

SCHÖN, DASS DU DA BIST!

TEAMAUFBAU-TRAINING
EINARBEITUNG NEUER
GESCHÄFTSPARTNER





Einarbeitung neuer Geschäftspartner – Zwei Teile

- **Teil 1:**
Einarbeitung erste 6 Wochen
- **Teil 2**
Einarbeitung erste 6 Monate



Ziel des Trainingsmoduls

Teil 1: Einarbeitung erste 6 Wochen

- Du weißt, wie du den neuen Berater in den ersten 6 Wochen strukturiert einarbeitest.
- Du kennst die wichtigsten Punkte dabei.
- Du beherrschst die TOJ Formalitäten.



Einarbeitung startet mit dem Einstieg

Beim 1:1 Gespräch:

- Begrüßung
- Smalltalk
- Fragen stellen
- Geschäftspräsentation
- Einstieg ins Geschäft



Der optimale Start

- Starter-Set erwerben
- 2 – 3 Termine zur Einarbeitung mit dem Mentor abstimmen
- Startpräsentation mit dem Mentor durchführen
- ENERGETIX Trainings (auch online) besuchen



Welche Termine sind zu vereinbaren?

- **1. Termin:**
Handbuch, Trainingsportal und TOJ gemeinsam durcharbeiten und erklären
Registrierung und ggf. Erstbestellung
- **2. Termin:**
Die erste Schmuckpräsentationen
Auswahl und Bestellung der Produkte
- **3. Termin:**
1:1 Gespräche mit Interessierten der neuen Geschäftspartner

1. Termin

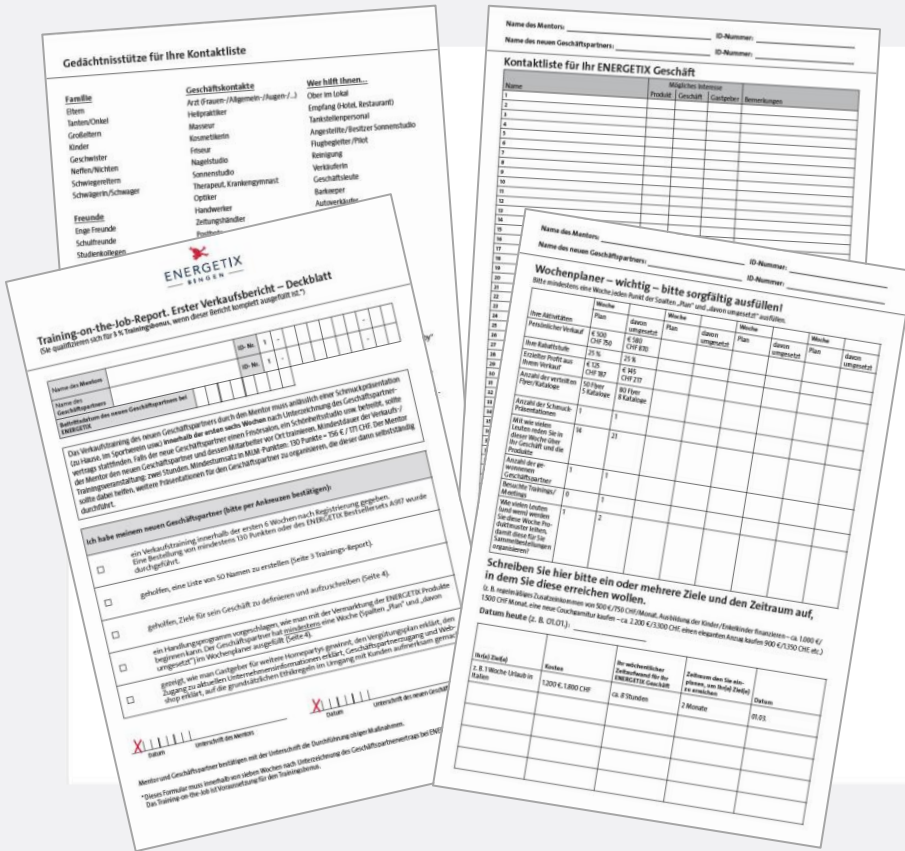
1. Termin: Grundsätzliche Themen

- Fragen zum Handbuch, Trainingsportal, TOJ
- Fragen zu Formularen
- Durchgehen der Ziele
- Kontakte aktualisieren
- Wochenplanung erstellen
- Grundsätzliche Fragen klären (z.B. Gewerbebeanmeldung)
- Erfolgsprogramme für Newcomer erklären (Boost your Business, Boost your Team, Be a New STAR)
- Von Anfang an motivieren und Möglichkeiten aufzeigen!

1. Termin

1. Termin: Registrierung und ggf. Erstbestellung

- Registrierung im Management-System
- Webshop einrichten
- Beraterantrag ausfüllen
- Erstbestellung Schmuck:
Im Idealfall direkt eine Qualifikationsbestellung auf 40% (3.000 Punkte), kann auch nach der ersten Party erfolgen.
- Katalog-Sets und ggf. Verkaufshilfen bestellen
- Erklärung Drittelregelung
- Auf Trainings hinweisen und anmelden



Der Start ins Geschäft

- Das Ziel ist, den Trainingsteilnehmern zu zeigen, dass die Formalitäten schnell erledigt sind:
- **Das Konzept ist einfach, man muss es bloß TUN!**
- 6-Wochen-Frist erklären
- Die Unterlagen (Training on the Job, Wochenplan, 50er Liste) sind innerhalb der ersten 6 Wochen einzureichen.
- Nutzt die „Formalitäten“, um die Ziele fürs Geschäft durchzugehen!

2. Termin

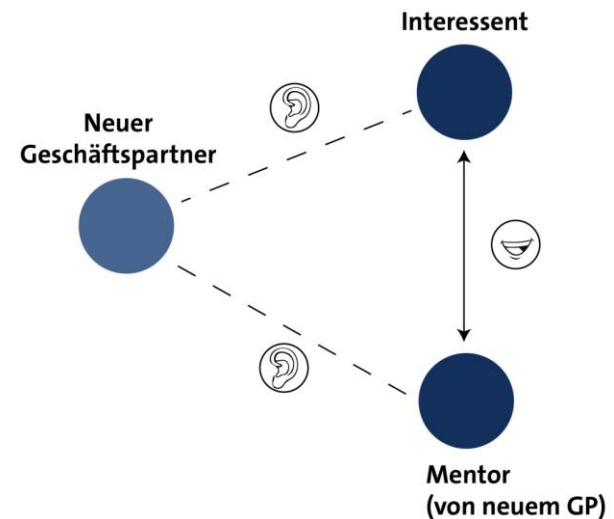
2. Termin: Die erste Schmuckpräsentation

- Erste Präsentation/Party
 1. Möglichkeit: Neue GP = Gastgeberin
 2. Möglichkeit: Befreundete Gastgeberin
- Weiterbuchung lernen
- Geschäftsidee vorstellen/auf Geschäft ansprechen (ggf. Gastgeberin oder auch interessierte Gäste)
- Quittungen ausfüllen (unbedingt auf Vollständigkeit achten mit Telefon-Nr. und E-Mail-Adresse)
- Vorteile der Gastgeberin erklären (Gastbergeschenk/Gastgeberangebot)
- Nachbearbeitung der Party (persönlich, telefonisch und im Partymanagement)
- Siehe auch Webinar „Präsentationen/Party – Machs einfach!“ im Trainingsportal

3. Termin

3. Termin: 1:1 Gespräch führen

- Der neue GP lädt zum 1:1 Gespräch ein
- Der Mentor führt das Gespräch und schreibt den Interessenten unter dem neuen GP ein
- Der neue Partner hört zu und lernt!





Ziel des Trainingsmoduls

Teil 2: Einarbeitung erste 6 Monate

- Bedürfnisse der neuen Geschäftspartner erkennen
- Differenziert einarbeiten
- Zielgespräche führen
- Sicherheit durch klare Strukturen
- Regelmäßiger Kontakt
(persönliche Gespräche, Team-Chat über z.B. WA etc.)
- Erfolg der Neuen in den Erfolgsprogrammen und Wettbewerben sichern
- Teamstatistiken analysieren und Teampartner motivieren



Unterscheidung von drei Typen

- **Typ 1: Verkäufer**
- **Typ 2: Gelegentlicher Einschreiber,**
der mehr oder weniger per Zufall einschreibt
- **Typ 3: Teambuilder,**
der konstant und planmäßig eine große Organisation aufbaut



Einarbeitung Typ 1: Verkäufer

Darauf kommt es an:

- Produktwissen
- Magnetismus
- Schmuckpräsentation/ Verkauf
- Einladen zur 1. Schmuckpräsentation
- Durchführung, Abwicklung
- Weiterbuchen
- Telefonieren

Grundsatz für neuen GP: Mache Dich in allem, was Du tust, zum Verkaufsexperten!



Einarbeitung Typ 2: Gelegentlicher Einschreiber

- Grundsatz: Im wesentlichen wie Typ 1
- Warum?

Typ 2 weiß nicht, ob er überhaupt einschreiben will, er schreibt nur gelegentlich ein. Das intensive Schulen kann somit Zeit- und Energieverschwendung sein.

- **Wichtig:** Immer am Ball bleiben, ob sich der Fokus ändert, dann Schulung nachholen!
- Du als Mentor kannst den Fokus positiv in Richtung Teamaufbau beeinflussen! (Es gilt, die Vorteile und Chancen des Teamaufbaus nutzen)



Einarbeitung Typ 3: Teambuilder

Darauf kommt es an:

- Zunächst, Einarbeitung wie Typ 1
- Zusätzlich kompletten Fokus auf Gewinnung neuer Geschäftspartner richten
- Nachbearbeiten Quittungen
- Bearbeitung 50er Liste
- Gemeinsam Kaltkontakten
- 1:1 Gespräche führen
- Gemeinsames Telefonieren

Grundsatz für neuen GP: Mache Dich in allem was Du tust zum Experten für Network Marketing!



Wichtig für den Erfolg

- Empfiehlt den neuen Geschäftspartnern, Trainings zu besuchen!
Sowohl online als auch offline, in der eigenen Linie und auch crossline.
- Für Typ 3: zusätzlich Input von externen Trainern
- Strebt eine Identifizierung der neuen Geschäftspartner mit ENERGETIX, dem kompletten Vertrieb und dem eigenen Team an.
- Führt die Neuen in die Unabhängigkeit.
- Seid großzügig! Aber lasst euch nicht ausnutzen.



Wichtig für den Erfolg

- **Führt regelmäßige Geschäftspartner-Orientierungsgespräche:**

Wir arbeiten jetzt seit X Wochen/Monaten zusammen. Aus meiner Sicht hast Du Dich sehr gut entwickelt. Wie ist Deine Sicht und wie hat sie sich im Laufe der Zeit verändert?

Inwiefern hat sich deine Einstellung zum ENERGETIX Geschäft verändert bzw. deine Ziele?

- **Beispiel:**
Typ 1 wurde über Typ 2 zu Typ 3 und ich bekomme das mit!
- **Merke:**
Vielen ist nicht bewusst, dass sie mehr wollen, und wir dürfen ihnen dabei helfen!



Wichtig für den Erfolg

- Der neue Geschäftspartner muss das Gefühl haben, dass er stolz auf sich sein kann – **das bringt Selbstvertrauen!**
- Der Mentor ist Spezialist, doch er gibt dem Partner immer das Gefühl, dass er alles in ihm sieht (was zu sehen ist).
- Führungsstil:
kooperativ
kein Druck
interessant sein
begeistern



Gut zu wissen...

- Diese PDF-Präsentation findest du im MMS unter *Trainingsportal > Trainingspräsentationen*

Schulungsmöglichkeiten für Newcomer

- E-Learning Module im MMS unter *Trainingsportal > E-Learning-Module*
- Tutorials im Trainingsportal zum MMS, zum Daily Business (inkl. Statistiken) und zu den Erfolgsprogrammen unter *Trainingsportal > Tutorials*
- Webinare erfolgreicher Geschäftspartner zu Produkten, Präsentationen, Teamaufbau etc. im MMS unter *Trainingsportal > Webinare*



Schön, dass du dabei warst
und weiterhin viel Erfolg!