

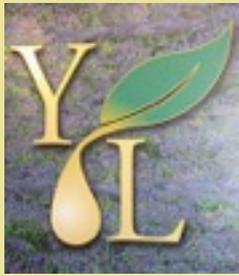


# YOUNG LIVING ESSENTIAL OILS



TEAM OETO  
3. ARBEITSKREIS DEUTSCHLAND  
FRANKFURT, 28/29. SEPTEMBER 2013

HERZLICH WILLKOMMEN!



# YOUNG LIVING ESSENTIAL OILS

TEAM OETQ 3. ARBEITSKREIS DEUTSCHLAND 2013 FRANKFURT, 28./29. SEPTEMBER 2013

## Geschäftstraining I



**Samstag, 11.15h - 11.45h**

### **Wie erstelle ich einen vollständigen Kreislauf des Network Marketing?**

*Analysiere die sieben Schritte, und gib dir in jedem der Schritte eine eigene Bewertung zwischen 1 - 10: in den Feldern, in denen deine Eigenbewertung unter 7 liegt solltest du unbedingt Training suchen!*

# Geschäftstraining I

1.  
**Finden**  
Menschen  
Interessenten  
Kontakte

2.  
**Einladen**  
Menschen Interessenten  
Kontakte  
Zur Entscheidung, zu kommen  
hinführen

3.  
**Präsentieren**  
Produkte  
Dienstleistung  
Geschäftsmöglichkeit

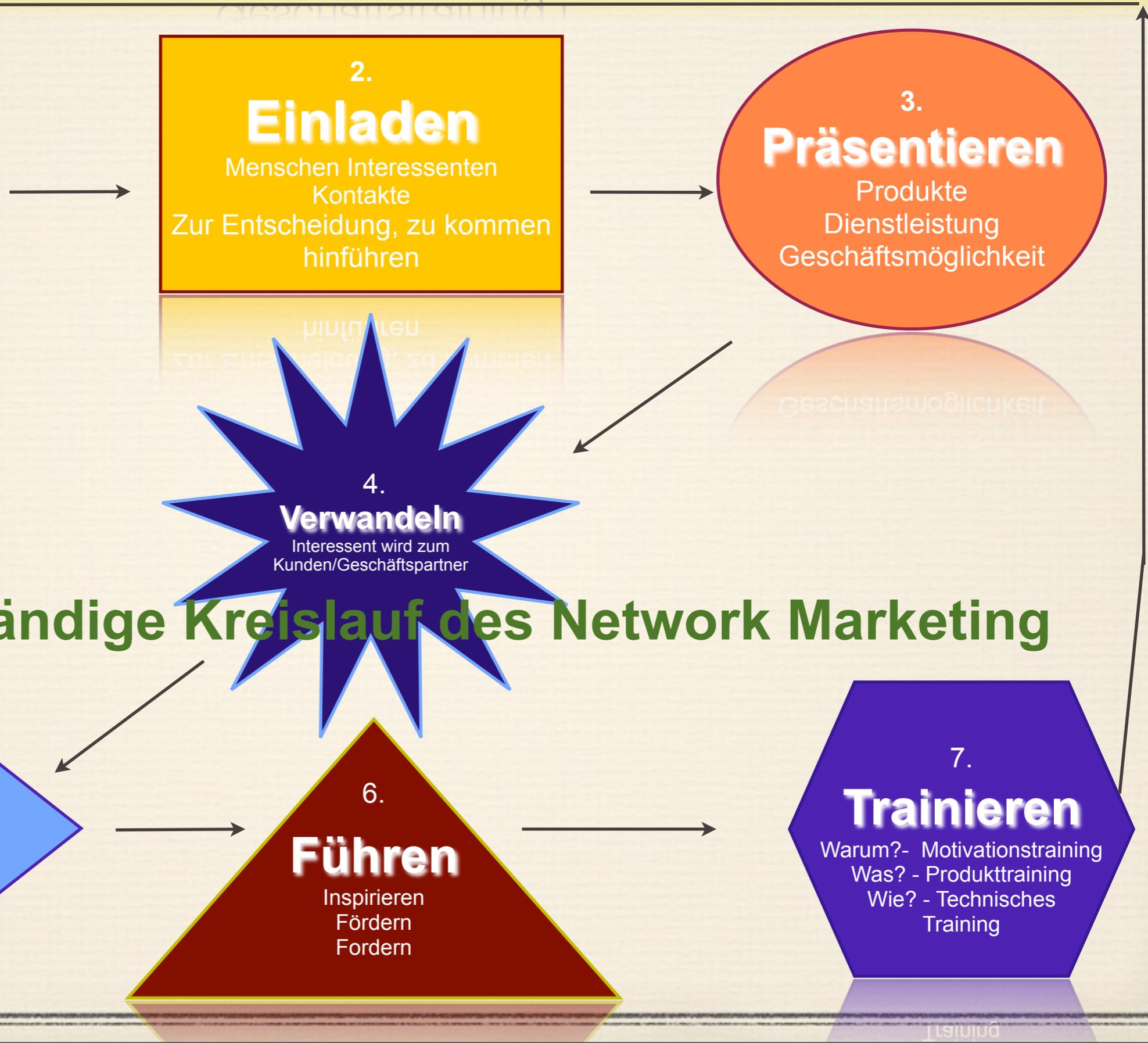
4.  
**Verwandeln**  
Interessent wird zum  
Kunden/Geschäftspartner

5.  
**Definieren**  
Strategie  
Ziele

6.  
**Führen**  
Inspirieren  
Fördern  
Fordern

7.  
**Trainieren**  
Warum?- Motivationstraining  
Was?- Produktraining  
Wie?- Technisches  
Training

## Der vollständige Kreislauf des Network Marketing





# YOUNG LIVING ESSENTIAL OILS

TEAM OETQ 3. ARBEITSKREIS DEUTSCHLAND 2013 FRANKFURT, 28./29. SEPTEMBER 2013

## Geschäftstraining II



**Samstag, 11.45h - 12.30h**

**Die Bedeutung von Produkttraining, Persönlichkeitsentwicklung und technischen Fähigkeiten - was wird wann wie trainiert?**

*Der richtige Einsatz von Produkttraining, Motivationstraining und Technischem Training ergibt die Entwicklung zu einer soliden, nachhaltigen Network Marketing Organisation, die echtes residuales Einkommen ermöglicht.*



# YOUNG LIVING ESSENTIAL OILS

TEAM OETQ 3. ARBEITSKREIS DEUTSCHLAND 2013 FRANKFURT, 28./29. SEPTEMBER 2013



**Mittagspause 12.30h - 13.30h**



## Geschäftstraining III

**Samstag, 13.30h - 14.10h**

**Erarbeite** deine

- demographischen Daten
- psychographischen Daten
- dein Mission Statement
- dein USP
- dein Produkt/Serviceversprechen

**Ziel dieser Selbstdefinition ist es, “magnetisch” zu werden. Erst durch eine klare Positionierung wirst du jene Menschen anziehen können, die “zu dir passen”, die genau dich gesucht haben, mit denen du Freude hast, und noch wichtiger: die mit dir Freude haben.**

**Dieser Schritt ist der erste Schritt zum magnetischen Network Marketing.**



# YOUNG LIVING ESSENTIAL OILS

TEAM OETQ 3. ARBEITSKREIS DEUTSCHLAND 2013 FRANKFURT, 28./29. SEPTEMBER 2013

## Geschäftstraining IV



**Samstag, 14.15h - 14.55h**

## 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 3. ARBEITSKREIS DEUTSCHLAND 2013 FRANKFURT, 28./29. SEPTEMBER 2013

Produkttraining I

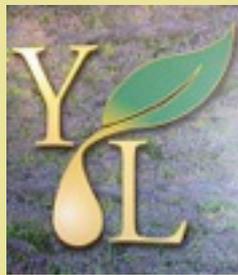


**Samstag, 15.00h - 15.45h**

## **Idaho Blue Spruce**

Emotionale Klärung und Harmonisierung mit dem Heiligen Baum Nordamerikas

**mit  
Eila Büche**



# YOUNG LIVING ESSENTIAL OILS

TEAM OETQ 3. ARBEITSKREIS DEUTSCHLAND 2013 FRANKFURT, 28./29. SEPTEMBER 2013

## Geschäftstraining V



**Samstag, 16.00h - 16.30h**

# Messetraining 1

## **No Excuses!**

Sätze wie *“Es war so schönes Wetter, da kam niemand!”* - *“Unser Stand war so versteckt, da hat uns niemand gefunden!”* - *“Der Veranstalter hat zu wenig Werbung gemacht, deshalb kamen keine Leute”* etc. zählen nicht bzw. helfen dir nicht weiter.

Es gibt immer Möglichkeiten, eine Messe zu einem Erfolg werden zu lassen.

**1.) Lächeln, aufmunternd nicken, dann aktiv die Besucher ansprechen.**

**2.) Viel Action am Stand: Diffuser, Duft, Massageanwendungen, grosser Andrang am Stand (wie?)**

**3.) Wenn wirklich wenig los, alle anderen Messestände besuchen** - die Aussteller sind selbst Geschäftstreibende und suchen oft nach zusätzlichen Geschäftsmöglichkeiten



# YOUNG LIVING ESSENTIAL OILS

TEAM OETQ 3. ARBEITSKREIS DEUTSCHLAND 2013 FRANKFURT, 28./29. SEPTEMBER 2013

## Geschäftstraining V



## Messestrategien

- 1.) nur Produkte ausstellen und verkaufen => erzeugt nur Kunden**
- 2.) Produkte ausstellen und an der Messe verkaufen mit Hinweis, daß die Produkte “refinanziert werden können”** - die Refinanzierungsmöglichkeit wird in einem persönlichen Treffen/Skypegespräch/Telefonat nach der Messe vorgestellt: Fast Start Bonus. Dies bringt schon zu einem guten Teil Geld zurück. Ist der Interessent dann daran interessiert, noch mehr Geld zu verdienen kann das Geschäftsmodell vorgestellt werden.
- 3.) nur Geschäftsmöglichkeit vorstellen** (sinnvoll bei rekrutierungsstarken Firmen; bei produktstarken Firmen wie Young Living nicht anwendbar)

## Welche Messe?

- 1.) Konsumgütermesse:** gross, teuer, teure Stände, in grossen Städten; Messebesucher gestresst, wenig Zeit, wollen alles sehen, sind meist am schnellen Schnäpchen interessiert, kaum Möglichkeit zu tieferen Gesprächen; oberflächliche, kühlere Atmosphäre
- 2.) Lokalmessen, Hausmessen, Esoterik- und Gesundheitsmessen:** in kleineren Städten, Stadtteilen oder auf dem Dorf; kostengünstig, unkompliziert, kürzere Anreise, weniger Standbaukosten, Zielgruppe leichter erreichbar, mehr Interesse, mehr Zeit zu Gesprächen, offener, wärmere Atmosphäre



# YOUNG LIVING ESSENTIAL OILS

TEAM OETQ 3. ARBEITSKREIS DEUTSCHLAND 2013 FRANKFURT, 28./29. SEPTEMBER 2013

## Geschäftstraining V



**Samstag, 16.45h - 17.45h**

# Messetraining 1

## Stationsbetrieb

**Station 1 und 2: links und rechts vor dem Messestand:** Erstkontakt, Eröffnungsgespräch, Warenproben

**Station 3: im Messestand, sitzend auf den 2 Stühlen:** Vertiefungsgespräch, tiefergehende Warenproben, Einschreibung

## Fragen an Messebesucher

### **Station 1 oder Station 2:**

“Was wäre für Sie interessant? Es gibt Öle die kräftigen, Öle die erfrischen, Öle die harmonisieren, Öle die beruhigen, Öle, das Selbstvertrauen fördern, Öle, die die Gesundheit unterstützen, Öle die Schmerzen lindern, Öle die spirituelle Wirkung haben, Öle, die schützen oder auch einfach Öle die happy machen!”

*(Ideal: pro Person 3 von diesen auswählen lassen, dann das jeweilige Öle präsentieren und verkosten)*

“Was haben Sie gespürt?

Fühlen Sie doch etwas in sich hinein. Was fühlt sich anders an wie vorher?”

**Station 3:** “Sie werden ja noch einige Zeit auf den Füßen sein. Darf ich Ihnen etwas zur Stärkung Ihrer Füße anbieten?” ( Valor Anwendung oder andere spezieller Ölewendung z.B. Emotionale Klärung, um die Person im Stand im Sitzen weiterzubetreuen)



# YOUNG LIVING ESSENTIAL OILS

TEAM OETQ 3. ARBEITSKREIS DEUTSCHLAND 2013 FRANKFURT, 28./29. SEPTEMBER 2013

## Geschäftstraining V



**Samstag, 16.45h - 17.45h**

# Messetraining 1

Wer fragt führt!

Kurze Antwort, lächeln, wieder fragen.

### **Deine Aufgabe:**

Wer kauft etwas damit es ihm schlechter geht? Jeder Mensch will, dass es ihm besser geht, wenn er etwas kauft. So geht es dir, und so geht es jedem anderen Menschen. Du hast dir sicher noch nie etwas gekauft mit dem Vorsatz, daß es dir nachher schlechter geht!

Wenn ich die Person reden lasse, gebe ich ihr nicht viel Service. Die Person erzählt nur, was sie eh schon weiß (viele Person reden nur, um sich zu beweisen, lernen jedoch dabei nichts Neues). Wenn ich intelligente Fragen stelle, erfahre ich erstens mehr über die Person, zweitens kann ich sie dahin führen, zu lernen. Und das ist ja meine Aufgabe, die Person weiterzubringen, der Person einen Vorteil zu verschaffen, das Leben der Person zu verbessern helfen!

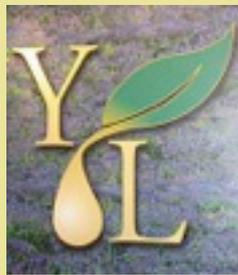
### **Sinn der Gesprächsführung am Messestand**

Mehr Informationen geben => dadurch Bekanntheit schaffen => der Interessent bekommt dadurch mehr Verständnis => der Interessent beginnt es zu mögen => die wiederholten Warenproben/Verkostungen führen zu mehr Vertrauen => das Vertrauen führt zu Kauf/Einschreibung.

**Der Sinn jeden Kontaktes ist der nächste Kontakt.**

**Der Sinn jedes Follow Up ist der nächste Follow Up.**

**Der Sinn jeder Präsentation ist die nächste Präsentation.**



# YOUNG LIVING ESSENTIAL OILS

TEAM OETQ 3. ARBEITSKREIS DEUTSCHLAND 2013 FRANKFURT, 28./29. SEPTEMBER 2013

## Geschäftstraining V



### MESSETISCHAUFBAU

#### Vordere Reihe

#### Ölekollektionen/Spezialthema (von links nach rechts):

Raindrop - Golden Touch I/II - Everyday Oils/Essential 7 – Feelings – Seventh Heaven – Bibelöle – Spezialthema (z.B. Slique Kur)

#### Raindrop (von links nach rechts):

Oregano – Thymian – Basilikum – Zypresse – Wintergrün – Majoran – Aroma Siez – Pfefferminze – Valor

#### Golden Touch I/II (von links nach rechts):

Endoflex – DiGize – Melrose – Thieves – JuvaFlex – Raven – R.C. - Aroma Life – Relieve It – M-Grain – Clarity – Mister – Dragon Time – Gentle Baby

#### Everyday Oils/Essential 7

Joy – Purification – Peace & Calming – PanAway - Zitrone – Pfefferminze – Lavendel – Weihrauch – Thieves – Valor

#### Feelings

Valor – Harmony – Forgiveness – Present Time – Release – Inner Child

#### Seventh Heaven

White Angelica – Awaken – Gathering – Inspiration - Humility – Sacred Mountain - Dream Catcher

#### Bibelöle

Sandelholz – Cassia – Zedernholz – Zypresse – Weihrauch – Myrrhe – Galbanum – Hyssop – Myrthe – Onycha – Cistus – Narde

#### Spezialthema (alternativ):

Slique Kur (von links nach rechts): Power Meal/NingXia Red(hinten) – Slique Essence (vorne) – Slique Tee (vorne) – Detoxyme/Essentialzyme-4 (hinten)

#### ART Orchidee (von links nach rechts)

ART Beauty Maske/ART Creme Mask/ART Renewal Serum (vorne mittig)

### Prospekte vorne bei den jeweiligen Produktgruppen

#### Hintere Reihe

Bücher/Ölesetspackungen/Nahrungsergänzungen/Schönheitspflege

#### Im Background

Interessentenlisten/Produktkatalog/Verkaufsöle etc.



# YOUNG LIVING ESSENTIAL OILS

TEAM OETQ 3. ARBEITSKREIS DEUTSCHLAND 2013 FRANKFURT, 28./29. SEPTEMBER 2013

## Geschäftstraining VI



**Sonntag, 09.00h - 09.30h**

**Weitere Tipps zum Erstellen des vollständigen Kreislauf des Network Marketing**

# Geschäftstraining I

1.  
**Finden**  
Menschen  
Interessenten  
Kontakte

2.  
**Einladen**  
Menschen  
Interessenten  
Kontakte

3.  
**Präsentieren**  
Produkte  
Dienstleistung  
Geschäftsmöglichkeit

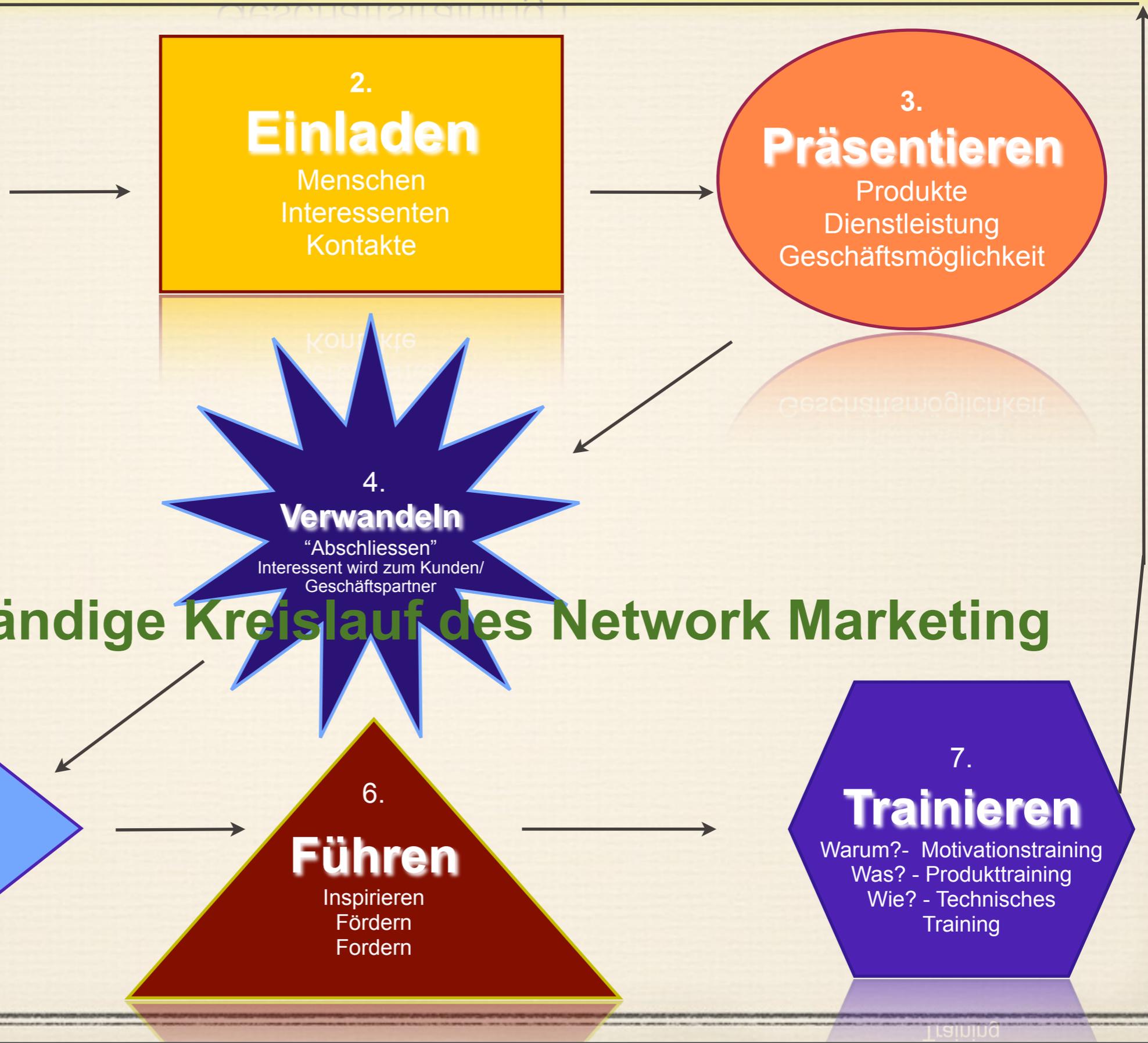
4.  
**Verwandeln**  
"Abschliessen"  
Interessent wird zum Kunden/  
Geschäftspartner

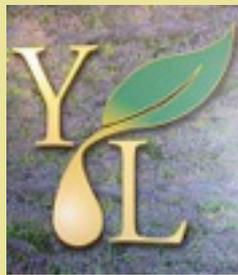
5.  
**Definieren**  
Strategie  
Ziele

6.  
**Führen**  
Inspirieren  
Fördern  
Fordern

7.  
**Trainieren**  
Warum?- Motivationstraining  
Was?- Produkttraining  
Wie?- Technisches  
Training

## Der vollständige Kreislauf des Network Marketing





# YOUNG LIVING ESSENTIAL OILS

TEAM OETQ 3. ARBEITSKREIS DEUTSCHLAND 2013 FRANKFURT, 28./29. SEPTEMBER 2013

## Geschäftsentwicklung VII



**Sonntag, 9.30h - 10.10h**

### **Dein ideales Kundenprofil und Zielmarktprofil und wie du magnetisch Kunden und Distributoren anziehen kannst.**

Ziel dieser Definitionen ist es, magnetisch genau jene Personen anzuziehen, die zu dir “passen”, Erst durch eine klare Zielvorstellung wirst du jene Menschen anziehen können, mit denen du Freude hast, und noch wichtiger: die mit dir Freude haben. Diese positive beiderseitige Verbindung ist ausschlaggebend dafür, daß du immer im Interesse der jeweiligen Person arbeiten wirst können. Denn darum geht es: diene immer dem Vorteil der jeweiligen Person, ob Interessent, Kunde oder Geschäftspartner. Dann wirst du ein nachhaltiges Geschäft aufbauen können.

Die “richtigen” Personen wirst du nur dort finden, wo sie sich befinden. Deshalb ist es weiters wichtig, gezielt den richtigen Markt anzupeilen.

Dieser Schritt ist der zweite Schritt zum magnetischen Network Marketing.



# YOUNG LIVING ESSENTIAL OILS

TEAM OETQ 3. ARBEITSKREIS DEUTSCHLAND 2013 FRANKFURT, 28./29. SEPTEMBER 2013

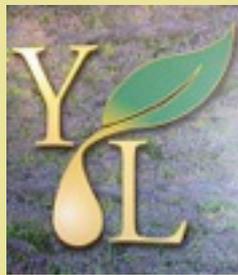
## Geschäftsentwicklung VIII



**Sonntag, 10.15h - 10.55h**

## Hot Seat 2

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



# YOUNG LIVING ESSENTIAL OILS

TEAM OETQ 3. ARBEITSKREIS DEUTSCHLAND 2013 FRANKFURT, 28./29. SEPTEMBER 2013

## Geschäftsentwicklung IX



**Sonntag, 11.00h - 12.30h:**

### **Messtraining 2: Messeordnung**

#### **5 Ordnungen auf einer Messe**

##### **1.) Ordnung in der Messevorbereitung:**

- Organisation der Räume für Seminare am Abend in der Messestadt**
- Einladung der bestehenden Kontakte in der jeweiligen Stadt zur Messe sowie zu den Seminaren im Umfeld der Messe (Mailblast - 2 Wochen zuvor, - eine Woche zuvor, - einen Tag zuvor)**
- Erstellung der Flyer für Seminare und für Vorträge an der Messe selbst – wenn möglich Verteilung der Flyer 2 Wochen vor Messe in der ganzen Stadt, sodaß auch so Neukontakte gefunden werden.**

**2.) Ordnung am Messestand** (Fläschchen wieder zurück an ihren Platz, nach jedem Interessierten Messestand aufräumen) - ein schöner, aufgeräumter Messestand zieht an, hat Klarheit und erleichtert Präsentationen. 1 - 2 - 3 Stationensystem! (1.Station: Empfang 2.Station: Empfang 3.Station: tieferes Gespräch im Inneren des Messestandes) - wichtig ist hier, die Fläche vor dem Messestand immer wieder freimachen, sodaß neue Leute wieder Platz haben direkt vor dem Messtisch (Räume beachten und dynamisch verwenden!)

**3.) Ordnung im Anlegen der Kontakte** (Kontaktliste): - unaufdringlich beaufsichtigen, daß E-mail leserlich ist, wenn [web.de](http://web.de) fragen, ob alternative E-mail Adresse vorhanden) - während die Person sich in die Liste einträgt von der Seite her freundlich fragen: "Haben Sie auch eine Telefonnummer? Könnten Sie bitte diese auch dazuschreiben?" Weiters: bei jeder Person zwei Ansprechpunkte notieren, über die man gesprochen hat, Interessen, welche Öle interessiert, welche Öle gekauft - diese hilft dann bei der Nachbetreuung. Ordnung im Kontaktgespräch bedeutet auch, während des Messegesprächs bereits die telefonische Nachbetreuung vorzubereiten (ein, zwei Gesprächspunkte bereits geistig notieren).

Fragen! Die Leute kommen oft in den Fluß, wenn sie über sich selbst reden können, dann ist die Nachbetreuung nicht tote Hose. Zuhören, zuhören, zuhören. Wenn's wieder stockt, wieder fragen.



# YOUNG LIVING ESSENTIAL OILS

TEAM OETQ 3. ARBEITSKREIS DEUTSCHLAND 2013 FRANKFURT, 28./29. SEPTEMBER 2013

## Geschäftsentwicklung IX



**Sonntag, 11.00h - 12.30h:**

### **Messtraining 2: Messeordnung**

**4.) Ordnung in der Abrechnung (Verkäufe):** sollte sofort am Sonntag abend knapp vor Abbau des Messtisches erfolgen, sodaß alle Teilnehmer bereits ausbezahlt werden können/Geld für die Produkte sofort an die Eigentümer der Produkte (z.B. Verein) geht.

**5.) Ordnung in der Nachbearbeitung:** telefonischen Kontakt innerhalb der ersten 72 Stunden aufnehmen. Ideal ist innerhalb von 24-48 Stunden!!! Das Gespräch vom Messtisch zwanglos fortsetzen (gemütlich/interessiert/fasziniert/spannend etc.), sodaß das Feeling einer Kontinuität entsteht. Sehr hilfreich: Namen, Interessen, Probleme etc des jeweiligen Interessenten parat haben.

WICHTIG: das Thema der Nachbetreuung ergibt sich schon aus dem Messegespräch. Es kann sich sogar eine Serie von Telefonaten daraus ergeben, eine gute Bekanntschaft kann entstehen. Auch nachfragen, ob die E-Mails angekommen sind - das ist ein wichtiger Anknüpfungspunkt. Was kann ich anbieten? Folgetermine in der Stadt, Seminare? Einsatz des Interessentenprofils: dieses wird bereits an der Messe für jede einzelne Person angelegt und dient dann als Grundlage für die telefonische Nachbetreuung. Weiteres Ziel der telefonischen Nachbetreuung: das Interessentenprofil so weit wie möglich zu vervollständigen! Fragen! Fragen! Fragen! Die Leute kommen oft in den Fluß, wenn sie über sich selbst reden können, dann ist die Nachbetreuung nicht tote Hose. Zuhören, zuhören, zuhören. Wenn's wieder stockt, wieder fragen.

### **GENERELL**

**Ordnung in der Gesamtkoordination:** die Messeleiterin/Messeleiter sind die Führungskräfte, nichts an ihnen vorbei veranlassen. Die Messeleiter stehen direkt mit Team OETQ in Verbindung - es gibt Gründe, warum bestimmte Leute eingeladen werden, an der Messe teilzunehmen. Ziel ist eine gerechte Verteilung für alle Aussteller im OETQ-Team. Nicht selber irgendwelche Leute zur Messe mitbringen sondern absprechen - wen, wann (an welchem Tag), mit welcher Zielsetzung. Weiteres Ziel: Ausbildung unserer Downline für weitere Messen, sodaß diese irgendwann selbstständig Messen machen kann. Dies erzeugt Langlebigkeit in der Organisation – Linien treiben, in jeder Linie solange, bis der nächste Leader aufgetaucht ist! Mit diesem nächsten Leader wieder Messtraining geben und dann bei Messen einsetzen!!!



# YOUNG LIVING ESSENTIAL OILS

TEAM OETQ 3. ARBEITSKREIS DEUTSCHLAND 2013 FRANKFURT, 28./29. SEPTEMBER 2013



**Mittagspause 12.30h - 13.30h**



# YOUNG LIVING ESSENTIAL OILS

TEAM OETQ 3. ARBEITSKREIS DEUTSCHLAND 2013 FRANKFURT, 28./29. SEPTEMBER 2013

## Geschäftsentwicklung X



**Sonntag, 13.30h - 14.30h**

**Neuigkeiten aus St. Maries, Idaho  
Orange/Limette und viele andere Tipps**

von

**Antje Lüdemann**

und

**Dhanya Lesmann**



# YOUNG LIVING ESSENTIAL OILS

TEAM OETQ 3. ARBEITSKREIS DEUTSCHLAND 2013 FRANKFURT, 28./29. SEPTEMBER 2013

## Geschäftsentwicklung X



**Sonntag, 14.45h - 15.45h**

## Empfehlungen

### Sich Empfehlungen geben lassen

#### 1.) Wille es zu 100%

Es werden dir oft schon Empfehlungen gegeben ohne dass du danach fragst

#### 2.) Erstelle Rapport

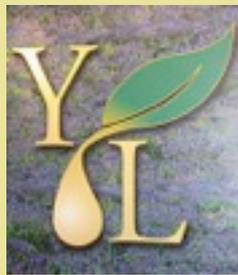
Direkter Augenkontakt; Lächeln; Nicken (Micro-Movements); fühle dich in das Herz der anderen Person ein; atme für mindestens sieben Atemzüge synchron mit der anderen Person, ohne daß die Person es bemerkt

#### 3.) Halte freundliche Konversation

Wichtig, wie in allen Fällen von Konversation, ist es, die Person zu animieren, über sich selbst zu sprechen: über Hobbies, die ihr Freude machen; über ihren Beruf; über ihre Freunde und Kollegen. Entscheidend ist, daß die Person über etwas Positives spricht, was ihr Freude macht - du lernst sie dadurch besser kennen und sie lernt dich im Kontext von positiven Emotionen "kennen".

#### Fragen:

"Welches Ihrer Hobbies macht Ihnen am meisten Spass?" - "Da haben Sie sicher schon viel erlebt, oder?" - "Erzählen Sie mir mehr!" - "Machen Sie den Sport ganze alleine?" (wenn es ein Einzelsport ist) - "Da haben Sie sicher einige gute Freunde?!" (wenn es ein Teamsport ist)



# YOUNG LIVING ESSENTIAL OILS

TEAM OETQ 3. ARBEITSKREIS DEUTSCHLAND 2013 FRANKFURT, 28./29. SEPTEMBER 2013

## Geschäftsentwicklung X



### **Empfehlungstraining: wie hole ich Empfehlungen ein, wie setze ich sie um?**

#### **3.) Halte freundliche Konversation**

##### **Fragen:**

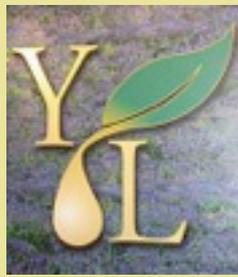
“Was macht Ihnen an Ihrer Arbeit am meisten Freude?” - “Was waren Ihre grössten Erfolge bis jetzt?” - “Schaffen Sie das alles alleine oder haben sie ein paar Schlüsselpersonen, mit denen Sie arbeiten?” - “Im Laufe Ihrer Laufbahn haben Sie sicher einiges erlebt. Was war Ihr lustigstes Erlebnis im Rahmen Ihrer Arbeit?” -

“Was glauben Sie, wie wird sich diese Branche weiter entwickeln?” - “Sie haben ja da schon einige technische Wandel im Laufe der Zeit erlebt - was ist heute besser als früher?”

##### **Empfehlungsangebot:**

“Ich habe selbst immer wieder mit vielen Menschen zu tun - woran würde ich erkennen, dass jemand an Ihrem Angebot interessiert sein würde, sodaß ich diese Person Ihnen weiterempfehlen kann?”

**4.) Wenn du gefragt wirst, sprich über deine eigene Tätigkeit** - dies kann auch die Brücke sein, daß du nach Empfehlungen für dich fragst.



# YOUNG LIVING ESSENTIAL OILS

TEAM OETQ 3. ARBEITSKREIS DEUTSCHLAND 2013 FRANKFURT, 28./29. SEPTEMBER 2013

## Geschäftsentwicklung X



### 5.) Frage nach Empfehlungen

“Ich bin gerade dabei, mir ein Geschäft durch Empfehlungen aufzubauen - kennen Sie jemanden, der an alternativer Gesundheit/an Wellness Interesse haben könnte?”

“Wer von Ihren Bekannten könnte Freude haben, mehr Frische, Leichtigkeit und Harmonie in sein/ihr Leben zu bringen?”

“Kennen Sie jemanden, der ätherische Öle gut gebrauchen könnte? Jemand, der immer wieder Kopfschmerzen hat, oder abgespannt ist, oder keine Energie hat?”

**Meist fällt den Empfehlungsgebern auf Anhieb niemand ein - deine Aufgabe ist es dann, Denkanstöße zu geben.**

Etwa: “Gibt es jemanden unter Ihren Berufskollegen, der immer wieder Depressionen hat/Kopfschmerzen/Energieprobleme hat?”

Von ihren Lauffreunden/von ihren Mitmusikern/aus ihrer Familie/in ihrem Yogastudio/ihren Golfkollegen/ihren Nachbarn.

**WICHTIG: verwende immer Konjunktiv, sodaß kein Druck entsteht.** Siehst du Unbehaglichkeit im Ausdruck deines Empfehlungsgebers versichere ihn, daß du die Kontakte sehr respektvoll und zurückhaltend ansprechen wirst. Wenn die Person keine Kontakte geben möchte, schwenke um und bedanke dich für die Ehrlichkeit, keine Kontakte geben zu wollen. Das Interessante: durch dieses höfliche, umsichtige Verhalten kann es durchaus geschehen, daß du einige Tage später doch von der Person Kontakte bekommst, denn jedesmal, wenn dein Empfehlungsgeber Menschen trifft, für die sich dein Angebot eignen würde, muß dein Empfehlungsgeber an dich und deine Produkte kennen.



# YOUNG LIVING ESSENTIAL OILS

TEAM OETQ\_ 3. ARBEITSKREIS DEUTSCHLAND 2013 FRANKFURT, 28./29. SEPTEMBER 2013

## Geschäftsentwicklung X



### Wie setzt du Empfehlungen um?

**Rufe die Person, die dir empfohlen wurde zeitnah an. Beginne mit**

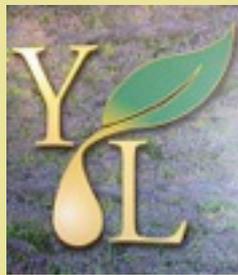
“Guten Tag, hier ist DEIN NAME. Sie kennen mich nicht, doch wir haben einen gemeinsamen Bekannten, SEIN NAME. Als wir uns gestern trafen und über DAS ANGEBOT (nicht direkt formuliert sondern: über Wellness/über ätherische Öle/über Gesundheit) sprachen, da fiel ihr Name, und SEIN NAME (Empfehlungsgeber) meinte, das könnte von für sie von Interesse sein.” - “Ich bin nicht sicher, ob sie wirklich daran interessiert wären, doch wäre ich bereit, es ihnen zu zeigen, da SEIN NAME (Empfehlungsgeber) sicher war, daß dies für sie interessant wäre.”

**WICHTIG: immer im Konjunktiv deine Absicht formulieren, wodurch du signalisierst, daß du nicht aufdringlich sein würdest. Die Sicherheit des Empfehlungsgebers, daß es für den Interessenten interessant sein könnte, betonen.**

“Ich bin selbst im Moment zeitlich sehr gefordert, deshalb könnte ich nur 15 Minuten mit ihnen verbringen - wann wäre es Ihnen recht: morgen mittag oder Dienstag mittag/morgen abend oder Dienstag abend?”

**Der Hinweis auf die zeitliche Kürze des Treffens versichert den Interessenten**, daß es keine endlose, unangenehme Geschichte werden würde, aus der er nicht mehr herauskommt. **Die Frage, die Alternativen vorschlägt (heute oder morgen) führt dazu, dass eine der zwei Alternativen gewählt wird.** Es ist keine Frage nach: “Treffen wir es uns, ja oder nein?” - was dazu führen könnte, daß die Person sagt: “Nein!”

Zum Beginn des Treffens mit dem neuen Interessenten betone, daß du nur kurz Zeit hast. Dann sprich kurz über deinen Empfehlungsgeber (euren gemeinsamen Bekannten), und wie sehr du ihn schätzt. Dann komme zum eigentliche Thema.



# YOUNG LIVING ESSENTIAL OILS

TEAM OETQ 3. ARBEITSKREIS DEUTSCHLAND 2013 FRANKFURT, 28./29. SEPTEMBER 2013

## Geschäftsentwicklung X



**Sonntag, 16.00 - 17.00h**

## **Linien treiben: der Weg von nur wenigen (oder einem einzigen!) Erstkontakten zu einer Tausende Personen umfassenden Organisation**

### **Linien treiben - wie funktioniert das?**

Frage deinen Kontakt, wen er kennt der auch an deinem Angebot (an den Ölen) interessiert sein könnte. Da man die Öle nicht über das Internet riechen kann empfiehlt es sich, dass man sich persönlich mit den neuen Interessenten trifft, im Idealfall zu einem 3er Treffen: Du selbst, dein Kontakt und der Kontakt deines Kontaktes.

Vielleicht wird dein Kontakt sagen, dass er niemand kennt. Dann kannst du fragen ob er jemand kennt der z.B.:

- Oft Kopfschmerzen hat
- An Energieproblemen leidet
- An Depression leidet
- Immer wieder Sportverletzungen hat
- Hautprobleme hat

Das Prinzip des Driving Lines funktioniert weil jeder Mensch grundsätzlich hilfsbereit ist und helfen möchte. Jeder Mensch möchte sich gerne interessant machen, jeder Mensch möchte grundsätzlich gerne seinen Freunden einen Gefallen erweisen. Und jede Person kennt Leute, die du selbst nicht kennst. Auf die oben beschriebene Weise können 3 bis 10 Kontakte gesammelt werden, die du (im Idealfall mit deinem Kontakt) kontaktierst und ein Treffen vereinbarst in dem du der Person die Öle oder Produkte vorstellen kannst, die spezifisch für sein Problem hilfreich sind. Z.B.:

- Pfefferminze, MGrain und Copaiba bei Kopfschmerzen
- EnR-Gee, Powermeal und Ninxia Red bei Energieproblemen
- Melissa, Joy und die Zitrusöle bei Depression
- Vetiver, Trauma Life, Ortho Sport und Majoran bei Sportsverletzungen
- Sandelholzcreme, Weihrauch, Lavendel und die Produkte zur inneren Reinigung für Hautprobleme

### **Wo schreibe ich nun diesen neuen Interessenten ein?**

Wenn mein neuer Kontakt den ursprünglichen Empfehlungsgeber kennt, schreibe ich ihn dort ein. Ansonsten schreibe ich meinen neuen Kontakt auf meiner Ersten Ebene ein:

Wenn z.B. Rudi (meine Downline) mir Klara (mir unbekannte Person) vorstellt, schreibe ich Klara, sofern Rudi damit einverstanden ist, unter Rudi. Wenn nun aber Rudi nichts mit dem Geschäft zu tun haben will, und Klara die Person über Rudi gar nicht kennt, dann kennt Klara nur eine Person im Network, und das bin ich. Deshalb muß ich in dem Fall Klara direkt unter mir einschreiben!

Auch wenn ich Klara über eine Linie, die von Rudi, seinen Freund Fritz, dessen Freundin Anna, deren Mutter Louisa und deren Bruder Hans führt, kennengelernt habe, und dies sich nicht einschreiben lassen wollen, schreibe ich Klara auf meiner Ersten Ebene ein und starte ein neues Bein.



# YOUNG LIVING ESSENTIAL OILS

TEAM OETQ 3. ARBEITSKREIS DEUTSCHLAND 2013 FRANKFURT, 28./29. SEPTEMBER 2013

## Geschäftsentwicklung X



**Wichtig: Wenn ich Klara unter Rudi einschreibe, schreibe ich IMMER beim Enroller mich selbst hin und beim Sponsor Rudi. Denn als Enroller bekomme ich den Faststartbonus und immerhin habe ich ja auch die Arbeit gemacht.**

### Was benötigst du, um erfolgreich zu sein?

#### Die Knackpunkte lauten:

1. Über die eigene Schwelle gehen/über den eigenen Schatten springen.
2. Immer im Interesse der anderen Person handeln
3. Aus Freude, Liebe und Begeisterung heraus agieren.

#### Haltungsprinzipien:

##### a) Bereit sein einen Einsatz zu geben: es wirklich wollen.

Dieses wirklich wollen spielt sich auf einer anhaftungslosen Eben ab. Wir wollen es wirklich, aber nicht zu unserem eigenen Wohle sondern ausschließlich zum wohle des anderen.

##### b) Immer im Interesse des anderen arbeiten und handeln. Keine Erwartungen an den anderen haben.

„Effortless – play like a Child“ – „Leicht – spielerisch wie ein Kind“!

Wenn ich selbst das Gefühl habe dem anderen etwas verticken oder andrehen zu wollen, merkt er das sofort und bekommt ebenfalls das Gefühl das ich ihm nur etwas verticken oder andrehen will. Mache ich es jedoch spielerisch steigt mein Gegenüber voll Freude ein und es funktioniert.

Hier ist es ganz ähnlich wie bei einem Bombenentschärfer: eine falsche Bewegung, ein falsches Kabel durchtrennen und die Bombe geht hoch und der Interessent ist kein Interessent mehr.

##### c) Erzwingen nichts! Sei voll Freude, Liebe und Begeisterung.

Sei ein Freund, habe immer das Beste deines Interessenten im Sinn. Sei aufrichtig, ehrlich und stelle immer die Interessen deines Gegenübers vor deine Eigenen. Lass die Person nicht fallen oder allein. Ohne penetrant zu sein gib ihr das Gefühl das du da bist, dass sie auf dich zählen kann. – spielerisch & leicht! Dann kommt die Freude, die Liebe, die Begeisterung bei dir und du kannst sie auf die andere Person übertragen.

Energie kommt durch Tun ins fließen. Manche Menschen haben Energieprobleme und denken sie können sowieso nichts bewirken.

#### Doch wenn du ins Tun kommst fängt automatisch auch die Energie an zu fließen:

je mehr du machst desto mehr machst du. Je weniger du machst desto weniger machst du.

Je positiver du bist desto positiver wird es. Je negativer du bist desto negativer wird es.

Es gilt, das Vorgenommene durchzuziehen no matter what – egal wie es einem geht, egal ob man müde, faul, lustlos,... ist. Was du dir einmal vorgenommen hast, ziehe es durch!!!

Sage niemals auswendig gelernte Sprüche auf. Kalkulation riechen Menschen 10m gegen den Wind. Protokolle wie der Drill von Tim Sales unbedingt auswendig lernen, sodass es ins Unterbewusste sinkt und dort subtil immer vorhanden ist. Doch niemals die Sätze 1:1 in einem Gespräch herunterleiern - denn dann wirkst du unauthentisch.



# YOUNG LIVING ESSENTIAL OILS

TEAM OETQ 3. ARBEITSKREIS DEUTSCHLAND 2013 FRANKFURT, 28./29. SEPTEMBER 2013

## Geschäftsentwicklung X



## TEAM OETQ - DRIVING LINES WETTBEWERB

**Beginn: Montag, 30. September, 00.00h**

**Ende: Sonntag, 6. Oktober, 24.00h**

**bzw. Sonntag, 6. April 2014, 24.00h\***

### WETTBEWERB 1

**Wer entlang einer einzigen Linie im angegebenen Zeitraum am meisten Ebenen tief einschreibt (also z.B. 5 Ebenen tief, 17 Ebenen tief oder 24 Ebenen tief), indem sie/er die Technik des Linien Treibens und der Empfehlungen verwendet, gewinnt ein Raindrop Set.**

*Voraussetzung: die eingeschriebenen Neudistributoren müssen innerhalb des Monats Oktober eine Bestellung machen, um zum Wettbewerb zu zählen.*

### WETTBEWERB 2

**Wer entlang von drei Linien im angegebenen Zeitraum am meisten neue Distributoren einschreibt (also z.B. 9 neue Distributoren in drei Linien, 16 neue Distributoren oder 27 neue Distributoren), indem sie/er die Technik des Linien Treibens und der Empfehlungen verwendet, gewinnt ein Feelings Set.**

*Voraussetzungen: die eingeschriebenen Neudistributoren müssen innerhalb des Monats Oktober eine Bestellung machen, und in jeder Linie müssen mindestens zwei Ebenen tief neue Distributoren eingeschrieben sein, um zum Wettbewerb zu zählen.*

### WETTBEWERB 3\*

**Wer innerhalb des Zeitraums vom 30. September, 00.00h bis 6. April, 24.00h am meisten Führungskräfte (also eine, fünf oder neun) einschreibt, die ihrerseits bis 6. April mindestens 20 Distributoren selbst eingeschrieben haben, gewinnt ein Bibelöle-Set.**

**Um am Wettbewerb teilzunehmen, teile bitte deine Teilnahme per E-Mail an [office@oetq.net](mailto:office@oetq.net) mit. Teilnahmeberechtigt sind alle Distributoren des Team OETQ. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.**

*Das Tolle an diesem Wettbewerb: egal, ob jemand einen der Preise gewinnt oder nicht, allein durch die Teilnahme gewinnt jeder (und wird es bei der Kommissionsauszahlung durch YL einen Monat später finanziell spüren!)*



# YOUNG LIVING ESSENTIAL OILS



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

VIELEN DANK UND VIEL ERFOLG!