

NETWORK-KARRIERE

20 JAHRE EUROPAS WIRTSCHAFTSZEITUNG FÜR DEN DIREKTVERTRIEB

Initiative 20
Nebentätigkeit 25 | mach es einfach!



KATJA PORSCH –
GLAUBE AN DICH!

DAS LEBEN IST NICHT, WAS ES IST.
ES IST, WAS DU AUS IHM MACHST.

Jörg Körfer
LR Health & Beauty
begrüßt den neuen CEO



Finn Niklas Nitz
KI-Auswirkungen
am Kapitalmarkt



Stuart MacMillan
tritt als President
von PM-International
Americas in das
Unternehmen ein



Dr. Johannes Fiala
Staatliche Zugriffsmöglichkeiten
auf Immobilienvermögen



© Adobe Stock | Prostock-studio



WIE SIE SELBSTBEWUSST WERBEN: DIE KUNST, IM DIREKTVERTRIEB GUTE FRAGEN ZU STELLEN

Wenn Sie gerade erst in den Direktvertrieb einsteigen, sind Sie vielleicht nervös bei dem Gedanken, jemanden für Ihr Unternehmen zu „rekrutieren“. Das ist völlig normal. Viele neue Direktvertriebsmitarbeiter haben Angst, aufdringlich zu wirken oder abgelehnt zu werden. Aber was wäre, wenn ich Ihnen sagen würde, dass es bei der Anwerbung überhaupt nicht ums Verkaufen gehen muss? Was wäre, wenn es sich eher so anfühlen würde, als würde man einen neuen Freund gewinnen?

Hier ist die Wahrheit: Direktvertrieb ist ein Beziehungsgeschäft. Wenn Sie sich zuerst darauf konzentrieren, echte Beziehungen aufzubauen, werden die Geschäftsgespräche einfacher, natürlicher und viel erfolgreicher.

In diesem Artikel zeige ich Ihnen eine einfache und wirkungsvolle Methode, um mit Menschen, die an Ihrem Geschäft interessiert sind, in Kontakt zu treten. Sie erfahren, was Sie sagen, was Sie fragen und wie Sie selbstbewusst antworten können, selbst wenn jemand sagt: „Aber ich bin nicht wie Sie...“.

Lassen Sie uns beginnen.

Beginnen Sie immer mit der Beziehung

Bevor Sie über Ihr Unternehmen, Ihre Produkte oder Ihren Vergütungsplan sprechen, sprechen Sie mit der Person. Fragen Sie, wie es ihnen geht. Bringen Sie sie zum Lächeln. Seien Sie aufrichtig neugierig auf ihr Leben.

Selbst wenn Sie nur am Telefon sind, lächeln Sie, während Sie sprechen. Es mag Ihnen zunächst albern vorkommen, aber glauben Sie mir: Es

verändert Ihren Tonfall und hilft Ihnen, warm und einladend zu wirken. Die Leute können Ihre Energie hören. Und in diesem Geschäft ist Energie wichtig.

Sobald Sie sich ein wenig unterhalten haben und es sich natürlich anfühlt, können Sie in den Geschäftsmodus wechseln, aber tun Sie das mit Fragen, nicht mit Anpreisungen.

Die Macht des Fragenstellens

Die meisten neuen Direktverkäufer haben das Gefühl, den Leuten alles erzählen zu müssen. Aber Menschen wollen nicht bequatscht werden, sie wollen gehört werden.

Deshalb habe ich die Erfahrung gemacht, dass gute Fragen zu Beginn des Gesprächs spätere Einwände drastisch reduzieren. Wenn Menschen sich verstanden fühlen, sind sie viel offener für neue Ideen.

Hier sind einige meiner Lieblingsfragen, die ich verwende, wenn ich mit jemandem spreche, der an einer Mitarbeit in Ihrem Unternehmen interessiert sein könnte:

- Wie wollen Sie von einem Direktvertrieb profitieren?
- Was wollen Sie erreichen?
- Was sind Ihre wichtigsten Werte im Leben? (Zum Beispiel: Gesundheit, Familie, Freiheit, finanzielle Sicherheit.)
- Wie könnte ein solches Geschäft in Ihr Leben passen?

Diese Fragen helfen den Menschen, darüber nachzudenken, was sie wirklich wollen. Und Sie erfahren, wie Ihr Angebot diese Ziele unterstützen kann.

Überstürzen Sie diesen Teil nicht. Hören Sie sich die Antworten genau an. Machen Sie Notizen, wenn Sie können. Es geht nicht nur darum, Informationen zu sammeln, sondern auch darum, Vertrauen aufzubauen.

An einem bestimmten Punkt des Gesprächs werden Sie vielleicht Folgendes hören: „Ich bin nicht wie du.“ Was sie wirklich meinen, ist: Ich traue mir nicht zu, das zu tun, was Sie tun.

Sie denken vielleicht, dass Sie eine besondere Eigenschaft haben, die sie nicht haben, z.B. dass Sie kontaktfreudig sind, gut mit Menschen reden können oder ein großes Netzwerk haben. Vielleicht vergleichen sie dich mit ihrer Ausgangssituation.

Ich reagiere folgendermaßen, und ich möchte Sie ermutigen, dies ebenfalls zu versuchen: „Das ist interessant. Wie bin ich in Ihren Augen?“

Diese Frage kehrt das Drehbuch um. Sie bringt sie dazu, laut zu sagen, was sie an Ihnen bewundern und was sie glauben, dass sie vermissen. Das gibt Ihnen die perfekte Gelegenheit, sie zu ermutigen und zu bestärken.

Nachdem sie geantwortet haben, sagen Sie: „Wäre es in Ordnung, wenn ich Ihnen mitteile, was ich an Ihnen sehe?“

Geben Sie dann Ihr ehrliches, positives Feedback. Heben Sie ihre Stärken, ihre Geschichte oder ihre Werte hervor. Sagen Sie ihnen, warum Sie glauben, dass sie in diesem Geschäft großartig sein werden. Bleiben Sie realistisch. Die Menschen spüren, wenn Sie aufrichtig sind.

Dieser einfache Ansatz macht einen großen Unterschied. Sie zeigt, dass

Sie sich für die Person interessieren, nicht nur für ein potenzielles Teammitglied. Und selbst wenn sie nicht sofort beitreten, haben Sie einen Samen gepflanzt, der später wachsen könnte.

Bleiben Sie in Kontakt und melden Sie sich

Nicht jeder sagt sofort zu, und das ist auch in Ordnung. Aber wenn Sie gute Fragen gestellt und eine echte Beziehung aufgebaut haben, werden viele später auf Sie zurückkommen.

Aus diesem Grund verwende ich ein Leads-Book, ein einfaches System, in dem ich die Personen, mit denen ich gesprochen habe, verfolge und mich regelmäßig bei ihnen melde. Eine freundliche Nachricht ab und zu, ohne Druck, hält die Verbindung warm.

Ich habe schon Leute gehabt, die zunächst abgelehnt haben, sich mir aber Monate später, manchmal Jahre später, angeschlossen haben, weil ich in Kontakt geblieben bin.

Letzter Gedanke: Menschen schließen sich Menschen an

Im Direktvertrieb schließen sich Menschen nicht nur einem Unternehmen an. Sie schließen sich Ihnen an. Seien Sie also Sie selbst. Seien Sie herzlich, ehrlich und neugierig. Führen Sie mit Herz, stellen Sie gute Fragen und hören Sie mehr zu, als Sie reden. Das ist das Geheimnis.

Wenn Sie das konsequent tun, werden Sie die richtigen Leute anziehen. Ihr Selbstvertrauen wird wachsen. Und Ihr Unternehmen wird ebenfalls wachsen.



Peter J.E. Verdegem, Ph.D., MBA

Dr. Peter Verdegem ist eine bekannte Führungskraft im Direktvertrieb. Er hat in verschiedenen Rollen und Ländern gearbeitet und hat den Antrieb, den Direktvertrieb unternehmensunabhängig insgesamt voranzubringen. Dr. Verdegem bringt unternehmerische und strategische Einblicke und ist ein Förderer individueller Erfolgsgeschichten von Vertriebspartnern.

Email: peter@peterverdegem.com
Phone USA: +1 561 450 4145

Phone EU: +358 44 236 5701

WER MACHT WAS IM DIREKTVERTRIEB?



Jeden Monat wissen,
was im Direktvertrieb läuft

www.network-karriere.com · www.initiative-nebentaetigkeit.de

NETWORK-KARRIERE

20 JAHRE EUROPAS WIRTSCHAFTSZEITUNG FÜR DEN DIREKTVERTRIEB