



YOUNG LIVING ESSENTIAL OILS



TEAM OETO
1. ARBEITSKREIS DEUTSCHLAND 2014
BERLIN, 11./12. JANUAR 2014

HERZLICH WILLKOMMEN!



YOUNG LIVING ESSENTIAL OILS

TEAM OETQ 1. ARBEITSKREIS DEUTSCHLAND 2014 BERLIN, 11./12.JANUAR 2014

Geschäftstraining I



Samstag, 11.00h - 11.30h

Begrüßung, Überblick

Welche Erfahrungen haben Teilnehmer des 3.Arbeitskreis 2013 mit dem System des “**Linien treiben**” seit dem letzten Arbeitskreis gemacht? (Teilnehmer geben Erfahrungsberichte) plus Preisverleihung der Gewinner des Wettbewerbes



YOUNG LIVING ESSENTIAL OILS

TEAM OETQ 1. ARBEITSKREIS DEUTSCHLAND 2014 BERLIN, 11./12. JANUAR 2014

Geschäftstraining II



Samstag, 11.30h - 13.00h

Network Marketing - Schritt 1: Kontakte finden

“Die reichsten Menschen der Welt suchen nach Netzwerken und bauen Netzwerke. Alle anderen suchen nach Arbeit.”

- Robert Kiyosaki

- Kontakte finden ist eine Fähigkeit, die sich durch Übung weiterentwickelt.
- Grabe dein Wasserloch, bevor du durstig wirst...

Was bringt es dir, wenn du ständig neue Kontakte bekommst?

- Ausstrahlung und Einfluss
- Freundschaften
- Spass
- Wohlfühlen, Sicherheit und Souveränität
- eine grenzenlose Quelle von qualifizierten Interessenten

Erfolgsgewohnheiten

- bitte um den Kontakt/Visitkarte jeder Person, die du triffst
- “Was kann ich für Sie tun?” - “Wie kann ich helfen?” - “Wie kann ich dienen?” sollte deine Motivation dahinter sein
- Bewerte die Kontakte nicht nach Nützlichkeit - die Nützlichkeit zeigt sich oft erst viel später
- Nutze jeden Tag Zeit zur Neukontaktgewinnung (ideal: 2 Neue pro Tag! “Wen habe ich heute getroffen?” - es ist wie täglich Neues lernen, so lernst du täglich neue Kontakte kennen)
- Kontaktfreudigkeit und Kontaktfähigkeit ist wie ein Muskel, den man täglich entwickelt.



YOUNG LIVING ESSENTIAL OILS

TEAM OETQ 1. ARBEITSKREIS DEUTSCHLAND 2014 BERLIN, 11./12.JANUAR 2014

Geschäftstraining II



Samstag, 11.45h - 13.00h

Network Marketing - Schritt 1: Kontakte finden

ÜBUNG 1

10 Power-Wochen zum Steigern deiner Kontaktfreudigkeit und -fähigkeit:

1. **Woche:** fremde Leute anlächeln (pro Tag mindestens 10 Personen)
2. **Woche:** fremde Leute anlächeln und zunicken (pro Tag mindestens 10 Personen)
3. **Woche:** fremden Leuten zulächeln, ihnen zunicken, und "Hallo!" sagen (pro Tag mindestens 10 Personen)
4. **Woche:** fremden Leuten zulächeln, ihnen zunicken, und sie nach der Uhrzeit oder nach dem Weg fragen (pro Tag mindestens 5 Personen)
5. **Woche:** fremden Leuten zulächeln, ihnen zunicken, sie begrüßen und ein oberflächliches Gespräch beginnen; nach kurzer Zeit verabschieden und alles Gute wünschen. (pro Tag mindestens 5 Personen)
6. **Woche:** fremden Leuten zulächeln, ihnen zunicken, sie begrüßen und ein tiefergehendes Gespräch beginnen; nach einiger Zeit um ihren Kontakt bitten, dann verabschieden und alles Gute wünschen. (pro Tag mindestens 3 Personen)
7. **bis 10. Woche:** fremden Leuten zulächeln, ihnen zunicken, sie begrüßen und ein tiefergehendes Gespräch beginnen; sie nach ihrer Tätigkeit fragen, kurze, einminütige Antwort ("deine Story"*), was du selbst machst, nach einiger Zeit um ihren Kontakt bitten, dann verabschieden und alles Gute wünschen. (pro Tag mindestens 2 Personen)

*deine Story siehe NM-Schritt 3

Wenn du ins Network Marketing einsteigst, wirst du belohnt oder bestraft - je nachdem, wie sorgsam und liebevoll du vor deiner Zeit im NM mit deinen Kontakten umgegangen bist. Wieviel Zeit du in das Wohlergehen oder den Fortschritt anderer Menschen investiert hast, wie sehr es dir wichtig war, andere voranzubringen zeigt sich nun. Dementsprechend viele Menschen haben Vertrauen zu dir (kennen - mögen - vertrauen!)

Wieviele der dir bereits Bekannten folgen dir daher ins NM? Du wirst eine gute Downline auf einen Schlag haben, wenn du schon zuvor immer in deine Kontakte (in deren Interesse) investiert hast.



YOUNG LIVING ESSENTIAL OILS

TEAM OETQ 1. ARBEITSKREIS DEUTSCHLAND 2014 BERLIN, 11./12.JANUAR 2014

Geschäftstraining II



Samstag, 11.45h - 13.00h

Network Marketing - Schritt 1: Kontakte finden

Die Liste

- **Wichtigtuere** machen ihre **Liste** nur **im Kopf** (ca. 80% von allen, die im NM starten)
- **Amateure** machen eine **geschriebene Liste**
- **Professionelle Networker** haben eine **aktive, ständig wachsende Kandidatenliste**

Grundlagen zum Aufbau deiner Liste

- 1. Wen kennst du? - Mache eine umfassende Liste von allen Menschen, die du kennst.**
 - alle Listen (Skypeliste, I-Phone Liste, E-Mail Liste, Facebook-Liste, Xing-Liste etc.)
 - . alle Menschen, die du physisch kennst, die auf keiner der obigen Listen sind
 - alle Organisationen, mit denen du zu tun hattest (Clubs, Sportvereine etc.)
- 2. Wen kennen diese Personen? - Der zweite Bekanntschaftsgrad** (pro Person weitere 250 Kontakte!)
- 3. Arbeite ständig daran, deine Liste zu vergrößern**
 - füge jeden Tag zwei Neukontakte hinzu
 - zwei pro Tag, 500 pro Jahr, 2500 in fünf Jahren
 - übe das Hinzufügen von zwei Neukontakten während vier Wochen (siehe 7. - 10. Woche)
 - so hast du immer neue Kandidaten zur Verfügung - mehr, als du tatsächlich einschulen kannst
 - mache diese Praxis zur kontinuierlichen Übung - du wirst immer besser darin werden
- 4. Bewusstes Netzwerken - Schaffe mit Vorsatz neue Kontakte**
 - versteck dich nicht zu Hause - geh unter die Menschen!
 - beginn ein neues Hobby, trete einem Tennis- oder Golfclub bei, geh in ein Fitnessstudio
 - triff neue Leute wo immer du auf Leute triffst
 - melde dich freiwillig für wohltätige Zwecke
- 5. Werde eine einflussreiche Person - eine Lebensaufgabe**



YOUNG LIVING ESSENTIAL OILS

TEAM OETQ 1. ARBEITSKREIS DEUTSCHLAND 2014 BERLIN, 11./12. JANUAR 2014

Geschäftstraining II



Samstag, 11.45h - 13.00h

Network Marketing - Schritt 1: Kontakte finden

Geheimtipps

- Sei ein Bauer, kein Jäger
- Laufe nicht den Menschen nach, lass sie zu dir kommen
- Werde magnetisch, nicht abstossend
- Werde interessiert, nicht interessant
- Liebe, diene und werde

3 Schritte im NM

1. Tu es selbst
2. Lehre es andere
3. Lehre anderen, es anderen zu lehren



YOUNG LIVING ESSENTIAL OILS

TEAM OETQ 1. ARBEITSKREIS DEUTSCHLAND 2014 BERLIN, 11./12.JANUAR 2014



Mittagspause 13.00h - 14.00h



YOUNG LIVING ESSENTIAL OILS

TEAM OETQ 1. ARBEITSKREIS DEUTSCHLAND 2014 BERLIN, 11./12. JANUAR 2014

Persönlichkeitsentwicklung I



Samstag, 14.00h - 14.45h

Hot Seat 1

drei Teilnehmer dürfen auf dem "heissen Stuhl" Platz nehmen für eine Erfahrung, die ihr Geschäft grundlegend verändern wird.



YOUNG LIVING ESSENTIAL OILS

TEAM OETQ 1. ARBEITSKREIS DEUTSCHLAND 2014 BERLIN, 11./12. JANUAR 2014

Produkttraining I



Samstag, 15.00h - 17.00h

Network Marketing - Schritt 2: Einladen mit Erfolg

Die richtige Einstellung und Ausrichtung beim Einladen:

- baue Beziehungen auf
- informiere, erziehe, inspiriere
- baue Vertrauen auf und übertrage deinen Glauben und deine Begeisterung auf den Einzuladenden
- mache niemals einen plumpen Verkaufsversuch
- blicke der Person direkt in die Augen, lächelnd, nickend

A. Einladung zu einer Veranstaltung

- am effektivsten, weil reale Menschen erlebt werden - soziale Bestätigung
- baut Vertrauen auf
- Spass und Atmosphäre werden übertragen, das Lebensgefühl des Produktes/Geschäftes wird spürbar

Nachteile von Veranstaltungen:

- Anreise (Ausnahme: Webinare)
- Terminisierung - es können nie alle kommen
- Besucher erscheinen nicht

B. Einladung zum Ansehen eines Hilfsmediums (Tool)

- CD, DVD
- Website
- Broschüre, Special Report, Büchlein
- Produktproben

Hin und wieder ist ein solches Hilfsmedium besser für den Erstkontakt geeignet, wenn sich z.B. die Person zuerst grundlegend in Ruhe über Produkt oder Geschäftsgelegenheit informieren möchte



YOUNG LIVING ESSENTIAL OILS

TEAM OETQ 1. ARBEITSKREIS DEUTSCHLAND 2014 BERLIN, 11./12.JANUAR 2014

Produkttraining I



Samstag, 15.00h - 17.00h

Network Marketing - Schritt 2: Einladen mit Erfolg

C. Einladung zu einem 3-er Treffen (Online oder Offline)

- Gespräch mit einem Experten
- Gespräch mit einem "Diamanten"/Millionär etc.
- viel überzeugender für den Interessenten als ein Gespräch mit jemandem, der selbst erst gerade begonnen hat
- die "3.Partei" kann auch ein Tool, ein Testimonial, ein Magazin sein.

NM Führungskräfte stellen sich nicht in der Vordergrund; sie beziehen sich auf andere; sie gehen niemals in Details; sie sagen, daß sie nicht wissen, wie sie plötzlich so viel Geld verdienen ("das Geschäft funktioniert einfach!")

NM Führungskräfte verstehen die Kraft des 3er Gesprächs.

NM Führungskräfte stellen die Verbindung her, und sie sind der Kanal, der den Interessenten mit den Produkten, dem Hilfsmedium, dem Distributor und der Geschäftsgelegenheit verbindet.

Emotionale Grundlagen für das Einladen:

1. Sei emotional losgelöst vom Resultat
2. Sei du selbst, sei dein bestes Selbst (aber spiel nichts vor...)
3. Übertrage deine Begeisterung, deine Freude, deine Leidenschaft
4. Deine Haltung ist wichtig - wie du stehst, wie du gehst, wie du dich hältst. Deine Energie ist wichtig.

ÜBUNG 2: Stelle dich einer Person, die du nicht kennst, in 60 Sekunden vor - dann drehe die Rollen um.

Insgesamt mit 3 Personen.

ÜBUNG 3: Stelle dich einer Person vor, wie wenn du sie am Flughafen nach 20 Jahren zum ersten Mal wieder siehst - dann drehe die Rollen um! Insgesamt mit 3 Personen.



YOUNG LIVING ESSENTIAL OILS

TEAM OETQ 1. ARBEITSKREIS DEUTSCHLAND 2014 BERLIN, 11./12. JANUAR 2014

Produkttraining I



Samstag, 15.00h - 17.00h

Network Marketing - Schritt 2: Einladen mit Erfolg

Du fühlst dich in der zweiten Übung der Person viel näher! Wenn du einlädst, versuche dich immer so herzlich und "altbekannt" zu fühlen, wie bei der 2. Übung!

Einladungssequenz

1. Sei in Eile

- Wirkt psychologisch: wir sind von Menschen angezogen, die in Eile sind, die wenig Zeit haben
- Eile: du scheinst nicht, als würdest du anderen nachlaufen
- verkürzt die Einladung
- weniger Fragen werden gestellt - weniger Widerstand
- die Menschen werden dich und deine Zeit mehr respektieren

2. Mache Komplimente

- erfolgskritisch
- öffnet alle Türen
- verdoppelt deine Resultate

3. Mach die Einladung

- offene Einladung
- verdeckte Einladung
- verdeckte Einladung mit der Bitte, eine Empfehlung abzugeben

4. "Wenn ich....., würden Sie?"

- Reziprozität
- du hast etwas von Wert
- bringt dich in eine Position der Kraft und Kontrolle
- bringt das erste "Ja" des Interessenten



YOUNG LIVING ESSENTIAL OILS

TEAM OETQ 1. ARBEITSKREIS DEUTSCHLAND 2014 BERLIN, 11./12.JANUAR 2014

Produkttraining I



Samstag, 15.00h - 17.00h

Network Marketing - Schritt 2: Einladen mit Erfolg

Einladungssequenz

5. Bestätigung 1 (Zeit - "bis wann werden Sie sich das sicher angesehen/angehört haben?")

- bitte um eine Zeit, zu der sich die Person die Materialien angesehen haben wird
- schlage selbst KEINE Zeit vor!
- stell die Frage und warte
- bringt das zweite "Ja" des Interessenten

6. Bestätigung 2 (Rückruf - "Wenn ich Sie daher am Dienstag zurückrufen würde, dann hätten sie es sicher gehört?")

- erbitte eine Zeitzusage
- der Interessent wird sie dir entweder geben oder auf seine Situation anpassen
- du hast nur Fragen gestellt - der Interessent hat selbst die Verabredung getroffen mit seinen Antworten
- bringt die dritte Zustimmung des Interessenten

7. Bestätigung 3 (Telnummer - "Was ist die beste Telefonnummer und der beste Zeitpunkt, zu dem ich Sie erreichen kann?")

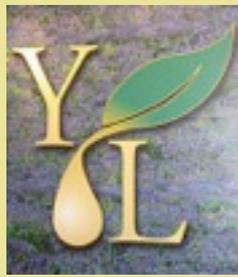
- bringt die vierte Zustimmung des Interessenten

8. Beendigung des Gesprächs

- Bedanke dich freundlich und leg den Telefonhörer auf bzw. verabschiede dich (bei einem persönlichen Treffen)

ÜBUNG 4: Gehe die achteilige Einladungssequenz mit drei Personen durch - du gehst die Sequenz als Einladende durch, dann mit vertauschten Rollen. Insgesamt 6x - dreimal als Einladende, dreimal als Einzuladende

3 Schritte im NM: 1. Lerne, internalisiere und tu es selbst 2. Lehre es andere 3. Lehre anderen, es anderen zu lehren



YOUNG LIVING ESSENTIAL OILS

TEAM OETQ 1. ARBEITSKREIS DEUTSCHLAND 2014 BERLIN, 11./12. JANUAR 2014

Geschäftstraining IV



Samstag, 17.15 - 18.00h

Network Marketing - Schritt 3: Präsentieren wie ein Profi

“Es gibt keine Duplikation im NM, solange kein Leader erscheint. Halte immer Ausschau nach dem nächsten Leader!”

- Eric Worre

Grundlagen von Präsentationen im Network Marketing:

- Professionelle Network Marketer stellen sich nicht selbst in den Mittelpunkt
- sie agieren als Berater bzw. Konsulenten
- sie agieren nicht als Verkäufer
- sie stellen viele Fragen um die Bedürfnisse ihrer Interessenten zu ermitteln
- sie zeigen mögliche Wege und Lösungen auf
- sie haben die richtige Haltung: “Ich bin dazu da, Ihnen zu helfen!” - nicht: “Ich muß Sie noch schnell einschreiben wegen des Wettbewerbes, den meine NM-Firma ausgeschrieben hat!”
- sie verwenden externe Materialien/Materialien einer 3. Partei, um die Richtigkeit zu belegen
- sie erzählen hunderte Geschichten
- sie bringen Begeisterung, Freude, Enthusiasmus und Glauben rüber

Wenn du Zurückweisung fühlst, dann bist zu aggressiv vorgegangen!

Schreibe deine Story

- 1.) Dein Hintergrund** (von woher kommst du?) (10 - 15 Sekunden)
- 2.) Dinge, die du nicht mochtest** an deiner früheren Tätigkeit/deinem früheren Leben (15 - 20 Sekunden)
- 3.) Wie NM/das Produkt/deine NM-Geschäftsgelegenheit dich rettete** (15 - 20 Sekunden)
- 4.) Deine bisherigen Resultate** bzw. wenn noch keine Resultate, wie positiv du in die Zukunft blickst (10 - 15 Sekunden)

ÜBUNG 5: Erzähle deine Geschichte 3 Personen und lass dir von ihnen ihre Geschichte erzählen (je 60 Sekunden)



YOUNG LIVING ESSENTIAL OILS

TEAM OETQ 1. ARBEITSKREIS DEUTSCHLAND 2014 BERLIN, 11./12. JANUAR 2014

Geschäftstraining IV



Samstag, 17.15 - 18.00h

Network Marketing - Schritt 3: Präsentieren wie ein Profi

“The person with the marker makes the money!”

- Spruch aus dem amerikanischen Network Marketing über die Wichtigkeit, selbst Präsentationen zu geben.
Du mußt darum kämpfen, Präsentationen geben zu dürfen!

Deine Story dient dazu, dich menschlich erscheinen zu lassen und vor allem, zu zeigen, daß auch du mit Wasser kochst.

- ÜBUNG 6:** Erzähle deine Geschichte
1. direkt deinen Interessenten im Gespräch
 2. den Interessenten anderer
 3. bei Veranstaltungen, offline und online

7 Arten von Präsentationen gilt es zu lernen:

- 1. Deine Story**
- 2. Deine Basis-Produktpräsentation** z.B. Everyday Oils - Öle täglichen Gebrauchs mit dem Skript “Ätherische Grundbausteine”
- 3. Deine Basis-Geschäftsgelegenheitspräsentation** z.B. Kompensationsplanpräsentation
- 4. Inspirationspräsentation:** dein Mission Statement, das Mission Statement deiner Firma; dein Warum; das Warum deines Firmengründers; deine Ethik, deine Vision, deine Werte.
- 5. Weiterführende Produktpräsentationen*** z.B. Raindrop, Feelings, Bibelöle etc. (siehe AN PPT Präsentationen)
- 6. Weiterführende Geschäftspräsentationen*** z.B. Downlineviewer/Einschreibetraining; Persönlichkeitsentwicklung; Geschäftstraining
- 7. Keynote Speech - deine Grundsatzrede** (an einer Convention, vor grossem Publikum)

* 5., 6. und 7. müssen nicht von dir gegeben werden, kann eine Upline oder Downline machen. 1. - 4. sind verpflichtend für jeden, der im NM weiterkommen möchte. **“Die Person mit dem Stift in der Hand macht das Geld!”**



YOUNG LIVING ESSENTIAL OILS

TEAM OETQ 1. ARBEITSKREIS DEUTSCHLAND 2014 BERLIN, 11./12. JANUAR 2014

Geschäftstraining V



Samstag, 19.00 - 21.00h

YL Basis-Produktpräsentation: “Öle täglichen Gebrauchs”

mit anschließendem Networking mit den Besuchern

Mit dieser Vorgehensweise wurde u.a. der mexikanische Markt aufgebaut. Ziel ist, einen leicht duplizierbaren Basisvortrag anzubieten, der es ermöglicht, schon nach einmaligem Anhören diesen Vortrag selbst zu geben.

Der Basisvortrag für alle Neueinsteiger in euren Linien, die gerne selbst ihren ersten Abend oder Vortrag geben wollen. Dieser Vortrag ist für jeden leicht duplizierbar und kann potentiell von einem 8-jährigen gegeben werden. Dieser Basisvortrag führt garantiert zu Produktbestellungen und Einschreibungen.

Erforderlich zu diesem Vortrag:

- **die Broschüre “Ätherische Grundbausteine”** für jeden Vortragsteilnehmer (das Skript wird hinterher von den Teilnehmern mit nach Hause genommen)
- **das Everyday Oils Set** mit zusätzlich “Joy”.

Nach der Produkt- oder Geschäftsgelegenheits-Basispräsentation (nach 60 - 90 Minuten) den ersten Teil (die Präsentation) beenden mit den Worten:

“Meine Damen und Herren, damit endet der erste Teil unseres heutigen Abends. Für den zweiten Teil, der in wenigen Momenten beginnt, bitte ich Sie, die Person aufzusuchen, die Sie zu diesem Abend eingeladen hat. Sie wird Ihnen alle Fragen beantworten, die sich für Sie aus der Präsentation ergeben haben. Ausserdem wird Ihnen Ihr Gastgeber alle Informationen geben, sodaß Sie weiter vorankommen und gegebenenfalls an die Produkte bekommen, die Ihnen helfen könnten.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit und noch einen schönen Abend!”



YOUNG LIVING ESSENTIAL OILS



TEAM OETO
1. ARBEITSKREIS DEUTSCHLAND 2014
BERLIN, 11./12. JANUAR 2014

HERZLICH WILLKOMMEN!



YOUNG LIVING ESSENTIAL OILS

TEAM OETQ 1. ARBEITSKREIS DEUTSCHLAND 2014 BERLIN, 11./12.JANUAR 2014

Geschäftstraining VI



Sonntag, 9.00h - 09.30h

Die Projekte des Jahres.

Ein Ausblick auf den Young Living Kalender des Jahres 2014 von Theresa Paulinus



YOUNG LIVING ESSENTIAL OILS

TEAM OETQ 1. ARBEITSKREIS DEUTSCHLAND 2014 BERLIN, 11./12.JANUAR 2014

Geschäftsentwicklung VII



Sonntag, 9.30h - 10.15h

Network Marketing - Schritt 3: Präsentieren wie ein Profi

“The person with the marker makes the money!”

- Spruch aus dem amerikanischen Network Marketing über die Wichtigkeit, selbst Präsentationen zu geben. Du mußt darum kämpfen, Präsentationen geben zu dürfen!

Deine Story dient dazu, dich menschlich erscheinen zu lassen und vor allem, zu zeigen, daß auch du mit Wasser kochst.

- ÜBUNG 6:** Erzähle deine Geschichte
1. direkt deinen Interessenten im Gespräch
 2. den Interessenten anderer
 3. bei Veranstaltungen, offline und online

7 Arten von Präsentationen gilt es zu lernen:

1. Deine Story

2. Deine Basis-Produktpräsentation z.B. Everyday Oils - Öle täglichen Gebrauchs mit dem Skript “Ätherische Grundbausteine”

3. Deine Basis-Geschäftsgelegenheitspräsentation z.B. Kompensationsplanpräsentation

4. Inspirationspräsentation: dein Mission Statement, das Mission Statement deiner Firma; dein Warum; das Warum deines Firmengründers; deine Ethik, deine Vision, deine Werte.

5. Weiterführende Produktpräsentationen* z.B. Raindrop, Feelings, Bibelöle etc. (siehe AN PPT Präsentationen)

6. Weiterführende Geschäftspräsentationen* z.B. Downlineviewer/Einschreibetraining; Persönlichkeitsentwicklung; Geschäftstraining

7. Keynote Speech - deine Grundsatzrede (an einer Convention, vor grossem Publikum)



YOUNG LIVING ESSENTIAL OILS

TEAM OETQ 1. ARBEITSKREIS DEUTSCHLAND 2014 BERLIN, 11./12.JANUAR 2014

Persönlichkeitsentwicklung II



Sonntag, 10.15h - 11.00h

Hot Seat 2

drei weitere Teilnehmer dürfen auf dem "heissen Stuhl" Platz nehmen für eine Erfahrung, die ihnen in Persönlichkeitsentwicklung und Geschäftsentwicklung wichtige Impulse geben wird.

Wir werden die Gelegenheit auch hier wieder nutzen, um einigen von euch die Gelegenheit zu geben, selbst als "hot seat moderator" zu fungieren.



YOUNG LIVING ESSENTIAL OILS

TEAM OETQ 1. ARBEITSKREIS DEUTSCHLAND 2014 BERLIN, 11./12. JANUAR 2014



Geschäftsentwicklung VIII

Sonntag, 11.15h - 13.00h:

Network Marketing - Schritt 4: Nachbetreuen und Verwandeln

“Nachbetreuung: das grosse, schwarze Loch im Network Marketing” - Eric Worre

Hältst du dein Versprechen gegenüber deinem Interessenten ein? Du hast ihm gesagt, daß du ihn anrufen würdest, ihn treffen würdest, ihn zu einem Vortrag einladen würdest etc.

Der Sinn der Nachbetreuung ist immer bei einem Kontakt schon den Folgekontakt vorzubereiten, bei einem Vortrag schon zum Folgevortrag einzuladen, Jede Kontaktnahme mit dem Interessenten ist Gold wert. Die wenigsten Interessenten kaufen schon nach dem ersten oder zweiten Kontakt. Tatsächlich kaufen oder schreiben sich die statistisch meisten Interessenten nach dem 8. Kontakt ein!

Je mehr du die Kontaktnahmen komprimierst, desto mehr Erfolg wirst du haben. Acht Kontaktnahmen in 10 Tagen oder 5 Kontaktnahmen in drei Tagen sind bewährte, erfolgreiche Follow-Up Sequenzen.

Im Laufe deiner Nachbetreuung wirst du auf die Fragen und Einwände stossen, die den Erfolg ausmachen - wenn du sie richtig behandelst. Lässt du keine Fragen zu oder wehrst du Einwände ab, kannst du kein dauerhaftes Geschäft aufbauen. Einwände sind natürlich und zeigen nur in seltenen Fällen vollständige Ablehnung an.

- Interessenten, die Einwände erheben, wollen smart und gebildet dastehen (bisweilen sich wichtig machen)
- Einwände und Fragen können defensiv und offensiv sein
- unser Ziel ist es, zu informieren und Verständnis herbeizuführen
- frag Fragen während deiner Nachbetreuung - wenn nur du sprichst, dann müssen dich die Interessenten notfalls mit Einwänden stoppen.
- die beste Methode mit Einwänden umzugehen, ist, Verständnis zu zeigen. Verständnis zeigen bedeutet nicht, ihren Einwänden zuzustimmen. Der beste Weg hierzu ist die **“fühle - gefühlt - herausgefunden” Sequenz:** “Ich verstehe, wie Sie sich *fühlen* - ich habe da ganz ähnlich *geföhlt*. Und ich habe dann folgendes *herausgefunden*”.

Zeige Verständnis und Interesse gegenüber dem Fragesteller, ohne den Einwand zu validieren.



YOUNG LIVING ESSENTIAL OILS

TEAM OETQ 1. ARBEITSKREIS DEUTSCHLAND 2014 BERLIN, 11./12. JANUAR 2014

Geschäftsentwicklung VIII



Sonntag, 11.15h - 13.00h:

Network Marketing - Schritt 4: Nachbetreuen und Verwandeln

“The fortune is in the follow up” - Spruch aus dem amerikanischen Network Marketing über die Wichtigkeit, nachzubetreuen

Es gibt zwei Haupteinwände

A. Der Interessent hat begrenzende Glaubenssätze bezüglich sich selbst

B. Der Interessent hat begrenzende Glaubenssätze bezüglich Network Marketing

A. Der Interessent hat begrenzende Glaubenssätze bezüglich sich selbst

- Ich habe das Geld nicht
- Ich habe die Zeit nicht
- ich kenne keine Leute, die das interessieren könnte
- ich bin kein Verkäufer

Wichtig: lass den Interessenten nicht dumm aussehen sondern begegne dem Einwand mit Sympathie und Verständnis: “Ich verstehe....”

- “Ich hatte denselben Einwand, als ich zum ersten Mal mit diesen Dingen konfrontiert war...” - “Ich glaubte nicht, daß ich noch extra Zeit erübrigen könnte...” - “Mir ging es genauso. Es war finanziell sehr knapp bei mir, doch es ging sich aus. Heute bin ich froh darüber, daß ich es gemacht habe!”

Erzähle deine Geschichte oder erzähle die Geschichte von anderen (die auf die Frage passt).

B. Der Interessent hat begrenzende Glaubenssätze bezüglich Network Marketing

- “Ist das MLM oder sowas Komisches?”
- “Ist das nicht ein Pyramidenschema/Schneeballsystem?”
- “Ist das überhaupt legal?”

Der Fragesteller hat entweder schlechte Erfahrungen gemacht (die ihn oder einen Freund traumatisierten) oder er ist einfach neugierig. Du kannst herausfinden, welcher der beiden Fälle zutrifft indem du beobachtest, ob starke Emotion hinter der Frage steht oder nicht. Wenn viel Emotion dahinter steckt ist es ein Geschädigter, wenn sachlicher Tonfall dann einfach mehr Informationen geben.



YOUNG LIVING ESSENTIAL OILS

TEAM OETQ 1. ARBEITSKREIS DEUTSCHLAND 2014 BERLIN, 11./12.JANUAR 2014



Geschäftsentwicklung VIII

Sonntag, 11.15h - 13.00h:

Network Marketing - Schritt 4: Nachbetreuen und Verwandeln

“The fortune is in the follow up” - Spruch aus dem amerikanischen Network Marketing über die Wichtigkeit, nachzubetreuen

Reaktionssequenz auf die zwei Haupteinwände

- 1. Verständnis zeigen**
- 2. Fragen stellen**
- 3. Geschichten erzählen**

“Wenn ich Ihnen einen Weg zeigen könnte, um diese Gelegenheit in ihren Zeitplan einzubauen - würde Ihnen das helfen?” -
 “Geld - jeder hat letztlich gleichviel Geld am Ende des Monats, Die, die mehr Geld verdienen haben meistens nur höhere Rechnungen.
 Wenn ich ihnen einen Weg zeigen könnte, wie Sie auch mit wenig/mit keinem Geld diese Möglichkeit nutzen können - würde ihnen das helfen?”

ÜBUNG 7: Der Interessent hat begrenzende Glaubenssätze bezogen auf sich selbst:

- 1. Verständnis zeigen 2. Fragen stellen 3. Geschichten erzählen.**

Du erzählst deinem Partner deinen Einwand, und er reagiert entsprechend der Sequenz auf Haupteinwände. Dann tauscht du mit deinem Partner, er erzählt dir seinen Einwand, du reagierst mit der Reaktionssequenz.

Drei Einwände aus: Geld/Zeit/Kenne keine Leute/bin kein Verkäufer, also sechs Sequenzen zwischen dir und deinem Partner

ÜBUNG 8: Der Interessent hat begrenzende Glaubenssätze bezogen auf Network Marketing:

- 1. Verständnis zeigen 2. Fragen stellen 3. Geschichten erzählen.**

Du erzählst deinem Partner deinen Einwand, und er reagiert entsprechend der Sequenz auf Haupteinwände. Dann tauscht du mit deinem Partner, er erzählt dir seinen Einwand, du reagierst mit der Reaktionssequenz.

Drei Einwände behandeln: MLM/Pyramide/illegal, also sechs Sequenzen zwischen dir und deinem Partner



YOUNG LIVING ESSENTIAL OILS

TEAM OETQ 1. ARBEITSKREIS DEUTSCHLAND 2014 BERLIN, 11./12. JANUAR 2014

Geschäftsentwicklung VIII



Sonntag, 11.15h - 13.00h:

Network Marketing - Schritt 4: Nachbetreuen und Verwandeln

“The fortune is in the follow up” - Spruch aus dem amerikanischen Network Marketing über die Wichtigkeit, nachzubetreuen

Reaktionssequenz auf die zwei Haupteinwände

Nicht präsentieren!

Fragen stellen!

Geschichten erzählen!

Nicht in Diskussionen geraten!

1. Lerne es

2. Lehre es

3. Lehre, es anderen zu lehren!

Gute Nachbetreuung führt oft Übergangslos zur Umwandlung

Wenn der Interessent sich ernstgenommen fühlt, verstanden fühlt und Vorteile zieht bzw. für sich Vorteile sieht aus dem, was du ihm gesagt hast, dann ist der nächste Schritt - oft sogar Übergangslos - die Einschreibung. Die Umwandlung ist tatsächlich ein natürliches “Nebenprodukt” gut gemachter Nachbetreuung.

Diese Umwandlung vom Interessenten zum Kunden bzw. Interessenten zum Geschäftspartner ist eines der Herzstücke des Network Marketing und damit ein wichtiger Teil deines Geschäftsaufbaus.

Deine Haltung ist beim Umwandeln entscheidend:

Sei stark

Sei kühn

Sei geradlinig



YOUNG LIVING ESSENTIAL OILS

TEAM OETQ 1. ARBEITSKREIS DEUTSCHLAND 2014 BERLIN, 11./12. JANUAR 2014



Geschäftsentwicklung VIII

Sonntag, 11.15h - 13.00h:

Network Marketing - Schritt 4: Nachbetreuen und Verwandeln

“The fortune is in the follow up” - Spruch aus dem amerikanischen Network Marketing über die Wichtigkeit, nachzubetreuen

Wie gehen Profis an das Verwandeln heran?

- emotional losgelöst
- mit dem erstrangigen Ziel ist lernen und zu verstehen
- davon ausgehend, dass der Kontakt einsteigen will
- wissend, dass die Menschen bei ihnen einsteigen werden
- immer vorbereitet sein
- gute Fragen stellend

Für die Verwandlung ist es entscheidend gute Fragen stellen - 6 Schritte zur erfolgreichen Verwandlung:

1. „Was hat Ihnen am besten gefallen an dem, was Sie in dem Video/an der Präsentation gerade gesehen haben?“
2. „Auf einer Skala von 1 – 10, (1= kein Interesse, 10 = ich möchte sofort einsteigen), wo befinden Sie sich gerade? Rein hypothetisch: Was könnte ich tun, um Ihnen zu helfen, auf einen höheren Level zu kommen?“
3. „Angenommen Sie würden, basierend auf dem, was Sie gerade gesehen/gehört haben, in Teilzeit einsteigen wollen. Wie viel müssten Sie pro Monat verdienen, damit es sich für Sie lohnt?“
4. „Wie viele Stunden könnten Sie pro Woche ca. investieren, um dieses Einkommen zu erlangen?“
5. „Wie viele Monate würden Sie diese Anzahl an Stunden arbeiten, um ihr Einkommensziel zu erreichen?“
6. „Wenn ich Ihnen zeigen könnte, wie Sie mit ... Stunden pro Woche dieses Einkommen erzielen könnten. Würde Sie das von einer 1 zu einer 10 bringen?“

ÜBUNG 9: Gehe die Verwandlungssequenz mit drei verschiedenen Partnern durch - mit jedem Partner mit wechselnden Rollen



YOUNG LIVING ESSENTIAL OILS

TEAM OETQ 1. ARBEITSKREIS DEUTSCHLAND 2014 BERLIN, 11./12. JANUAR 2014



Mittagspause 13.00h - 14.00h



Geschäftsentwicklung IX

Sonntag, 14.00 - 15.00h

Network Marketing - Schritt 5:

Definition der Ziele und das Strategiegelgespräch

Das Strategiegelgespräch erfolgt nach dem Verwandeln des Interessenten in einen Kunden oder in einen Geschäftspartner. Die grösste Herausforderung und die wichtigste Hilfestellung, die du deinem neuen Geschäftspartner geben kannst, ist das schnelle Herbeiführen von Duplikation. Statistiken zeigen, daß Distributoren, die innerhalb von 90 Tagen Geld verdienen, ein Jahr und länger im NM bleiben, hingegen von jenden, die nicht innerhalb von 90 Tagen Geld verdienen ein wesentlich geringerer Prozentsatz bleibt.

Während das Definieren der Ziele für den Kunden(distributor) relativ einfach ist (es gilt, jene Produkte oder jene Strategie im Kaufen der Produkte (z.B. im Autoship) zu finden, die seinen Produktnutzen maximieren), ist das Definieren der Ziele des neuen Geschäftspartners (aktiven Distributor im Sinne eines business builders) wesentlich wichtiger und subtiler. Zugleich erlaubt dir das Strategiegelgespräch, für dich deinen neuen Partner zu definieren.

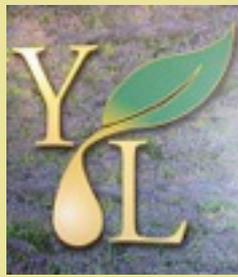
1. Gratulation: zunächst solltest du dem neugewonnenen Vertriebspartner gratulieren und darin bestärken, daß er/sie die richtige Entscheidung getroffen hat:

”Gratulation, du hast/Sie haben eine der wichtigsten Entscheidungen in deinem/Ihrem Leben getroffen! Sie beginnen nun, aus der Matrix/Zwangsjacke/Systemdienerei auszutreten und eine eigenverantwortliches Leben zu leben! Ich bin stolz auf Sie!.....Es ist fantastisch - hier ein kleiner Tipp:”

2. Setze nun die Erwartungen, die der neue Partner in sein Network Marketing Geschäft haben kann

(das berühmte “setting of the sail” von Jim Rohn....)

“Es wird nicht immer ganz einfach sein - es ist etwas, daß Sie sich/du dir verdienen müssen/musst! Doch hier sind die Ränge in unserer Network Marketing Organisation und was Sie/du an ausgezahlten Kommissionen erwarten können/kannst:



YOUNG LIVING ESSENTIAL OILS

TEAM OETQ 1. ARBEITSKREIS DEUTSCHLAND 2014 BERLIN, 11./12. JANUAR 2014

Geschäftsentwicklung IX



Sonntag, 14.00 - 15.00h

Network Marketing - Schritt 5:

Definition der Ziele und das Strategiegelgespräch

..... (die Ränge und ihre durchschnittlichen Verdienstmöglichkeiten/Verdienstmöglichkeitenbandbreiten)

Frage nun, welche Verdienstmöglichkeiten in welchem Zeitraum dein neuer Partner anstrebt. Versichere ihn/sie deiner Hilfe.

3. Frage nach den Zielen des neuen Partners

“Welche Ziele wollen Sie/willst du erreichen?Erfolg oder Mißerfolg - es liegt an Ihnen/dir. Ich bin Ihr/dein Partner, Sie können/du kannst mich immer kontaktieren, wenn Sie/du Informationen/Anstösse/Hilfe benötigen/benötigst.

Meine wichtigste Aufgabe ist, Ihnen/dir zu helfen, so schnell wie möglich unabhängig von mir zu werden.”

4. Die Start-Checkliste:

“Hier sind die wichtigsten Informationen für den Start

- Produktinformationen und Quellen (Literatur)
- Kompensationsplan
- Virtuelles Büro und Einschreiben neuer Kunden/Geschäftspartner
- Webseite
- Veranstaltungen”

5. Der Produkt-Fast Start Plan

“Um in diesem Geschäft Erfolg zu haben, müssen Sie selbst die Produkte regelmässig verwenden, gewissermaßen ein Produkt des Produktes werden. Wenn Sie selbst die Resultate aus der Verwendung der Produkte erleben, dann wird es Ihnen ein leichtes sein, anderen Menschen Ihre Liebe für die Produkte näherzubringen: Öle täglichen Gebrauchs/Reinigungsprogramme/Aufbauprogramme/Haushalt und Körperhygiene (Thieves Kit) - also der 4-Monate Fast Start.....etc.”



YOUNG LIVING ESSENTIAL OILS

TEAM OETQ 1. ARBEITSKREIS DEUTSCHLAND 2014 BERLIN, 11./12.JANUAR 2014

Geschäftsentwicklung IX



Sonntag, 14.00 - 15.00h

Network Marketing - Schritt 5:

Definition der Ziele und das Strategiegelgespräch

6. Der Geschäfts-Fast Start Plan

“Wenn Sie schon bald nicht mehr für Ihre monatliche Bestellung bezahlen wollen, sondern diese gratis bekommen wollen, dann lohnt es sich, pro Monat drei neue Kunden/Geschäftspartner einzuschreiben. Schon nach drei Monaten wird dies ihre monatlichen Bestellungen refinanzieren! Ab vier Monaten gehen Sie dann in die Gewinnzone, d.h., Sie beginnen mehr und mehr Geld zu verdienen.

- **Sie erreichen Ihren ersten Rang und erhalten regelmässige Kommissionen ausgezahlt.**
- **Besuchen Sie ihre erste Convention.** Es wird Ihr Leben für immer verändern.

Die positive Energie von hunderten Menschen, die solche Produkte nutzen, und dabei noch ihr Leben eigenverantwortlich in die Hand genommen haben, wird Ihnen einen Geschmack davon geben, wie weit Sie kommen können, wenn Sie wollen! **Wie vielen Menschen wollen Sie persönlich weiterhelfen, ein gesundes, finanziell und zeitlich freies Leben zu leben?”**

7. Gib spezifische Aktionsschritte vor

Das Muster von “auf Kontaktnahme folgt nächste Kontaktnahme” setzt sich fort - und bei jedem weiteren Kontakt gibst du nun sukzessive Aufgaben deinem neuen Distributor.

- Der neue Distributor kann am besten wachsen wenn du ihn durch Aufgaben zum Wachstum förderst
- Gib mit jeder Aufgabe eine Frist vor, zu der die Aktionsschritte getan worden sein sollten
- fordere deinen neuen Distributor auf, dir Bericht zu erstatten, nachdem er die Aufgabe getan hat
- Lass den Neudistributor seine erste Kontaktliste erstellen
- Hilf deinem Neudistributor bei seinen ersten Telefonaten bzw. Einladungs- und Präsentationsgesprächen



YOUNG LIVING ESSENTIAL OILS



TEAM OETQ 1. ARBEITSKREIS DEUTSCHLAND 2014 BERLIN, 11./12.JANUAR 2014

Geschäftsentwicklung IX

ÜBUNG 10: Gehe die Definitionssequenz mit drei verschiedenen Partnern durch - mit jedem Partner mit wechselnden Rollen

1. Gratulation

”Gratulation, du hast/Sie haben eine der wichtigsten Entscheidungen in deinem/Ihrem Leben getroffen! Sie beginnen nun, aus der Matrix/Zwangsjacke/Systemdienerei auszutreten und eine eigenverantwortliches Leben zu leben! Ich bin stolz auf Sie!.....Es ist fantastisch - hier ein kleiner Tipp:”

2. Setze Erwartungen

“Es wird nicht immer ganz einfach sein - es ist etwas, daß Sie sich/du dir verdienen müssen/musst! Doch hier sind die Ränge in unserer Network Marketing Organisation und was Sie/du an ausgezahlten Kommissionen erwarten können/kannst:”

3. Frage nach den Zielen

“Welche Ziele wollen Sie/willst du erreichen?Erfolg oder Mißerfolg - es liegt an Ihnen/dir. Ich bin Ihr/dein Partner, Sie können/du kannst mich immer kontaktieren, wenn Sie/du Informationen/Anstösse/Hilfe benötigen/benötigst. Meine wichtigste Aufgabe ist, Ihnen/dir zu helfen, so schnell wie möglich unabhängig von mir zu werden.”

4. Die Start-Checkliste

“Hier sind die wichtigsten Informationen für den Start: - Produktinformationen und Quellen (Literatur) - Kompensationsplan - Virtuelles Büro und Einschreiben neuer Kunden/Geschäftspartner - Webseite - Veranstaltungen

5. Der Produkt-Fast Start Plan

“Um in diesem Geschäft Erfolg zu haben, müssen Sie selbst die Produkte regelmässig verwenden, gewissermaßen ein Produkt des Produktes werden. Wenn Sie selbst die Resultate aus der Verwendung der Produkte erleben, dann wird es Ihnen ein leichtes sein, anderen Menschen Ihre Liebe für die Produkte näherzubringen: Öle täglichen Gebrauchs/Reinigungsprogramme/Aufbauprogramme/Haushalt und Körperhygiene (Thieves Kit) - also der 4-Monate Fast Start.....etc.”

6. Geschäfts-Fast Start Plan

“Wenn Sie schon bald nicht mehr für Ihre monatliche Bestellung bezahlen wollen, sondern diese gratis bekommen wollen, dann lohnt es sich, pro Monat drei neue Kunden/Geschäftspartner einzuschreiben. Schon nach drei Monaten wird dies ihre monatlichen Bestellungen refinanzieren! Ab vier Monaten gehen Sie dann in die Gewinnzone, d.h., Sie beginnen mehr und mehr Geld zu verdienen.

- Sie erreichen Ihren ersten Rang und erhalten regelmässige Kommissionen - Besuchen Sie ihre erste Convention. Es wird Ihr Leben für immer verändern. Die positive Energie von hunderten Menschen, die solche Produkte nutzen, und dabei noch ihr Leben eigenverantwortlich in die Hand genommen haben, wird Ihnen einen Geschmack davon geben, wie weit Sie kommen können, wenn Sie wollen! Wie vielen Menschen wollen Sie persönlich weiterhelfen, ein gesundes, finanziell und zeitlich freies Leben zu leben?”

7. Gib spezifische Aktionsschritte vor



YOUNG LIVING ESSENTIAL OILS

TEAM OETQ 1. ARBEITSKREIS DEUTSCHLAND 2014 BERLIN, 11./12. JANUAR 2014

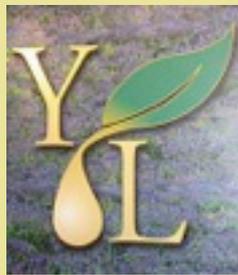
Produkttraining II



Sonntag, 15.15 - 16.00h

Produkttraining:

Impressionen aus Ecuador von Dhanya Lesmann und Kapalika Kemmann



YOUNG LIVING ESSENTIAL OILS

TEAM OETQ 1. ARBEITSKREIS DEUTSCHLAND 2014 BERLIN, 11./12.JANUAR 2014

Geschäftsentwicklung X



Sonntag, 16.15 - 17.00h

Network Marketing Game Plans - Intensiver Geschäftsaufbau

Das Fundament deiner Millionenorganisation. Die geheimen und nicht so geheimen Formeln der Network Marketing Multimillionäre

Richard Brooke: "Die geheime Erfolgsformel"



Autor des Buches "The Four Year Career - Young Living Edition"

2
10
3
1
10,000
2M
1,000
2,000

- 2..... Einladungen pro Tag
- 10... Einladungen pro Woche (ohne Samstag & Sonntag)
- 3.... Präsentationen pro Woche (persönlich, zuhause, Vorträge)

Mit diesem Programm gehörst du schon nach 7 - 8 Wochen zum Top 1% in deiner Firma!

- 1..... daraus ergibt sich 1 Business builder pro Woche
- 10,000....sowie \$10,000 Einkommen pro Monat nach 2-4 J.
- 2M....dies entspricht einer Kapitalisierung von \$ 2,000,000 nach 10 Jahren

Mit diesem Programm hast du

- 1,000.....Einladungen nach zwei Jahren
- 2,000.....jede Einladung ergibt einen Kapitalwert von \$ 2,000.

Ein sehr gutes Geschäft. Die meisten Menschen arbeiten 40 Jahre und gehen dann mit einer schmalen Rente in Ruhestand. Du arbeitest 4 Jahre, bist nach 10 Jahren über 1 Million (je nachdem, wie intensiv du gearbeitet hast) und kannst den Rest deiner Jahre vom passiven Einkommen leben.



YOUNG LIVING ESSENTIAL OILS

TEAM OETQ 1. ARBEITSKREIS DEUTSCHLAND 2014 BERLIN, 11./12. JANUAR 2014

Persönlichkeitsentwicklung III



Jordan Adler (Autor des Buches "Beach Money"): "Mein Test ist der 8-Jährigen Test - wenn ein System nicht von einem 8-Jährigen duplizierbar ist, dann ist es auf Dauer nicht duplizierbar."

"Du mußt es immer wieder und immer wieder tun. Wenn du es gelernt hast, ist Network Marketing so leicht wie radfahren. Bevor du es gelernt hast, ist Network Marketing so schwierig wie radzufahren, wenn du noch nie radgefahren bist."

"Wenn du heute 1000 Menschen fragst: "ist es möglich zu fliegen?" werden nur 2 sagen, daß es unmöglich ist (und diese würde man heutzutage als verrückt betrachten). In den Jahren 1900 bis 1903 entschieden Orville and Wilbur Wright, daß es möglich war, zu fliegen. Sie glaubten fest daran, und wurden von vielen ihrer Zeitgenossen für verrückt gehalten. Sie riskierten den Tod und die öffentliche Lächerlichkeit.

Wenn ich dir die Frage stelle: "Warum verdienen nicht mehr Menschen \$100,000 im Monat in Network Marketing?", dann ist die Antwort klar und simpel. Die meisten Menschen glauben nicht daran, daß es möglich ist, deshalb machen sie auch nicht die Anstrengungen, die sie dazu führen würden. Es ist nicht so einfach wie "einfach ein bisschen probieren" für ein paar Jahre. Schau, durch was die Gebrüder Wright durch mussten!

Interessanterweise haben bereits Millionen Menschen \$100,000 im Monat in unserer modernen Gesellschaft verdient (es sind ja nur \$1.2 Millionen pro Jahr). Und doch, wenn du 1000 Menschen fragst, "Ist es möglich, \$100,000 im Monat zu verdienen?" werden nur etwa 20 oder 30 ja sagen.

Und dann, wenn du darauf die Frage folgen lassen würdest "Ist es möglich für DICH, \$100,000 im Monat zu verdienen?", würden nur etwa 2 von 1000 ja sagen. Darin liegt das Problem. Das ist der wichtigste Grund, warum mehr Menschen es niemals erreichen. Wie kannst du andere anziehen, wenn du es selbst nicht glaubst?

Glaube ist der Schlüssel"



YOUNG LIVING ESSENTIAL OILS

TEAM OETQ 1. ARBEITSKREIS DEUTSCHLAND 2014 BERLIN, 11./12. JANUAR 2014

Geschäftsentwicklung X



Sonntag, 16.15 - 17.00h

Network Marketing Game Plans - Intensiver Geschäftsaufbau

Das Fundament deiner Millionenorganisation. Die geheimen und nicht so geheimen Formeln der Network Marketing Multimillionäre

Holton Buggs: "Think much bigger much faster!"

(Holton verdient pro Monat 400,000\$; sein Ziel für seinen 40. Geburtstag: 1,000,000\$ monatlich zu verdienen - "Why? - because it has to be done!")

"It is Network Marketing. Not Netsit Marketing. Not Netsleep Marketing"

Holton sagte 3,000 bis 4,000 mal pro Tag zu sich selbst, daß er die richtigen Menschen anzieht, die ihn zum Millionär machen werden.

"Sprich im Voraus. Lebe in der Zukunft, als wäre es schon geschehen.

Leben in dem, was du erreichen wirst!

"Mein Einkommensziel in der ersten Woche: 7,000\$

Mein Einkommensziel nach 18 Monaten: 250,000\$"

10.00h Konferenztelefongespräch/Webinar: 16 Teilnehmer

"Ladet mir bitte 10 Menschen für den nächsten Conference Call um 12.00h ein - in 1 1/2 Stunden! Ihr müsst die Leute mobilisieren!"

12.00h Konferenztelefongespräch/Webinar: 125 Teilnehmer (!!)

14.00h Konferenztelefongespräch/Webinar: 225 Teilnehmer

16.00h Konferenztelefongespräch/Webinar: 435 Teilnehmer

18.00h "At Home" Meeting: 25 Teilnehmer

19.30h Meeting bei mir zuhause - 35 Personen in der zweiten Gruppe, die erste Gruppe in den anderen Raum, meine Frau nimmt dort die Einschreibungen vor: "Die zweite Gruppe kommt in eure Downline!"

21.00h 3. Gruppe bei mir zuhause - 45 Personen "Die vierte Gruppe kommt in eure Downline!"

22.00h 4. Gruppe bei mir zuhause - 50 Personen kamen und wurden eingeschrieben.

Holton: "Ich tat dies während zwei Wochen jeden Tag. Nach einer Woche hatte ich 700 Distributoren eingeschrieben. Dann, weil ich es ihnen zeigte, begann meine Downline, mich zu duplizieren. Ich habe gelernt, Zeitrahmen zu komprimieren!"

"Deine Downline wird tun, was du tust. Sie werden tun, was du ihnen zeigst. Denk viel grösser viel schneller!"





YOUNG LIVING ESSENTIAL OILS

TEAM OETQ 1. ARBEITSKREIS DEUTSCHLAND 2014 BERLIN, 11./12. JANUAR 2014

Persönlichkeitsentwicklung III



Sonntag, 16.15 - 17.00h

Network Marketing Game Plans - Intensiver Geschäftsaufbau

Das Fundament deiner Millionenorganisation. Die geheimen und nicht so geheimen Formeln der Network Marketing Multimillionäre

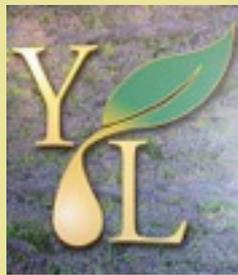


“Wie viel Zeit verbringst du mit Menschen, die dich von deinen Träumen wegziehen, die dich von deinen Zielen wegziehen? Verbring mehr Zeit mit positiven Menschen. Bleib negativen Menschen fern. Bleib bei deinem Ziel, schütze dein Ziel, nähre dein Ziel!

Deine Vorstellungskraft ist eine der stärksten Kräfte in der Welt. Akzeptiere es nicht, wie es ist. Wie das Wachstum in deiner Gruppe ist. Wie dein Einkommenswachstum ist. Es ist nicht, was es ist. Es ist nur, wie du und deine Gruppe es im Moment für möglich halten.

Deine Wahrnehmung ist nicht die Realität. Die Realität ist die Realität. Du änderst deine Realität und das verändert deine Wahrnehmung.

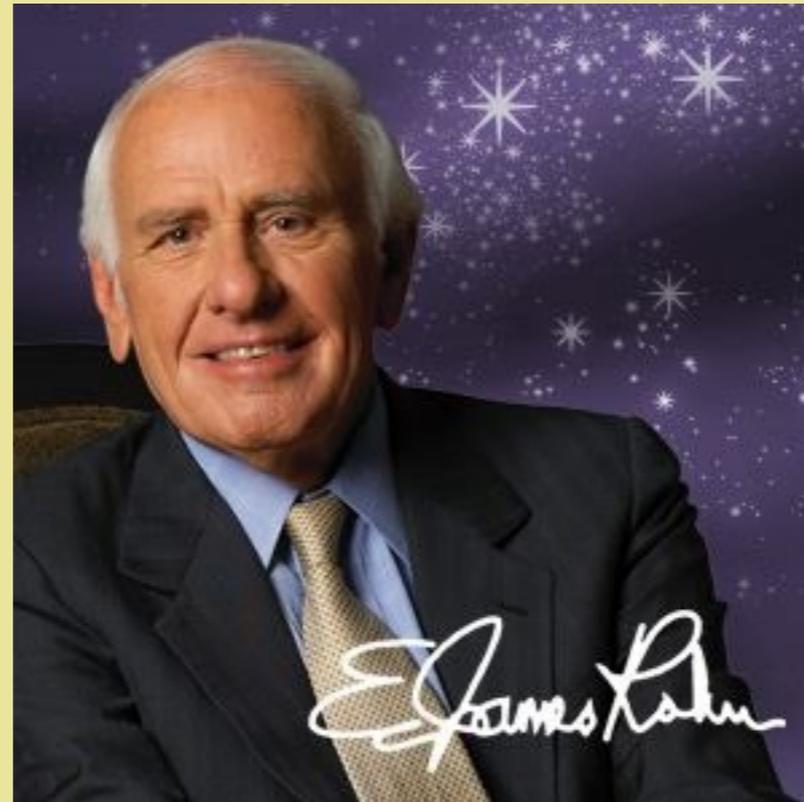
Wenn du von “Go Pro 2014” in Las Vegas zurückkommen wirst, wird dich deine Gruppe nicht mehr wiedererkennen. Sie werden sagen: eine Führungskraft ist zurück nach Hause gekommen!”



YOUNG LIVING ESSENTIAL OILS

TEAM OETQ 1. ARBEITSKREIS DEUTSCHLAND 2014 BERLIN, 11./12. JANUAR 2014

Persönlichkeitsentwicklung III



“SET A GOAL TO BECOME A MILLIONAIRE, FOR THE SAKE OF WHAT YOU HAVE TO BECOME TO BECOME A MILLIONAIRE”

- JIM ROHN

“SETZ DIR DAS ZIEL, ZUM MILLIONÄR ZU WERDEN. WEGEN DEM, ZU WAS DU WERDEN MUSST, UM ZUM MILLIONÄR WERDEN ZU KÖNNEN!”

- JIM ROHN



YOUNG LIVING ESSENTIAL OILS



TEAM OETO
2. ARBEITSKREIS DEUTSCHLAND 2014
IN MÜNCHEN, 12./13. JULI 2014

VIELEN DANK UND VIEL ERFOLG!