



# TEAM OETO ARBEITSKREIS DEUTSCHLAND

HERZLICH WILLKOMMEN!

# Geschäftsentwicklung I



## Der neue Young Living Kompensationsplan

*"Get three and yours is free"* - optimales Arbeiten mit dem neuen Marketingplan

### Zwei Wege, mit dem YL-Compplan 2013 zu arbeiten:

- 1.) **der Weg des "Rising Star Bonus"** - sieben Linien aufbauen, sieben Linien mehr oder weniger gleichzeitig betreuen

VORTEILE: es wird Stufe für Stufe jeder erreichbare Bonus genützt; dieser Weg baut die eigene Vertriebsorganisation von Anfang an breit und solide auf.

NACHTEILE: bis du sieben Personen gefunden hast, die bauen wollen, könnte einige Zeit vergehen und dies kann Motivation kosten; die Schwierigkeit, gleichzeitig sieben Partner optimal zu betreuen; dauert vermutlich länger, Silber und Gold zu erreichen

- 2.) **der Weg "Die Kraft der Drei!"** - starte drei Linien und bekomm' deine Monatsbestellung gratis!

VORTEILE: drei Linien gleichzeitig zu betreuen und den Aufbau zielstrebig auf jedem Ast voranzutreiben ist einfacher als dies bei sieben Linien zu tun; Silber und Gold sind wesentlich schneller erreicht

NACHTEILE: wenn eine Linie die Inspiration verliert, kann es schwierig sein, eine vierte Linie auf die Schnelle zu starten; nachdem man drei Linien bis auf Gold Status (3 x 6000 PV; 35.000 OGV; 1000 PGV) gebracht hat, "muß" man dasselbe ein zweites Mal machen (Gefahr des Einschlafens).

# Persönlichkeitsentwicklung I



## Das Arbeiten mit Zielen

Modell von Bob Proctor:

1. Bewusstsein => 2. Unterbewusstsein => 3. universelles Bewusstsein

bewusstes Denken – unterbewußtes Gefühl – es geschieht "zufällig" bzw. es fällt uns zu

**VORSATZ**

**EINSATZ**

**UMSATZ**

## Der Gebrauch der OETQ-Zielekarte

Drei Ziele bis 12./13. Januar 2014 definieren – z.B. Gesundheitlich, Finanziell, Persönlich

1. diese Ziele definieren, wissen, visualisieren

2. die Ziele fühlen, als wären sie schon erreicht

3. die Karte immer in der Hosentasche/Jackentasche tragen, sodaß du sie täglich immer wieder fühlst

– du wirst ständig unterbewusst an deine Ziele und wieviel Freude sie dir bringen, erinnert

**Gary Young im Jahr 2011** zu den Silber-Distributoren im Silver Retreat, St. Maries, Idaho: "Try to become Diamond by next year!" - "**Versucht, bis nächstes Jahr Diamanten zu werden!**"

Nachdem Gary Bob Proctor kennenlernte und mit ihm trainierte, sagte **Gary Young zu den neuen Silber-Distributoren 2012:** "Act and feel like Crown Diamonds!" - "**Handelt und fühlt wie Krondiamanten!**"

# Geschäftsentwicklung II

**“Einladen, Präsentieren, Trainieren”** (Invite - Present - Train)



## **Einladungstraining**

Einladen gehört zu den Grundtechniken jedes Networkers, ja, jedes Menschen. Schon Kinder laden gerne ein (*"Willst du mit mir spielen?"*) und wissen genau, wie sie einen kriegen können. *Zur Kunst des Einladens (wie des Präsentierens und Trainierens) müssen wir zunächst*

**Die 10 Kommunikationsqualitäten** (von Tim Sales) erlernen:

1. Sei am Interessenten interessiert.
2. Sei durch nichts abgelenkt.
3. Habe einen aufrichtigen, freundlichen Gesichtsausdruck.
4. Nutze das richtige Maß an Bestimmtheit.
5. Kommuniziere ungezwungen – keine Anspannung, Druck, Falschheit, nicht einstudiert klingen, kein Stottern oder Unschlüssigkeit.
6. Stelle sicher, daß Dein Körper den Interessenten nicht ablenkt.
7. Sprich die Wahrheit.
8. Wisse, worüber Du sprichst.
9. Kommuniziere auf der Verständnisebene des Interessenten.
10. Habe die Intention, das Leben des Interessenten besser zu machen.

# DIE EINLADUNGS-FORMEL

Tim Sales



## **1. Grüßen**

*Zweck:* Der Zweck des Grüßens ist es, den Interessenten dazu zu bringen, daß er bereit ist, frei und offen mit Dir zu sprechen.

## **2. Qualifizieren**

*Zweck:* Der Zweck des Qualifizierens ist es, herauszufinden, was der Interessent bezogen auf dein Geschäft braucht, will und was er nicht will. Dies bestimmt, ob er/sie sich qualifiziert, eingeladen zu werden.

## **3. Einladen**

*Zweck:* der Zweck des Einladens ist es, den Interessenten dazu zu bringen, die Informationen zu überprüfen, die ihm helfen können, das zu erreichen, was er braucht, will und nicht will.

## **4. Abschluß und Anregung zur Aktion**

*Zweck:* Der Zweck davon, abzuschließen und zur Aktion anzuregen ist es, übereinstimmende Schritte zu erzeugen, die den Interessenten dem näherbringen, was er braucht, will und nicht will und die Konversation abzuschließen.

## **5. Nachbearbeiten/ständige Betreuung**

*Zweck:* Der Sinn des Nachbearbeitens (follow-up) ist es, den Interessenten erneut zu kontaktieren, um ihn weiterzubringen, das zu erreichen, was er braucht, will oder nicht will.

*Zweck:* Der Zweck der ständigen Betreuung (follow-through) ist es, dass man, wenn sich der Interessent entschieden hat, dem Geschäft beizutreten, den Partner kontinuierlich dem näherbringt, was er vom Geschäft braucht, will oder nicht will.

## **6. Fragen und/oder Einwände behandeln**

**(dieser Schritt kann an jeder Stelle des Protokolls erfolgen, abhängig von der Reaktion des Interessenten)**

*Zweck:* Der Zweck der Behandlung von Fragen und Einwänden ist es, den Interessenten dazu zu bringen, jenseits seiner Fragen und Einwände zu gehen, die ihn daran hindern, das zu erreichen, was er braucht, will oder nicht will.

# Persönlichkeitsentwicklung II



## Das Entfernen von Blockaden aus dem Unterbewusstsein mit dem Healing Code - steh Dir nie mehr selbst im Weg!

### EINSTELLUNGSFORMEL/GEBET:

“Lieber/s Gott/Universum, finde, öffne und heile alle negativen Programmierungen, schlechte zelluläre Erinnerungen und körperliche Schwächen, die sich durch mein Problem (.....) äußern, indem ich mit deinem Licht, deinem Leben und deiner Liebe erfüllt werde. Bitte verstärke diese Heilung um das 100-fache und mehr!”

1. Bestrahlen der **Stirnmitte** (Öle: Weihrauch; Into The Future)
2. Bestrahlen des **Kehlkopfs** (Öle: Myrte; Endoflex)
3. Bestrahlen hinter dem **Kiefer** (Öle: Zypresse; Thieves)
4. Bestrahlen hinter der **Schläfe** (Öle: Zedernholz; Present Time)



*Bestrahlungstechnik: die Finger beider Hände ausrichten und sich vorstellen, daß aus den Fingerspitzen wie Scheinwerfer ausstrahlen und in den Körperbereich einstrahlen.*

*Die Bestrahlungssequenz dreimal hintereinander je 30 Sekunden pro Körperbereich durchführen, insgesamt also 6 Minuten lang.*

Bei Problem von z.B. Wertlosigkeit, Minderwertigkeit, “es nicht verdienen” ist die Anwendung von Abundance (Inhalation zu Beginn der 6-Minuten Sequenz) zu empfehlen. Für andere Probleme Öl gemäß “Releasing Emotional Patterns with Essential Oils” von Carolyn Mein auswählen oder nach Intuition.

# Geschäftsentwicklung III

**“Einladen, Präsentieren, Trainieren”** (Invite - Present - Train)



## TRAINING VON FÜHRUNGSKRÄFTEN

- Das Strategiegelgespräch
- persönliches Coaching + zwei- bis dreimal in der Woche Kontakt
- wöchentliche Konferenzen (Telefon, Skype, andere Medien)
- Regelmäßige Ausbildungen
- Monatscoaching => “First of the Month Coaching”
- gemeinsame Analyse der Vertriebsorganisation
- Funktionen des Downlineviewers
- Einhalten und Vorleben des Ethikcodes (Young Living's “Goldene Regel”)
- “Edfizieren”
- Gemeinsame Veranstaltungen (Öleseminare, Webinare)
- Gemeinsame Messen und Trainings

## Die Geheimnisse erfolgreicher Duplikation

- Folge dem System, folge dem System, folge dem System
- Verwendung der gleichen, erstklassigen Materialien
- Schaffung eines regelmäßigen, hochklassigen Veranstaltungszyklus
- Gemeinsamer Verteiler, gemeinsame Infos, gemeinsame Internetauftritt

# Persönlichkeitsentwicklung III

**Das Arbeiten mit der emotionalen Klärung und Harmonisieren mit ätherischen Ölen** - finde dein eigenes höchstes Potential!



Überfluß – Knappheit	“Ich bin in Einklang mit dem kosmischen Fluß”	Abundance	Adamsapfel
“Kann nicht” - “kann”	“Ich akzeptiere alles das ich bin”	Transformation	Virus
Verpflichtung - Manifestation	“Ich bin frei”	Transformation	Ego
Angst, die Kontrolle zu verlieren – Balance	“Ich bin zufrieden und gesegnet”	Peace & Calming	Magen
Anspruch - Realistisch	“Ich kann es tun”	Zitrone	Nebenschilddrüse
Urteil – Wertschätzung	“Ich unterscheide”	Joy	Solarplexus
Machtlosigkeit - Macht	“Ich bin ermächtigt”	Highest Potential	Niere
Angst vor Erfolg - Annahme	“Ich akzeptiere Bewusstheit”	Release	Dickdarm
Furcht sich zu Entfalten – Offenheit	“Ich erlaube Bewegung”	Lavendel	Raphekerne
Unzuverlässigkeit – Zuverlässigkeit	“Ich ehre mich selbst”	Zitrone	Unbewusstes
Gefühl, unwürdig zu sein – würdevoll	“Ich öffne mein Herz”	Jasmin	Pons
Wertlosigkeit - Zustimmung	“Ich bin wertvoll”	Weihrauch	Zahnfleisch/Zähne

# Geschäftsentwicklung IV



## Das "First of the Month Coaching"

für Eure Downline und die drei Kennzahlen

- 1.) Mitgliederwachstum
- 2.) OGV
- 3.) Kommission

## Die fünf Bereiche aus denen neue Kontakte entstehen

### 1. Klassisches Networking

**A Warmkontakte:** bestehendes Netzwerk; Freunde; Familie

**B Kaltakquise:** Kontaktieren von Zielpublikum wie Selbsthilfegruppen, Spas, Yogastudios, Heilpraktiker

**C Direktkontakt:** Menschen auf der Strasse, im Flugzeug, im Geschäft oder Restaurant ansprechen

### 2. Vorträge, Seminare und Ausbildungen

### 3. Messen

4. **Social Media:** Foren, Diskussionsboards; Facebook, Twitter, LinkedIn,

5. **Blogs:** Onlinetagbuch sowie Webseite <=> kombinierte Strategie, auch verlinkt mit Social Media