

Aufbau von

FÜHRUNGS- PERSÖNLICHKEITEN

im Network Marketing

B A N D 2

Aktivitäten und
Lektionen für
MLM-Führungs-
persönlichkeiten

Leseprobe

Tom ‚Big Al‘ Schreiter

KAPITEL 1

Warum gehen Vertriebspartner keine feste Verpflichtung ein, Führungspersönlichkeiten zu werden?

Haben Sie mindestens eine Person in Ihrer Organisation, die einen Führungsrang im Verkauf erreicht hat?

Wie wäre es, wenn Sie bis Ende des nächsten Jahres 12 Personen mit Führungsrängen im Verkauf in Ihrer Organisation hätten?

Prima, dann haben wir einen Plan. Es ist ein aggressiver Plan.

Wenn Sie diesen Plan umsetzen, werden Sie zu Ende dieses Jahres eine starke Organisation mit sich weiterentwickelnden Führungspersönlichkeiten haben. (Sie haben sich sicher schon ausgerechnet, wie hoch Ihre Provisionszahlungen wären, wenn Sie 12 solche Personen in Führungspositionen in Ihrer Organisation hätten!)

Der Plan ist ganz einfach ... bauen Sie jeden einzelnen Monat eine neue Führungspersönlichkeit im Verkauf auf. Das kann jeder schaffen, auch wenn er stottert, bei seiner Verkaufspräsentation ins Stocken gerät und die Prozentzahlen durcheinander bringt.

Zuerst müssen Sie jemanden finden, **der eine Verpflichtung eingeht und sich voll einsetzen will.**

In Band Eins habe ich die drei Arten von Einsatzwillen schon ein wenig beschrieben.

Wiederholen wir sie mal:

Die erste Art von Einsatzwillen liegt vor, wenn ein Kandidat sagt: „*Na gut, ich versuche es mal.*“ Das ist die **schwächste Form** von Einsatzwillen. Diesen Einsatzwillen haben kurzfristige Vertriebspartner. Ihr Vertriebspartner sagt damit Folgendes:

„Ich werde es mit diesem Geschäft für eine Weile versuchen und dann werde ich vielleicht wieder etwas anderes versuchen, wenn es mit diesem Geschäft nicht klappt; ich werde es mit Lotto versuchen und dann versuche ich es vielleicht ein wenig mit Fernsehen. Ich hoffe nur, man muss in diesem Geschäft nicht viel arbeiten.“

Es ist nicht seine Schuld, dass er so denkt. Warum? **Weil die meisten Leute ihr ganzes Leben lang nur lernen, wie man aufhört und aufgibt.** Sie hören mit der Schule auf, hören mit der Arbeit auf, geben ihr Fitnessprogramm auf und hören mit ihrer Diät auf.

Es ist interessant, im Gespräch mit einem Vertriebspartner solche Aussagen zu hören:

Neuer Vertriebspartner: „*Na schön, ich wage mal den Versuch.*“

Führungspersönlichkeit: „*Gut. Aber was passiert, wenn du mit einigen Leuten sprichst und sie alle „Nein“ sagen?“*

Neuer Vertriebspartner: „*Na, dann spreche ich mit ein paar weiteren Leuten.*“

Führungspersönlichkeit: „*Gut, und was passiert, wenn du mit ein paar weiteren Leuten sprichst und auch sie ‚Nein‘ sagen?“*

Neuer Vertriebspartner: „*Na, dann arbeite ich vielleicht ein wenig an meiner Präsentation und gehe zu ein paar Schulungen.*“

Führungspersönlichkeit: „*Okay. Und was, wenn du dann mit noch mehr Leuten sprichst und sie alle ‚Nein‘ sagen?“*

Neuer Vertriebspartner: „*Na dann – wenn niemand mitmachen will, werde ich vielleicht selbst zu einer anderen Gesellschaft umsteigen.*“

Führungspersönlichkeit: „Okay. Du steigst zu einer anderen Gesellschaft um und sprichst mit noch mehr Leuten und sie alle sagen ‚Nein‘. Was dann?“

Neuer Vertriebspartner: „Na, dann spreche ich mit noch mehr Leuten.“

Führungspersönlichkeit: „Was, wenn sie alle ‚Nein‘ sagen?“

Neuer Vertriebspartner: „Dann ziehe ich vielleicht wieder zu meinen Eltern und setze mich vor den Fernseher.“

Menschen sind Profis im Aufgeben. Am besten gewöhnen wir uns daran.

Man kann keine große Organisation mit nur Vertriebspartnern aufbauen. Es ist unmöglich, Hunderte oder Tausende von Vertriebspartnern allein anzuleiten und zu motivieren. Sie brauchen Führungspersönlichkeiten.

Die zweite Art von Einsatzwillen liegt vor, wenn der Interessent ankündigt: „*Ich werde mein Bestes geben.*“ Das ist schon viel besser. Viele unserer besten Vertriebspartner gehen diese Verpflichtung ein.

Schließlich gibt es noch **die dritte Art von Einsatzwillen, bei der der Interessent verspricht:** „*Ich werde tun, was auch immer nötig ist.*“ Unsere potenziellen Verkaufs-Führungskräfte werden diese Art von Verpflichtung eingehen.

„*Ich werde tun, was auch immer nötig ist*“ – **das ist der Einsatzwille, nach dem Sie suchen.** Diese Vertriebspartner werden auch angesichts von Fehlschlägen und von Ablehnung seitens ihrer Freunde und Verwandten weitermachen. Sie werden standhaft bleiben und tun, was auch immer nötig ist, um erfolgreich zu werden.

Das Eingehen dieser Verpflichtung sich selbst gegenüber ist das grundlegende Merkmal einer potenziellen Führungspersönlichkeit.

Der Grund, warum unsere Vertriebspartner ein wenig Angst davor haben, eine Verpflichtung einzugehen und sich voll einzusetzen, um einen Führungsrang im Verkauf zu erreichen, liegt darin, dass Sie sich im Hinterkopf fragen:

„Was, wenn es nicht klappt? Was, wenn ich mich hinstelle und vor allen meinen Verwandten erkläre, dass ich innerhalb von 30 Tagen eine hochrangige Führungspersönlichkeit im Verkauf werden will? Wenn ich mein Ziel nicht erreiche, werden sie sich über mich lustig machen und mich jahrelang verspotten.“

Die meisten unserer Vertriebspartner sind nicht so tollkühn, diese Erklärung abzugeben, weil sie sich bereits lebhaft die Folgen vorstellen, wenn es nicht klappen sollte.

Es wäre ihnen peinlich, wenn sie es nicht schaffen sollten, in 30 Tagen einen Führungsrang im Verkauf zu erreichen. Sie müssten alles zurücknehmen, was sie gesagt hatten. Sie müssten sich für den Rest ihres Lebens von ihren Verwandten anhören, dass sie versagt haben. Das ist doch ein deprimierender Gedanke, nicht wahr?

Die Garantie ändert alles.

Was, wenn Sie Ihren Vertriebspartnern **eine absolute, positive, hundertprozentige Garantie geben könnten**, dass sie am Ende der 30 Tage einen Führungsrang im Verkauf erreicht haben werden?

Denken Sie, das würde sie motivieren? Darauf können sie wetten!

Glauben Sie, dass sie dann die Verpflichtung der dritten Art eingehen würden – die Verpflichtung *„Ich werde tun, was auch immer nötig ist“*? Ja! Sofort!

Wie garantieren Sie also einem neuen Vertriebspartner, dass er einen Führungsrang im Verkauf erreichen wird?

Nehmen wir an, Sie sponsern William. Wie die meisten völlig neuen Vertriebspartner hat William ein miserables Selbstbild und

es mangelt ihm an Selbstbewusstsein. Sie fordern William heraus, indem Sie ihn fragen:

„Willst du mit allen Kräften arbeiten und die Verpflichtung eingehen, einen Führungsrang im Verkauf zu erreichen?“

William denkt kurz nach. Er ist neu und will sich nicht auf ein Projekt einlassen, das fehlschlagen könnte. Also gibt er Ihnen eine unverbindliche Antwort wie diese:

„Vielleicht ja, oder vielleicht auch nicht.“

Diese Art von Zusage wird nie zu etwas führen. **Doch nun sagen Sie William die magischen Worte:**

„William, würdest du gern einen Führungsrang im Verkauf erreichen wollen, wenn du eine absolute, positive, hundertprozentige Garantie auf Erfolg hättest?“

Und William antwortet eifrig:

„Ja, klar, sicher doch. Natürlich würde ich das wollen, wenn mir der Erfolg garantiert wäre.“

Jetzt, wo Sie Williams ungeteilte Aufmerksamkeit haben, erklären Sie ihm, dass Sie eine Verpflichtung eingehen, die ihm seinen Erfolg garantieren wird.

Die Vereinbarung.

Sie geben William die folgende Garantie:

„Schau, William, wir werden das so machen. Du gehst eine Teilzeit-Verpflichtung ein und versprichst, alle deine freien Stunden, in denen du nicht arbeitest oder schläfst, einzusetzen. Wenn du diese ganze Zeit dafür einsetzt, dein Geschäft aufzubauen, werde ich auch eine Verpflichtung eingehen.“

Ich werde dein Upline-Sponsor sein und dich führen. Als dein Upline-Sponsor werde ich mich in Vollzeit für dich einsetzen. Ich habe ja schon einen Führungsrang im Verkauf, also weiß ich, wie es gemacht wird.

Ich werde aber auch dein Vollzeit-Angestellter sein. Ich werde nicht nur 40 Stunden pro Woche arbeiten, sondern wahrscheinlich 80 Stunden pro Woche. In jeder wachen Minute werde ich dir helfen, Präsentationen zu geben, und ich werde deiner Downline helfen, Präsentationen zu geben. Ich werde dir helfen, Verkäufe an Endkunden zu tätigen, und ich werde deiner Downline helfen, Verkäufe an Endkunden zu tätigen. Ich werde dir und deiner Downline helfen, Schulungen und Geschäftspräsentationen durchzuführen.

Und wenn ich im Lauf des Monats einen tollen neuen Interessenten finde, helfe ich dir vielleicht sogar, ihn zu sponsern, um dir beim Aufbau deiner Organisation zu helfen.

Wir werden viel arbeiten und mit deinem Teilzeiteinsatz und meinem Vollzeiteinsatz bin ich mir völlig sicher, dass du bis Monatsende einen Führungsrang erreicht haben wirst.“

Wow! Die Chancen von William, bis Monatsende einen Führungsrang im Verkauf zu erreichen, sehen jetzt ziemlich gut aus, nicht wahr? Sie haben Williams konzentrierten Teilzeiteinsatz plus Ihren eigenen Vollzeiteinsatz und Ihre Erfahrung. Das sollte einfach gehen.

William fühlt sich nun zuversichtlich, weil Sie eine Verpflichtung eingegangen sind. Er ist nun bereit, selbst auch die Verpflichtung einzugehen, einen Führungsrang im Verkauf zu erreichen und diese Absicht der ganzen Welt anzukündigen.

Doch so sollten Sie es nicht machen.

Warum? Weil Sie noch etwas viel, viel Besseres als das tun können.

Sie könnten Folgendes sagen:

„Schau, William, wir werden das so machen. Du gehst eine Teilzeit-Verpflichtung ein und versprichst, alle deine freien Stunden, in denen

du nicht arbeitest oder schläfst, einzusetzen. Wenn du diese ganze Zeit dafür einsetzt, dein Geschäft aufzubauen, werde ich auch eine Verpflichtung eingehen.

Ich werde dein Upline-Sponsor sein und dich führen. Als dein Upline-Sponsor werde ich mich in Vollzeit für dich einsetzen. Ich habe ja schon einen Führungsrang im Verkauf, also weiß ich, wie es gemacht wird.

Ich werde aber auch dein Vollzeit-Angestellter sein. Ich werde nicht nur 40 Stunden pro Woche arbeiten, sondern wahrscheinlich 80 Stunden pro Woche. In jeder wachen Minute werde ich dir helfen, Präsentationen zu geben, und ich werde deiner Downline helfen, Präsentationen zu geben. Ich werde dir helfen, Verkäufe an Endkunden zu tätigen, und ich werde deiner Downline helfen, Verkäufe an Endkunden zu tätigen. Ich werde dir und deiner Downline helfen, Schulungen und Geschäftspräsentationen durchzuführen.

Und wenn ich im Lauf des Monats einen tollen neuen Interessenten finde, helfe ich dir vielleicht sogar, ihn zu sponsern, um dir beim Aufbau deiner Organisation zu helfen.

Wir werden viel arbeiten und mit deinem Teilzeiteinsatz und meinem Vollzeiteinsatz bin ich mir völlig sicher, dass du bis Monatsende einen Führungsrang erreicht haben wirst.

Ich habe aber auch mit meiner Sponsorin Mary gesprochen und ich habe ihr gesagt:

„Mary, kennst du William? Er wird ein ganz toller Vertriebspartner werden. Er wird einen Führungsrang im Verkauf erreichen und er wird dir viel Geld einbringen. William hat sich verpflichtet, einen ganzen Monat lang seine gesamte Freizeit konzentriert einzusetzen, um einen Führungsrang im Verkauf zu erreichen. Ich bin meinerseits bereits die Verpflichtung eingegangen, mich einen ganzen Monat lang Vollzeit für ihn einzusetzen. Also, Mary, was kannst du als meine Sponsorin beitragen, um William zum Erfolg zu verhelfen?“

Mary sagte darauf:

„Du hast Recht. Ich bin ja schon erfolgreich. Ich bin eine Super-Gold-Top-Führungskraft im Verkauf. Du weißt, dass ich schon alles erreicht habe. Ich mache jeden Monat zwei Wochen Urlaub. Also könnte ich William höchstens zwei Wochen widmen, um ihm zu helfen. Ich kann sicher bei ein oder zwei Treffen dabei sein, kann vielleicht bei ein paar Dreier-Telefongesprächen helfen und kann William auch helfen, einige zusätzliche Interessenten zu finden.“

So, William, mit deinem Teilzeiteinsatz, meinem Vollzeiteinsatz und Marys Zwei-Wochen-Einsatz bin ich sicher, dass du bis Ende des Monats den Rang einer Führungskraft im Verkauf erreichst.“

Das klingt beeindruckend, doch würden wir dort aufhören?

Mit der Einsatzkraft von William, Ihnen selbst und Mary haben Sie schon ein ziemlich starkes Team.

Doch wollen Sie dort aufhören?

Natürlich nicht. Wir würden uns weiterhin bemühen, noch mehr Zusagen von unserer Upline zu bekommen. **Wir wollen William mit der Einsatzbereitschaft seiner Upline überhäufen.** Wir wollen, dass er sofort Vertrauen fasst, dass er bis Ende des Monats mit Sicherheit den Rang einer Führungskraft im Verkauf erreicht haben wird.

Wir können also zum Beispiel sagen:

„Schau, William, wir werden das so machen. Du gehst eine Teilzeit-Verpflichtung ein und versprichst, alle deine freien Stunden, in denen du nicht arbeitest oder schläfst, einzusetzen. Wenn du diese ganze Zeit dafür einsetzt, dein Geschäft aufzubauen, werde ich auch eine Verpflichtung eingehen

Ich werde dein Upline-Sponsor sein und dich führen. Als dein Upline-Sponsor werde ich mich in Vollzeit für dich einsetzen. Ich habe ja schon einen Führungsrang im Verkauf, also weiß ich, wie es gemacht wird.

Ich werde aber auch dein Vollzeit-Angestellter sein. Ich werde nicht nur 40 Stunden pro Woche arbeiten, sondern wahrscheinlich 80 Stunden pro Woche. In jeder wachen Minute werde ich dir helfen, Präsentationen zu geben, und ich werde deiner Downline helfen, Präsentationen zu geben. Ich werde dir helfen, Verkäufe an Endkunden zu tätigen, und ich werde deiner Downline helfen, Verkäufe an Endkunden zu tätigen. Ich werde dir und deiner Downline helfen, Schulungen und Geschäftspräsentationen durchzuführen.

Und wenn ich im Lauf des Monats einen tollen neuen Interessenten finde, helfe ich dir vielleicht sogar, ihn zu sponsern, um dir beim Aufbau deiner Organisation zu helfen.

Wir werden viel arbeiten und mit deinem Teilzeiteinsatz und meinem Vollzeiteinsatz bin ich mir völlig sicher, dass du bis Monatsende einen Führungsrang erreicht haben wirst.

Ich habe aber auch mit meiner Sponsorin Mary gesprochen und ich habe ihr gesagt:

„Mary, kennst du William? Er wird ein ganz toller Vertriebspartner werden. Er wird einen Führungsrang im Verkauf erreichen und er wird dir viel Geld einbringen. William hat sich verpflichtet, einen ganzen Monat lang seine gesamte Freizeit konzentriert einzusetzen, um einen Führungsrang im Verkauf zu erreichen. Ich bin meinerseits bereits die Verpflichtung eingegangen, mich einen ganzen Monat lang Vollzeit für ihn einzusetzen. Also, Mary, was kannst du als meine Sponsorin beitragen, um William zum Erfolg zu verhelfen?“

Mary sagte darauf:

„Du hast Recht. Ich bin ja schon erfolgreich. Ich bin eine Super-Gold-Adler-Führungspersönlichkeit im Verkauf. Du weißt, dass ich schon alles erreicht habe. Ehrlich gesagt, ich mache jeden Monat zwei Wochen Urlaub. Also könnte ich William maximal zwei Wochen widmen, um ihm zu helfen.“

Ich kann sicher bei ein oder zwei Treffen dabei sein, kann vielleicht bei ein paar Dreier-Telefongesprächen helfen und kann William auch helfen, einige zusätzliche Interessenten zu finden.'

Und ... ich habe auch schon mit Marys Sponsorin Amelia gesprochen. Ich habe Amelia gesagt, dass du einen Führungsrang im Verkauf erreichen und ihr eine Menge Geld einbringen wirst. Ich habe ihr erzählt, wie du dich verpflichtet hast, einen ganzen Monat deine gesamte Freizeit konzentriert dafür einzusetzen, um den Rang einer Führungspersönlichkeit im Verkauf zu erreichen. Ich habe ihr erzählt, dass ich selbst mich verpflichtet habe, mich einen ganzen Monat lang Vollzeit für dich einzusetzen. Und ich habe Amelia erzählt, dass Mary zwei Wochen ihrer Zeit beitragen wird, um auch mitzuhelfen.

Dann habe ich Amelia gefragt: ‚Also, was kannst du tun, um mitzuhelfen? Wir stellen hier ein Team zusammen, um mit gemeinsamen Kräften William zu helfen, sofort den Rang einer Führungspersönlichkeit im Verkauf zu erreichen.‘

Amelia sagte: ‚Nun, ich habe ja schon eine Super-Gold-Doppeladler-Platinum-Führungsrang im Verkauf. Ich habe mir meinen Weg bis an die Spitze erarbeitet und mache jeden Monat drei Wochen Urlaub. Ich könnte William also maximal eine Woche widmen, um ihm zu helfen. Ich habe in der hiesigen Gemeinde einen soliden Ruf als hervorragende Führungspersönlichkeit und daher glaube ich, dass mein einwöchiger Einsatz einen starken Beitrag zu dieser Kampagne leisten wird.‘

Ich nahm Amelias Hilfsangebot an ... aber ich hörte dort nicht auf. Ich wollte noch mehr Hilfe von unserer Upline haben. Ich wollte die Garantie haben, dass du schon bis zum 15. des Monats den Rang einer Führungspersönlichkeit im Verkauf hast.

Also sprach ich mit Amelias Sponsor Mark.

Er sagte: ‚Du weißt doch, ich habe einen Super-Gold-Dreifachadler-Platinum-Führungsrang im Verkauf mit etlichen Sonderauszeichnungen. Ich mache vier Wochen pro Monat Urlaub, ich bin

supererfolgreich und, um ehrlich zu sein, ich sehe euch Leute gar nicht so gern. Also gebe ich dir 500 Dollar als Zuschuss für eure Werbekampagne, wenn du hier wieder verschwindest. In Ordnung?’

Ich nahm die 500 Dollar von Mark als seinen Einsatz an.

So, hier ist der Deal.

William, wir haben von dir den Einsatz aller deiner Freizeitstunden als Teilzeitarbeiter.

Ich werde dein Vollzeit-Angestellter sein, um dir bei dieser Ein-Monats-Kampagne zum Erfolg zu verhelfen.

Doch wir haben auch Marys zweiwöchigen Einsatz. Sie ist ein echter Profi und wir haben Glück, dass sie mithilft.

Zusätzlich dazu wird Marys Upline-Sponsorin Amelia uns starken Auftrieb mit ihrer Glaubwürdigkeit und ihrem einwöchigen Engagement geben.

Und wir haben die 500 Dollar für Werbeausgaben, die uns Mark gegeben hat.

William, mit all dieser Hilfe bin ich mir sicher, dass wir dich auf einem Führungsrang im Verkauf haben, bevor der Monat halb vorüber ist. Dann können wir den Rest des Monats über feiern.“

Ihr neuer Vertriebspartner wird sich voll engagieren, wenn ihm sein Erfolg garantiert ist.

Was haben wir getan? Wir haben uns **genug Hilfszusagen eingeholt, um William zu versichern, dass er Erfolg haben wird.** Er muss sich keine Sorgen mehr über Misserfolg, sein Selbstbild oder die Meinung seiner Verwandtschaft machen. Er weiß nun, dass er Erfolg haben wird.

Es ist leicht, Verpflichtungen einzugehen, wenn der Erfolg garantiert ist.

Das ist nur ein Beispiel dafür, wie wirkungsvoll Hilfszusagen sein können. Wir haben ein kraftvolles SEK-Team von bekannten Größen und Führungspersönlichkeiten auf Williams Gegend konzentriert, um ihm zum Erfolg zu verhelfen.

Könnten Sie möglicherweise dasselbe mit jemandem in Ihrer Gruppe tun?

Wenn Sie es tun, stellen Sie sicher, dass das Projekt erfolgreich verläuft.

Warum? Wenn Sie mit Ihrem ersten Vertriebspartner erfolgreich sind, werden Sie dadurch eine enorm starke Aura um sich aufbauen, die mehr Vertriebspartner anziehen und veranlassen wird, dieselbe Verpflichtung einzugehen.

Sehen wir uns diese Anziehungskraft näher an.

Hat jemand in Ihrer Downline Schwierigkeiten damit, Leute zu sponsern?

Haben Ihre Leute Angst vor Zurückweisung?

Finden Sie es schwer, sich vorzustellen, dass sie selbst Führungs-ränge erreichen und erfolgreiche Führungspersönlichkeiten im Verkauf sein könnten?

Würden sich ihre innere Einstellung und ihr Vertrauen ändern, wenn sie es mit ansehen würden, wie Sie und Ihr Upline-Team William helfen, einen Führungsrang im Verkauf zu erreichen?

Ja!

Sie konnten sehen, wie jemand mit Ihrer Hilfe erfolgreich werden kann. Sie würden nun glauben, dass auch sie erfolgreich werden können, denn sie müssten nicht die ganze Arbeit alleine tun.

Sie brauchen also keine einsatzwilligen Vertriebspartner zu finden.

Sie werden einsatzwillige Vertriebspartner schaffen, die von selbst auf Sie zukommen werden.

Jemand in Ihrer Vertriebsorganisation wird Ihre Fortschritte mit William beobachten und zu Ihnen sagen:

„William hat soeben in weniger als 30 Tagen einen Führungsrang im Verkauf erreicht. Ich möchte gern der Nächste sein. Ich möchte gern, dass du für mich dasselbe tust, was du für William getan hast.“

Im darauffolgenden Monat helfen Sie und Ihr Super-Team also diesem Vertriebspartner, einen Führungsrang im Verkauf zu erreichen.

Im nächsten Monat sagt ein anderer Vertriebspartner zu Ihnen:

„Ich möchte bitte der Nächste sein! Ich bin bereit, meine gesamte Freizeit einzusetzen, wenn du und dein Team mir hilft, einen Führungsrang im Verkauf zu erreichen.“

Im nächsten Monat sagen zwei oder drei Vertriebspartner:

„Ich möchte bitte der Nächste sein! Ich bin bereit, mich voll einzusetzen!“

Wenn Sie konsistent diesen einsatzwilligen Vertriebspartnern helfen, Führungsringe im Verkauf zu erreichen, werden die anderen Vertriebspartner eine konsistente Erfolgslinie sehen. Sie werden sagen:

„Ich möchte bitte der Nächste sein!“

Was geschieht nach sechs oder sieben Monaten?

Nun, die Leute werden Schlange stehen und darum bitten, als Nächste dranzukommen, denn alles, was Sie anfassen, wird zu Gold. Und einige dieser Leute waren bisher nur Interessenten. Sie wollen sich Ihrem Geschäft anschließen, weil Sie mit ihnen arbeiten werden – und Resultate erzielen werden.

Sie denken sich:

„Ich will der Nächste sein, dem du hilfst, denn du wirst mir zu Erfolg verhelfen. Garantiert. Ich brauche mir keine Sorgen darum zu machen, eine Verpflichtung einzugehen. Ich brauche mir keine Sorgen zu machen, dass ich mich lächerlich mache, denn ich habe die Garantie, dass ich erfolgreich sein werde.“

Wollen Sie nebenbei ein bisschen mehr Geld machen?

So funktioniert es:

Sagen wir, Sie haben zehn Leute, die in der Schlange darauf warten, dass Sie ihnen zu einem Führungsrang im Verkauf verhelfen. Sie können aber nur mit einer Person pro Monat arbeiten.

Gehen Sie einfach zu der siebten oder achten Person in der Schlange und sagen Sie:

„Für 500 Dollar schiebe ich dich in der Warteschlange weiter nach vorne, damit ich früher mit dir arbeiten kann.“

Ich scherze nur. Natürlich würden Sie das nicht tun.

Ich wollte nur darauf hinweisen, dass es viel mehr Spaß macht, wenn Leute auf Sie warten und es gar nicht erwarten können, mit Ihnen zusammenzuarbeiten. Das ist bestimmt viel angenehmer, als halb überzeugten Vertriebspartnern nachzulaufen und sie anzubetteln, dass sie doch bitte arbeiten sollen.

Hier haben Sie es also. Einen garantierten Plan, wie Sie William und vielen anderen Vertriebspartnern in Ihrer Downline helfen können, Führungsringe im Verkauf zu erreichen.

Weiter geht's im Buch:

www.mlm-training.com/tomschreiter