



Die **BESTEN**  
Gesprächsleitfäden  
zur Partnergewinnung  
im **MLM** von Eric Worre

*„Es ist eine eiskalte Tatsache, dass wir den besseren Weg haben.  
Jetzt lass uns losziehen und der Welt davon berichten“*

Ich bin so froh, dass du den wichtigen Schritt gegangen und der Network Marketing Pro Community beigetreten bist. Und wie versprochen, sind hier einige der besten Texte zur telefonischen Partnergewinnung im MLM.

#### **Ich habe eine gute und eine schlechte Botschaft für dich.**

Die schlechte zuerst. Vermutlich hast du bereits angefangen, dein Geschäft vorzustellen und hast dich dabei zum Affen gemacht. Das ist völlig in Ordnung. Wir alle haben das so erlebt. Am besten ist es, wenn du Nachsicht mit dir hast und die Gedanken an diese Flops loslässt. An der Vergangenheit können wir nichts ändern, wir können nur daraus lernen.

Die gute Botschaft lautet: Du kannst heute damit anfangen, deine Ergebnisse in der Partnergewinnung zu verbessern. Jemanden dazu zu bewegen, sich deine Geschäftsgelegenheit anzusehen und bei dieser Person nachzufassen, ist eine Fähigkeit. Eine Fähigkeit, die von jedem erlernt und die auch jedem Menschen in deiner Gruppe beigebracht werden kann.

Die Menschen brauchen, was wir im Network Marketing anzubieten haben. Aber sie wurden in jedweder Form darauf trainiert, Gelegenheiten aus dem Weg zu gehen. Unsere Aufgabe ist es, diesen Menschen auf professionelle Weise zu helfen, ihre Widerstände zu überwinden und ihnen wenigstens verständlich zu machen, was wir tun.

Ich werde dir einen erprobten achtstufigen Prozess zeigen, wie du mit deinen Interessenten sprichst. Das mag sich nach viel anhören. Aber du wirst sehen, dass ich dich durch jeden einzelnen Schritt hindurch begleite und dir hierbei die besten Gesprächstexte liefern werde. Wenn wir fertig sind, wirst du erkennen, wie leicht es ist, diesen Prozess umzusetzen. Einfach nur, indem du ein angepasstes Einladungsblatt für jeden deiner Interessenten anlegst und den Prozess Schritt für Schritt verfolgst.

#### **Ein paar Dinge, bevor wir anfangen . . .**

Bitte beachte, dass dieses Programm darauf abzielt, wie man jemanden dazu bringt, Unterlagen aus einer dritten Quelle anzusehen, um dein Geschäft besser zu verstehen. Mit „Unterlagen aus einer dritten Quelle“ meine ich eine DVD, eine CD, ein Magazin, eine Internetseite oder ähnliches. Es ist nicht dazu gedacht, Menschen zu einer Veranstaltung einzuladen. Dies ist ein etwas anderer Vorgang. Wenn du dich an dieser Stelle einfach nur darauf konzentrierst, Menschen zum Betrachten eines Werkzeuges aus dritter Quelle zu bewegen, wirst du feststellen: dass es anschließend ein viel einfacherer und natürlicher nächster Schritt ist, Menschen zu jeglichen Veranstaltungen einzuladen.

Was ich dir in diesem Programm beibringen werde, ist für den Einsatz am Telefon oder im persönlichen Gespräch gedacht. Diese Dinge sollten NICHT per SMS, E-Mail oder für ein anderes Kommunikationswerkzeug eingesetzt werden. Das ist die Vorgehensweise für dieses Programm.

Es kann mit deinen persönlichen Kontakten (Menschen, die du kennst) oder mit kalten Kontakten (Menschen, die du in deinem Tagesverlauf triffst) funktionieren. Du wirst Beispiele für beides im Verlauf dieses Programmes finden. Für deine persönlichen Bekannten kannst du das Arbeitsblatt am Ende verwenden. Für deine Kaltkontakte musst du einfach nur üben.

**Lass uns zu Beginn alle acht Schritte ansehen, dann fügen wir sie zum Ende alle zusammen und ich zeige dir, wie das Ganze funktioniert.**

<b>Schritt 1:</b>	Hab es eilig .....	Seite 4
<b>Schritt 2:</b>	Schmeichle dem Kandidaten .....	Seite 5
<b>Schritt 3:</b>	Sprich die Einladung aus .....	Seite 7
<b>Schritt 4:</b>	„Wenn ich ..., würdest du ...?“ .....	Seite 12
<b>Schritt 5:</b>	Bekomme den Termin .....	Seite 13
<b>Schritt 6:</b>	Bestätige den Termin .....	Seite 14
<b>Schritt 7:</b>	Leg den Anruf fest .....	Seite 15
<b>Schritt 8:</b>	Auflegen .....	Seite 15

# SCHRITT 1

## HAB ES EILIG

Das ist ein psychologisches Thema. Leute fühlen sich immer stärker von jemandem angesprochen, der etwas zu tun hat. Wenn du jede persönliche Unterhaltung mit dem Eindruck beginnst, dass du es eilig hast, dann sind deine Einladungen kürzer, es gibt weniger Fragen, weniger Widerstand, und die Leute gehen respektvoller um mit dir und deiner Zeit.

### Hier sind einige Beispiele für Skripts „in Eile“:

#### Für Interessenten im warmen Markt:

- *„Ich habe nicht viel Zeit zu reden, aber es war wirklich wichtig, dass ich dich erreiche“*
- *„Ich habe eine Million Dinge am Laufen, aber ich bin froh, dass ich dich erwisch habe“*
- *„Ich gehe gerade aus der Tür, aber ich muss dich wirklich schnell sprechen“*

#### Für Interessenten im kalten Markt:

- *„Jetzt ist keine Zeit, darauf einzugehen und ich muss gehen, aber...“*
- *„Ich muss weg, aber...“*

Ist die Botschaft angekommen?

Lege einen gewissen Ton der Dringlichkeit an den Tag.

# SCHRITT 2

## SCHMEICHELE DEM KANDIDATEN

Das ist entscheidend. Das ehrliche Kompliment (und es muss ehrlich sein) öffnet die Tür zu wahrer Kommunikation und macht den Kandidaten viel aufgeschlossener zu hören, was du zu sagen hast.

### Hier sind einige Beispielskripte für Komplimente:

#### Für Interessenten im warmen Markt:

- „Du bist äußerst erfolgreich und ich habe immer die Art geschätzt, wie Du Geschäfte machst.“
- „Du hast mich immer so gut unterstützt und ich schätze das sehr.“  
(Gut zu gebrauchen in der Familie und bei engen Freunden.)
- „Du bist die Person mit den meisten Kontakten, die ich kenne, und ich habe das bei dir immer bewundert.“
- „Du hast einen unglaublichen Sinn für das Geschäft und kannst Dinge sehen, die andere Leute nicht sehen.“
- „Ich dachte..., wer sind die brilliantesten Leute, die ich kenne? Und du bist mir gleich eingefallen.“
- „Du bist eine der positivsten und brilliantesten Personen, die ich kenne.“
- „Einige Leute sind sehr engstirnig, was ihre Möglichkeiten beschränkt, aber ich habe immer bewundert, dass Du offen dafür bist, nach neuen Dingen Ausschau zu halten.“
- „Ich brauche jemanden, um die Lücken in einer Sache zu finden und niemand ist da besser als du!“
- „Du bist einer der am meisten (technikerfahrenen / mode- oder gesundheitsbewussten/ an Wellness interessierten / finanziell intelligenten / usw.) Leute, die ich kenne – das habe ich an dir immer bewundert.“

- *„Du bist einer der klügsten Köpfe, die ich kenne, und ich vertraue wirklich deinem Urteil.“*
- *„So lange ich dich kenne, weiß ich: Du bist der Beste bei dem, was du tust.“*

### Für Interessenten im kalten Markt:

- *„Du hast mir den besten Service geboten, den ich je bekommen habe.“*
- *„Du bist sehr gewieft. Darf ich fragen, welchem Beruf du nachgehst?“*
- *„Du hast \_\_\_\_\_ zu einer fantastischen Erfahrung für mich gemacht.“*

Der Schlüssel zum Kompliment ist, dass es ernst gemeint sein muss. Finde etwas heraus, weswegen du deinem Interessenten ein Kompliment machen könntest, und tu es.

# SCHRITT 3

## SPRICH DIE EINLADUNG AUS

In dieser Situation gibt es KEIN Patentrezept. Ich habe eine Liste von **direkten Methoden** aufgestellt, die du nutzt, wenn du über eine Gelegenheit für JEMANDEN speziell redest, **indirekte Methoden**, die du nutzt, um nach Hilfe oder um Rat zu fragen, und **superindirekte Methoden**, die du nutzt, um Leute zu fragen, ob sie andere kennen, die interessiert sein könnten.

Die meisten Leute nutzen eine direkte Methode für alle ihre Interessenten. Normalerweise geht es ungefähr so: „Ich habe einen Weg gefunden, um reich zu werden, lass mich dir alles darüber erzählen. Bla bla bla...“ Ich verstehe die Leidenschaft, aber wirklich... wer wird davon fasziniert sein, außer der Anruf kommt von einem Millionär?

Wenn du ein Network Marketing-Profi wirst, findest du heraus, dass du die indirekten und superindirekten Methoden viel öfter benutzt, aber das bedeutet nicht, dass die direkte Methode keinen wichtigen Platz einnimmt.

### **Direkt-Methode:**

(und erinnere dich, du hast bereits Schritt 1 und Schritt 2 erledigt)

### **Für den warmen Markt:**

- *„Als Du mir \_\_\_\_\_ erzähltest, war das ernst gemeint oder hast du nur gescherzt? (Auf Antwort warten.) Großartig! Ich denke, ich habe einen Weg für dich gefunden, um das zu bekommen / das Problem zu lösen / das Wirklichkeit werden zu lassen / usw.“* (Dies ist für Situationen, in denen du einen Bereich der Unzufriedenheit deines Gegenübers kennst)
- *„Ich denke, ich habe einen Weg für uns gefunden, um unsere Einkünfte wirklich zu erhöhen.“*
- *„Ich habe etwas gefunden, was du wirklich sehen musst.“*

- *„Ich fange mit einem neuen Geschäft an und ich will wirklich, dass du einen Blick darauf wirfst.“*
- *„Als ich über die Leute nachdachte, die ein absolutes Vermögen mit dem Geschäft machen könnten, das ich gefunden habe, habe ich an dich gedacht.“*
- *„Suchst du immer noch einen Job (oder einen anderen Job)? Ich habe einen Weg für uns beide gefunden, mit einem großartigen Geschäft ohne jegliche Risiken zu beginnen.“*
- *„Wenn ich dir erzählen würde, dass es einen Weg gibt, um deine Einkünfte zu erhöhen, ohne deinen jetzigen Job zu gefährden, wärst du interessiert?“*
- *„Ich habe mich mit einer Firma zusammen getan, die in der Gegend von \_\_\_\_\_ eröffnet / expandiert.“*
- *„Ich habe etwas Faszinierendes gefunden, und du bist eine der allerersten Personen, die ich anrufe.“*
- *„Als ich über Leute mit Qualität nachdachte, mit denen ich wirklich gerne zusammen arbeiten würde, dachte ich an dich. Wärst du bereit zu hören, was ich mache?“*
- *„Lass mich dir eine Frage stellen... Wärst du bereit, dein Einkommen breiter zu gestalten?“*
- *„Lass mich dir eine Frage stellen – vertraulich. Wenn es ein Geschäft gäbe, in dem du in Teilzeit von zu Hause aus arbeiten könntest und das dein Vollzeiteinkommen ersetzen könnte, würde dich das interessieren?“*
- *„Wie du weißt, war ich (Beruf einsetzen), aber wegen (negativer Faktoren) habe ich mich entschlossen, mein Einkommen breiter zu gestalten. Nachdem ich mehrere Möglichkeiten betrachtet habe, fand ich den allerbesten Weg, um es umzusetzen.“*
- *„Ich habe ein faszinierendes Geschäft gefunden, und ich glaube, dass wir zusammen etwas sehr Spezielles tun könnten. 1 + 1 könnte 10 ergeben.“*
- Oder du könntest die schockierende Herangehensweise versuchen, die ich mit großem Effekt bei meinem guten Freund Randy Gage genutzt habe:  
*„Mit deinen Fähigkeiten könntest du \$100.000 im Monat in einem Geschäft machen, mit dem ich gerade begonnen habe.“*  
Dies funktioniert gut, wenn du von dem Interessenten respektiert wirst.



- *Folgendes habe ich zum Beispiel mit großem Erfolg genutzt: „Dies ist der Anruf, auf den du dein ganzes Leben lang gewartet hast.“*

### **Für den kalten Markt:**

- *„Hast du jemals daran gedacht, dein Einkommen breiter aufzustellen?“*
- *„Haltest du dir deine Karrieremöglichkeiten offen?“ (Ein Evergreen)*
- *„Hast du vor, das, was du derzeit machst, für den Rest deiner Karriere zu machen?“*

Du kannst jedes dieser Skripts für den kalten Markt oder einer Abwandlung davon mit dem Folgenden fortsetzen: „Ich habe etwas, das Sie interessieren könnte. Jetzt ist keine Zeit, näher darauf einzugehen, aber...“

### **Indirekte Methode:**

Das ist ein weiteres mächtiges Hilfsmittel, um Leute über ihren anfänglichen Widerstand hinwegzubringen und sie über das zu informieren, was du anzubieten hast. Beim indirekten Ansatz geht es darum, die Kandidaten um Hilfe, Anregung oder Beratung zu bitten. Anfangs habe ich diesen Ansatz extensiv und mit gutem Erfolg benutzt. Wegen meiner fehlenden Glaubwürdigkeit mit 23 Jahren konnte ich mit dem direkten Ansatz nicht viel Erfolg haben; also lernte ich, mich selbst herunter- und das Ego des Kandidaten hochzuspielen. Es funktionierte unglaublich gut und funktioniert noch heute.

### **Für den warmen Markt:**

- *„Ich habe gerade ein neues Geschäft angefangen und bin wirklich nervös. Bevor ich anfangen, bräuchte ich etwas Übung bei einem, der mir wohlgesonnen ist. Hättest du etwas dagegen, wenn ich es mal mit dir üben würde?“*
- *„Ich denke darüber nach, mit einem Geschäft anzufangen, das ich von zu Hause aus betreiben kann. Würden Sie mir helfen, es zu prüfen und zu sehen, ob es reell ist?“*

- *„Ich habe ein Geschäft gefunden, auf das ich wirklich gespannt bin, aber was weiß ich schon? Du hast so viel Erfahrung. Würdest du das mal für mich anschauen, wenn ich kurz mache und du mir dann sagst, ob du meinst, ich mache den richtigen Schritt?“*
- *„Ein Freund hat mir gesagt, das Beste, was ich tun könnte, wenn ich ein Geschäft anfangen würde, wäre, Leute die ich schätze, einen Blick darauf werfen zu lassen und mir einen Rat zu geben. Wärest du bereit, das für mich zu tun, wenn ich es kurz mache?“*
- *Für negative und zynische Leute: „Ich habe mit einem Geschäft begonnen und brauche jemand kritischen, der mir hilft, mögliche Lücken zu finden. Niemand wäre da besser als du. Kannst du es für mich unter die Lupe nehmen?“*

### Für den kalten Markt:

- Wenn du jemanden aus einer anderen Stadt, einem anderen Bundesland oder Staat triffst und dein Unternehmen dort Geschäfte macht, kannst du sagen: *„Mein Unternehmen expandiert in Ihrer Gegend. Würdest du mir den Gefallen tun und einmal darauf schauen und mir sagen, ob das dort, wo du wohnst, funktionieren würde?“*
- *„Ich habe ein Geschäft begonnen mit einem Produkt, das wirklich Sinn macht, aber ich hätte gerne deine Meinung. Wärest du bereit, es einmal zu testen und mir deine Meinung zu sagen?“*

### Superindirekte Methode

Der dritte Ansatz ist der super-indirekte Ansatz. Dieser Ansatz ist unglaublich mächtig, weil er auf einer Reihe psychologischer Ebenen arbeitet. Bei diesem Ansatz sagst du deinen Kandidaten, dass sie keine Kandidaten sind und du nur daran interessiert bist herauszufinden, ob sie jemanden kennen, der Nutzen aus deinem Geschäft ziehen könnte. Er ist äußerst effizient.

### Für den warmen Markt:

- *„Das Geschäft, das ich habe, ist natürlich nichts für dich, aber ich wollte dich fragen, ob du jemanden kennst, der ehrgeizig, geldorientiert und von der Idee angetan sein könnte, sein Geld beträchtlich zu mehren?“*
- *„Wen kennst du, der sich für ein starkes Geschäft interessiert, das er von zu Hause aus machen könnte?“*
- *„Wen kennst du, der mit seinem Geschäft in eine Sackgasse geraten ist und vielleicht Interesse hat, sein Einkommen breiter zu fächern?“*
- *„Ich bin bei einer Firma, die in dieser Gegend expandiert und suche ein paar gewiefte Leute, die Interesse an zusätzlichem Verdienst hätten. Kennst du jemanden, auf den diese Beschreibung passt?“*
- *„Wen kennst du, der mit seinem Geschäft gegen eine Wand gefahren ist und vielleicht nach einem Weg sucht, sein Einkommen zu verbreitern?“*

In den meisten Fällen werden sie um weitere Informationen bitten, bevor sie Namen herausrücken (hinter der Frage stehen Neugierde und Interesse, die Überlegung, dass das doch etwas für sie sein könnte, was sie aber noch nicht zugeben würden).

Wenn sie nach weiteren Informationen fragen, kannst du antworten:

- *„Das macht Sinn. Du willst mehr darüber wissen, bevor du einige deiner Kontakte angibst.“*

Und dann kannst du direkt zu Schritt 4 übergehen.

### Für den kalten Markt:

Für superindirekt ist der kalte Markt genauso wie der warme Markt. Benutze einfach die Skripte oben oder eine Variante, die dir angenehm ist.

# SCHRITT 4

## WENN ICH ..., WÜRDEST DU ...?

Diese Frage ist für eine lange Zeit meine Geheimwaffe gewesen. Es ist der bei weitem kraftvollste Satz, der mir beim Aufbau eines großen und erfolgreichen Network-Marketing-Geschäfts begegnet ist.

### Lass mich einige Beispiele geben:

- *“Wenn ich dir eine DVD / CD gäbe, würdest du sie anschauen / anhören?”*
- *“Wenn ich dir eine Zeitschrift gäbe (oder irgendein anderes gedrucktes Material) würdest du sie lesen?”*
- *“Wenn ich dir einen Link zu einer Webseite mit einer vollständigen Präsentation gäbe, würdest du sie anschauen?”*
- *“Wenn ich dich zu einer exklusiven Online-Präsentation nur für geladene Teilnehmer einladen würde, würdest du teilnehmen?”*
- *“Wenn ich dich zu einer speziellen Telefonkonferenz einladen würde, würdest du mithören?”*

### Wenn du die ersten 3 Schritte richtig gemacht hast, ist die Antwort ja.

Wenn du zunächst um mehr Informationen bittest, antworte einfach mit:

- *„Ich verstehe, dass du mehr Informationen willst, aber alles das, wonach du suchst, ist auf der DVD, CD oder in dem Gedruckten oder dem Link. Der schnellste Weg, wirklich zu verstehen, wovon ich rede, ist es, dieses Material anzuschauen. Also, wenn ich es dir gebe, schaust du es dir an?“*

Wenn sie nein sagen, wollen sie es sich nicht anschauen, danke ihnen für ihre Zeit und gehe weiter. Überprüfe auch die Schritte 1 – 3, um zu sehen, was du hättest besser machen können. Gib es ihnen NICHT einfach so.

# SCHRITT 5

## BEKOMME DEN TERMIN

- „Wann denkst du kannst du die DVD ganz bestimmt anschauen?“
- „Wann denkst du kannst du die CD ganz bestimmt hören?“
- „Wann denkst du kannst du die Zeitschrift ganz bestimmt lesen?“
- „Wann denkst du kannst du den Link ganz bestimmt anschauen?“

Schlag ihnen keine Zeit vor. (Das ist ein weiterer Fehler, den ich früh in meiner Laufbahn gemacht habe.) Frag sie einfach und warte auf ihre Antwort. Diese Frage bringt sie dazu, über ihren Terminkalender nachzudenken, über ihre Verpflichtungen, einen Moment zu finden, dein Hilfsmittel zu nutzen und dir das zurückzumelden. Mit anderen Worten, sie macht es real.

Wenn es nicht bestimmt ist („Ich versuche, es irgendwann zu tun“), dann sagst du ihnen: *„Ich möchte weder deine noch meine Zeit verschwenden. Warum versuchen wir nicht einfach, eine Zeit zu bestimmen, wann du es ganz sicher gesehen hast?“*

**Der Schlüssel zu all dem ist, dass sie jetzt zweimal Ja gesagt haben - das erste Mal, als sie auf „Wenn ich, würdest du“ geantwortet haben und das zweite Mal, als du eine Terminvereinbarung von ihnen bekommen hast.**

# SCHRITT 6

## BESTÄTIGE DEN TERMIN

Wenn sie dir sagen, dass sie die DVD bis Dienstagabend anschauen, sollte deine Antwort sein:

- „Also, wenn ich dich am Mittwochmorgen anrufe, hast du es ganz sicher gesehen, richtig?“

Wenn sie sagen, dass sie die CD bis Donnerstagmorgen anhören, sollte deine Antwort sein:

- „Also, wenn ich dich irgendwann am Donnerstag anrufe, hast du sie dir ganz sicher angehört, richtig?“

Wenn sie sagen, sie sehen sich den Link bis zum 1. Juli an, sollte deine Antwort sein:

- „Also, wenn ich dich am 2. Juli anrufe, hast du ihn dir ganz sicher angesehen, richtig?“

Der Schlüssel ist: Das ist nicht eine Verabredung, die du getroffen hast. Es ist eine Verabredung, die SIE gemacht haben.

Sie werden entweder spontan Ja sagen oder den Termin etwas anpassen. Egal, die Bedeutung von Schritt 6 ist, dass sie jetzt 3x bestätigt haben und es nun eher wahrscheinlich ist, dass sie es zu Ende bringen - und...

sie haben gesagt, sie würden das Material durchschauen, sie würden es bis zu einem bestimmten Zeitpunkt tun und wenn du sie danach anrufen würdest, hätten sie das Material durchgeschaut. Du hast die Fragen gestellt. Ihre Antworten haben den Termin ausgemacht.

# SCHRITT 7

## LEG DEN ANRUF FEST

- „Was ist die beste Nummer und Zeit für meinen Rückruf?“

Sie geben dir an, wie es ihnen am besten passt, und jetzt hast du eine reale Vereinbarung. Alles, was du tun musst, ist daran zu denken, sie zu dem Zeitpunkt anzurufen, den du vereinbart hast.

Sie haben viermal Ja gesagt. Die ganze Einladung hat ein paar Minuten gedauert, und deine Chancen, dein Ziel von Schulung und Verstehen zu erreichen, sind von etwa 5% auf etwa 80% gestiegen.

**Bemerkung:** Bitte lege den Termin so ab, dass du ihn nicht vergisst.

# SCHRITT 8

## AUFLEGEN

Denk dran, du hast es eilig, richtig? Das Beste ist es nun, etwas zu sagen wie:

- „Großartig. Wir reden dann. Ich muss wieder los!“

Nun, das ist das 8 Schritte-Programm mit unzähligen, genialen Beispielen, was man sagen kann und soll. Lass uns jetzt noch konkreter werden und auf den nächsten Seiten einige gezielte Beispiele durchgehen.

# Beispiel 1

## Jemand, den du kennst und der seinen Job hasst DIREKT METHODE

Name des Kandidaten: \_\_\_\_\_

Kontaktdaten des Kandidaten: \_\_\_\_\_

Schritt 1 – Seite 4

Füge das ‚Hab es eilig‘ Script ein: „Ich habe nicht viel Zeit zu reden,  
aber es war wirklich wichtig, dass ich dich erreiche“

Schritt 2 – Seite 5

Füge das Kompliment ein: „Du hast einen erstaunlichen Geschäftssinn  
und siehst Dinge, die andere nicht sehen.“

Schritt 3 – Seite 7

Füge die Einladung (basierend auf der gewählten Methode) ein: „Als du mir  
erzählt hast, dass du deinen Job hasst, war das ernst gemeint oder nur so gesagt?  
Großartig! Ich glaube, ich habe etwas für dich gefunden, um das Problem zu lösen.“

Schritt 4 – Seite 12 „Ich habe ein Video, das du dir ansehen musst. Es wird darin alles  
erklärt was du wissen musst – besser als ich das selbst könnte.

„Wenn ich dir das Video schicke \_\_\_\_\_, würdest du es dir ansehen \_\_\_\_\_?“

Schritt 5 – Seite 13

„Wann denkst du könntest du es dir ansehen \_\_\_\_\_?“

Schritt 6 – Seite 14

„Dienstag? Also wenn ich Mittwoch früh anrufe \_\_\_\_\_ hast du es sicher angesehen?“

Schritt 7 – Seite 15

„Alles klar! \_\_\_\_\_ Was ist die beste Nummer und Zeit für meinen Rückruf?“

Zeitpunkt und Nummer notieren: \_\_\_\_\_

Schritt 8 – Seite 15 Großartig! Dann hören wir uns dann. Ich muss los – mach's gut!



# Beispiel 2

## Ein guter Freund INDIREKTE METHODE

Name des Kandidaten: \_\_\_\_\_

Kontaktdaten des Kandidaten: \_\_\_\_\_

Schritt 1 – Seite 4

Füge das ‚Hab es eilig‘ Script ein: „Ich bin gerade auf dem Sprung, aber ich musste noch schnell mit dir reden.“

Schritt 2 – Seite 5

Füge das Kompliment ein: „Du hast mich immer so unterstützt und ich schätze das sehr und bin dankbar.“

Schritt 3 – Seite 7

Füge die Einladung (basierend auf der gewählten Methode) ein: „Ich habe gerade ein neues Geschäft gestartet und bin wirklich nervös. Bevor ich anfangen, bräuhete ich etwas Praxis. Hättest du etwas dagegen, wenn ich es mal mit dir üben würde?“ “

Schritt 4 – Seite 12

„Super! Ich würde dir eine DVD geben mit den detaillierten Infos zum Business und einer professionellen Präsentation.“

„Wenn ich dir die DVD gebe \_\_\_\_\_, würdest du sie dir ansehen \_\_\_\_\_?“

Schritt 5 – Seite 13

„Wann denkst du könntest du sie dir ansehen \_\_\_\_\_?“

Schritt 6 – Seite 14

„Donnerstag? Also wenn ich dich Freitag früh anrufe hast du es sicher angesehen?“

Schritt 7 – Seite 15

„Perfekt! \_\_\_\_\_ Was ist die beste Nummer und Zeit für meinen Rückruf?“

Zeitpunkt und Nummer notieren: \_\_\_\_\_

Schritt 8 – Seite 15

Super! Dann bis Freitag. Ich muss los - mach's gut!

# Beispiel 3

## Eine sehr erfolgreiche Person SUPERINDIREKTE METHODE

Name des Kandidaten: \_\_\_\_\_

Kontaktdaten des Kandidaten: \_\_\_\_\_

Schritt 1 – Seite 4

Füge das ‚Hab es eilig‘ Script ein: „Ich weiß du hast viel zu tun und ich habe Millionen Sachen am Laufen, aber ich bin froh, dass ich dich erreicht habe.“

Schritt 2 – Seite 5

Füge das Kompliment ein: “Du bist sehr erfolgreich in dem was du tust und ich habe immer gestaunt, wie du deinen Job machst.“

Schritt 3 – Seite 7

Füge die Einladung (basierend auf der gewählten Methode) ein: „Ich habe gerade ein neues Business gestartet – es ist sicher nichts für dich, aber kennst du vl. jemanden, der ehrgeizig und zielstrebig ist und die Idee gut fände, sein Einkommen beträchtlich zu mehren?“

Schritt 4 – Seite 12 „Ich verstehe, dass du mehr Infos möchtest bevor du jemanden empfiehlst. Ich habe eine DVD, die genau erklärt um was es geht und welche Art Leute ich suche.

„Wenn ich dir die DVD zuschicke \_\_\_\_\_, würdest du sie dir ansehen \_\_\_\_\_?“

Schritt 5 – Seite 13 Ich weiß du bist immer im Stress und ich bin dir sehr dankbar für deine Hilfe! Danke das du das machst!

„Wann denkst du könntest du sie dir ansehen \_\_\_\_\_?“

Schritt 6 – Seite 14

„Also wenn ich dich danach anrufe \_\_\_\_\_ hast du es sicher angesehen?“

Schritt 7 – Seite 15

„Super, ich melde mich. \_\_\_\_\_ Was ist die beste Nummer und Zeit für meinen Rückruf?“

Zeitpunkt und Nummer notieren: \_\_\_\_\_

Schritt 8 – Seite 15 Danke nochmal! Wir hören uns.

# Beispiel 4

## Ein Kaltkontakt, der dir auffallend gut etwas verkaufte DIREKTE METHODE

Name des Kandidaten: \_\_\_\_\_

Kontaktdaten des Kandidaten: \_\_\_\_\_

Schritt 1 – Seite 4

Füge das ‚Hab es eilig‘ Script ein: „Jetzt ist gerade nicht die Zeit dafür und ich muss los. aber...“

Schritt 2 – Seite 5

Füge das Kompliment ein: du bist als Verkäufer sehr gewieft und talentiert...“

Schritt 3 – Seite 7

Füge die Einladung (basierend auf der gewählten Methode) ein: und ich bin auf der Suche nach gewieften und talentierten Leuten. Hast du vor diesen Job den Rest deines Lebens zu machen? Nein? Gut, ich habe etwas das dich möglicherweise interessieren könnte.

Schritt 4 – Seite 12

Jetzt fehlt die Zeit aber ich habe eine DVD, die genauestens erklärt um was es geht  
„Wenn ich sie dir geben würde \_\_\_\_\_, würdest du sie dir ansehen \_\_\_\_\_?“

Schritt 5 – Seite 13

„Wann denkst du könntest du sie dir ansehen \_\_\_\_\_?“

Schritt 6 – Seite 14

„Also wenn ich dich danach anrufe \_\_\_\_\_ hast du es sicher angesehen?“

Schritt 7 – Seite 15

„Super, ich melde mich. \_\_\_\_\_ Was ist die beste Nummer und Zeit für meinen Rückruf?“

Zeitpunkt und Nummer notieren: \_\_\_\_\_

Schritt 8 – Seite 15

Okey hier ist sie. Danke nochmal für den super Service - bis dann.

Hast du jetzt ein Gefühl dafür, wie dieser Prozess funktioniert?

Natürlich gibt es viele mögliche Variationen für unterschiedliche Interessenten. Aber ich hoffe, diese Beispiele haben dir ein Verständnis dafür vermittelt, wie alles ineinandergreift.

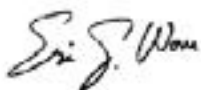
Und was die Textvorlagen angeht – am besten ist es, wenn du die Grundlagen verinnerlichst und dich nicht allzusehr auf den genauen Inhalt konzentrierst. So funktioniert das Leben nicht. Aber wenn du deinen Gesprächspartnern klarmachst, dass du in Eile bist, ihnen ein Kompliment machst, sie auf die bestmögliche Weise einladest, ihnen das Info-Werkzeug mit der „Wenn ich ..., würden Sie ...?“- Formel überreichst, alles nochmals anhand der beschriebenen Vorgehensweise bestätigst und den Hörer auflegst, wirst du gute Ergebnisse erzielen.

Und denke daran, dass es beim Kontaktieren keine guten oder schlechten Erfahrungen gibt. Es gibt nur Lernerfahrungen. Auf unserer Reise zum Network-Profi ist das Beste, was dir passieren kann, dass du die Fähigkeiten zum sofortigen Kontaktieren in jeglicher Situation entwickelst. Dann brauchst du dir nie wieder Gedanken darüber machen, ob du wohl Glück hast. Übe, übe, übe.

Ich konnte dir in diesem kostenlosen Bericht nicht alles mitteilen, und natürlich wird diese Information hier nicht ausreichen, dich sofort zu einem Network-Profi zu machen. Aus diesem Grund habe ich „Go Pro – Wie man zum Network Marketing Profi wird“ erschaffen. Dieses Programm wird dir auch alle weiteren Informationen liefern, wie du dein Geschäft auf die richtige Weise aufbaust. Wenn du es mit deiner Laufbahn im Network Marketing wirklich ernst meinen, dann brauchst du dieses Programm. Um dein Exemplar zu erhalten und um dein Geschäft auf die nächste Ebene zu heben, gehe bitte gleich jetzt auf [www.mlm-training.com/pro/](http://www.mlm-training.com/pro/). Du wirst froh sein, dass du es getan hast.

Ich wünsche mir für DICH, dass du dich entscheidest, ein Network-Profi zu werden. Dass du dich entscheidest, es wirklich professionell anzugehen. Es ist eine eiskalte TATSACHE, dass wir einen besseren Weg haben. Und jetzt lass es uns angehen und der Welt davon berichten.

Ihr Freund und Partner,



Eric Worre

# Network Marketing Pro – WORKSHEET

Name des Kandidaten: \_\_\_\_\_

Kontaktdaten des Kandidaten: \_\_\_\_\_

Schritt 1 – Seite 4

Füge das ‚Hab es eilig‘ Script ein: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Schritt 2 – Seite 5

Füge das Kompliment ein: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Schritt 3 – Seite 7

Füge die Einladung (basierend auf der gewählten Methode) ein: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Schritt 4 – Seite 12 \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

„Wenn ich \_\_\_\_\_, würdest du \_\_\_\_\_?“

Schritt 5 – Seite 13 \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

„Wann denkst du \_\_\_\_\_?“

Schritt 6 – Seite 14

„ \_\_\_\_\_ hast du es sicher angesehen?“

Schritt 7 – Seite 15

„ \_\_\_\_\_ Was ist die beste Nummer und Zeit für meinen Rückruf?“

Zeitpunkt und Nummer notieren: \_\_\_\_\_

Schritt 8 – Seite 15 \_\_\_\_\_

## EMPFEHLUNGEN

# GoPro - 7 Schritte zum Network Marketing Profi

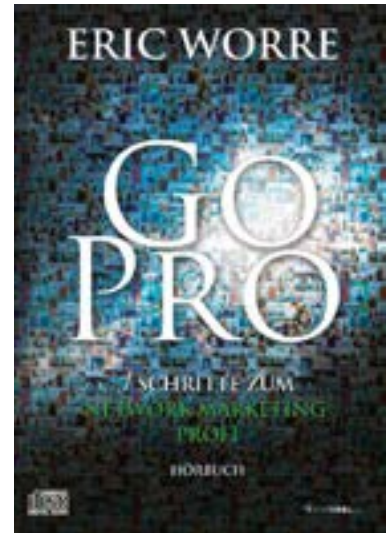
von Eric Worre

GoPro mit seinen 160 Seiten lässt sich zwar schnell durchlesen, doch in diesen Zeilen findest du eine wahre Goldgrube von Informationen, um sich ein größeres und erfolgreicherer Geschäft aufzubauen.

Wenn du dir gerade eine Organisation aufbaust, solltest du dafür sorgen, dass jeder in deinem Team dieses Buch besitzt. Es ist eigentlich ganz einfach: Die Gruppen, deren Kultur von diesem Buch durchdrungen sind, werden die anderen Gruppen überflügeln, die dieses Buch nicht einsetzen. Es wird für dich und dein Team einen gewaltigen Wettbewerbsvorteil darstellen.

Zunächst einmal ist es ein großartiges unternehmensneutrales Tool zur Interessentengewinnung. Die Menschen wollen wissen, was sie zu tun haben, um im Network Marketing erfolgreich zu sein.

Mit diesem Buch erhältst du eine vollständige Roadmap. Ich kann dir garantieren, dass sich deine Resultate verbessern, wenn du das Buch GoPro zum Nachbearbeiten deiner Interessenten einsetzt.



### [Buch hier erhältlich](#)

**Auch als GoPro Hörbuch!**

### [Hörbuch hier erhältlich](#)



## EMPFEHLUNGEN

# GoPro Audioseminar

- Wie Sie zum Network Marketing Profi werden | von Eric Worre

**Das umfangreichste GoPro aller Zeiten mit mehr als 8 Stunden geballtem Wissen!**

Kurz vor dem riesigen Erfolg des Mega-Bestseller-Buchs GoPro produzierte Eric Worre ein gleichnamiges 8-teiliges Audio Trainingsprogramm. Der Inhalt dieses Programms ging weit über den des Buchs und des Hörbuchs hinaus. Nach mehreren tausend verkauften Exemplaren wurde der Verkauf zu Gunsten des neu erschienenen gedruckten GoPro Buchs von Eric gestoppt.

Vor über zwanzig Jahren hatte Eric Worre bei einer Firmenversammlung einen Aha-Moment, der sein Leben für immer verändert hat: Bei dieser Versammlung fasste er seinen „Go Pro“-Beschluss, Network-Marketing-Profi zu werden.

Seitdem hat er sich darauf konzentriert, Fertigkeiten genau dafür zu entwickeln. Und dabei ist Eric mit Hunderttausenden von Menschen in aller Welt in Berührung gekommen. Jetzt teilt er seine Erkenntnisse mit allen die dieselbe Leidenschaft für diesen Beruf haben und die Go Pro-Entscheidung zu fällen.



**[Hier erhältlich](#)**

Die **BESTEN**  
Gesprächsleitfäden  
zur Partnergewinnung  
im **MLM** von Eric Worre