

Dein Erfolgs-Konzept zum Teamaufbau

Deine Aufgabe ist es, jeden Monat deine 4 CC zu erreichen, und deinen Partnern zu zeigen, wie sie das Gleiche tun (Duplikation)

Dabei sprichst du deine Kandidaten IMMER auf das Geschäft an! „Wer fragt, der führt!“

Situation A

1. Finde die geeignete Ansprache (Managerheft Seite 18, Vorlage Teamseite)
→ Ergebnis JA
2. Lade ihn zu einem Startertraining, Forever Launch, Link ansehen ein
→ Immer Termin vereinbaren und halten
3. Gewinne einen neuen Partner
→ Registrierung und Bestellung
→ Startermail (Vorlage auf Teamseite)
→ Geschäft einrichten (nach Checkliste auf Teamseite)
→ Produktschulung bei seinem ersten Vital-Treff
→ Strategie-Gespräch (mit Managerheft)
→ Einarbeiten
 - Ansprachen und Fragetechniken (Managerheft Seite 18, Vorlage Teamseite)
 - Deine Story (Vorlagen)
 - Aloe Wissen (Aloe Buch)
 - Referenzpunkte (Managerheft Seite 20, Vorlage)
 - Follow up Kunden (Vorlage)
 - Betreuung Partner (Vorlage)

Situation B

1. Finde die geeignete Ansprache (Managerheft Seite 18, Vorlage)
→ Ergebnis NEIN
2. Produkt-Interesse abfragen, evtl. Test-Touch ausleihen (Video auf Teamseite)
→ Vom Produkt angetan/überzeugt
3. Nach Empfehlungen fragen „Kennst du jemanden, den die Produkte auch interessieren könnten?“
Wenn JA, dann Termin für Vital-Treff vereinbaren
Wird Umsatz getätigt, nochmal aufs Geschäft ansprechen
Oder werden nur 2 Produkte bestellt – „kennst du jemanden zwecks Sammelbestellung?“

Die Absicht deines Anrufs ist eine Einladung – keine Präsentation

