

Lounge Meeting:

1. Termin gut vereinbaren (Wichtigkeit hervorheben, mit der Einstellung, dass eine Absage oder ein Nicht-erscheinen nicht akzeptiert wird.) ;-)
2. Begrüßung, Small talk, Vertrauen aufbauen, **Lob** aussprechen
3. Kennenlernen durch W-Fragen stellen. Was machen Sie beruflich? Wo wollen Sie hin? Wo sehen Sie sich? Wie sieht ihr Traumjob aus? Was machen Sie in Ihrer Freizeit? Was begeistert Sie? In den anderen hineinversetzen. Wer fragt der führt! Der persönliche Motivationsfaktor ist? Zusätzliches Einkommen, finanzielle Unabhängigkeit, Selbständigkeit, mehr Freizeit, mehr Zeit, persönliche Weiterentwicklung, mehr Abenteuer, neue Bekanntschaften, soziales Engagement, Pensionsvorsorge. **Was der andere will ist wichtig und nicht was ich will.** Roter-grüner-blauer Typ?
4. „Danke für Ihre Offenheit, jetzt habe ich viel von Ihnen gehört.“ Bedürfnis nochmal wiederholen. „Ich verstehe Sie. Ich habe das früher auch erlebt. Es gibt viele Menschen denen es so geht wie Ihnen. Ich kenne auch eine Frau der es so gegangen ist (Einklang gehen).“ Interesse wecken. Lösung anbieten. Haben-wollen-Effekt erzeugen. zB „**Was wäre wenn ich Ihnen eine Lösung anbiete, in der Sie in weniger Zeit mehr verdienen können?**“
5. Entscheidung abfragen. „Natürlich haben Sie die Möglichkeit Fragen zu stellen. Ich bin da für Sie. Doch bevor ich Ihnen nun das Geschäft vorstelle, ist das einzige das ich von Ihnen gerne hätte, dass Sie am Ende eine Entscheidung treffen, ob das Ganze für Sie Sinn macht. Ist das in Ordnung?“
6. **Fresh up:** Business Mappe, Business Folder, Magazin. Wording auf den Nutzen und die Typenfarbe deines Gegenübers aufbauen.

Familienunternehmen, preisgekrönt, Philosophie, Vision, Trendmärkte, Österreich steht in Europa für Qualität, Europaexpansion, Verbrauchsprodukte, 300.000 zufriedene KundInnen, 30% Wirtschaftswachstum 70% Wiederbestellrate, Kundenschutz, Direktversender mit angeschlossenem Empfehlungsmarketing, kostenlose Persönlichkeitsentwicklung, Trainermöglichkeit
7. Nun fragen und bei Einwänden darauf eingehen (vorbereiten)
8. CLOSING - JA Straße: War das für Sie stimmig?

 Hat Ihnen die Philosophie gefallen?

 Wollen Sie wissen, wie Sie Teil unseres Teams werden können?
9. Partnerantrag ausfüllen: Haben Sie einen Kugelschreiber oder soll ich Ihnen meinen borgen? ;-) Nur bei einer Mindestbestellung von 110 Punkten ist man PARTNER. Dies auch vermitteln. Ohne Produkte ausprobieren, kann man nicht darüber sprechen.
10. Folgetermin vereinbaren innerhalb von 72 Stunden. Aufgaben was bis dahin zu tun besprechen und zum FU und SU anmelden.
11. Feiern und willkommen heißen. Du bist die Führung. Menschen die so starten, machen das selber weiter und diese Struktur wächst in die Tiefe.
12. Falls ein NEIN kommt: nachfragen was noch fehlt. Möchte derjenige Kunde werden? Kennst du jemanden, für denn das interessant sein kann?