Ethik

Integrität

Teamwork

LEGACYTEAM

ACTION PLAN

SCHRITT 3:
„MACHE EINEN CALL“

- Die richtige Einladung / Kontaktaufnahme -
mit Praxistipps von den Legacy Team Leadern

www.legacyteam.de

inspiriert von Eric Worre

Mache einen Call

Es gibt gute und schlechte Nachrichten

Lass mich mit den Schlechten beginnen. Du hast sicherlich schon das eine oder andere Mal Deine Geschäftsgelegenheit jemandem präsentiert und Dich dabei „zum Affen“ gemacht. Die Lösung hierfür ist, Dir selbst zu vergeben und es einfach hinter Dir zu lassen – LASS ES LOS, okay? Du kannst die Vergangenheit nicht ändern, jedoch kannst Du von ihr lernen. Die guten Nachrichten sind, dass Deine Rekrutierungsfähigkeiten sich AB JETZT ändern können. Es ist eine Fähigkeit, jemanden anzusprechen, der sich dann auch gerne Deine Geschäftsgelegenheit anschaut. Es ist eine Fähigkeit, die von JEDEM von Euch erlernt und welche auch gelehrt werden kann!

Die Menschen brauchen das, was wir Ihnen anzubieten haben. Sie haben sich jedoch resistent gemacht, wenn es um das Angebot von (Geschäfts)Möglichkeiten geht. Unser Job ist es nun, professionell diesen Menschen dabei zu helfen, deren Ablehnungen und Ängste zu bewältigen und sie mindestens dazu befähigen zu verstehen, was wir tun.

Dieses Skript wird Dir einen erfolgreichen 8-Punkte Prozess näher bringen, wie Du mit Interessenten sprichst. Das mag vielleicht viel sein, wird sich jedoch viel natürlicher anfühlen. Schritt für Schritt werden wir uns den einzelnen Abschnitten widmen und wenn wir fertig sind, wirst Du sehen, wie einfach das war. Du hast am Ende auch die Möglichkeit, Dein eigenes ganz persönliches Skript abzuleiten.

Denke daran, dass das Handbuch hauptsächlich dazu dient, dass sich Dein Interessent ein Werkzeug, eine CD, DVD, Magazin, Website, etc. anschaut. Diese 8 Schritte können entweder am Telefon oder von Mensch zu Mensch angewendet werden. ES ist NICHT dazu gedacht, dies in einem BRIEF oder in einer EMAIL, via social media, etc. zu kommunizieren. Das wird nicht funktionieren! Telefonisch oder von Angesicht zu Angesicht – nur so geht es!

Das kann mit dem warmen Markt funktionieren (Personen, die Du bereits kennst) und mit kalten Kontakten (Leute, die Du triffst, während Du Dein Leben lebst). Du wirst Beispiele zu allen Bereichen sehen. Für den warmen Markt kannst Du die Beispiele in diesem Skript benutzen und für die kalten Kontakte wirst Du nicht um die Übung herumkommen. Eine Abkürzung gibt es nicht!

Schritt 1:	**Habe es eilig**	**(Basis 1)**
Schritt 2:	**Mache ein Kompliment**	**(Basis 2)**
Schritt 3:	**Sprich die Einladung aus**	**(Wichtigster Teil)**
Schritt 4:	**Wenn ich …, würdest Du … ?**	**(Ziel: erstes „Ja“)**
Schritt 5:	**Bekomme ein Zeit-Kommitment**	**(Ziel: zweites „Ja“)**
Schritt 6:	**Hole Dir dafür die Bestätigung**	**(Ziel: drittes „Ja“)**
Schritt 7:	**Erhalte eine Zeit + Telefonnummer**	**(Ziel: viertes „Ja“)**
Schritt 8:	**Beende das Gespräch**	**(nichts wie weg!)**

Praxistipp von unseren Legacy-Team-Leadern

Schritt 1: Eile haben

Dieser Schritt hat viel mit Psychologie zu tun. Jemand, der es eilig hat, wirkt anziehender auf sein Gegenüber. Wenn Du jedes Gespräch mit dem Gefühl beginnst, dass Du es eilig hast, dann werden Deine Einladungen auch kürzer und es wird weniger Fragen am Ende geben. Zudem wird man Dich und Deine Zeit mehr respektieren.

Beispiele:

Für den warmen Markt:

- „Ich habe gerade nicht viel Zeit zum Reden, doch es ist wichtig, dass ich Dich erreiche."
- „Bei mir passieren gerade eine Million Dinge gleichzeitig, aber ich bin froh, Dich zu erreichen."
- „Ich bin gerade auf dem Sprung, aber möchte noch kurz mit Dir sprechen."

Für den kalten Markt:

- „Ich muss gleich weiter, aber …"
- „Ich muss gleich noch in ein Meeting, aber …"

Klar und deutlich? Es wird Wichtigkeit und Eile kommuniziert.

Schritt 2: Kompliment machen

Dies ist absolut wichtig! Ein ernst gemeintes Kompliment öffnet Dir die Pforte zum echten Gespräch. Es wird dafür sorgen, dass Du eher wahrgenommen wirst und Dein Angebot „erhört“ wird. Dein Gesprächspartner ist nun empfänglicher für Deine Worte.

Beispiele:

Für den warmen Markt:

- „Du bist enorm erfolgreich und ich respektiere Deine Art und Weise, wie Du Geschäfte machst, zutiefst.“
- „Du hast ein großartiges Gespür für gute Geschäfte und Du kannst Dinge erkennen, die andere Personen nicht sehen.“
- „Du bist einer der positivsten und energiegeladensten Personen, die ich kenne.“

Für den kalten Markt:

- „Sie haben mich auf eine sehr sympathische Art und Weise bedient. Das hatte ich (so) noch nie/nicht.“
- „Sie sehen enorm erfolgreich aus. Darf ich fragen, was Sie beruflich machen?“

Der Schlüssel des Kompliments – es muss ernst gemeint sein! Finde etwas an Deinem Interessenten und sprich es an.

Schritt 3: Die Einladung aussprechen

Beispiele für die direkte Ansprache:

Für den warmen Markt:

- „Als Du mir erzähltest, dass Du (Dir ein tolles Auto kaufen, neues Haus kaufen, Deinen Job an den Nagel hängen, etc.) wolltest, hattest Du Spaß gemacht oder es ernst gemeint? Großartig! Ich denke, ich habe einen Weg für Dich gefunden, wie Du diese Probleme beseitigen kannst/wie Du das erreichen kannst, etc. .“
- „Ich bin auf etwas gestoßen, was Du Dir unbedingt ansehen solltest/was wir uns gemeinsam ansehen müssen.“
- „Ich starte gerade ein neues Geschäft und ich möchte, dass Du Dir dies gerne einmal ansiehst.“
- „Wenn ich Dir sage, dass es einen Weg gibt, wie Du für mehr Einkommen sorgst, ohne Deinen derzeitigen Beruf zu vernachlässigen, würde Dich dies interessieren?“
- „Lass mich/Darf ich Dich (kurz) etwas fragen - off the record. Wenn es ein Geschäft gäbe, welches Du im Nebenberuf von zu Hause aus starten könntest und dies Deinen Hauptjob ersetzen könnte, würde Dich dies interessieren?“

Für den kalten Markt:

- „Hast Du jemals daran gedacht, Dein Einkommen stark zu verbessern/zu verändern/zu diversifizieren?“
- „Bist Du stets offen für interessante/neue Karrierechancen?“
- „Möchtest Du Deinen derzeitigen Job bis zu Deinem Karriereende/Lebensende fortführen?“
- „Wie lange gedenkst Du diesen Job, den Du derzeit machst, noch auszuüben?“

Schritt 4: Wenn ich ..., würdest Du...?

Du gibst Dein Werkzeug solange nicht aus der Hand, bis sich Dein Interessent nicht dazu bekannt hat, sich das Ganze anzusehen, anzuschauen, etc.. Dieser Schritt gilt auch als die „Geheimwaffe“ im Rekrutieren.

Beispiele für beide Märkte:

- „WENN ICH Dir die CD gebe, welche alle Informationen in einer professionellen Art und Weise darlegt, WÜRDEST DU diese anhören?
- „WENN ICH Dir diese DVD gebe, die das Geschäft erklärt, WÜRDEST DU Dir diese ansehen?“
- „WENN ICH Dir diese Broschüre gebe, WÜRDEST DU diese lesen?“
- „WENN ICH Dir diesen Link zu einer Online-Präsentation sende, welche alles kurz im Detail erklärt, WÜRDEST Du Dir die Präsentation ansehen?“
- WENN ICH Dich zu einer Skype-Präsentation einladen würde, würdest Du es dir anschauen?

Wenn Du die ersten drei Schritte ordentlich gemacht hast, wird die Antwort „Ja“ sein. Wenn Du nach mehr Informationen gefragt wirst, dann antworte stets „Ich verstehe, dass Du mehr wissen möchtest, aber viele Deiner Fragen werden auf der CD, DVD, etc. beantwortet. Der schnellste Weg zu verstehen, was ich Dir erzählen möchte, ist, sich die Infos anzuhören,
durchzulesen, etc. . Also, wenn ich Dir es gäbe, würdest Du es Dir ansehen?“

Wenn Du jetzt ein „Nein“ hören solltest, dann bedanke Dich für deren Zeit und gehe weiter. Schaue Dir Schritt 1 bis 3 an. Bestimmt gibt es etwas, was Du das nächste Mal besser machen kannst. Achte bitte darauf, dass die Übergabe noch nicht nach Schritt 4 erfolgt.

Schritt 5: Erhalte eine zeitliche Zusage

Beispiele für beide Märkte:

- „Wann denkst Du, kannst Du Dir die DVD/CD/Broschüre/Präsentation mit Sicherheit ansehen/anhören/durchlesen?“

Empfehle keine Zeit für Deinen Interessenten. Stelle die Frage und lass Dir die Zeit geben. Wenn Du eine vage Antwort bekommst „Ja, ich schaue es mir irgendwann an …“ dann sage „Ich möchte weder Deine noch meine Zeit vergeuden. Nenne mir einfach eine Zeit, wann Du es Dir ganz sicher ansehen/anhören kannst, etc.“Der Schlüssel hier ist es, dass ein zweites Mal ein „Ja“ über die Lippen Deines Interessenten kommt. Ja zum Schritt 4 zu sagen ist noch keine Zusage.

Schritt 6: Bestätigung einholen

Wenn Dir gesagt wird, dass man sich am Mittwochabend die DVD anguckt, ist Deine Antwort/Frage:

- „Wenn ich Dich also am Donnerstagmorgen anrufe, hast Du Dir es mit Sicherheit angesehen?“

Wenn Dir gesagt wird, dass man es sich bis Freitagmorgen die CD angehört hat, ist Deine Antwort/Frage:

- „Wenn ich Dich also am Freitag im Laufe des Tages anrufe, hast Du Dir die CD mit Sicherheit angehört, ja?“

Wenn Dir gesagt wird, dass man sich die Präsentation am 16. Januar ansieht, dann lautet Deine Antwort/Frage:

- „Wenn ich Dich also am 17. Januar anrufe, hast Du Dir es ganz sicher angesehen?“

Das Entscheidende bei Schritt 6 ist es, dass Dein Interessent jetzt bereits dreimal von selbst „Ja“ gesagt hat. Dein Interessent hat einen Termin mit Dir ausgemacht.

Schritt 7: Telefonnummer und Zeitzusage

- „Unter welcher Telefonnummer und zu welcher Zeit kann ich Dich am besten erreichen?“

Jetzt hat man Dir bereits schon viermal „Ja“ gesagt und Deine Chancen haben sich auf ca. 80% erhöht. Schreibe diesen Termin UNBEDINGT in Deinen Kalender. Wenn Du hier nicht nachfasst, „versaust“ Du Dir diesen Kontakt. Handle wie ein Profi.

Schritt 8: Beende das Gespräch

Erinnerst Du Dich, dass Du es eilig hast (Schritt 1):

- „Super/Alles klar. Wir reden dann. Ich muss jetzt los.“

Das war doch gar nicht so schwer.

Nun setzen wir diese einzelnen Schritte in ein paar Gesprächsbeispiele zusammen. (Nächste Seite)

Praxistipp von unseren Legacy-Team-Leadern:

Schritt 1: Eile

Hallo Klaus, ich habe nicht viel Zeit habe gleich einen wichtigen Termin, aber es ist gut, dass ich Dich gerade noch erreiche.

Schritt 2: Kompliment

Pass auf! Du gehörst zu den Erfolgreichen Personen, die ich kenne. Das respektiere ich sehr.

Schritt 3: Auswahl der Ansprache

Ich habe hier etwas kennengelernt was mir den Schlaf Raubt. Mein Leben verändert sich gerade dramatisch! Jeder will Wissen was ich gerade mache. Ich habe gleich an Dich Gedacht. Du hättest großartige Möglichkeiten.

Schritt 4: Wenn ich ...

Wenn ich Dir 2 Video-Links senden würde, würdest du es dir anschauen?

Wenn ich Dir eine Audio-CD geben würde, würdest du es dir anhören?

Wenn ich Dir ein Buch geben würde, würdest du es dir anschauen?

Wenn ich Dich zu einer Skype-Präsentation einladen würde, würdest Du es dir anschauen?

Schritt 5: Zeit erfragen

Wann denkst Du kannst Du Dir die Video Links/Präsentation/das Buch/die CD anschauen/anhören?

Schritt 6: Bestätigung der Zeit

Gleich? Wenn ich Dich also in 20 min anrufe, hast Du Dir dies ganz sicher angeschaut?

Schritt 7: Zeit und Telefonnummer

Okay. Ich melde mich dann gleich bei Dir. Bin gespannt was Du sagst. Brauche unbedingt Dein Feedback (Wenn es später ist ... . Unter welcher Telefonnummer und zu welcher Zeit kann ich Dich am besten erreichen?)

Datum: _____ Zeit: _____ Telefonnummer: _____

Schritt 8: Gespräch beenden

Großartig. Wir sprechen uns dann. Danke Dir. Ich muss los. Dann sendest Du ihm die links mit ein paar Zeilen!

Wie fasse ich pofessionell nach?

1) Was hat Dir am besten gefallen? und:
2) Auf einer Skala von 1-10, wobei 10 sehr großes interesse bedeutet siehst du dich wo? Und danach geht es zur Präsentation, 1:1 Gespräch, 3-er Call, Skype-Konferenz, Meeting, etc..

Weitere Hinweise siehe Follow Up Tools.

Wie komme ich mit einem Interessenten zum „Punkt“?

Nachdem ein Interessent alles gesehen hat… die Präsentation, das 1zu1 Gespräch, die Geschäftspräsentation im kleinen Kreis, ein Meeting o.ä., ist sehr oft folgende Fragestellung enorm hilfreich um von ihm eine Entscheidung zu bekommen.

1) Basierend auf den Informationen, die Du jetzt gesehen hast, wie viel Geld müsstest Du verdienen, damit diese Gelegenheit für Dich interessant wäre?
2) Wie viele Stunden Zeit pro Woche wärst Du bereit zu investieren um den Betrag von _____ Euro zu erreichen?
3) Wie viele Monate würdest Du Dir Zeit geben um die Summe von _____ Euro bei einem Zeiteinsatz von _____ Stunden pro Woche stabil aufzubauen?
4) Wenn ich dir einen Plan aufzeigen könnte mit dem Du _____ Euro bei einem Zeiteinsatz von _____ Stunden pro Woche innerhalb der nächsten _____ Monate aufbauen könntest, wärst Du dann bereit jetzt zu starten?

Diese Abschlussfragen sind deshalb so effektiv weil der Interessent die Szenerie vorgibt. Ausführliche Tipps zum Follow Up, siehe Dokument Follow Up (Action Plan Schritt 5).