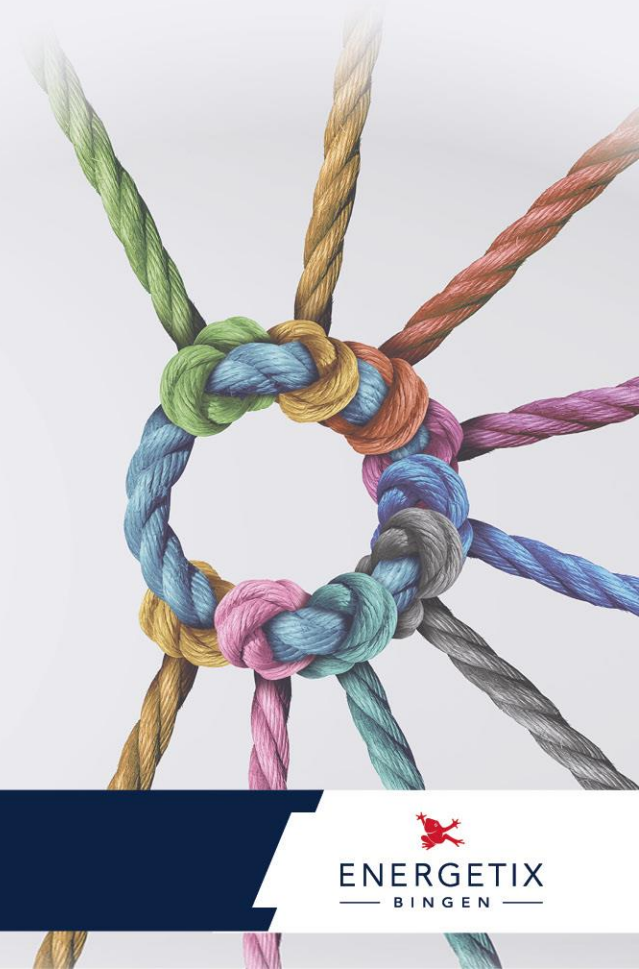


SCHÖN, DASS DU DA BIST!

**TEAMAUFBAU-TRAINING
KONTAKTE KNÜPFEN**





Am Ende des Trainings weißt du...

- wen du wann, wo und wie kontaktieren möchtest.
- wie du dir deine „Magischen Sätze“ erarbeiten kannst.
- wie dein Fahrplan zum Kontakten aussieht.
- wie du mutig auf jede Chance zugehst.



Ziel des Kontakte Knüpfens

- Teamaufbau
- Buchung einer Präsentation/Party
- Verkauf von Produkten

Kontaktliste für Ihr ENERGETIX Geschäft

Name	Mögliches Interesse			Bemerkungen
	Produkt	Geschäft	Gastgeber	
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				
11				
12				
13				
14				
15				
16				
17				
18				
19				
20				
21				
22				
23				
24				
25				
26				
27				
28				

Die 50er Liste

- Eines der wichtigsten Tools zu Beginn deiner Tätigkeit.
- Kontakte kosten kein Geld.
- Mit der 50er Liste findest du garantiert deine ersten Geschäftspartner.
- Vorteil: Du kennst die angesprochenen Personen bereits →
Warmer Markt mit Beziehungen und Vertrauen
- Die 50er Liste liefert Anhaltspunkte, die dir helfen, Kontakte herzustellen.
- Die 50er Liste ist Grundlage zum Telefonieren.
- Die 50er Liste hört nie auf ...

Ein Kontakt = vier Möglichkeiten

- Neuer Geschäftspartner/in
- Gastgeber/in
- Neue/r Kunde/Kundin
- Empfehlungsgeber/in

Kontaktliste für Ihr ENERGETIX Geschäft

Name	Mögliches Interesse			Bemerkungen
	Produkt	Geschäft	Gastgeber	
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				
11				
12				
13				
14				
15				
16				
17				
18				
19				
20				
21				
22				
23				
24				
25				
26				
27				
28				



ALLGEMEINES zum Thema Kontakte knüpfen

Wichtig ist insbesondere:

- Sympathie erzeugen
- Small Talk halten



Wie erzeuge ich Sympathie?

- Interesse an der Person
- Freundlichkeit
- Aufgeschlossen/Tolerant
- Vertrauen
- Positive Einstellung
- Lächeln
- Begeisterung



Small Talk

- Zielgerichtet: „Arbeiten Sie jeden Abend hier im Restaurant? Ist das Ihr Hauptberuf?“
- Geeignete Themen: Hobbies, Sport, Reisen, gemeinsame Bekannte, Beruf
- Niemals: Politik, Religion, Krankheiten



Mein Ziel zum Teamaufbau

- Wie viele neue Geschäftspartner will ich im ersten Schritt aufbauen?
- Welche Menschen möchte ich in meinem Team haben?
- Wo finde ich diese Menschen?
- SMART-Regel beachten!

Die SMART-Regel

- S – speziell:** Es ist mein ganz persönliches, motivierendes Ziel!
- M – messbar:** Ich kann an Zahlen erkennen, dass ich es erreicht habe!
- A – ambitioniert:** Es ist eine Herausforderung, die mir Spaß machen wird!
- R – realistisch:** Ich glaube daran, dass ich das Ziel erreichen werde!
- T – terminiert:** Ich habe einen Zeitpunkt definiert, bis wann ich das Ziel erreicht habe.



Wer soll in meinem Team dabei sein?

Meine Geschäftspartner:

- sind z. B. offen für Neues
- haben z. B. gepflegtes Äußeres
- sind z. B. ...



Wo finde ich meine Geschäftspartner?

Wo ich gehe und stehe!

Beispiele:

- 1. Schmuckpräsentation
- 2. Veranstaltungen/Messen/Märkte
- 3. Beim Einkaufen
- 4. Im Restaurant
- 5. ...



Wo finde ich meine Geschäftspartner?

Wichtig:

- Immer Visitenkarten, Flyer und Kataloge dabei haben!
- Kontakte kommen manchmal auch ganz überraschend.



Magische Sätze

- Können ihre „Magie“ in jeder Situation entfalten.
- Passen zur Persönlichkeit des Geschäftspartners.
- Sind verbindlich, lassen aber dem Gegenüber alle Freiheiten.
- Sind charmant und wecken beim Gegenüber Interesse.
- Helfen, Menschen anzusprechen „wo ich gehe und stehe“.
- Jeder Geschäftspartner hat seine eigenen „Magischen Sätze“!



Magische Sätze - Beispiele

„Warme Ansprache“ bei Menschen, die Ihr kennt:

„Wenn ich dir eine attraktive Unternehmensform zeigen könnte, die dir mehr Zeit mit deiner Familie und dabei noch ein super Nebeneinkommen bringen würde, wärst du dann offen dafür?“

„Ich habe an dich gedacht, weil ich weiß, dass dir deine derzeitige Arbeit nicht besonders gefällt und weil ich glaube, dass dies wirklich etwas für dich ist.“



Magische Sätze - Beispiele

Im Telefonat nach einer Schmuckpräsentation:

„Sie waren gestern so eine begeisterte Kundin. Es war schön, Sie kennen gelernt zu haben. Ich würde mich gerne mit Ihnen treffen, um über Möglichkeiten der Zusammenarbeit bei ENERGETIX zu sprechen.“



Magische Sätze - Beispiele

In einem Geschäft:

„Sie haben mich so außerordentlich gut beraten. Mit großer Wahrscheinlichkeit habe ich für Sie eine tolle Chance, sich beruflich zu verbessern. Darf ich Ihnen das mal vorstellen?“

„Sie haben so ein schönes Geschäft – ich habe da noch ein tolles Produkt für Sie, was Sie in Ihr Sortiment aufnehmen könnten und womit Sie auch neue Kunden in Ihr Geschäft bringen. Interessant?“



Magische Sätze - Beispiele

Menschen denen Ihr „irgendwo“ begegnet:

„Sie haben eine sympathische Ausstrahlung, da musste ich Sie einfach ansprechen. Sie würden super in unser Team passen.“

„Ich suche Powerfrauen, die mit mir Gas geben wollen.“

„Entschuldigen Sie, ich habe zufällig in Ihrem Gespräch mitbekommen, dass Sie sich sehr für Gesundheit interessieren. Wären Sie daran interessiert, mit diesem Thema auch Geld zu verdienen?“



Magische Sätze - Beispiele

Menschen, mit denen Ihr in einem lockeren Gespräch seid (Kneipe, Elternabend, Sportverein usw.):

„Was machen Sie beruflich? Machen Sie das haupt- oder nebenberuflich?“

„Wäre es für Sie interessant, sich ein zweites Standbein aufzubauen?“



Magische Sätze - Beispiele

Menschen, die eine Empfehlung geben können:

„Kennen Sie jemanden, der so aktiv ist wie Sie und für Führungsaufgaben in Frage käme?“

„Kennen Sie jemanden, der Freude an Schönheit und Gesundheit hat?“



Magische Sätze - Beispiele

Und natürlich auf jeder Schmuckpräsentation:

Die Gastgeberin um Mithilfe bitten: „Wer von Ihren Gästen sucht eine Arbeit / braucht Geld / hat gerade eine Haus gebaut ...?“

„Die Präsentation bei Ihnen war sehr schön. Ich würde mich gerne mit Ihnen zusammensetzen, um zu besprechen, ob es für Sie noch weitere Möglichkeiten bei ENERGETIX gibt.“

„Wenn Ihnen der Schmuck so gut gefällt, dann sollten wir uns zusammensetzen, um zu besprechen, welche Chancen ENERGETIX noch bietet.“



Magische Sätze - Beispiele

Und natürlich auf jeder Schmuckpräsentation:

„Eine Sache möchte ich unbedingt noch los werden: Wir geben immer wieder engagierten Menschen die Chance, bei ENERGETIX auch eine berufliche / geschäftliche Chance zu nutzen. Ich lade Sie herzlich zur nächsten Geschäftspräsentation ein, immer am zweiten Donnerstag im Monat um 18:30 Uhr im Hotel Sonne. Wer von Ihnen möchte dabei sein?“

„Wer wissen möchte, was ich heute Abend verdient habe, spricht mich bitte am Ende der Präsentation an!“



Die Frage nach dem WANN?

Ganz wichtig ist am Ende jedes Satzes konkret zu fragen:

„WANN setzen wir uns zusammen?“ („Passt es Ihnen besser am... um... Uhr oder am...?“)

Warum ist das wichtig?

- da sonst kein Termin zustande kommt
- ohne Termin kein 1:1 Gespräch
- ohne 1:1 Gespräch kein neuer Geschäftspartner



Beispiel Verkäufer/in im Sportgeschäft

Verkäufer sind eine klasse Zielgruppe, da sie über viele Kontakte verfügen und sehr gute verkäuferische Fähigkeiten mitbringen.

Lasst Euch doch mal zu Eurem Sport-Outfit beraten und klingelt am nächsten Tag durch:

„Hallo, Herr/Frau XY, ich war gestern bei Ihnen. Das mit den Laufschuhen haben Sie mir so toll erklärt, da muss ich Sie bei der Gelegenheit mal fragen: Sind Sie prinzipiell offen, Ihre Fähigkeiten als Verkäufer auch noch nebenberuflich gewinnbringend einzusetzen?“

„Wir sind gerade dabei, zu expandieren, und ich dachte mir, so jemand wie Sie würde perfekt in mein Team reinpassen – wann setzen wir uns zusammen?“



**Schön, dass du dabei warst
und weiterhin viel Erfolg!**