



LEGACYTEAM

ACTION PLAN

SCHRITT 2:

„MACHE EINE LISTE“

**- Checkliste für Chancen- und Top-20-Liste -
inkl. Chancen- und Top-20-Liste**

www.legacyteam.de

Mache eine Liste

Was ist eine Wunschliste oder Chancenliste? Hier schreibst Du alle Menschen auf, denen Du die Chance gibst, ihre gesundheitlichen und/oder finanziellen Situationen positiv zu verändern und mit denen Du gerne gemeinsam Deine Zukunft gestalten willst!

Es macht Sinn und fast alle der erfolgreichsten Networker der Welt haben so angefangen. Viele haben mit denen gestartet, mit denen sie sich gut verstehen und Vertrauen vorhanden ist. Außerdem macht es viel mehr Spaß mit Menschen zu arbeiten die man kennt und schätzt. Stelle Dir folgende Frage: Wen würdest Du einladen zu Deiner Geschäftseröffnung?? Wen zu Deiner Hochzeit?? Wen zu einer Party?? Fremde oder Menschen die Du kennst?? Die Antwort ist einfach, oder??



ICH HABE MEINE CHANCENLISTE ERSTELLT: JA NEIN

LEITSATZ:

KLEINE LISTE , KLEINES GESCHÄFT. GROßE LISTE, GROßES GESCHÄFT. KEINE LISTE, KEIN GESCHÄFT.

KLEINES GESCHÄFT: ICH HABE WENIGER ALS 25 PERSONEN AUF MEINER LISTE: JA

MITTLERES GESCHÄFT: 50-100 PERSONEN AUF MEINER LISTE: JA

GROSSES GESCHÄFT: 100 UND MEHR AUF MEINER LISTE: JA

ICH HABE KEINE LISTE: JA

WARUM? _____

DIE CHANCENLISTE – DEIN STARTKAPITAL!

OHNE LISTE KÖNNEN WIR NICHT STARTEN, ALSO SCHREIBEN WIR JETZT DIE LISTE! ICH HELFE DIR!

Selektiere nicht! Du weißt niemals wer wirklich Interesse hat und die Gelegenheit ergreift oder die Produkte testet! Zudem weiß man nie wie viele Menschen diese Person kennt, um das Geschäft oder die Produkte weiterzuempfehlen.



Der Sortierungsprozess erfolgt dann ganz automatisch durch die Tag-1-Präsentation und dem Follow Up!

LEITSATZ: „ICH TREFFE FÜR KEINEN ANDEREN MENSCHEN DIE ENTSCHEIDUNG, DAS KANN DIE PERSON FÜR SICH SELBST TUN.“

„ICH HABE KEIN RECHT, FÜR ANDERE ENTSCHEIDUNGEN ZU FÄLLEN!“

Ich informiere einfach jeden!

Keiner kann mir später etwas übel nehmen!

Ich informiere einfach jeden, denn es könnte der/die Richtige sein!

Ich informiere einfach jeden, weil er/sie die richtigen Menschen kennen könnte!

Ich informiere einfach jeden, weil das die ehrlichste und aufrichtigste Art des Umgangs miteinander ist!

Ich informiere einfach jeden, weil er aus meiner Sicht ein Recht auf diese Information hat!

Meine Information könnte auch dieses Leben sehr positiv verändern!

Ich informiere jeden, weil ich weiß, dass unsere Produkte wirken und ich so sicherstellen kann, dass mein gesamtes Umfeld davon erfährt!

Jeder kennt Menschen mit gesundheitlichen Herausforderungen!

Ich will nicht, dass kranke Menschen im Umfeld meines Umfeldes darunter leiden müssen und die Produkte nicht kennenlernen dürfen, nur weil ich diese Information nicht transportieren wollte!

Ich will anderen helfen und zu deren besseren Lebensqualität beitragen!

„MIT MEINER INFORMATION HABE ICH ALLES RICHTIG GEMACHT!“ Egal, welche Entscheidung mein Gegenüber getroffen hat. Es war wichtig und richtig, genau das zu tun!

GENAU DESHALB SCHREIBE ICH JEDEN AUF MEINE NAMENSLISTE

DESHALB GEBE ICH JEDEM AUF MEINER NAMENSLISTE DIESE INFORMATION!

WELCHE ENTSCHEIDUNG GETROFFEN WIRD KANN ICH NICHT BEEINFLUSSEN!

LEITSATZ: „MEIN PRESENTER IST MEIN SCHLÜSSEL ZUM ERFOLG!“

„ICH MACHE KEINE DER ERSTEN PRÄSENTATION OHNE MEINEN PRESENTER!“



ERSTELLE AUS DER CHANCENLISTE EINE TOP 20 LISTE:

- a) War die Person schon mal erfolgreich? JA NEIN
- b) Ist die Person erfolgreich? JA NEIN
- c) Kennt die Person viele Menschen? JA NEIN
- d) Ist die Person Selbständig, Unternehmer oder in einer höheren Position? JA NEIN
- e) Ist das eine Person die hohe Glaubwürdigkeit hat? JA NEIN
- f) Würdest Du Dich freuen wenn diese Person dabei wäre? JA NEIN
- g) Du schätzt und Respektierst die Person und Ihre Meinung? JA NEIN
- h) Hat die Person viele Hobbys und macht viel Nebenbei? JA NEIN
- i) Hat Network Marketing Erfahrung? JA NEIN
- j) Ist ein Multiplikator (große Datenbank von Kontakten)? JA NEIN
- k) Ist ein positiver Mensch und kann andere begeistern? JA NEIN
- l) Ist eine Führungspersönlichkeit Menschen würden dieser Person folgen? JA NEIN

GESAMTPUNKTE FÜR DIE PERSON: _____ PUNKTE

DIE PERSONEN MIT DEN MEISTEN PUNKTEN KOMMEN AUF EURE TOP 20 LISTE ODER WERDEN SPEZIELL GEKENNZEICHNET.

MERKE: Nicht jeder wird sofort ja sagen. Ruft diese Person 3 Monate später wieder an und schaut wie es Ihr geht! Viele der heutigen Top-Verdiener bei Synergy sind erst nach mehreren Gesprächen eingestiegen! Alle 6 Monate verändert sich merklich bei den meisten die Situation im Leben.

LEITSATZ: DURCH DIE KRAFT UND ERFAHRUNG DER 3 PERSONEN (SPONSER, UPLINE ODER MASTERMIND-LEITER) IST ES LEICHT AUCH TOP LEUTE ZU SPONSERN, INDEM ICH MEINE KONTAKTE AUF AUGENHÖHE MIT DEN SYNERGY LEADERN ZUSAMMEN BRINGE:

LEITSATZ: „WENN ICH DIE MENSCHEN AUS MEINER CHANCENLISTE NICHT ANSPRECHE BEDEUTET DAS, DASS ICH NICHT AN MICH; AN DIE PRODUKTE ODER AN DIE GELEGENHEIT GLAUBE“



CHANCENLISTE:

Schreibe jeden auf, den Du kennst!

LEITSATZ: ES IST NICHT WICHTIG OB IHR DIE BESTEN FREUNDE SEID SONDERN OB IHR MAL HALLO GESAGT HABT UND OB DIE PERSON SICH WIEDER AN EUCH ERINNERT UND IHR AN EUCH WENN IHR MITTEINANDER REDET

GEDANKENSTÜTZE:

Gehe in Gedanken wie in Schubladen vor, weil so unser Gehirn arbeitet und Informationen ablegt! Wen kenne ich von meinen Hobbys, wen kenne ich aus meinem Beruf, wen kenne ich aus meiner Umgebung, wen kennt meine Frau, wen kenne ich aus dem Sport, Wer ist in meinem Handy gespeichert, in meinem Computer, welche Visitenkarten habe ich, welche Facebook, Xing, Skype Kontakte...welche Datenbank habe ich von meinem Beruf den ich nutzen kann, wenn kenne von früheren Berufen, Hobbys usw... Zusätzlich zu diesem „Namens-Jogger“, kannst Du eine Quelle wie die gelben Seiten nehmen und anfangen zu schreiben. Gehe dabei alphabetisch durch die Kategorien und fragen Dich selbst: „Kenne ich irgend welche Buchhalter, Architekten, Juristen“, und so weiter.

Du wirst überrascht sein, wie viele Menschen Dir einfallen werden.

Im Anschluss suche alle Telefonnummern raus.

Namen ohne Telefonnummern haben keinen Nutzen für Dein Geschäft.



DIE TOP-20-LISTE

	VORNAME	NACHNAME	ORT	TELEFON	E-MAIL	VIP PUNKTE	CALL	PRÄSENTATION	FOLLOW UP	PARTNER	KUNDE
1											
2											
3											
4											
5											
6											
7											
8											
9											
10											
11											
12											
13											
14											
15											
16											
17											
18											
19											
20											

EMPFEHLUNG: Kontaktiere die Top-20 Liste mit Hilfe deines Sponsors, deiner Upline oder deinem Mastermind-Leiter. Nutze die Kraft der dritten Person!

