



# Das Team OETQ Trainingskonzept



## Die 3 Bereiche, die es zu meistern gilt

### 1. Produktwissen 2. Persönlichkeitsentwicklung 3. Technische Kompetenzen

**Produkttraining** - *know what* – durch Öleabende, Kompetenzgruppen, YL-Webinare und YL-Conventions

**Inspirationstraining** - *know why* – durch Arbeitskreis Deutschland, Skype-Konferenzen, (OETQ)-Webinare, Eigenstudium zur Persönlichkeitsentwicklung und durch Mitgliedschaft in Mastermind-Gruppen

**Technisches Training** - *know how* – durch Arbeitskreis Deutschland, Trainings, Trainings-Webinare (OETQ)

*“Wenn ich zehn Stunden Zeit hätte, um einen Baum zu fällen, würde ich neun Stunden auf das Schärfen der Axt verwenden.”* - Abraham Lincoln

## Die 3 Gespräche, die es zu führen gilt

Unter den verschiedenen Gesprächen, die wir mit Interessenten/Geschäftspartnern führen sind drei, die explizit den 1.) Erstkontakt, 2.) die entscheidende Präsentation (ist nicht immer die erste Präsentation) und 3.) das Strategiegelgespräch darstellen. Diese drei Gespräche können innerhalb von drei, zehn oder mehr Gesprächen, die man mit der Person tatsächlich führt stattfinden. Wichtig: diese drei Gespräche sind die entscheidenden Gespräche, keines sollte ausgelassen werden.

**Erstgespräch** – bei Erstkontakt, kann und sollte dem Invite-Step entsprechen (EINLADEN)

**Präsentationsgespräch** – Präsentationen sind nicht nur Seminare oder WAH-Abende, sie können in der U-Bahn, auf der Reise oder in der Natur stattfinden. Präsentiert werden entweder a) die Produkte oder b) die Geschäftsidee. Diese beiden sollte man nicht vermischen. Kann der Präsentationsformel folgen oder auch eine spontanere, kürzere, zufällige Präsentation sein.

**Strategiegelgespräch** – Ziel dieses Gesprächs ist es, den Interessenten “abzuklopfen” auf sein Interesse am geschäftlichen Projekt, seine Motivation, sein Blockaden. Fragen nach der Lieblingstätigkeit, nach dem Lebensziel und nach dem Traumurlaub sind wichtige Instrumente im Strategiegelgespräch.

## Die 3 Tätigkeiten des Network Marketers

### EINLADEN – PRÄSENTIEREN – TRAINIEREN

Die Formeln für das erfolgreiche **Einladen** (Invite), **Präsentieren** (Present) und **Trainieren** (Train) von Tim Sales sind die Grundlage – sie definieren Network Marketing als Industrie. NM ist nicht Verkauf – es gibt eine Reihe erfolgreicher Network Marketer, die niemals verkauft haben und doch zu Millionären wurden. Alles, was sie getan haben, ist erfolgreich einzuladen, erfolgreich zu präsentieren und erfolgreich zu trainieren.

*„Erzähle mir und ich vergesse.  
Zeige mir und ich erinnere mich.  
Lass mich tun und ich verstehe!“*  
- Konfuzius