

NETWORK-KARRIERE

20 JAHRE EUROPAS WIRTSCHAFTSZEITUNG FÜR DEN DIREKTVERTRIEB

Initiative 20
Nebentätigkeit 25

*mach es
einfach!*



Alexander Plath: Trainer, Speaker,
Coach für GEHIRNgerechte Kommunikation:
„DAS GEHIRN IST DER MAGISCHE
SCHLÜSSEL ZUM ERFOLG.“



Patrick Bacher
CEO Europe PM-International
wurde in den Senate of Economy
Europe berufen



Markus Miller,
Krypto-X Herausgeber
Vorsicht Promi-Falle bei
Kryptoanlagen!



Finn Niklas Nitz,
Rechtsanwalt
Finanzämter zählen in
Deutschland zu den
begehrtesten Zielen für
Cyberkriminelle



Georg Lehmacher,
Buchautor
Das Handy:
Der Spion in Ihrem Leben



DIE MACHT DER EREIGNISSE IM DIREKTVERTRIEB: WARUM SIE WICHTIGER SIND, ALS SIE DENKEN

In der Welt des Direktvertriebs wird der Erfolg oft nicht nur an den Produktverkäufen oder an Ranglistenerfolgen gemessen, sondern an etwas weniger Greifbarem, aber unglaublich Wirkungsvollem – an Veranstaltungen. Ganz gleich, ob es sich um eine kleine Schulungsveranstaltung mit 30 Teilnehmern

oder um einen weltweiten Kongress mit Zehntausenden von Teilnehmern handelt: Veranstaltungen sind der Herzschlag der Direktvertriebsbranche. Sie informieren, inspirieren und entfachen den Glauben auf eine Art und Weise, wie es keine Online-Schulung oder E-Mail je könnte.

Jedes seriöse Direktvertriebsunternehmen organisiert Veranstaltungen. Sie mögen in Umfang und Häufigkeit variieren, aber ihr Zweck ist derselbe: Menschen auf eine Weise zusammenzubringen, die die Markenidentität stärkt, die Motivation fördert und zu Ergebnissen führt. Unternehmen wie Amway, Herbalife und Zinzino veranstalten groß angelegte Kongresse in berühmten Städten wie Las Vegas, Rom, Singapur oder Prag. Andere veranstalten intimere Retreats oder lokale Workshops, aber die Formel ist die gleiche - verbinden, feiern, weiterbilden und inspirieren.

Laut der Direct Selling Association (DSA) führen über 60 % der leistungsstärksten Vertriebspartner ihre geschäftlichen Durchbrüche auf die Teilnahme an Live-Veranstaltungen zurück. Diese Momente dienen als persönliche Wendepunkte - Gelegenheiten, das größere Bild zu sehen und eine tiefere Vision zu bekommen.

Die 4 wichtigsten Gründe, warum Veranstaltungen unverzichtbar sind

1. Bildung und Produktschulung
Veranstaltungen sind in erster Linie Lernorte. Neue Produkteinführungen, wissenschaftliche Präsentationen und Übersichten über Vergütungspläne werden bei Live-Veranstaltungen oft mit größerer Klarheit und Begeisterung präsentiert. Die Teilnehmer erfahren nicht nur, was in einem Produkt enthalten ist - sie erfahren auch, warum es entwickelt wurde, wie es die Mission des Unternehmens unterstützt und welche Ergebnisse es in der Praxis erzielt.

In den Schulungen geht es auch um Strategien für den Geschäftsaufbau:

wie man einlädt, wie man abschließt und wie man ein nachhaltiges Residualeinkommen aufbaut. Es ist eine Sache, diese Tipps in einer PDF-Datei zu lesen; es ist eine andere, sie von einem sechsstelligen Verdieners zu hören, der sein Geschäft aufgebaut hat, während er drei Kinder großzog oder einen Vollzeitjob hatte.

Top-Führungskräfte wissen, wie wichtig ein Live-Training ist: „Ich hatte alle Schulungsunterlagen gelesen, aber erst als ich jemanden wie mich auf der Bühne sah, der seine Geschichte erzählte, glaubte ich wirklich, dass ich es auch schaffen könnte.“

2. Anerkennung und Feiern
Veranstaltungen bieten das wesentliche Element der Anerkennung - eine starke Triebkraft für menschliches Verhalten. Viele Menschen treten einem Direktvertriebsunternehmen nicht nur wegen ihres Einkommens bei, sondern auch, weil sie ein Ziel und eine Bestätigung suchen. Wenn man für seine Leistungen öffentlich gefeiert wird, sei es der erste Verkauf oder das Erreichen eines hohen Ranges, fördert dies eine tiefe emotionale Loyalität und Stolz.

Bei Preisverleihungen schreiten Menschen über die Bühne, während ihr Team jubelt. Ihr Foto wird gezeigt, ihre Geschichte erzählt. Diese Momente markieren Meilensteine auf ihrem Weg - und führen oft zu neuem Engagement und Schwung.

Der Kommentar einer großen Führungskraft im Direktvertrieb bringt das alles auf den Punkt: „Mein Glaube an mich selbst verdoppelte sich in dem Moment, als ich über die Bühne ging. Ich dachte: ‚Wenn ich es hierher

geschafft habe, kann ich es noch weiterbringen. Dieser Sinneswandel war unbezahlbar.“

3. Gemeinschaft und Zugehörigkeit

Eines der größten Geschenke einer Live-Veranstaltung ist das Gefühl der Zugehörigkeit, das sie schafft. Der Direktvertrieb kann sich manchmal einsam anfühlen - vor allem am Anfang. Die Teilnahme an einer Live-Veranstaltung kann das Blatt völlig wenden. Die Menschen erkennen, dass sie Teil von etwas Größerem sind. Sie sehen, dass ihre Herausforderungen nicht einzigartig sind und dass andere sie bereits gemeistert haben.

Veranstaltungen schaffen emotionale Bindungen zwischen Menschen aus verschiedenen Ländern und mit unterschiedlichem Hintergrund. Aus dieses Gefühl, „im richtigen Raum“ zu sein, können lebenslange Freundschaften und Geschäftspartnerschaften entstehen.

Laut einer Umfrage des Global Direct Selling Forum aus dem Jahr 2023 gaben 78 % der Vertriebshändler an, dass sie sich durch Veranstaltungen stärker mit ihrem Unternehmen und ihrem Team verbunden fühlen. Dieser soziale Zusammenhalt fördert die Kundenbindung und verringert die Fluktuation.

4. Sozialer Beweis und Überzeugungstransfer

Am wichtigsten ist vielleicht, dass Veranstaltungen einen sozialen Beweis liefern - einen psychologischen Auslöser, der den Glauben stärkt. Wenn Menschen sehen, dass Hunderte oder Tausende von anderen bei der gleichen Gelegenheit erfolgreich

sind, beginnen ihre inneren Zweifel zu schwinden. Wie das Sprichwort sagt: „Wenn sie es können, kann ich es auch“.

Dieser Wandel ist es, der aus einem zufälligen Teilnehmer oft eine engagierte Führungspersönlichkeit macht. Der soziale Beweis beweist, dass das Unternehmen real ist, dass die Erfolgsgeschichten echt sind und dass jeder, der bereit ist, sich anzustrengen, die Möglichkeit dazu hat.

Angela Martin, Coach und Rednerin in der Branche, fasst es gut zusammen: „Glaube entsteht nicht immer durch das Lesen einer Broschüre. Er entsteht, wenn man im Raum ist, die Energie sieht und erkennt: Das ist echt. Diese Menschen sind echt. Ich gehöre hierher.“

Während die Technologie die Art und Weise, wie wir miteinander in Kontakt treten, immer weiter revolutioniert, bleiben Live-Veranstaltungen im Direktvertrieb unersetzlich. Sie sind der Ort, an dem Vertrauen aufgebaut wird, an dem Führungskräfte geboren werden und an dem die Zukunft des Geschäfts gestaltet wird. Wenn Sie es mit dem Erfolg in dieser Branche ernst meinen, sollten Sie die Teilnahme an Veranstaltungen zu einem unverzichtbaren Bestandteil Ihrer Reise machen.

Um es mit den Worten des legendären Network-Marketing-Trainers Eric Worre zu sagen: „Sie können Ihren Lebensunterhalt ohne Veranstaltungen verdienen, aber Sie werden ein Imperium mit ihnen aufbauen.“

Sind Sie bereit, den Raum zu betreten?



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