



## Teamaufbau

Hier findest Du jetzt ein paar Einladungsbeispiele geben, aber wichtig ist auch, dass Du Deine eigenen Wörter für eine Einladung verwendest. Denn so kennt Dich Dein Umfeld, so liebt Dich Dein Umfeld. Also sei authentisch und erzähle Deine eigene Story.

Vereinbare zuerst mit Deinem Sponsor oder jemandem aus Deiner Upline 2-3 Termine, zu denen Du Deine Interessenten einladen kannst, damit Du bei der Einladung für eine Präsentation direkt 2 Auswahltermine nennen kannst.

**Schreibe Dir Deine eigene Geschichte auf, denn nichts ist so stark wie Deine eigene Geschichte**  
Was war Dein IST-Zustand (der Grund, warum Du offen warst), was möchtest Du ändern und was möchtest Du erreichen?  
Somit kannst Du Deine eigene Geschichte als Einladung nutzen. Bespreche das mit Deiner Upline.

Erfahrungsgemäß solltest Du Deinen **ersten Kontakten** die Möglichkeit bieten, eine persönliche Präsentation off- oder offline, mit Deinem Sponsor persönlich zu erhalten oder sich gemeinsam eine Online-Präsentation anzuschauen oder ein Video. Du vereinbarst einfach ein Treffen online oder offline.

**Beachte die folgenden Grundsätze: BEGEISTERUNG !!! Es spielt nur zu 7 % eine Rolle „was“ wir sagen – zu 93 % ist es wichtig „wie“ wir es sagen!**

Verhalte Dich natürlich und ungekünstelt. Sei Du selbst, zeige Begeisterung und verabrede lediglich das Treffen - **präsentiere NIEMALS am Telefon das Geschäft.**

**Das Ziel einer Einladung ist lediglich die Neugierde zu wecken und somit einen Tipp zu geben, wo eine Information stattfindet für die Lösung dessen, was die Interessenten haben möchten!**

**Tipp:** Habe es eilig, also mach deutlich, dass du wenig Zeit hast. (*Ich habe jetzt nicht viel Zeit ...*)

**Beispiel1:** Ich weiß ja, dass du dich sehr für gute Geschäfte interessierst. Das finde ich toll und deshalb habe ich auch sofort an dich gedacht. Ich habe ein Unternehmen kennengelernt, das etwas revolutionäres anbietet und ich wollte mal deine Meinung dazu hören.

Kannst Du am Montag oder Donnerstag?

**Tipp:** Sprich ehrliche Komplimente aus, warum du anrufst. Das Kompliment muss ehrlich sein. (Du hast eine außergewöhnlich gute Kommunikationsgabe, Du bist ein/e gute/r Freund/in und Geschäftsfrau/mann, ich mache so gerne etwas mit Dir gemeinsam, weil ich Dir vertraue und Dich schätze, das ist nur für seriöse und erfolgsorientierte Menschen wie Du einer bist . . .)

**Beispiel2:** : Formuliere dein Anliegen mit den Worten „Wenn ich, würdest du...?“.

*Wenn ich Dir eine Chance geben könnte, mit der Du mehr Geld verdienen kannst, würdest Du wissen wollen, was das ist? Ja oder Nein ☺*

**Weitere Beispiele:** Erzähle der Person, warum das Treffen stattfinden soll.

- Ich möchte Deine Meinung über ein Geschäftskonzept hören, mit dem ich jetzt starte.
- Ich möchte Dich zu einer Online Live-Veranstaltung einladen, wo Du mehr Informationen über ein Business bekommst, was ich jetzt angefangen habe. Das boomt gerade wie verrückt, obwohl es jetzt gerade erst vorbereitet wird.

**Wenn nachgefragt wird „was ist das denn“?**

- Ich werde Dir die Idee vorstellen und danach möchte ich Deine Meinung wissen. Das werde ich jetzt nicht am Telefon erklären, denn ich möchte, dass Du 100% der Informationen erhältst. Wann passt es bei Dir besser Montag oder Dienstag?

**Weitere Beispiele findest Du auf der Seite 117 in dem Fast Start Express.**

### **Nach der Terminvereinbarung**

Bitte Deinen Kontakt, sich die Zeit des Treffens zu notieren.

Weise darauf hin, dass Du einen Freund/Kollegen zu dem Treffen mitbringst (on- oder offline).

Weise darauf hin: „Ich werde alle Fragen beantworten, wenn wir uns treffen.“

Falls das Treffen etwas länger im Voraus geplant ist, informiere Deinen Kontakt, dass Du ihr/ihm 1-2 Tage vor dem Termin eine Erinnerungsnachricht zusenden wirst.

### **Nach der Präsentation**

Stelle die direkte Frage: Und? Lass uns direkt starten – ok?

Dann wird eventuell noch eine Frage gestellt, aber sehr oft auch eine direkte Entscheidung getroffen – als Kunde oder Partner zu starten.

Sei selbstbewusst und begeistert.

Es ist noch kein Meister vom Himmel gefallen. Es gilt zu üben, üben, üben.

Wir wünschen Dir viel Erfolg