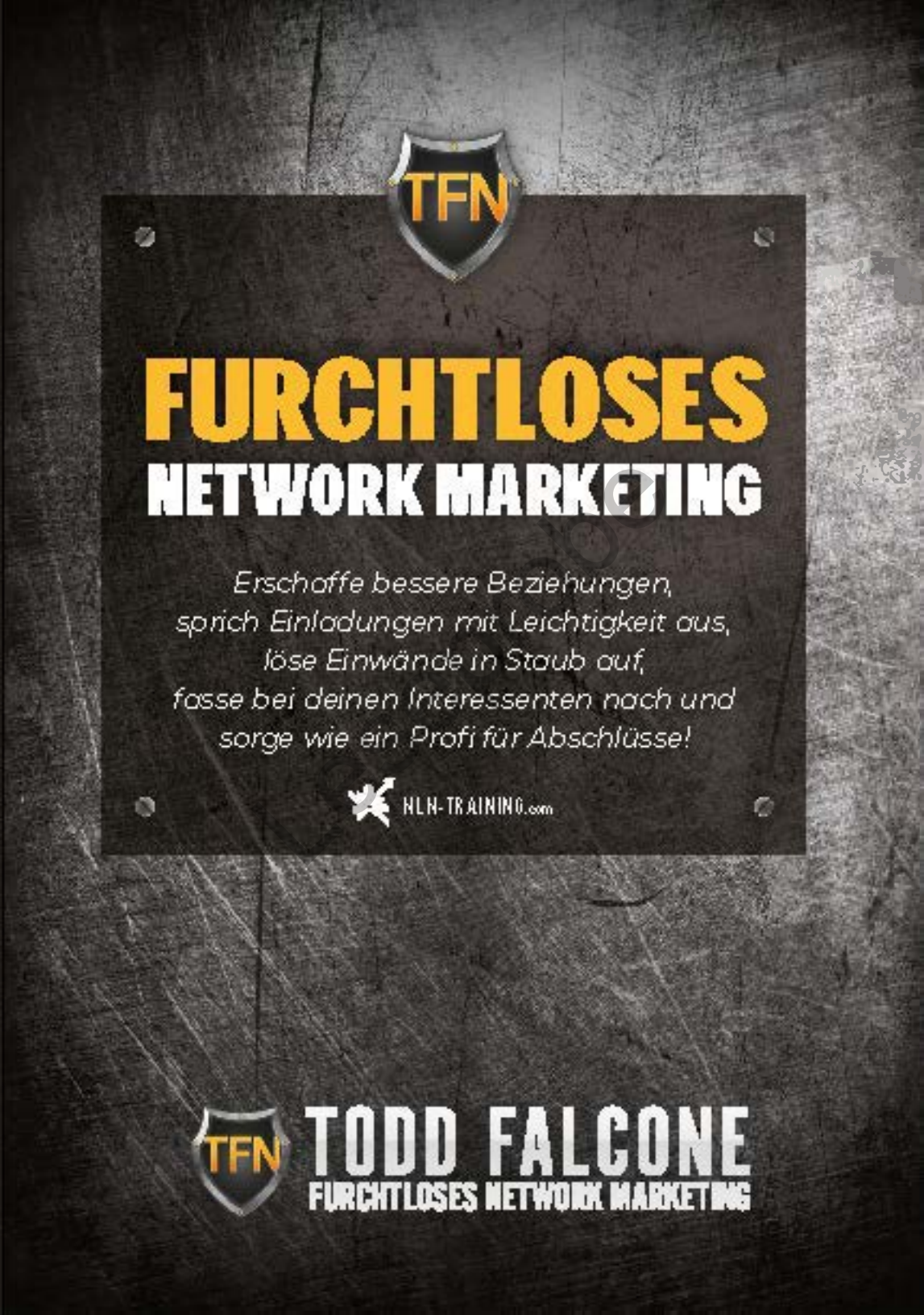
TFN
FURCHTLOSES
NETWORK MARKETING
Erschaffe bessere Beziehungen,
sprich Einladungen mit Leichtigkeit aus,
löse Einwände in Staub auf,
fasse bei deinen Interessenten nach und
sorge wie ein Profi für Abschlüsse!
NLN-TRAINING.com
TFN
TODD FALCONE
FURCHTLOSES NETWORK MARKETING

Das sagen Network-Führungskräfte über Todd Falcone

„Todd Falcone ist ein Meister, wenn es darum geht, Verbindungen zu schaffen, Beziehungen aufzubauen und den Verkauf abzuschließen! Lernen Sie alles von ihm, was Sie nur können! Es wird Ihr Geschäft und Ihr Leben verbessern!“

- Chris Widener, *Autor von* The Art of Influence

„Todd Falcone benutzt alle Werkzeuge seines Repertoires, um in Ihren Kopf und Ihr Herz zu gelangen. Er bringt Denken und Handeln in Einklang und vermittelt fundierte Prinzipien, die Ihnen helfen werden, ein erfolgreiches, nachhaltiges Network-Geschäft aufzubauen!“

- Donna Johnson, *Network-Veteranin mit 30-jähriger Erfahrung und mehrfach 7-stelligem Einkommen*

„Todd Falcone ist ein herausragender Redner, Trainer und Coach der Network-Branche. Erfahrene Führungskräfte, die mit Kraft, Leidenschaft und vor allem mit Authentizität unterrichten können, sind in unserem Geschäft selten. Todd war selbst ein hocherfolgreicher Networker, hat als solcher aber auch viele Geschichten des Scheiterns zu liefern. Und er ist ein wunderbarer Geschichten-erzähler. Er präsentiert mit Autorität, Bescheidenheit, Kraft und Humor. Ihr Team wird motivierende Einsichten durch dieses Buch erhalten.“

- Richard Bliss Brooke, *Veteran im Network Marketing mit über 40 Jahren Erfahrung und Bestsellerautor von* Mach II - in der Hauptrolle: Sie, The Art of Vision & Self Motivation *und* Die 4-Jahres-Karriere

Leseprobe

„Dieses Buch ist der unumstößliche Leitfaden für den Aufbau eines Network-Geschäfts. Ich empfehle jedem, der auf der Suche nach soliden Fähigkeiten und handfesten Ergebnissen ist, dieses Buch jetzt zu lesen und die Prinzipien gleich anzuwenden."

- Susan Sly, *Networkerin mit 7-stelligem Einkommen und Autorin von* The Have It All Woman *und* Organize Your Life

„Todd ist einer der besten Lehrer für die praktischen Fertigkeiten, die man für den Aufbau eines erfolgreichen Network-Geschäfts unbedingt braucht. Die Grundlagen in diesem Buch sollten jeden Tag in Ihrem Mittelpunkt stehen, bis Sie sie gemeistert haben. Und sie Ihren Teampartnern beigebracht haben, bis diese sie gemeistert haben. Ich an Ihrer Stelle würde mein ganzes Team dazu bewegen, dieses Buch zu lesen."

- Brian Carruthers, *Networker mit 7-stelligem Einkommen und Autor von* Building an Empire *und* Money Mindset

„Todd Falcone ist einer der besten Networker, die ich kenne. Er ist ein echter Profi der Kontaktgewinnung und weiß GENAU, was erforderlich ist, um im Network-Marketing erfolgreich zu sein."

- Jordan Adler, *Networker mit 7-stelligem Einkommen und Autor von* Beach Money *und* Better than Beach Money

„Todd Falcone ist der einzig Wahre. Er hat es selbst getan und verstanden. Er weiß, was für unseren Erfolg nötig ist, und er hat auch die einzigartige Fähigkeit, dieses Wissen zu vermitteln. Seine Authentizität und Leidenschaft zeigen sich in allem, was er tut - und er liefert die nötigen Werkzeuge, um jedem zu helfen, seine Denkweise zu ändern und die nächste Stufe in seinem Geschäft zu erreichen."

- Hayley Hobson, *Networkerin mit 7-stelligem Einkommen und Autorin von* A Beginner's Guide to Essential Oils

Leseprobe

Furchtloses Network Marketing

Copyright © 2016 by Todd Falcone

Copyright © der dt. Ausgabe 2020 bei Life Success Media GmbH

ISBN: 978-3-903410-01-5

www.mlm-training.com

Aus dem Englischen übersetzt von robert Pauly

Leseprobe

Dieses Buch sowie Teile oder Ausschnitte davon dürfen ohne schriftliche Genehmigung des Autors oder des Verlages in keiner Form reproduziert, vervielfältigt, veröffentlicht oder öffentlich vorgeführt werden. Das Buch darf nicht in elektronische oder mechanische Medien gespeichert oder in solche übertragen werden. Ausgenommen sind Rezensenten, die kurze Passagen von nicht mehr als insgesamt 250 Wörtern zitieren.

Printed in Europe

FURCHTLOSES
NETWORK MARKETING

Erschaffe bessere Beziehungen,
sprich Einladungen mit Leichtigkeit aus,
löse Einwände in Staub auf,
fasse bei deinen Interessenten nach und sorge
wie ein Profi für Abschlüsse!

Leseprobe

TODD FALCONE
FURCHTLOSES NETWORK MARKETING

INHALT

EINLEITUNG

KAPITEL 1 _____ 1

DIE GRUNDLAGE DEINES ERFOLGS

- Lass deine Glaubensmuster deine Leitlinien sein
- Sechs Möglichkeiten, um deinen Glauben aufzubauen

KAPITEL 2 _____ 7

VERSTEHEN, WARUM MENSCHEN KAUFEN

- Was bringt Menschen dazu, dich zu mögen?
- Was bringt Menschen dazu, dir zu vertrauen?
- Baue deine emotionalen Bankkonten auf

KAPITEL 3 _____ 13

DAS EIS DURCHBRECHEN UND RAPPORT AUFBAUEN

- Was ist Rapport?
- Wie man das *„zwischenmenschliche Eis„ bricht*
- Vier Möglichkeiten, das Eis zu durchbrechen und ein Gespräch zu beginnen
- Verstehe, wie dieEin-Meter-Regel funktioniert
- Den Druck herausnehmen, bessere Ergebnisse erzielen
- Rapport aufbauen und aufrecht erhalten
- Das Verhalten anderer Menschen spiegeln
- Wie man Gemeinsamkeiten oder Verbindungen herausfindet

KAPITEL 4 _____ 25

EINFACHE UND WIRKUNGSVOLLE EINLADUNGEN

- Einfache Einladungen an Bekannte
- Meine bewährte Lieblingsfrage
- Die vier Arten von Fragen im Network Marketing

KAPITEL 5 _____ 33

BESSERE PRÄSENTATIONEN GEBEN

- Wie man ein Besserer Präsentator wird
- Den Puls des GegenüberS fühlen

Leseprobe

KAPITEL 6 39
DIE KONTROLLE ÜBER DEN NACHFASSVORGANG VERBESSERN
- Finde heraus, was andere Menschen brauchen und gib es ihnen
- Was geschieht während des Nachfassvorgangs?
- Was Geschieht, wenn jemand nach deinem Nachfassvorgang nicht Erscheint?

KAPITEL 7 47
BEKANNTE EINWÄNDE ÜBERWINDEN
- Wie Profis mit Einwänden umgehen
- Die *„Fühlen, Gefühlt, Herausgefunden„-Methode*
- Die *„Neutralisieren, Bestätigen und Neubewerten„-Methode*
- Wie man die 20 meistgenannten Einwände behandelt
- Wirkungsvolle Sätze und Fragen für dein Arsenal

KAPITEL 8 81
WIE MAN ABSCHLÜSSE HERBEIFÜHRT WIE EIN PROFI
- Vier Tipps für bessere Abschlussquoten
- Sehr einfache und wirkungsvolle Abschlusstechniken

KAPITEL 9 91
NEUEINSTEIGERN ZUM RICHTIGEN START VERHELFEN
- Sechs Strategien, deine neuen Partner erfolgreich zu machen

SCHLUSSFOLGERUNG 95
WIE DAS LESEN DIESES BUCHES FÜR DICH ZU EINER PROFITABLEN ERFAHRUNG WIRD

Leseprobe

EINLEITUNG

Als ich Network Marketing zum ersten Mal erlebte, hat es mich buchstäblich süchtig gemacht! Es war für mich vom ersten Moment an schlüssig.

Was ich jedoch nicht verstand, war das genaue WIE - wie ich das Geschäft betreiben sollte. Und, offen gestanden, erzielte ich in den ersten zwei Jahren, in denen ich im Network Marketing aktiv wurde, lediglich minimale Ergebnisse.

Erst dann, als ich anfing, wirklich herauszufinden, was andere erfolgreiche Leute taten, und begann, diese Strategien anzuwenden, kam mein Geschäft wirklich in Schwung.

Ich habe nun über 25 Jahre meines Lebens im Network Marketing verbracht. Jetzt konzentriere ich meine Bemühungen in Vollzeit darauf, anderen Menschen auf der Grundlage meiner persönlichen Erfahrungen beizubringen, WIE man dieses Geschäft betreibt.

Furchtloses Network Marketing ist wirklich als *„Arbeits“*buch konzipiert. Es soll Networkern bei den größten Problemen helfen, wenn es darum geht, neue Partner für ein Unternehmen zu finden und ins Geschäft zu bringen.

Ich habe es so konzipiert, dass du es buchstäblich immer dann vor Ort einsetzen kannst, wenn du ein wenig Hilfe brauchst, um stabilere Verbindungen zu anderen herzustellen. Oder um Menschen dazu einzuladen, sich dein Unternehmen anzuschauen. Oder um bessere Präsentationen zu geben, bessere Ergebnisse zu erzielen, Einwände zu überwinden und Abschlüsse wie ein Profi zu tätigen!

Leseprobe

Vor Jahren schrieb und produzierte ich das Little Black Book of Scripts. Ich wollte damit Networkern ein Werkzeug an die Hand geben, das sie immer dann einsetzen können, wenn ihnen bei der Geschäftsanbahnung die Worte fehlen. Es wurde schnell zu einem der meistverkauften Werkzeuge für den *„täglichen Einsatz“* im Network-Marketing und ist es auch heute noch.

Furchtloses Network Marketing soll dir dabei helfen, dich leichter durch die Bereiche zu navigieren, die ich als **die sechs größten Problemzonen der Kontaktgewinnung** bezeichne:

1. **Rapport- und Beziehungsaufbau**
2. **Einladen**
3. **Präsentieren**
4. **Nachfassen**
5. **Einwände behandeln**
6. **Abschließen**

Wende diese Dinge an! All die Techniken und Strategien, die in diesem Buch geschult werden, sind *„praxiserprobt“* und haben gezeigt, dass sie im Network Marketing funktionieren.

Dein Erfolgspartner,

Todd Falcone
The Fearless Networker®
ToddFalcone.com

Leseprobe

KAPITEL EINS

DIE GRUNDLAGE DEINES ERFOLGS

Mein Vater sagte immer zu mir: *„Wenn du etwas tun willst, mache es gleich beim ersten Mal richtig!“*

Unglaublich, wie gut mir eine Lektion, bei der es um Hausarbeiten ging, in meinem späteren Geschäftsleben gedient hat! Er bezog sich auf eine dröge Tätigkeit, zum Beispiel das Badezimmer zu putzen, und ließ es mich anschließend gleich nochmal von vorne tun!

Die einfache Lektion: Wenn du etwas tun willst, mache es richtig und mache es so gut, wie du nur kannst, egal, was es sein mag!

Dein Erfolg im Network Marketing hängt davon ab, dass du dein Geschäft auf einer felsenfesten, stabilen Grundlage des Glaubens aufbaust.

Das ist, wenn du in dieser Branche zu echter Bedeutung gelangen willst, eine Bedingung und keine Option.

Ein wackeliges Fundament ist nicht stabil genug, um das Gewicht des Erfolgs zu tragen. Daher ist es unabdingbar, dass du dein Geschäft auf einem soliden Untergrund aufbaust.

Wenn du noch nie von mir gehört hast … dann lass mich dir gleich jetzt sagen, dass ich sehr direkt bin. Ich rede in meinen Seminaren nicht um den heißen Brei herum und beschönige nichts. Dafür habe ich keine Zeit und du auch nicht. Dies hier ist ein *„Arbeits“*buch, kein Roman und auch kein allumfassendes Kompendium über Network Marketing. Es ist

Leseprobe

dazu gedacht, direkt zu sein, auf den Punkt zu kommen und dir in den Kernbereichen zu helfen, die ich bereits erwähnt habe.

LASS DEINE GLAUBENSMUSTER DEINE LEITLINIEN SEIN

Hierum geht es: Du kannst nicht erfolgreich werden, solange du nicht denkst, dass es für dich möglich ist, erfolgreich zu werden. Solange du nicht glaubst, dass du es schaffen kannst, hast du in diesem Geschäft nur wenig Aussicht auf Erfolg.

Aus einer Position des Glaubens heraus zu arbeiten, stellt die entscheidende Grundlage für deinen Erfolg im Network Marketing dar.

Die Bereiche, in denen du jetzt gleich deinen Glauben aufbauen musst, sind:

1. *Die Branche Network Marketing*
2. *Deine Firma und deine Geschäftsgelegenheit*
3. *Deine Produkte*
4. *Du selbst*

Begreife dies und lass es in dich einsinken.

Leseprobe

Menschen folgen keinen - und machen keine Geschäfte mit - Personen, denen die Überzeugung fehlt oder die nicht wissen, in welche Richtung sie schreiten.

Solange DU dir deine Geschichte selbst nicht abkaufst, wird niemand etwas von dir kaufen oder bei dir einsteigen.

Dein Glaube an diese Branche, an deine Firma, deine Produkte und an dich selbst sind die Kräfte, die dich in die Richtung deiner Erfolge und Ergebnisse leiten. Die tolle Botschaft ist, dass du jetzt sofort am Aufbau deines Glaubens arbeiten kannst!

SECHS MÖGLICHKEITEN, UM DEINEN GLAUBEN AUFZUBAUEN

1. **Tauche in den Erfolg ein.** Dein Glaube wächst im gleichen Maß, wie du es tust. Je mehr du dich mit positiven, erfolgreichen Menschen umgibst, die dich unterstützen und ermutigen, umso größer ist die Wahrscheinlichkeit, dass der Glaube an deinen Erfolg wächst. Was du liest, ansiehst und anhörst, sorgt für einen riesigen Unterschied in deinem Bewusstsein. Stelle sicher, dass du mehr Zeit mit aufmunternden Menschen verbringst und weniger Zeit mit denen, die dir nicht guttun und dir nicht dienlich sind. Der beste Rat, den ich dir geben kann, lautet, dass du das nötige Wissen wie ein Schwamm aufsaugen solltest, so dass du zu einem Schüler des Erfolgs und zu einem Schüler des Network Marketing wirst. Halte dich von negativen Menschen fern, die dich entmutigen wollen. Wenn du dich an diejenigen hältst, die dich unterstützen und aufbauen, steigt die Wahrscheinlichkeit, dass dein Glaube stärker wird.

2. **Baue dein Wissen aktiv auf und setze es in die Tat um.** Es gibt einen altbekannten Satz, den du vielleicht schon gehört hast: Wissen ist Macht. Für sich allein ist Wissen praktisch wertlos. Es ist schön, im Besitz von Wissen zu sein, aber es ist die Anwendung des Wissens, die für den größten Unterschied sorgt. Stelle sicher, dass du nicht einfach nur etwas lernst, sondern es umgehend in Aktivität umsetzt. Und achte darauf, dass du die Dinge anwendest, die du lernst. Wenn du eine neue Entdeckung machst, verwandle diese Sache in Aktivität … und zwar noch heute! Auf diese Weise wirst du gleichzeitig dein Geschäft und deine Selbstsicherheit aufbauen. Erlaube einer neuen Erfahrung nicht, ungenützt zu bleiben. Setze sie noch heute in Aktivität um!

3. **Erschaffe und sammle Geschichten.** Dein Glaube wächst, wenn er Beweise anhand von Ergebnissen erhält. Wenn du Menschen erlebst, die mit deinen Produkten oder mit deinem Geschäft Ergebnisse

Leseprobe

erzielen, wird hierdurch dein Glaube aufgebaut. Wenn DU Ergebnisse erzielst - sei es mit deinen Produkten oder in deinem Geschäft -, macht dein Glaube einen großen Schritt nach vorn. Werde aktiv, arbeite an deinem Geschäftsaufbau und erschaffe deine Geschichte. Wenn du wissen willst, ob es funktioniert, dann arbeite solange, bis du das Ergebnis siehst und weißt, dass es funktioniert.

4. **Sei täglich aktiv.** Deine ständigen täglichen Aktivitäten und Bemühungen für deinen Geschäftsaufbau tragen direkt zum Wachstum deiner persönlichen Überzeugung bei. Du kannst es in keiner Sache zur Meisterschaft bringen, in der du dich nicht übst. Tägliche Aktivität, auch wenn du nicht alles zu wissen vermagst, hilft dir zu lernen, Geld zu verdienen und deinen Glauben aufzubauen. Denke daran: Du brauchst nicht alles zu wissen, um anzufangen. Einen Großteil deiner Lernerfahrungen wirst Du aufgrund der Aktivitäten machen, die du unternimmst. Und dein Glaube wird als Resultat dieser Aktivitäten wachsen.

5. **Übe.** Dies ist etwas, was ich gar nicht oft genug ansprechen kann. Profis sind deshalb zu Profis geworden, weil sie ständig üben. Wenn du in diesem Geschäft großartig werden möchtest und dich darin sicher fühlen willst, musst du regelmäßig Zeit mit der praktischen Umsetzung verbringen. Nimm dir Zeit, um das Kontaktieren, Einladen und Präsentieren zu üben. Alles, was du in diesem Geschäft tust, um Geld zu verdienen, sollte im Voraus geübt werden. Baue die praktische Anwendung in dein regel- und routinemäßiges Verhalten ein und du wirst feststellen, dass sich deine Fähigkeiten und deine Selbstsicherheit gleichzeitig verbessern.

6. **Besuche regelmäßig Veranstaltungen.** Je enger du mit deinem Geschäft verbunden bist, umso besser wirst du darin sein. Veranstaltungen dienen mehreren Zwecken. Sie sind nicht nur dazu da, um zu lernen, sondern auch, um ein Umfeld aufzubauen, das deinen Glauben fördert. Je mehr Veranstaltungen du besuchst, umso wahrscheinlicher ist es, dass dein Geschäft und dein Glaube wachsen.

Leseprobe

Wenn du dieses Geschäftsmodell erst einmal aus einem echten und tiefen Glauben in deine Firma und in deine Fähigkeiten betreibst, wirst du buchstäblich unaufhaltsam. Dann kann dich niemand mehr bremsen!

Die Leute können es versuchen … aber ein Mensch, der auf einer soliden Grundlage des Glaubens handelt, kann nicht zum Aufgeben, Zweifeln oder Erschüttern gebracht werden. Das ist die Macht des Glaubens.

Viele Menschen wollen sich einfach nur auf die Entwicklung von Fähigkeiten konzentrieren. Aber was du herausfinden wirst, ist, dass Erfolg weitaus mehr eine Sache der Geisteshaltung ist, als die meisten Menschen denken.

Tatsächlich habe ich auch Tony Robbins sagen hören, dass Erfolg zu 80 % aus Psychologie und nur zu 20 % aus Handeln besteht.

Aber selbstverständlich brauchst du beides, um erfolgreich zu werden.

Die Zeit, die du in die Entwicklung deines *„Erfolgsbewusstseins“* investierst, wird dir helfen, bessere Ergebnisse zu erzielen, wenn es um die Tätigkeiten, den *„Gewusst wie“*-Teil dieses Geschäfts, geht.

Wenn du dich mental stärken möchtest, kannst du auf meiner Trainingsseite ein kostenloses Exemplar von *„7 Schritte zu mentaler Stärke herunterladen“*.:

furchtlosesnetworkmarketing.com/mental-stark

Leseprobe

KAPITEL ZWEI

VERSTEHEN, WARUM MENSCHEN KAUFEN

Menschen kaufen aus vielen Gründen. Aber DIE EINE SACHE, derer du dir wirklich bewusst sein musst, lautet: Menschen kaufen von Menschen, die sie mögen und denen sie vertrauen.

Wenn du dein Geschäft schneller aufbauen und deine Produkte schneller verkaufen möchtest, musst du dafür sorgen, dass dich die Menschen mögen und dir vertrauen.

WAS BRINGT MENSCHEN DAZU, DICH ZU MÖGEN?

Einfach ausgedrückt: Wenn du dafür sorgst, dass sich ein anderer Mensch gut fühlt, bist du auf dem richtigen Weg!

Es gibt einen wichtigen Satz aus dem Buch Wie man Freunde gewinnt. Dieser Satz lautet:

„Sei ehrlich interessiert, nicht interessant."

Je mehr Interesse du an einem anderen Menschen zeigst und je echter dieses Interesse ist, umso mehr wird dich diese Person mögen und dir vertrauen. Statt die Person zu sein, die ständig redet, angibt und die ständig im Mittelpunkt stehen muss, widmest du den anderen deine Aufmerksamkeit. Du achtest darauf, wer sie sind und es wird darauf hinauslaufen, dass sie nur noch an dich denken.

Leseprobe

Stelle Fragen. Sei interessiert. Höre zu. Es ist nicht schwer. Menschen lieben es, wenn du Interesse an ihnen zeigst!

WAS BRINGT MENSCHEN DAZU, DIR ZU VERTRAUEN?

Das werde ich dir jetzt sagen. Du wirst an deiner Fähigkeit arbeiten wollen, andere zu beeinflussen. Wenn du das nicht bereits gewusst hast, weißt du es jetzt.

Führungsfähigkeit ist die Fähigkeit, andere zu beeinflussen.

Einfluss ist definiert als die Fähigkeit, Haltungen, Glauben, Meinungen oder Verhaltensweisen in Richtung eines im Voraus gewählten Ergebnisses zu ändern.

Wirkungsvolle Führung basiert auf Vertrauen.

Der Weg, um dein Geschäft aufzubauen, mehr zu verkaufen und zu wachsen, besteht darin, ständig und stetig so zu handeln, dass Menschen dir vertrauen.

Eines ist klar: Vertrauen wird aufgebaut, indem man die Wahrheit sagt!

Es gibt niemals die Notwendigkeit zu übertreiben, zu schwindeln oder eine Lüge zu verbreiten. Die Wahrheit ist immer gut genug. Wenn du nicht die Wahrheit sagst, wird deine Lüge zu dir zurückkehren und dir schaden. HART und INTENSIV! Es ist die Sache einfach nicht wert.

Wie wird Vertrauen aufgebaut? Vertrauen entsteht durch Beständigkeit im Verlauf eines gewissen Zeitraums.

Wenn du willst, dass dir … mehr Menschen vertrauen, an dich glauben, dir folgen oder von dir kaufen, dann gibt es eine Sache, die sie bei dir sehen müssen: Beständigkeit.

Leseprobe

Ich meine damit nicht, dass man ständig sehen muss, wie du für dein Unternehmen aktiv bist - auch, wenn Aktivität natürlich wichtig ist. Ich meine damit, dass du in deinen Verhaltensweisen und Handlungen beständig sein musst.

Stelle dir ein paar Fragen und sieh selbst, wie du bei den Punkten Zuverlässigkeit und Durchhaltevermögen abschneidest:

Zuverlässigkeit. Werde ich als ein zuverlässiger Mensch gesehen? Betrachten mich andere als eine Person, auf die man sich immer verlassen kann?

Durchhaltevermögen: Halte ich mich beständig an meine Verpflichtungen, auch wenn es schwierig wird? Oder ändere ich andauernd meine Meinung? Kennt man mich als eine Person, die immer zu Ende bringt, was sie begonnen hat?

Leseprobe

BAUE DEINE EMOTIONALEN BANKKONTEN AUF

Betrachte deine Beziehungen wie folgt: Es ist wie bei einer Bank. Genauso, wie du nichts von einem leeren Bankkonto abheben kannst, wirst du auch nichts aus einer Beziehung herausholen können, für die du keine emotionalen Einzahlungen getätigt hast.

Wenn du andere immer nur dann anrufst, wenn du etwas von ihnen willst, dann wirst du es nicht bekommen. Und in einem Geschäft wie Network Marketing, bei dem es um Menschen geht, wirst du alles Erdenkliche tun wollen, um starke, vertrauenswürdige Beziehungen zu anderen aufzubauen und aufrecht zu erhalten.

Stelle sicher, dass du regelmäßige Einzahlungen auf die *„emotionalen Bankkonten“* der Menschen leistest, die du kennst.

Hier sind ein paar einfache Beispiele:

- Rufe jemanden an, mit dem du schon lange nicht mehr gesprochen hast. Sei die Person, die die Initiative ergreift. Ruf an, sag *„Hallo“* und tue es ohne irgendwelche Hintergedanken.
- Schicke einem Freund eine SMS oder WhatsApp und sage etwas Nettes: *„Ich hoffe, du hast einen tollen Tag! Habe gerade an dich gedacht und wollte dir sagen, wie sehr ich es schätze, dass du Teil meines Lebens bist!“*
- Verschicke eine Postkarte oder ein kleines Geschenk, wenn die andere Person es am wenigsten erwartet! Das haut die Leute wirklich um, vor allem dann, wenn es nicht zu ihrem Geburtstag oder zu Weihnachten ist! Du brauchst nicht viel Geld auszugeben, denn ein Geschenk, das aus dem Nichts heraus kommt, verblüfft jeden. Die meisten Menschen lieben Überraschungen!
- Lade sie zum Essen oder zum Kaffee ein. Hier geht es nicht darum, dein Geschäft vorzustellen, sondern einfach nur um das Stärken der Beziehung.
- Sende ihnen etwas zu einem Thema, das sie wirklich interessiert! Wenn eine Bekannte eine bestimmte Band mag und du weißt, dass diese in der Nähe auftritt, sende eine SMS im folgenden Stil: *„Hey, hast du gesehen, dass Pink Floyd in die Stadt kommen?“* Du kannst einen Bericht weiterleiten, einen Blogtext, den du gelesen hast, alles, was diese Person interessant finden könnte … und es zeigt ihr, dass du dich um sie kümmerst und an sie denkst.
- Melde dich bei jemandem über Facebook, den du lange nicht gesprochen hast, und starte ein Gespräch.

Es gibt viele einfache Schritte, die du unternehmen kannst, um die Qualität der Beziehungen zu den Menschen, die du kennst, aufrecht zu erhalten und zu verbessern.

Leseprobe

Je enger du mit anderen Menschen verbunden bleibst, umso besser wird dein Geschäft laufen. Deine Kontakte werden viel eher dafür offen sein, sich deine Geschäftsgelegenheit anzusehen oder deine Produkte auszuprobieren, wenn sie dich als jemanden betrachten, der sich Mühe gegeben hat, regelmäßig mit ihnen in Kontakt zu bleiben.

Leseprobe

KAPITEL DREI

DAS EIS DURCHBRECHEN UND RAPPORT AUFBAUEN

Wir haben bereits erkannt, dass Menschen lieber von jemandem kaufen und Geschäfte mit Personen betreiben, die ihnen ein gutes Gefühl geben.

Nur wenige Menschen sind davon begeistert, mit jemandem Geschäfte zu machen, den sie nicht gerne mögen! Ich frage auch dich: *„Könntest du dich dafür begeistern, jemandem Geld zu geben, den du nicht leiden kannst?“* Ja, das habe ich auch nicht gedacht!

Deine Freunde kennen und mögen dich bereits … das ist der Grund, warum wir sie als Freunde bezeichnen. Gewöhnlich ist es nicht nötig, das Eis zu durchbrechen oder Rapport aufzubauen, wenn wir ein Gespräch mit Menschen führen wollen, die wir bereits gut kennen, denn mit ihnen befinden wir uns bereits in einem Zustand des Rapports.

Leseprobe

WAS IST RAPPORT?

Unter Rapport versteht man das Vorhandensein einer Übereinstimmung mit einer oder mehreren Personen. Es ist die Fähigkeit, mit anderen in einer Weise in Beziehung zu treten, die Vertrauen und Verständnis schafft. Es ist Affinität, ein Gefühl der Verbundenheit oder der Verbindung zu anderen Menschen.

Wenn du mit jemandem in Rapport stehst, fühlt sich alles leicht und mühelos an. Es gibt eine Verbindung, das Gefühl, *„sich auf der gleichen Ebene zu befinden“*. Man kann sich aufeinander beziehen und es gibt keine Spannungen.

Jetzt, da du diese Definition kennst, kannst du leicht erkennen, warum es für deinen Geschäftsaufbau so wichtig ist, eine gute Beziehung zu anderen Menschen zu haben.

Es ist ziemlich entscheidend, dass du dich wohl dabei fühlst, mit jemandem ein Gespräch zu beginnen, den du noch nicht kennst. Und auch dabei, das Eis zu brechen, das zwischen Menschen besteht, die sich nicht kennen.

WIE MAN DAS *„ZWISCHENMENSCHLICHE EIS“* BRICHT

Der Begriff *„das Eis durchbrechen“* ist eine alte Bezeichnung, die gerne benutzt wird, wenn man zu Beginn eines Gesprächs oder einer Beziehung die Spannung oder die Unbeholfenheit zwischen den Gesprächspartnern auflösen möchte.

Dies geht in der Regel dem Prozess des Aufbaus von Rapport voraus. Der Eisbrecher kann auch als Gesprächsbeginn bezeichnet werden.

Wann immer wir eine neue Person treffen oder ein Gespräch beginnen … ist es wichtig, Dinge zu tun, die die Spannung (das Eis) aus dem Gespräch nehmen und die Dinge etwas aufwärmen.

Es ist ganz natürlich, ein wenig nervös zu sein, vor allem, wenn man auf eine neue Person zugeht. Wir wissen nicht, wie sie ist oder wie sie reagieren wird. Ist sie gemein und mürrisch? Oder ein liebenswerter Mensch?

Leseprobe

Es gibt viele Möglichkeiten, das Eis zwischen zwei Menschen zu brechen. Ganz im Sinne dieses Buches werde ich es dir einfach machen und zeigen, wie du deine Gespräche leichter beginnst oder für Entspannung sorgst.

Zwei Dinge, die dir nicht nur beim Brechen des Eises helfen, sondern auch dazu dienen, die Beziehung zu jemandem verbessern, ist das Herstellen von direktem Augenkontakt und ein Lächeln auf deinen Lippen.

Denke daran, dass du mit jemandem in Verbindung treten willst.

Direkter Augenkontakt ist entscheidend! Jeder hat schon den Satz gehört, dass die *„Augen die Fenster zur Seele sind"*. Es ist unwahrscheinlich, dass Menschen jemandem vertrauen, der nicht in der Lage ist, direkten Augenkontakt mit ihnen herzustellen.

Tatsächlich ... werden Menschen, deren Augen ständig umherwandern und die überall - nur nicht zu ihrem Gesprächspartner - hinschauen, eher als zwielichtig oder als nicht vertrauenswürdig angesehen. Es ist, als ob sie etwas zu verbergen hätten. Augenkontakt ist ein Muss, wenn du eine echte Verbindung zu jemandem herstellen willst.

Und ... auch, wenn es eigentlich nicht nötig sein sollte, dass ich dies sage: Zaubere ein Lächeln auf dein Gesicht! Selbst wenn du es bewusst heraufbeschwören musst, ist das etwas, woran du arbeiten willst.

Probiere Folgendes einmal aus: Gehe mit einem großen Stirnrunzeln in einen Raum und beobachte, wie gut du aufgenommen wirst.

Gehe dann mit einem strahlenden Lächeln woanders hin und beobachte, was passiert. Ich verspreche dir: Du wirst einen spürbaren Unterschied sehen und fühlen, wie du von den Menschen, mit denen du in diesem Raum Augenkontakt hast, empfangen wirst.

Leseprobe

Ein Lächeln ist ein Türöffner und sorgt dafür, dass sich Menschen gut fühlen. Dies schüttet tatsächlich Endorphine im Körper aus, was wiederum ein gutes Gefühl auslöst. Wenn du als ein Mensch betrachtet wirst, in dessen Nähe man sich glücklich, positiv und freudvoll fühlt, werden andere Menschen gerne mit dir ihre Zeit verbringen wollen.

VIER MÖGLICHKEITEN, DAS EIS ZU DURCHBRECHEN UND EIN GESPRÄCH ZU BEGINNEN

1. **Die Basisbegrüßung mit einem Lächeln.** *„Hey, wie geht es Ihnen?“* Andere Menschen einfach mit einem kurzen Augenkontakt und einem Lächeln zu begrüßen, ist oftmals ausreichend, um ein Gespräch in Gang zu bringen.
2. **Mache ein ehrliches Kompliment.** *„Wow! Diese Stiefel sehen toll aus! Wo hast du die her?“* Suche gezielt nach Dingen, für die du anderen ein Kompliment machen kannst.
3. **Stelle eine Frage.** *„Ist es hier immer so voll?“* Oder: *„Wissen Sie, wo ich in der Stadt ein wirklich gutes Café finde?“* Auf Fragen erhält man Antworten. Und Antworten sind der Beginn eines Gesprächs, wenn du dir die Mühe gemacht hast, zu fragen.
4. **Kommentiere etwas Offensichtliches.** Wenn du etwas im Büro deines Gesprächspartners siehst, beispielsweise ein Bild, auf dem diese Person einen großen Fisch hält, den sie gefangen hat, sage etwas in der folgenden Art: *„Wow … was für ein Fisch ist das? Der ist ja RIESIG!“* Halte nach offensichtlichen Dingen Ausschau, die du kommentieren kannst und nütze sie als Gesprächseinstieg, um das Eis zu brechen.

Leseprobe

VERSTEHE, WIE DIE EIN-METER-REGEL FUNKTIONIERT

Im Network Marketing hast du wahrscheinlich schon von der Ein-Meter-Regel gehört. Damit ist gemeint, Gespräche mit Menschen zu beginnen, die sich in kurzer Reichweite befinden, und mit ihnen über dein Geschäft zu sprechen.

Aber hier ist eine Sache: Ich gehe nie auf einen Menschen zu und sage: *„Hey, wollen Sie etwas darüber erfahren, wie Sie mehr Geld verdienen können?“*

Tatsächlich funktioniert die Ein-Meter-Regel so überhaupt nicht. Wenn du das tust, werden deine Gesprächspartner die Augen verdrehen oder in die entgegengesetzte Richtung rennen.

Nochmals, die Ein-Meter-Regel bedeutet nicht, dass du auf jemanden zulaufen und dieser Person sofort etwas über deine Produkte oder über dein Geschäft erzählen solltest.

Es bedeutet vielmehr, dass es sich für dich um eine Gelegenheit handelt, eine Verbindung zu erschaffen. Die dann dazu führen kann, ein Gespräch über dein Geschäft zu beginnen.

Nähe ist wichtig. Wenn ich mich in einer Situation befinde, in der jemand in meiner Nähe ist und ich einen Grund finde, ein Gespräch zu beginnen, werde ich es tun.

Ich werde ständig gefragt, *„Todd, was sagst du?“*

Mein Antwort lautet: *„Ich weiß es nicht. Irgendwas. Ich sage, was mir gerade in der Situation, in der ich mich befinde, in den Sinn kommt. Und es kommt auf die Situation an.“*

Als Networker suchen wir ständig neue Kunden und Interessenten, die wir für unser Geschäft gewinnen können. Und das Leben liefert uns alle

Leseprobe

möglichen Gelegenheiten, neue Menschen zu treffen. Vorausgesetzt, wir öffnen uns für Möglichkeiten, neue Kontakte zu knüpfen.

Der Schlüssel, dich selbst dafür zu öffnen, neue Menschen kennenzulernen, besteht darin, deine Augen offenzuhalten.

Natürlich läuft niemand mit geschlossenen Augen durch die Gegend. Aber oftmals verhalten sich viele von uns so, *„als ob“* ihre Augen geschlossen wären.

Je öfter du mit anderen Menschen in Blickkontakt kommst, desto größer ist die Wahrscheinlichkeit, dass du ein Gespräch mit diesen Menschen beginnen kannst.

Und nochmals ... es kann mit einer solch simplen Sache wie mit einem Augenkontakt, einem Lächeln und einem Satz wie dem folgenden beginnen:

Eine einfache Begrüßung: Hey, wie geht's?

Etwas Offensichtliches: Was für ein toller Tag! Ja, du kannst über das Wetter reden!

Ein echtes Kompliment: Das ist ein schönes Kleid!

Eine Frage: Was für ein Hund ist das?

Du weißt, was ich meine! Sag ´ irgendetwas. Höre auf, die Gelegenheiten an dir vorbeistreichen zu lassen! Du wirst es herausfinden. Es ist nur ein Gespräch. Wir führen jeden Tag welche!

Leseprobe

DEN DRUCK HERAUSNEHMEN, BESSERE ERGEBNISSE ERZIELEN

Lass mich dir einen sehr wirkungsvollen Rat geben, der dir helfen wird, die Nervosität beim Treffen und Begrüßen neuer Menschen für dein Geschäft zu lösen.

Vergiss dein Geschäft für einen Moment.

Ja, du hast ein Geschäft. Und ja, ich bin mir sicher, dass du die Person, die vor dir steht, gerne für dein Geschäft gewinnen möchtest.

Das Beste, was du tun kannst, ist, den Druck herauszunehmen, etwas erreichen zu müssen oder das Gespräch unbedingt auf dein Produkt oder auf dein Geschäft zu bringen.

Wenn du deine Geisteshaltung dahingehend ändern kannst, einfach nur diesen neuen Menschen kennenzulernen, *„Hallo“* zu sagen und ein ganz normales, nicht geschäftsorientiertes Gespräch zu führen - das tun wir schließlich ständig, praktisch jeden Tag unseres Lebens -, dann wirst du auf leichte Weise den Mut aufbringen, irgendetwas zu einem Fremden zu sagen.

Weshalb? Die Antwort ist simpel. Weil du nun nicht mehr diesen überwältigenden Druck in deinem Kopf hast, wie du das Gespräch auf irgendeine Weise auf dein Geschäft überleiten kannst! Du kannst zulassen, dass es auf etwas natürlichere Weise vonstattengeht.

So viele Menschen sagen am Ende GAR NICHTS zu ihrem Gegenüber, weil sie sich so viele Gedanken darüber machen, was sie sagen sollen. Weil ihr Fokus so sehr auf den Gedanken gerichtet ist: *„Wie kann ich mich mit dieser Person über mein Geschäft unterhalten?“*

Wenn du diesen Druck erst einmal herausgenommen hast, handelt es sich nur noch um ein Gespräch. Solche führen wir ständig und denken nie auch nur zweimal darüber nach.

Es ist unser Geschäft, das in den meisten Fällen den Druck und die Angst hervorruft.

Es zeitweilig aus der Situation herauszuhalten, kann für die meisten Menschen gerade ausreichend sein, um zu handeln, anstatt erneut eine großartige Gelegenheit für eine neue Beziehung verstreichen zu lassen.

Leseprobe

SCHLUSSFOLGERUNG

Nun, mein Freund, das hat Spaß gemacht! Bevor wir auseinandergehen, habe ich einige wichtige Worte an dich zur richten, damit du das meiste aus diesem Buch herausholen kannst.

WIE DAS LESEN DIESES BUCHES FÜR DICH ZU EINER PROFITABLEN ERFAHRUNG WIRD

Verwechsle niemals Information mit Anwendung. Menschen lesen ständig irgendwelche Bücher und tun nichts mit der in ihnen enthaltenen Information.

Es ist niemals der Erwerb von Informationen oder Wissen, der für den Unterschied im Leben eines Menschen sorgt. Es ist gut, Wissen zu besitzen. Aber worauf es wirklich ankommt, ist, was man mit diesem Wissen macht. Zu handeln ist buchstäblich ... alles, worum es geht!

Es gibt einen Satz, den ich auf fast jeder Bühne sage, auf der ich auf dieser Welt spreche. Ich möchte, dass du dich an diesen Satz erinnerst und ihn lebst.

AUFSAUGEN UND ANWENDEN

Durchschnittliche Menschen lesen, tun dann aber nichts mit dem Wissen, das ihnen gegeben wurde. Das ist der Grund, warum sie durchschnittlich bleiben. Erfolgreiche Menschen hingegen sammeln Wissen

Leseprobe

mit dem klaren Ziel, diese Information in die Tat umzusetzen, um ein bestimmtes Ergebnis zu erreichen.

Sauge diese Strategien in dich auf. Wende sie an. Bringe sie noch heute aktiv in dein Geschäft ein, bis du sie meisterlich beherrschst. Dann gib dein Wissen und deine Fähigkeiten an andere weiter.

Das Leben ist besser, wenn du FURCHTLOS bist!

Todd Falcone

Leseprobe

ÜBER DEN AUTOR

Leseprobe

Todd Falcone ist einer der führenden unabhängigen Trainer in der Network-Branche. Seit über 25 Jahren in diesem Geschäft tätig, bringt er als Networker eine Fülle von Kenntnissen aus praktischen und persönlichen Erfahrungen im Geschäftsaufbau mit.

Als Vertriebspartner im Ruhestand hat sich Todd Falcone ausschließlich auf das Schulen und Trainieren konzentriert, damit auch andere, die sich dieser Branche widmen möchten, die Vorteile und Möglichkeiten dieses Geschäfts erfahren können,.

In den vergangenen 15 Jahren war Todd als Coach, Trainer und Berater für einige der erfolgreichsten Partnerinnen und Partner in der gesamten Network-Branche tätig.

Er spricht zu einem weltweiten Publikum und wird regelmäßig als Hauptredner bei Network-Marketing-Konferenzen und -Schulungen eingesetzt.