



CHOOGAN

Essence Tribe

GROUP



KONTAKTIEREN & EINLADEN

THE GATEWAY SKILL

AGENDA

- Einleitung
- Die Fundamente
- Zeiten ändern sich
- Kontaktieren per Nachricht
- Kontaktieren per Telefon
- Das Skript
- Die Methoden



EINLEITUNG

UND VORBEREITUNG

- Kontaktieren und Einladen hats NICHTS mit Präsentieren zu tun
- Einladen ist auch Gateway-Skill genannt (Durchgang)
- Bedingung ist eine Namensliste (Modul 1)
- Idealerweise schon kategorisiert (Modul 2)
 - Direkt
 - Indirekt
 - Super-Indirekt





DIE FUNDAMENTE

- MINDSET
- SEI DU SELBST
- LEIDENSCHAFT
- DRINGLICHKEIT
- GLAUBE

DAS ZIEL IST: AUSBILDUNG UND VERSTÄNDNIS



ZEITEN ÄNDERN SICH

Früher:

“Dial for Dollars!”

Heute:

“Warum rufst du mich,
an? Ist etwas passiert?”



ZAHLEN UND FAKTEN

Wenn du 100 Menschen anrufst, gehen ca. 20% ran.

Wenn du 100 Menschen per Whatsapp anschreibst, antworten ca. 80%.

- Schreiben ist emotional losgelöster als telefonieren
- Schreiben ist modern
- Zeit ist kostbar, deswegen bevorzugen es Menschen zu schreiben, statt zu telefonieren.



KONTAKTIEREN *PER NACHRICHT*

- Das EINZIGE Ziel einer Text Nachricht ist das Zusammenkommen
- Wir können euphorisch sein
- Wir können motiviert sein
- «Ich habe dir so einiges zu erzählen!»
- Alle Informationen sparen wir uns für das 1:1 Gespräch auf.
- Egal ob Live oder über Zoom





KONTAKTIEREN PER TELEFON

- Kostet Überwindung
- Erfordert Übung
- Funktioniert mit einem Leitfaden
- Kurz und schmerzlos

DAS ZIEL IST: EINLADEN, JA NUR EINLADEN



EINLADUNG

Es gibt drei arten von Präsentationen:

- 1:1 Meeting
- 3 Way Call mit dem Sponsor/Upline Manger
- EOM

JEDE PERSON AUF UNSERER NAMENLISTE SOLL KATEGORISIERT
WERDEN



EINLEITUNG

ZUM GESPRÄCH

Step 1: In Eile sein

Das hat einen psychologischen Hintergrund. Menschen fühlen sich immer mehr zu einer Person hingezogen. Wenn du jeden Anruf oder jedes persönliche Gespräch mit dem Gefühl beginnst, dass du es eilig hast, wirst du feststellen, dass deine Einladungen kürzer sind, es weniger Fragen gibt.

Step 2: Komplimente machen

Ein aufrichtiges Kompliment (und es wirklich aufrichtig sein) öffnet die Tür zu einer echten Kommunikation und macht den potenziellen Business Partner viel eher bereit, sich anzuhören, was du zu sagen hast.



DIREKTE, INDIREKTE, SUPER-INDIREKTE

METHODE

Direkt

Warm Kontakte, Familie, Freunde, Kollegen

Menschen, von denen wir genug Informationen haben

→ wir fragen direkt: «Als du mir gesagt hast, dass...»

Indirekt

Warm Kontakte

Menschen, über die wir nicht so viel Wissen. Reaktion schwer abzuschätzen.

→ wir fragen indirekt: Ratschlag, Feedback, Meinung, Analyse

Super Indirekt

Menschen mit grossem Netzwerk, viel Einfluss oder grossem Ego

→ wir fragen indirekt: «Es ist nichts für dich!»



DIREKTE METHODE

Step 1: "Hey Max, ich komme gerade aus einem Business Meeting und gehe bald ins nächste rein, trotzdem habe ich an dich denken müssen."

Step 2: «Wir sind schon lange befreundet und unsere Freundschaft bedeutet mir sehr viel. Ich musste dich einfach anrufen!"

Step 3: «Als du mir letztens gesagt hast, dass du die Schnauze voll hast in drei Schichten zu arbeiten, hast du es ernst gemeint?"

Step 4: "Heute Abend findet eine 30-minütige Präsentation über Zoom statt. Wenn ich dir dazu den Link schicke, kannst du es dir anhören?"

Step 5: "Also heute Abend 20:30 Uhr über Zoom, ja?"

Step 6: "Wenn ich dich dann am Dienstag, um 20:00 Uhr anrufe, können wir also kurz darüber sprechen?"

Step 7: "Also ich fasse kurz zusammen, heute Abend 20:30 Zoom, Flyer und Link erhältst du gleich im Anschluss und Dienstagabend rufe ich dich dann an, damit du mir Feedback geben kannst. Ok?"

Step 8: "Perfekt, ich danke dir. Ich muss schon wieder weiter, mein nächstes Meeting wartet schon. Tschüss"



INDIREKTE METHODE

Step 1: "Hey Max, ich komme gerade aus einem Business Meeting und gehe bald ins nächste rein, trotzdem habe ich an dich denken müssen."

Step 2: "Deine Meinung ist mir sehr wichtig, du hast mir auch schon in der Vergangenheit tolle Ratschläge gegeben"

Step 3: "Ich brauche wieder ein Feedback von dir. Ich starte gerade mit einem neuen Business und du würdest mir einen Gefallen tun, wenn du dir das anhörst und mir dann den einen oder anderen Tipp geben kannst."

Step 4: "Heute Abend findet eine 30-minütige Präsentation über Zoom statt. Wenn ich dir dazu den Link schicke, kannst du es dir anhören?"

Step 5: "Also heute Abend 20:30 Uhr über Zoom, ja?"

Step 6: "Wenn ich dich dann am Dienstag, um 20:00 Uhr anrufe, können wir also kurz darüber sprechen?"

Step 7: "Also ich fasse kurz zusammen, heute Abend 20:30 Zoom, Flyer und Link erhältst du gleich im Anschluss und Dienstagabend rufe ich dich dann an, damit du mir Feedback geben kannst. Ok?"

Step 8: "Perfekt, ich danke dir. Ich muss schon wieder weiter, mein nächstes Meeting wartet schon. Tschüss"



SUPER-INDIREKTE METHODE

Step 1: "Hey Max, ich komme gerade aus einem Business Meeting und gehe bald ins nächste rein, trotzdem habe ich an dich denken müssen."

Step 2: "Du bist so ein erfolgreichen Mensch. Ich brauche deine Unterstützung. "

Step 3: "Diese Geschäftsmöglichkeit ist nicht für dich. Ich würde im Traum nicht daran denken es dir zu zeigen. Ich weiss aber, dass du als einflussreiche Person viele Menschen kennst, die mir bei der Expansion meines Business helfen können. Wen kennst du, der ehrgeizig und unternehmerischen ist. Jemand, der sich eine zweite Einnahmequelle generieren möchte. Es geht um relativ viel Geld. Wie gesagt, es ist nichts für dich, aber kennst du jemanden, der geeignet wäre?"

Step 4: "Heute Abend findet eine 30-minütige Präsentation über Zoom statt. Wenn ich dir dazu den Link schicke, kannst du es dir anhören?"

Step 5: "Also heute Abend 20:30 Uhr über Zoom, ja?"

Step 6: "Wenn ich dich dann am Dienstag, um 20:00 Uhr anrufe, können wir also kurz darüber sprechen?"

Step 7: "Also ich fasse kurz zusammen, heute Abend 20:30 Zoom, Flyer und Link erhältst du gleich im Anschluss und Dienstagabend rufe ich dich dann an, damit du mir Feedback geben kannst. Ok?"

Step 8: "Perfekt, ich danke dir. Ich muss schon wieder weiter, mein nächstes Meeting wartet schon. Tschüss"

CHOGGAN
Essence Tribe
GROUP

Teamführung

