

DIE 6 ELEMENTAREN SCHRITTE IN EINEM SPONSOR-GESPRÄCH



1 WAS SIND DIE ZIELE DEINES INTERESSENTEN

Lasse deinen Interessenten von sich und seinen Zielen erzählen. Dadurch fühlt er sich von Dir ernst genommen, und gleichzeitig kannst Du dir für den weiteren Verlauf wichtige Notizen machen.



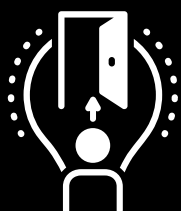
2 WAS IST DEIN GESPRÄCHSZIEL

Teile deinem Interessenten mit, dass Du ihn bei seinen Zielen unterstützen kannst. Mache aber auch von Anfang an klar, dass das Gespräch am Ende zu einer Entscheidung führen soll.



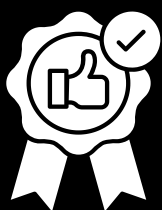
3 WARUM BRAUCHT MAN PASSIVES EINKOMMEN

Verdeutliche deinem Interessenten, dass er seine Ziele am besten mit passivem Einkommen erreichen kann. Denn nur damit hat er echte Freiheit. Wichtig dabei ist, dass er dies selbst erkennt!



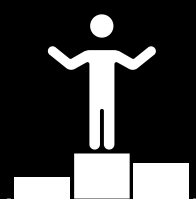
4 WELCHE MÖGLICHKEITEN GIBT ES

Stelle deinem Interessenten unser Unternehmen und die Möglichkeiten vor. Schaffe zuvor eine Gemeinsamkeit, indem du sagst, dass Du auch auf der Suche nach Lösungen warst und dann etwas Passendes gefunden hast.



5 WARUM IST DEINE MÖGLICHKEIT DIE BESTE

Vermittle deinem Interessenten auf eine einfache Art und Weise, warum deine/unsere Möglichkeit das Beste für seine Ziele ist. Begeistere ihn, aber übertreibe dabei nicht und bleibe immer ehrlich!



6 WARUM BIST DU DIE RICHTIGE PERSON

Dein Hauptziel sollte jetzt sein, deinen Interessenten auch auf persönlicher Ebene zu überzeugen, da Network-Marketing im Wesentlichen von Mensch zu Mensch funktioniert, mit Herz und Verstand.