Wichtige Schritte bei der Partnergewinnung

1

Kontakte priorisieren, Liste mit möglichen (Wunsch-)Partnern erstellen

- ❍ Menschen, die dir wichtig sind und/oder mit denen du gern Zeit verbringst
- ❍ Menschen mit einem großen Netzwerk
- ❍ Menschen in Gesundheitsberufen / Menschen mit unternehmerischen Erfahrungen
- ❍ Menschen mit einem Bedarf (mehr Zeit, Geld, Flexibilität, sinnvolle Tätigkeit, tolles Team …)

2

Übersicht der wichtigsten TOOLs – nutze unbedingt Tools, um Menschen zu informieren

Fokus aufs Vereinbaren eines FIRST LOOKs mit dem Mentor, zur Vorbereitung fürs Gespräch TOOLs nutzen

- ❍ **First Look mit deiner VP+ Upline**

„Damit alle deine Fragen gut beantwortet werden, du dir selbst ein Bild machen kannst und du jemand Wichtigen aus dem Team kennen lernst, mit dem ich viel und gern zusammenarbeite“

- ❍ **Health Event oder Online Gesundheitsvortrag/Webinar**

„Damit du siehst, worum es geht und wie wir Menschen informieren“

- ❍ **Business Opportunity Meeting oder Business Video**

„Damit du siehst, wie und mit welcher Firma wir arbeiten, welche Einkommensmöglichkeiten und welche Form der Unterstützung es gibt“

3

Einladen zu einem TOOL (direkte Einladung oder indirekte Einladung)

- ❍ Teile deine **„1-Minuten-Story“** WARUM du dieses Business gestartet hast bzw. aufbaust
- ❍ Persönliche Verbindung: WARUM möchtest du diese Person einladen?
- ❍ ***Wenn ich*** (dich einlade, dir einen Link schicke, ein Gespräch organisiere …), ***würdest du*** … (dir Zeit dafür nehmen, es dir anschauen, …)
- ❍ Vereinbare im Gespräch IMMER einen nächsten Gesprächstermin (Follow Up mit dir oder idealerweise First Look mit deiner Upline)

3a. Direkte Einladung:

Passend für Menschen, die einen klaren Bedarf haben oder mit denen du gern arbeiten möchtest und die grundsätzlich sehr offen sind

„Ich glaube, das könnte für dich auch eine Bereicherung sein, weil …“

„Ich würde total gern mit dir zusammenarbeiten.“

„Ich bin mir nicht sicher, obs für dich passt, aber ich könnte es mir gut vorstellen.“

„Bist du grundsätzlich offen dafür, dir selbst ein Bild davon zu machen?“

3b. Indirekte Einladung:

Passend für (kritische) Bekannte, Freunde & Familie die dich gern unterstützen, erfolgreiche Unternehmer, Menschen im Gesundheitsbereich, Menschen mit einem großen Netzwerk …

„Ich denke nicht, dass du Bedarf an diesem Business hast / dass das was für dich ist, aber mit deiner Expertise im Gesundheitsbereich / als Unternehmer würde mich sehr interessieren, was du dazu sagst.“

„Würdest du mich bei meinem Business unterstützen und dir [TOOL] anschauen und ich darf mit dir dann ein Gespräch üben?“

„Ich kann mir sehr gut vorstellen, dass das für Menschen aus deinem Umfeld sehr wertvoll sein könnte. Würdest du es dir anschauen und mich weiterempfehlen, wenn du mein Angebot gut findest?“

4

Follow Up nach dem Business-Tool

❍ **Follow Up als First Look Gespräch** mit deiner VP+ Upline

❍ **Follow Up mit dir** (falls jemand nicht offen ist für ein FL oder nur zum Üben mit dir bereit ist). Stelle folgende Fragen (notiere dir die Antworten) und vereinbare bei Interesse, Unsicherheit, Fragen, Skepsis … ein FL mit deiner Upline

1. *Was hat dir am besten gefallen? Was hat dich angesprochen?*

2. *Auf einer Skala von 1 – 10 (kein Interesse – sofort starten), wo stehst du aktuell (rein aus Interesse)?*

3. *Wenn du nebenbei damit arbeiten würdest, was würdest du monatlich zusätzlich verdienen wollen, damit es sich für dich auszahlt?*

4. *Wie viele Stunden pro Woche würdest du investieren, um x € dazu zu verdienen?*

5. *Wie viele Monate wärst du bereit y Stunden pro Woche zu investieren, um dann stabil x € pro Monat zu verdienen?*

6. *Wenn ich dir mit Unterstützung aus unserem Team zeige, wie du mit y Stunden nach z Monaten x € dazu verdienen könntest, würdest du dir das Ganze genauer anschauen wollen?*

JA → FL mit der Upline vereinbaren oder gemeinsam gleich ein Business Kit bestellen

NEIN → Interesse an dem Nährstoffkonzept abfragen und um Weiterempfehlung bitten

5

Business-Start

❍ **Bestellung eines Business Kits** im EQ Webshop

➔ direkt nach einem Business Opportunity Meeting, nach dem Follow Up, nach einem First Look oder im Rahmen eines Startgesprächs mit der Upline

❍ **Startgespräch** anhand des Startblatts (idealerweise von deiner VP+ Upline durchgeführt)

6

Mindset zur Partnergewinnung

❍ Welchen Mehrwert haben Menschen davon, wenn sie die Arbeit mit EQ kennenlernen dürfen?

❍ Welchen Mehrwert haben Menschen davon, wenn sie mit EQ arbeiten?

❍ Welchen Mehrwert haben Menschen davon, wenn sie mit DIR zusammenarbeiten dürfen?

❍ Welchen Mehrwert hat das Umfeld der Menschen, die mit EQ starten?

Unser Ziel: Menschen so gut und umfassend wie möglich informieren und konkret Türen öffnen

Weiterbildungsmöglichkeiten für die Partnergewinnung:

Mynoris Videos in der Academy unter www.mynoris.com
Aufzeichnungen wertvoller **Teamtrainings zum Thema** unter https://linktr.ee/Teamtrainings
Buchtipps:

- Go Pro (Eric Worre)
- Die 4-Jahres-Karriere (Richard Bliss Brooke)
- Erfolgsreiches Network Marketing mit Nahrungsergänzungen (Tom „Big Al“ Schreiter)