

NETWORK-KARRIERE

20 JAHRE EUROPAS WIRTSCHAFTSZEITUNG FÜR DEN DIREKTVERTRIEB



ABENTEUER SELBSTÄNDIGKEIT
STARTE EIN NEUES KAPITEL DEINES LEBENS
Von Peter Buchenau und Ulvi Aydin

Dr. Thomas Stoffmehl
Vorwerk auf Rekordniveau:
Erfolgreiches Geschäftsjahr 2024
mit 3,2 Milliarden Euro Umsatz



Rolf Sorg
Topleistung: PM-International
Gruppe erzielte 2024 einen
Außenumsatz in Höhe von
3,25 Milliarden US-Dollar



Dr. Johannes Fiala
Keine Pflicht zur Information über Steuern
und Sozialabgaben auf Betriebsrenten



Michael Winter
30 Jahre proWIN
Jubiläumsfestival,
30 Jahre gelebte
Verantwortung für Mensch
und Umwelt





WIE SIE OHNE ANGST (ODER UNBEHAGEN) EINLADEN: DER INTELLIGENTE WEG, IHREN KALENDER ZU FÜLLEN.

Prokrastination ist der größte Feind des Aufbaus eines großartigen neuen und dauerhaften Geschäfts. Sie haben mit dieser neuen Gelegenheit begonnen, Sie haben alles über die Produkte und den Vergütungsplan studiert, aber jetzt kommt das erste Problem. Die Aufmerksamkeit der Menschen zu bekommen, die Ihnen zuhören wollen. Enge Freunde sind leicht zu erreichen, aber Menschen, die weiter von Ihnen entfernt sind, stellen eine Hürde dar, mit ihnen in Kontakt zu treten. Es gibt zahlreiche Möglichkeiten, mit ihnen in Kontakt zu treten, aber bei dem heutigen Wirrwarr an Kanälen ist es schwierig, da durchzukommen.

Seien wir ehrlich: Jemanden einzuladen, von Ihrem Unternehmen zu hören, kann sich ein bisschen so anfühlen, als würden Sie ihn bitten, übers Wochenende auf Ihre Katze aufzupassen. Es gibt einen Moment des Zögerns, ein Aufblitzen des inneren Dialogs und die stille Hoffnung, dass sie nicht sagen: „Nein danke, ich wollte schon längst meine Dachrinne reinigen.“

Aber hier ist die Wahrheit: Einladen ist eine professionelle Fähigkeit. Wie Fahrradfahren, ein Zoom-Gespräch führen oder die Stummtaste bei einem Kleinkind-Wutanfall finden – mit etwas Übung wird es besser.

Und in der heutigen Welt haben wir Werkzeuge, die dies einfacher denn je machen. Das am meisten Unterschätzte davon? Texting oder Whats App. Ich weiß, das klingt altmodisch, aber es ist viel besser als E-Mail, glau-

ben Sie mir. Halten Sie sich von großen Mailing-Kampagnen fern. Machen Sie es eins zu eins und persönlich. Texting oder WhatsApp sind die ultimative Helfer des Geschäftsmannes. Sie sind kurz, schnell, nicht aufdringlich und vermitteln Ihrem Gesprächspartner nicht das Gefühl, dass er plötzlich an einer Gameshow teilnimmt - im Gegensatz zu einem Kaltakquisegespräch. Sie können in einer Kaffeepause 20 Nachrichten verschicken und haben trotzdem noch Zeit, Ihren Kaffee zu trinken.

Wie machen Sie es also?

Fangen Sie leicht an. Sie müssen nicht gleich mit „Ich habe eine Chance im Erdgeschoss...“ anfangen. Versuchen Sie es: „Hey! Es ist ewig her - wie geht's dir?“ Oder: „Ich bin auf etwas gestoßen, das mich an dich erinnert hat. Können wir uns diese Woche mal für ein paar Minuten treffen?“

Dieser Ansatz bewirkt zweierlei: Er stellt die Beziehung wieder her und weckt die Neugier. Sie werben nicht - sie öffnen eine Tür. Sobald Sie ein paar Zeilen ausgetauscht haben und eine gute Stimmung herrscht, ist es an der Zeit, die eigentliche Einladung auszusprechen. Hier ist ein bewährter Rahmen:

„Ich habe etwas begonnen, von dem ich wirklich begeistert bin. Wenn ich Ihnen ein kurzes Video schicke, das es besser erklärt, als ich es kann, wären Sie dann bereit, es sich anzusehen?“ Wenn sie ja sagen (und das werden viele), folgen Sie mit diesem

entscheidenden nächsten Schritt: „Großartig! Wann können Sie es sich auf jeden Fall ansehen?“ „Perfekt. Ich rufe Sie morgen nach dem Abendessen kurz an - klingt das gut?“

Das Festlegen eines Folgetermins unterscheidet Profis von Wunschkandidaten. Ohne sie spielen Sie tagelang mit Textnachrichten.

Wenn Sie nun jemand sind, der einen guten altmodischen Telefonanruf bevorzugt, fantastisch. Aber bitte – lassen Sie den Monolog. Hier ist ein sauberes 4-Schritte-System, das von Top-Profis verwendet wird:

Schritt 1: Seien Sie in Eile.

„Hey! Ich bin gerade auf dem Sprung zu einem anderen Meeting, aber ich musste mich schnell melden...“. Das senkt ihre Wachsamkeit. Sie respektieren ihre Zeit und machen es kurz.

Schritt 2: Aufrichtiges Kompliment.

„Jedes Mal, wenn ich an motivierte Menschen mit großartigen Netzwerken denke, denke ich an Sie“ (Passen Sie es an Ihren Stil an – aber bleiben Sie authentisch).

Schritt 3: Die Einladung.

Wählen Sie Ihre Strategie:

- Indirekt: „Könnten Sie mir Ihre Meinung zu einem Projekt sagen, an dem ich gerade arbeite?“
- Superindirekt: „Das ist wahrscheinlich nichts für dich, aber ich dachte, du kennst vielleicht jemanden, der perfekt dafür geeignet wäre.“

Schritt 4: „Wenn ich... würdest du?“

„Wenn ich Ihnen ein kurzes Video schicke, würden Sie es sich dann ansehen wollen?“ Dieser Satz ist magisch. Er ist respektvoll und sanft, aber auch klar. Sobald sie zustimmen, legen Sie das Wann und Wie fest. Und dann machen Sie weiter wie ein Profi.

Kommen wir nun zum springenden Punkt: Was ist, wenn sie sich den Film nicht ansehen? Das ist kein Problem. Sie sind nicht hier, um zu betteln oder zu jagen. Sagen Sie einfach: „Keine Sorge - das Leben ist stressig. Wann glaubst du, dass du diese Woche 10 Minuten Zeit hast?“

Sie suchen nicht nach Perfektion. Sie wollen Fortschritte machen.

Fazit: Beim Einladen geht es um Klarheit, Selbstvertrauen und ein bisschen Konsequenz. Nicht jeder wird Ja sagen. Nicht jeder wird es auf Anhieb verstehen. Aber der einzige Weg, besser zu werden, ist, es immer wieder zu tun.

Sie brauchen nicht alles zu wissen. Sie müssen nur offen sein. Das ist der Anfang aller großen Reisen.

Und jetzt mach weiter. Beginnen Sie das Gespräch. Senden Sie die Nachricht. Rufen Sie an.

Man weiß nie, wer im Stillen auf eine Einladung wie diese gewartet hat.



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