

POWER - TEAM - INFO

NEWS aus der Network - Branche
- für Führungskräfte und die, die es werden wollen!

Hallo Power Team,

- Neue Informationen von Michael Oliver

Nun der I. Teil im Aufbau des Geschäftes.



Wie Sie Ihr Geschäft jetzt angstfrei und ohne den Verlust Ihrer Freunde aufbauen:

TEIL 1

Liebe Leserin, lieber Leser,
willkommen bei meinem 7-teiligen Training. Mein Name ist Michael Oliver und ich bin der Autor des Trainingsprogramms „Natürliches Verkaufen“. Ich möchte mich für Ihre Teilnahme bedanken und Ihnen die Punkte, die wir behandeln werden, vorstellen:

1. Warum die traditionellen Verkaufstechniken und Verkaufsstrategien, die Vertriebspartnern beigebracht werden.....

- für die meisten Menschen ineffektiv sind
- eigentlich für genau die Einwände und Bedenken verantwortlich sind, die Sie gerne vermeiden möchten
- der Grund für die hohen Mitarbeiter – und Kundenverluste sind.

2. Wie Sie diesen Prozess umkehren und die Resultate für sich und Ihr Unternehmen verändern können, in dem Sie einen anderen Weg gehen, den ich den „Natürlichen Verkauf“ nenne.

Sie werden in den folgenden Tagen sieben Emails mit neuen Ideen und praktischen Übungen für deren Umsetzung bekommen. Die Übungen werden Ihnen helfen, das Erlernte umzusetzen und die Ideen zu veranschaulichen. Das wird dazu beitragen, die Ideen und Konzepte wirklich verstehen und aufzunehmen zu können.

Lassen Sie uns anfangen.

Lektion Nummer 1

Machen auch Sie diesen Fehler, wenn Sie mit potentiellen Kunden oder Vertriebspartnern sprechen? Ihre Art zu kommunizieren wird sich direkt auf die Reaktion ihres Gegenübers auswirken.

Stellen Sie sich selbst die Frage:

Welches ist die größte Angst, die Direktverkäufer und Vertriebspartner (und vielleicht auch Sie selbst) davon abhält, mit Menschen über ihre Produkte, ihr Unternehmen und ihre Dienstleistung zu sprechen? Wenn Sie so sein sollten, wie die meisten Menschen, dann wird es die Angst vor Ablehnung und Zurückweisung sein.

Zwei Arten der Ablehnung

In Wahrheit ist es unerheblich, was Sie über Ihre Produkte oder Ihre Lösungen denken und ob sie das Richtige für Ihr Gegenüber sind. Es ist wichtig, was ihr Gegenüber darüber denkt. Wenn Sie also Ihr Gespräch damit beginnen, Ihr Gegenüber zu überrumpeln und Ihre Lösungen viel zu früh zu präsentieren, dann wird Ihr Gesprächspartner sich zurückziehen.

Entsprechend müssen Sie dann auch die althergebrachten Verkaufstechniken lernen. Sie müssen lernen, wie man mit Einwänden und Bedenken umgeht, sie ausräumt und so die Zurückhaltung Ihres Gegenübers überwindet – Einwände, die Sie in den meisten Fällen auch noch selbst verursacht haben. Das Ganze wird also zu einem „Zahlenspiel“, welches Ihnen viel Zeit und Mühe abverlangen wird, damit Sie es erfolgreich anwenden können.

Menschen tun Dinge aus eigenen, persönlichen Gründen - nicht aus Ihren.

Werfen Sie einen Blick auf Ihre eigenen Erfahrungen. Haben Sie sich schon mal in einer Situation befunden, in welcher Sie jemanden nach einer Lösung für ein Problem gefragt haben und Ihr Gegenüber begann mit den Worten: „Weißt Du, was Du tun musst, ist...“. War Ihnen diese Antwort unangenehm und haben Sie auf diese vielleicht sogar innerlich negativ reagiert, obwohl Sie ja um Hilfe gebeten hatten? Sollte dies der Fall sein, dann lag das höchstwahrscheinlich daran, dass Sie sich von dem Lösungsfindungsprozess ausgeschlossen fühlten und das Gefühl hatten, dass Ihr Wissen und Ihre Fähigkeiten nicht anerkannt wurden. Und genau so geht es anderen Menschen auch.

Das natürliche Gesetz des Gebens – Arbeitet es FÜR Sie oder GEGEN Sie?

Das Gesetz des Gebens funktioniert folgendermaßen. Was Sie geben, ist das, was Sie bekommen. Die Worte und Reaktion Ihres Gegenübers sind nichts weiter als ein Spiegel Ihrer Worte und Handlungen. Es ist wie mit einem Lächeln. Wenn Sie die Menschen anlächeln, werden die Meisten das Lächeln erwidern. So einfach arbeitet dieses Gesetz.

Nun ist es so, dass viele Vertriebspartner und Verkäufer sich in eine Situation bringen, in der dieses Gesetz gegen sie arbeitet. Weil sie krampfhaft versuchen, Menschen dazu zu bringen, Dinge zu tun, die diese Menschen nicht tun wollen. Das Ergebnis? Die meisten dieser Menschen gehen auf Abstand.

Wie? Durch eine oder mehr von drei möglichen Varianten:

- 1. Ablehnung**
- 2. Einwände**
- 3. Passive Aggression, d.h. Menschen sagen zwar zu, etwas zu tun, unterlassen es aber dann. Man bezeichnet dieses Phänomen auch als „ Kaufkater“**

Wenn Sie im Verkauf tätig sind und Sie möchten, dass das Gesetz des Gebens für Sie funktioniert und dass Menschen Ihnen und Ihren Lösungsvorschlägen wirklich zuhören, dann hören Sie ihnen zunächst zu und geben Sie sich Mühe, sie auch wirklich zu verstehen.

In unserem nächsten Teil werden wir dann darüber sprechen, wie Sie genau dies erreichen und es so schaffen, sich mühelos ein Team aus Mitarbeitern und Kunden zu schaffen - alleine durch das Befolgen von logischen Grundsätzen und Methoden, welche tatsächlich funktionieren...und damit meine ich: immer funktionieren.

Übungen:

- Denken Sie darüber nach, wie Sie sich fühlen, wenn ein Verkäufer, ein Sammler für einen wohlthätigen Zweck oder jemand anderes versucht, sie zu einer bestimmten Handlung zu überreden
- Denken Sie an Ihre Reaktion, wenn Sie eine Werbung im Fernsehen oder in der Zeitung sehen. Wenn sie Ihnen im Gedächtnis geblieben ist, warum ist das so?

Diese Übungen werden Ihnen dabei helfen, die Inhalte der nächsten sechs Teile zu verstehen und anzuwenden.

so weit die I Lektion von Michael Oliver

Liebe Grüße und viel Erfolg



Mobil: 0043 (0)676 77 27 017

EINLADUNG zum

3.

„RELIV-Family-Day“



Die Postalm: Zweiter Versuch :-)

Das größte Almplateau Österreichs erstreckt sich im Süden des Wolfgangsees auf viele Kilometer, in einer Meereshöhe zwischen 1.000 und 2.000 Metern, und ist ein ideales Wandergebiet.

Unser **dritter „RELIV-Family-Day“** findet am **Samstag, dem 30. Juni, um 09:30 Uhr** statt. Es wird wieder eine tolle Wanderung. Ausgangspunkt unserer Wanderung ist der **Parkplatz 3**. Circa nach der Hälfte des Weges werden wir in einer Alm Rast machen. Nach der gemeinsamen Rückkehr am Ausgangspunkt geht es dann mit dem Auto oder dem Bus (wird noch bekanntgegeben) wieder zurück Richtung

Mondsee, wo wir in einem gemütlichen Gasthaus (mit Blick über den Mondsee) den gemeinsamen Tag ausklingen lassen.

Auch bei Schlechtwetter haben wir uns ein Alternativprogramm ausgedacht - etwas bei dem wir nicht nur NICHT nass werden, sondern auch einen großen Spaßfaktor haben!

•Wer kann mitgehen: Jeder ist eingeladen, der Spaß und Freude daran hat, gemeinsam ein bisschen die Natur zu genießen, mit Familie, Freunden, Kind und Kegel und natürlich auch den Hunden. Es ist wieder eine gemütliche Wanderung und nicht anstrengend. Also keine Scheu und es gibt auch keine Ausreden, nicht mit dabei zu sein.

Dieser Family Day ist nicht nur für RELIV Berater. Nehmt Freunde und Bekannte mit - **alle sind herzlich willkommen.**



**ÖSTERREICH
UND
FREUNDE**

**„Bessere
Ernährung
für unsere
Welt“**