



Profi-Tipps

„So führen Sie effektivere Einstellungsgespräche.“

von André Göttler

Hallo liebe Networkerin, hallo lieber Networker.

Es ist gar nicht so lange her, da erzählte mir eine Networkerin...Sie heißt Michaela... im Coaching vom einem Termin zur Geschäftspräsentation. Sie saß mit einer Frau (Tina) zusammen, die momentan als Teilzeit-Beschäftigte im Einzelhandel arbeitet. Michaela hatte die Überzeugung, alles richtig gemacht zu haben:

1. Sie hätte das Geschäft präsentiert
2. Sie hätte ein Einkommen vorgerechnet und
3. Sie hätte der Interessentin von den tollen Marktchancen im Gesundheitsmarkt berichtet...

...aber aus irgendeinem Grund blieben die Arme der Interessentin, trotz der Begeisterung von Michaela verschränkt. Nach ca. 1,5 Stunden verabschiedete sich die Interessentin mit den Worten, das muss ich mir erst einmal alles durch den Kopf gehen lassen und überlegen.

Nachdem Michaela keinen Fehler erkennen konnte und sich darüber fast ausnahmslos beschwerte, dass die meisten Menschen mit denen Sie sich unterhielt, nie mehr Interesse an Ihrem Geschäft hätten und folglich deswegen d*** wären, bat ich Michaela um ein Rollenspiel:

Ich schlüpfte also in die Rolle der im Einzelhandel auf Teilzeit tätigen Tina.

Michaela eröffnete das Gespräch wie gewohnt: Begrüßte mich, stellte sich kurz vor und erklärte mir das Konzept von Network Marketing. So weit so gut, aber immer wieder und wieder hörte ich die folgende Aussage:

„Wenn Sie bei uns mitmachen, dann können Sie aus Ihrem Teilzeit-Einkommen ein Vollzeiteinkommen machen und müssen nicht mehr Arbeiten gehen. Sie hätten dann ab dem Monat 7, bereits jeden Monat mehr als 1.000 € Einkommen und könnten Ihren Job an den Nagel hängen...“

Michaela war ständig in der Annahme, dass ich mit meinem Job unzufrieden sei und mehr Geld bräuchte. Immer wieder und wieder... Am Schluss vom Gespräch fragte ich Michaela, woher Sie denn glaubte zu wissen, dass ich mit meinem Job unzufrieden wäre und gerne 1.000 Euro Einkommen hätte. Ich hatte es im Gespräch nie erwähnt. Michaela ging in sich, es herrschte Schweigen:

Bitte merken Sie sich:

Fast immer dann, wenn wir glauben zu wissen, was für unseren Interessenten das Richtige ist, sind wir auf dem Irrweg.

Wir nehmen an, dass der Teilzeit-Beschäftigte oder der Arbeitslosengeldempfänger mehr Geld bräuchte... Wir nehmen an, dass jeder Arzt, an gesunden Patienten interessiert wäre und folglich dessen unser tolles Nahrungsergänzungsprodukt in seine Praxis integrieren sollte, wir nehmen an, dass ein Unternehmer der Krise wegen, unbedingt ein zweites Standbein bräuchte, wir nehmen an, wir nehmen an....wir nehmen an:

Was wäre aber besser?

„Statt ständig Annahmen zu treffen, einmal herauszufinden, was unser Interessent wirklich will.“



Profi-Tipps

„So führen Sie effektivere Einstellungsgespräche.“

von André Göttler

Die Lösung lautet:

Stellen Sie Fragen!

Fragen Sie beispielsweise:

- Warum sind Sie heute hier?
- Wie viel Geld bedeutet für Sie mehr Geld?
- Was würden Sie mit 500 Euro monatlich mehr in der Tasche an Ihrem jetzigen Leben ändern?
- Was würden Sie sich kaufen?
- Warum würden Sie gerne Ihre Arbeitszeit frei einteilen?
- Was würde sich dadurch verändern?

Michaela erkannte sehr schnell, das es möglich gewesen wäre, dass Ihre Interessentin offenbar gar nicht ihren Job an den Nagel hängen wollte. Es hätte sein können, dass Tina auf der Suche nach einer Möglichkeit war, ihre Teilzeitbeschäftigung zu behalten und lediglich ihre Haushaltskasse um 250,00 bis 400,00 Euro monatlich aufstocken wollte. Es hätte aber auch sein können, das Tina nach einer Möglichkeit suchte, mit der Sie mehr als 1.000 Euro verdienen hätte können.

Wir werden es wohl nicht mehr erfahren, aber eins hat Michaela gelernt:

„Glaube nie zu wissen, was andere Menschen wollen, sondern FRAGE lieber danach!“

Das mal wieder von mir,

Ihr André Göttler

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

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