Gesprächsleitfaden zum Einladen potentieller Business-Partner / KundInnen

Damit Menschen sich ein eigenes Bild zum Thema Omega3 und Zellgesundheit machen können, um sich dann auch für das Produkt und Testkonzept zu entscheiden, dürfen wir sie EINLADEN, sich mehr Infos dazu anzuschauen. Es gibt natürlich auch manchmal Situationen, wo ein einfaches Gespräch schon ausreicht, um dem anderen die Wichtigkeit von Omega3 zu erklären und ihn als Kunden oder auch Partner zu gewinnen, doch ich persönlich bevorzuge die Arbeit mit Tools und lade Menschen gerne ein, sich über ein Tool selbst ein Bild zu machen. Warum?

1. Ich brauche selbst nicht die Expertin sein, die das Thema ausführlich und verständlich erklärt

2. Ich arbeite effizient und zeitsparend, wenn sich die Menschen über ein Tool (Vortrag, Patientenratgeber, Webinar) informieren und ich sie lediglich einlade

3. Ich arbeite duplizierbar, weil sich meine Teampartner zum Großteil auch viel leichter tun, zu einem Vortrag einzuladen, als das Thema selbst zu erklären

Ich nutze als Tool hauptsächlich die Vorträge und darf dir heute ein paar Inputs mitgeben, wie ich zu den Vorträgen einlade und aus Gästen dann Kunden und Partner werden

Vorbereitung:

- Kontaktliste – WEN könntest du zum nächsten Vortrag einladen? 😉
- Planung – WANN wirst du Menschen zum nächsten Vortrag einladen?
- Mindset – WIE wirst du Menschen einladen (in welcher Energie – als Chancengeber oder Bittsteller, bist du dir bewusst, dass du Menschen ein GESCHENK damit machen kannst und das Wissen um Omega3 sowie die ausreichende Nährstoffversorgung für eine gute Zellgesundheit **lebensverbessernd, lebensverlängernd oder sogar lebenserhaltend** für viele sein kann)?

1.) IMMER PERSÖNLICH Von Mensch zu Mensch (telefonisch, live), du schenkst dem anderen Zeit und Energie und ladest persönlich ein, es geht nicht um Nummern oder Provisionen sondern um ganz individuelle Menschen, denen du die Chance geben willst, ihre Gesundheit zu verbessern

2.) Beziehung herstellen und Interesse am Gegenüber

Wir kennen uns von … Sie wurden mir empfohlen … Wir sind gemeinsam in der Ausbildung xy gewesen … Wir haben gemeinsam die Schule besucht … Unsere Kinder spielen gemeinsam … Du gehörst zu meinen besten FreundInnen … Ich habe Sie schon öfter in diesem Geschäft gesehen … Dir sind die Werte xy ja auch wichtig, so wie mir …

Fragen stellen, HINHÖREN (dieser Punkt zieht sich durchs ganze Gespräch!), Bedarf erkennen, ein EHRLICHES Lob aussprechen!

Was machst du zurzeit? Wie geht's dir (beruflich, gesundheitlich, Hobbys, Familie, …)? Hast du dich eigentlich schon mal mit den Themen Omega3 und Zellgesundheit beschäftigt?

Du bist mir positiv in Erinnerung, weil … Du gehörst zu meinen besten FreundInnen weil … Deine Meinung ist mir besonders wichtig weil … ***Ich habe an dich gedacht weil …***

3.) Klarheit und Fokus

Ich rufe dich heute aus einem besonderen Grund an. / Ich spreche Sie aus einem ganz bestimmten Grund an.
Dann kommt DEIN Satz, deine Elevator Pitch, deine Story, ehrlich und authentisch, knackig und kurz!

Beispiele: Ich habe ein tolles Business gestartet und mir überlegt, mit wem ich von Herzen gerne zusammenarbeiten möchte und wer möglicherweise gut in dieses Team passt. Da hab ich an dich gedacht und damit du dir ein Bild über das Thema machen kannst, lade ich dich zu einem großartigen Vortrag ein, es geht um Omega3 und Zellgesundheit ein. („Du stehst auf meiner Liste." xD)

Ich habe kürzlich einen Vortrag über Omega3 und Zellgesundheit gehört, der meiner Meinung nach für alle Menschen so wertvoll ist, dass ich den einfach weiterempfehlen möchte und zu dem ich dich sehr gerne einlade.

Ich habe mich beruflich mehr mit den Themen Omega3 und Zellgesundheit beschäftigt und erkannt, dass diese für die Gesundheit eines jeden Menschen so wichtig sind und ich meinem Umfeld den Zugang zu diesem Wissen und einer hochwertigen Nährstoffversorgung unbedingt weitergeben möchte und dich dafür zu einem ganz wertvollen Vortrag über dieses Thema einladen möchte.

Ich hatte ja immer Hautunreinheiten und Untertemperatur / Schlafschwierigkeiten / Schmerzen in der Schulter usw. und hab durch einen super Vortrag endlich mein fehlendes Puzzle-Teil gefunden, mein Fettsäurestatus war einfach nicht in Ordnung wie ich nun über einen Bluttest festgestellt hab. Nachdem dieses Thema offenbar sehr viele Menschen betrifft, hab ich beschlossen, dieses Wissen weiter zu geben (und mich auch beruflich damit zu beschäftigen) und ich kann dir den Vortrag von Herzen weiter empfehlen.

Ich zeige Menschen die Basis ihrer Zellgesundheit und arbeite dabei mit einem norwegischen Unternehmen zusammen, durch das bereits tausende Menschen in Europa ein gesünderes, selbstbestimmteres Leben führen können.

→ **Finde DEINEN Satz/deine STORY** (angepasst an dein Gegenüber)

<u>Persönliche Verbindung zum Gesprächspartner:</u>

… von deiner Lebenseinstellung her könnte das evtl. für dich auch gut passen

… ich könnte mir so gut vorstellen, mit dir zusammen zu arbeiten

… Ich weiß nicht, obs für dich passt, doch ich möchte dir die Chance unbedingt mal vorstellen/anbieten, damit du dir ein eigenes Bild machen kannst …

… das Thema ist sicher auch für dich total interessant, nachdem du ja … (Kinder hast; gesundheitliche Herausforderungen hast; dich auch schon mit Gesundheit beschäftigst; …)

… deine (fachliche) Meinung dazu würde mich sehr interessieren

4.) Standardfrage (an dein Gegenüber angepasst)

<u>Bist du denn grundsätzlich offen für …</u>

- die Themen Omega3 und Zellgesundheit?
- einen wertvollen Vortrag über Omega3 und Zellgesundheit, um zu erfahren, wie du stille Entzündungen vermeiden und durch deine Lebensweise deine Gesundheit verbessern kannst?
- ein zweites berufliches Standbein oder einen flexiblen Nebenjob?
- dir nebenberuflich etwas aufzubauen (ohne permanent Zeit gegen Geld zu tauschen)?
- wertvolles Wissen für deine Zellgesundheit zur Vorbeugung versch. Zivilisationserkrankungen?
- Wenn ich dir eine Geschäftsmöglichkeit zeige, bei der du unter Garantie das LEBEN der Menschen verbessern kannst, würdest du dir das anschauen?

5.) Einladung (bei einem „Ja, grundsätzlich schon, aber worum geht es denn da genau?“)

Thema Business: Grundsätzlich geht’s darum, Menschen wertvolle Informationen zum Thema Omega3 und Zellgesundheit weiter zu geben und Möglichkeiten zur Verbesserung der eigenen Gesundheit zu empfehlen. Damit du für dich schauen kannst, ob dich das Thema auch interessiert, empfehle ich dir, dir einfach selbst ein Bild davon zu machen und danach tauschen wir uns darüber aus:

Thema Vortrag: Grundsätzlich geht’s in dem Vortrag eben ums Thema Zellgesundheit, wie unser Immunsystem arbeitet, wie wir stille Entzündungen erkennen können und was wir dagegen tun können und welchen Einfluss die Omega-Fettsäuren auch auf unsere Zellgesundheit und auf die häufigsten Zivilisationserkrankungen haben. Wenn ich dir dich zum nächsten Live-Gesundheitsvortrag einlade, würdest du gern dabei sein?

Wenn ich dir Informationen über diese Business-Chance und zum Thema Omega3 schicke, würdest du sie dir durchlesen?

Wenn ich dir den Link zu einem Webinar schicke, wo diese berufliche Möglichkeit vorgestellt wird/du mehr über das Thema erfährst, würdest du es dir anschauen?

Antwort JA: Termine bestätigen bzw. Infos schicken (Super, an dem und dem Abend gibt’s die nächsten Möglichkeiten, dauert ziemlich genau eine Stunde und läuft über ZOOM. Wann passts denn für dich, hast du deinen Kalender bei der Hand? Ich schick dir den Zoom-Link dann einfach einen Tag davor zu – hättest du den gern lieber per Mail oder WhatsApp?)

6.) Follow Up Termin vereinbaren!

Und ich freu mich, wenn wir uns danach auch kurz darüber austauschen können, wie du den Vortrag gefunden hast und was du für dich mitnehmen hast können. Dann kann ich dir auch erzählen,

a) wie wir als Familie unsere Omega3-Versorgung gut gelöst haben, nachdem wir eben auch diesen Bluttest gemacht haben, um unseren Fettsäurestatus mal zu messen.

b) wie die berufliche Zusammenarbeit konkret ausschauen würde (dafür bitte ich auch eine Führungskraft aus unserem Team dabei zu sein, damit du alle offenen Fragen gleich gut beantwortet bekommst und auch siehst, mit wem ich noch zusammenarbeite) ;-)

Passt es für dich, wenn wir dann einfach 1-2 Tage danach nochmal telefonieren/einen Zoom Call ausmachen? Wie passts zeitlich für dich? Bei mir/uns wäre z.B. … möglich (konkreten Termin ausmachen)

Antwort NEIN (kein Interesse, derzeit keine Zeit, …):

Kennst du jemanden, für den diese Chance/dieses Thema interessant sein könnte? Kontaktdaten geben lassen!

Darf ich mich denn in zwei drei Monaten wieder melden, falls es dann besser passt? Neue Kontaktaufnahme in x Monaten im Kalender eintragen bzw. im Karteikasten einsortieren

Beispieltext für Einladungen („wie meine Mama einlädt“):

Hallo Barbara, da spricht die Birgit, die Mama von Judith – unsere Kinder sind gemeinsam in die Schule gegangen, kannst du dich erinnern? (Antwort abwarten) Ich hab die letzten Tage an euch gedacht, als ich so die Schulzeit der Kinder durchgegangen bin. Wie geht’s euch denn? (Antwort abwarten und darauf eingehen)

Es gibt einen ganz besonderen Grund, warum ich dich anrufe: Ich habe ein Geschenk für dich! Vor etwa einem Jahr hab ich einen so wertvollen Vortrag über Omega3 und Zellgesundheit gehört und für uns als Familie total viel davon mitnehmen können, auch was unsere Nährstoffversorgung betrifft und ich hab entschieden, dieses Wissen und diese Möglichkeit der Versorgung in Zusammenarbeit mit einem richtig guten Gesundheitsunternehmen auch weiterzugeben. Jetzt gibt’s diesen Vortrag auch online und jeder kann sich den gemütlich von zu Hause aus anschauen und da hab ich an euch gedacht und möchte euch gerne die Möglichkeit schenken, diesen Vortrag auch selbst zu erleben und diese wichtigen Informationen zu erhalten.

Hast du dich denn schon mehr mit dem Thema beschäftigt und bist du grundsätzlich offen für Gesundheitsthemen? (Antwort abwarten und darauf eingehen) Wenn ich dir den Zugang zu dem Vortrag schicke, würdest du dir ca. eine Stunde Zeit dafür nehmen und ihn gerne anschauen wollen?

Ich kann ihn wirklich von Herzen empfehlen und jeder, der ihn bis jetzt gehört hat, hat befunden, dass das wirklich eine wertvoll investierte Zeit war. Der Vortrag ist immer abends als Video freigeschalten, ich kann dir gern den Zugang schicken, wann es bei dir passt. Hast du deinen Kalender bei der Hand?

Wann geht es denn bei dir am besten? Vielleicht kann dein Mann auch mitschauen, dann könnt ihr euch darüber austauschen und beide was für euch daraus mitnehmen. (Antwort abwarten, Termin bestätigen)

Super, dann trag ich mir das für den Abend gleich ein und du bekommst dann einen Tag davor den Zugangslink. Möchtest du ihn lieber per Mail oder WhatsApp haben?

Freut mich sehr, dass du dir die Zeit dafür nimmst. Wirst sehen, es ist wirklich eine Bereicherung! Und ich freu mich, wenn wir uns danach auch kurz darüber austauschen können, wie du den Vortrag gefunden hast, was du für dich mitnehmen hast können und wo ich dir noch eine gute Empfehlung für deine Versorgung geben kann. Passt es für dich, wenn wir dann einfach ein zwei Tage danach nochmal telefonieren? Wie geht’s denn da zeitlich für dich? Bei mir wäre z.B. am … von – bis … oder am … von – bis … möglich. (Termin vereinbaren)

Fein, ich freu mich sehr darauf! Den Link erhältst du wie besprochen per …, ich wünsch euch eine gute Zeit bis dahin und freu mich auf unser Gespräch am … . Alles Liebe!

<u>WICHTIGER HINWEIS:</u>

Dieser Leitfaden ist sehr allgemein und zum Teil auch sehr förmlich gehalten.

Er dient als Beispiel und zur Unterstützung bei deinen **ganz persönlichen, individuellen Gesprächen**, bei denen es immer mehr darauf ankommt, WIE du etwas sagst (mit welcher Intention, Energie, Begeisterung, Ehrlichkeit, Authentizität, …) als darauf WAS du genau sagst 😉 Besprich deine Erfahrungen und Gespräche mit deinem Mentor/deiner Upline und hole dir Unterstützung bei Gesprächen, wenn du sie benötigst.