

CHOGGAN

Essence Tribe

GROUP



#SummerStrategy

MEETING TITEL





HOW TO: SPONSORING

Summer Strategy: Modul 5

AGENDA

- Was wir denken vs. die Realität
- Klar Ausgangslage
- Die Eigenschaften eines Sponsors
- Essence Tribe Sponsor



Was wir denken

- Jeder kann so sein wie wir
- «Wenn ich es geschafft habe, sollte es diese Person doch auch schaffen?»
- Es werden keine blöden Fragen gestellt
- Jeder macht 2x2, 3x3, 4x4 oder 5x5



Die Realität

Von 100 Sponsorings:

- werden 70 Leute nur Konsumente sein und 0 Personen sponsoren
- werden 20 Leute zufällige Sponsoren sein und 1-2 Personen sponsoren
- werden 5 Leute eher Verkäufer sein und 3-5 Personen sponsoren
- werden 3 Leute Recruiter sein und 6-9 Personen sponsoren
- werden 2 Leute Super Recruiter und 10+ Personen sponsoren

Wenn du 10 Business Partner sponsorst, gehörst du zur top 2% im NWM





Klare Ausgangslage

1. Wir sind nicht alle gleich
2. Jeder will anders behandelt werden
3. Jeder soll sich entfalten können
4. Jeder hat einen Platz innerhalb des Networks

This is a people business!



Die Eigenschaften eines guten Sponsors

- Bringe dich aktiv ein
- Sei ein Vorbild
- Zeige Führungsqualitäten
- Sei organisiert
- Sei lösungsorientiert
- Kommuniziere, kommuniziere, kommuniziere
- Sei unabhängig



Bringe dich aktiv ein

- Du bist der Motor deines Teams
- Biete ständig deine Hilfe an
- Sei ein Diener, aber kenne deine Grenzen
- Hilf deinen Business Partnern wenn es darum geht neue Mitglieder zu sponsoren
 - Mini-Präsentationen
 - 3-way Calls
- Fördere deine Business Partner



Sei ein Vorbild

«So wie du es mit deinen Partnern machst, werden sie es mit ihren tun»

- Deine Business Partner duplizieren dich
- Du schreitest den Weg für sie
- Sei geduldig



Zeige Führungsqualitäten

- Sei ein Leader, kein Boss
- Verstehe die Charakteren die du in deinem Team hast
- Übergebe Verantwortung
- Delegiere
- Organisiere Meetings
- Lobe dein Team



Sei organisiert

- Erstelle einen Plan
- Plane regelmässigen Kontakt zu deinem Team
- Plane regelmässigen Kontakt zu den Leadern
- Plane regelmässigen Kontakt zu deinem Sponsor



Sei lösungsorientiert

- Wo Menschen sind, sind Probleme
- Es gibt kein Problem, das nicht gelöst werden kann
- Aufwand: 2% über das Problem Sprechen, 98% über die Lösung
- Wenn du die Lösung nicht kennst, frage deinen Sponsor



Sei unabhängig

- Sei ein Profi
- Eigne dir so viel Wissen wie möglich an
- Bewege dich ausserhalb deiner Komfortzone
- Bilde dich täglich weiter
- Die Firma in der Firma





Essence Tribe - Sponsor

- Sei stets ehrlich und authentisch
- Kenne unsere Prozesse:
 - Sponsoring
 - Onboarding
 - Dropbox Zugriff, FAQ, MwSt.
 - Preisliste, Kataloge
 - Coachings
 - Meetings
 - Whatsapp Chat
 - Getting started
 - Aufgaben vergeben
- Erwartungshaltung



Grundsätze

- «Geht's dir schlecht? Kommuniziere nach oben!
Geht's dir gut? Kommuniziere nach unten!»
- Sei der Sponsor, den du gerne haben möchtest
- Sei ein EssenceTribe Influencer



Hausaufgaben

Reflektiere ob du ein guter Sponsor bist und frage dich:

- Agiere ich als Vorbild?
- Kenne ich alle Prozesse?
- Habe ich die richtige Einstellung?

Notiere 3 Dinge, die du verbessern willst, um ein besserer Sponsor zu werden.



ET
Essence Tribe
NETWORK

DANKU



ESSENCETRIBE.NETWORK



ESSENCETRIBE



MEETING TITEL