



# Profi-Tipps

„Mehr Kunden, mehr Geschäftspartner ... Dank dem Abschluss – Teil 2“

von André Göttler

**Hallo liebe Networkerin, hallo lieber Networker.**

Wie angekündigt geht es heute weiter mit dem Teil 2 zum Thema „Der Abschluss“.

Wenn ich mich selbst in meine Anfänge im Network Marketing hineinversetze, muss ich zugeben, dass es als Neuling schon eine Herausforderung war, nach einer guten Geschäfts- oder Produktpräsentation den Abschluss hinzubekommen. Für meine Organisation und mich habe ich deswegen 2 einfache Abschlusstechniken entwickelt, die ich Ihnen heute vorstellen werde.

Passen Sie gut auf:

**„Mal angenommen, Sie könnten innerhalb der nächsten 10 Tage, 24 neue Geschäfts-partner in Ihre Struktur einschreiben, was wären Sie dafür bereit, auszugeben?“**

Gemein, nicht wahr?

Haben Sie den „Zauberspruch“ der ersten Technik gehört?

Der Spruch beginnt mit zwei Worten. Diese lauten: **„Mal angenommen...“**

Gerne gebe ich Ihnen ein paar Beispiele:

**„...Mal angenommen, die Produkte helfen Ihnen dabei, nachhaltig abzunehmen, wie viel Euro würden Sie täglich dafür ausgeben?“**

**„...Mal angenommen, Sie können durch die von mir angebotene Geschäftsgelegenheit, Ihren Traum vom Zweitwagen erfüllen und endlich mal wieder in den Urlaub fahren, wären Sie dann bereit 10 Stunden pro Woche zusätzlich zu**

investieren?

**„...Mal angenommen, ab morgen wären alle Ihre gesundheitlichen Probleme weg und Sie könnten jeden Tag energiegeladen starten, wären Sie dann bereit, täglich 2,50 Euro in sich selbst und Ihre Gesundheit zu investieren?“**

**„...Lassen Sie uns einmal annehmen, Sie könnten durch den Erwerb der Lizenz und den Arbeitseinsatz von 20 Stunden wöchentlich in einem Jahr den Winter, ohne Arbeiten zu müssen, im Ausland verbringen, wären Sie dafür bereit, einmalig 350,00 Euro in Lizenz und Produkte zu investieren?“**

Sobald das „Ja“ von Ihrem Interessenten kommt, brauchen Sie jetzt nur noch Ihren Kundenbestellschein oder das Geschäftspartnerformular aus Ihrer Mappe herausholen und damit beginnen den Antrag auszufüllen.

**Eine zweite Methode, den Abschluss einzuläuten wäre die Folgende:**

1. Fragen Sie nach, was Ihrem Interessenten an der Präsentation gefallen hat.
2. Fragen Sie was dafür spricht, die von Ihnen angebotene Chance für sich zu nutzen?
3. Fragen Sie was dagegen spricht, behandeln Sie die Einwände und sagen Sie:
4. Zum Ausfüllen des Geschäftspartner-Formulars, benötige ich jetzt noch zwei Sachen von Ihnen von Ihnen: das Geburtsdatum und die Anschrift.



## Profi-Tipps

*„Mehr Kunden, mehr Geschäftspartner ... Dank dem Abschluss – Teil 2“*

von André Göttler

**Probieren Sie es aus:** Ihr Interessent wird sofort damit beginnen, nach seiner Bankverbindung zu suchen, währenddessen Sie parallel den Antrag aus Ihrer Mappe holen können.

Ich wünsche Ihnen viel Erfolg in Ihrem Network Marketing Geschäft, sehr viele Abschlüsse und neue Einschreibungen!

*Ihr André Göttler*

P.S.: Weitere Unterstützung für den Aufbau Ihres Network-Marketing Geschäfts finden Sie unter:

<http://www.go-diamond.net>