

# Network-Marketing-Prospektion Skripte

von BILL PANOPOULOS 2015

---



Ich habe das folgende Network-Marketing-Prospektion Skripte einfach behalten.

Wir können es schwerer machen, aber Worum ?

Auf dieser Weise, können Sie nirgendwo ankommen.

Ihr einziges Ziel ist Ihre Telefonnummer zu erhalten.

Ich rede von (Multi-Level Marketing) MLM- Prospektion Skripte, wenn Sie PERSÖNLICHE Verbindungen aufbauen.

Wenn Sie Offline oder Online erkunden, ist Ihr einziges Ziel eine Telefonnummer zu erhalten, so dass Sie ein wirkliches Gespräch zu dem richtigen Zeitpunkt später haben.

## Offline oder Online ?



Sie werden MLM Erfolg haben, nachdem Sie völlig an Online Geschäftskontakten generierung und Erkündigung fokussiert sind.

Ich erzähle nicht dass, Sie keine Offline Methoden verwenden müssen, aber Sie können ein weltweites Team aufbauen, bei Ihre Mühe auf „Fishing“ über Internet fokussieren.

Dennoch werden die folgende Netzwerk Marketing Erkundungskripten Offline

und Online gelingen. Leute denken mit der gleichen Art, wenn Sie sie Offline oder Online treffen.

Das sieht selbstverständlich aus, oder ? Aber die Leute scheinen das zu vergessen, wenn Sie Online Prospektion absolvieren.

Sie reden überhaupt nicht mit einer Maschine, wenn Sie Ihren MLM Skripten verwenden.

Sie reden mit einer PERSON an der anderen Seite dieser Maschine... Jedesmal Behalten Sie das im Kopf und behandeln Sie jede Person mit Würde und Respekt.

## **Network-Marketing-Prospektion Skripte die laufen**

“Ich Weiss nicht ob es für Sie geeignet ist oder nicht, aber würden Sie offen sein, für eine ungewöhnlichere Sache zu machen um Einkommen zu verdienen. „

“ Haben sie je darüber nachgedacht, über einen weiteren Weg, um Arbeitszeiteinkommen zu verdienen, um Ihre Arbeit zu ergänzen.“

“Behalten Sie Ihre Optionen offen, wenn es um Einkommenverdienen geht ?“

„Haben Sie Interesse um zu wissen, wie Geld in einem Hausgeschäft verdienen. ?“

„Würden Sie interessiert sein, wenn Sie ein Teilzeitiges Hausgeschäft starten können und dieses durch Ihr vollzeitiges Einkommen zu ersetzen.“

„Haben sie je darüber nachgedacht, eine Heimarbeit zu starten, wenn der richtige Coach kam“

„Haben sie je darüber nachgedacht, über Steuern könnten Sie sparen, bei einfach starten ein Teilzeit Hausarbeit.“

Ich führe ein Geschäft, das gerade auf Expansionskurs in Ihrer Region ist. Sind sie offen an einer neuen Karrierechance ?

Ein meinem Lieblingsansatz lautet :

“Würden Sie ganz offen an einem Nebenprojekt sein, falls es überhaupt nicht auf Ihre aktuelle Arbeit ?“

**Indirekter Ansatz :** “Ich bin mir sicher, Sie sind zufrieden mit Ihrer Karriere aber wer könnte in Ihren Kontakten an einem neuen Lebenseinkommensstrom interessiert sein ?”

## **Schritt 2: Telefonnummer besorgen**

Alles was Sie brauchen ist eine positive Antwort. Es spielt keine Rolle, ob Sie diese Person offline sehen oder wenn Sie auf Facebook, LinkedIn, Instagram oder Twitter plaudern.

Wenn Sie "ja" sagen, in irgendeiner Weise: Ich glaube, Ja, vielleicht, sicher, definitiv, was ist das?

Sie sagen :

"Toll, auf welche Nummer kann Ich Sie erreichen? Wir werden uns kurz unterhalten. Hier ist meine so wissen Sie wer anruft: (xxx) xxx-xxxx"

Wenn Sie offline sind, eine gute Sache zu sagen davor ist :

"Großartig, ich habe jetzt eine Besprechung, auf welche Nummer kann Ich Sie erreichen ? Wir werden uns kurz unterhalten.“

Dies stellt sicher, dass Sie keine Zeit haben, gleich hineinzukommen. Es sorgt auch dafür, dass Sie nicht zu früh mit eine Menge Sachen anfangen zu plappern.

Online, Sie möchten diese Nummer. Nichts Wichtiges passiert, wenn man sich nicht am Telefon anschließen und sich kennen zu lernen kann.

## **Wie gut Beschäftigt zu erscheinen ?**

Ich habe kurz erwähnt, wie es wichtig ist, nicht zu viel zu sagen. Das ist sehr wichtig. Lassen Sie uns darüber diskutieren.

Es ist psychologisch attraktiver, um beschäftigt zu sein. Die Leute sind mehr davon angezogen. Sie mögen den Umgang mit Menschen, die Sachen zu tun haben.

Vor allem, wenn Sie persönlich die Kontaktaufnahme führen, werden Ihre Prospekten Sie und Ihre Zeit mehr respektieren. Sie werden weniger Fragen stellen, wenn sie das Gefühl haben, dass Sie in Eile sind weil Sie Geschäfte zu führen haben. Abgesehen davon sollte Ihr persönliches Ziel immer sein: die Produktivität Voraus zu stellen, lediglich beschäftigt zu sein.

Hier sind ein paar Network-Marketing-Prospektion Skripte, die Ihnen helfen werden:  
"Ich habe keine Zeit im Moment, also lassen Sie uns die Telefonnummern austauschen und später zu reden."

"Ich bin froh, dass wir in Kontakt stehen, aber ich muss zu einem Termin kommen ..."

"Im Moment ist nicht der günstiger Zeitpunkt, um in detail zu gehen und ich muss jetzt gehen, also lassen Sie uns später in verbinding setzen."

Wenn Ihre Soziale Netzwerksprospekte zurückhaltend sind

Zuerst erinnern Sie sich, dass Ihre einzige Arbeit im Netzwerkmarketing besteht darin, um offene Leute zu finden.

Das ist alles !

Wenn Sie jemand überzeugen müssen, bei ein normales Geschäftsgespräch über die Verbesserung Ihre finanzielle Lage zu haben, verschwenden Sie Ihre Zeit.

Jedesmal Sie soziale Medien verwenden, wenn sie fragen, um was geht es, oder Ihnen einen Link davon überzusenden : können Sie einpaar Dinge machen . . .

**Option 1)** Ignorieren Sie Ihre Anfrage und Geben Sie Ihnen eine Rückmeldung bei fragen Ihre Telefonnummer, so können Sie ein legitimes Geschäftsgespräch haben.

### **Option 2)**

Erleichtern Sie jede Spannung, indem Sie etwas schreiben wie : "Erklären Sie Ihre Einkommenoptionen in 140 Zeichen ist unmöglich, richtig? Wie lautet Ihre Nummer? Wir rufen für ein Kurzegegespräch an. "

Wenn sie weiter aufhalten, können Sie einfach so etwas sagen, "Es klingt so ähnlich als ob Sie kein Interesse daran haben, mehr Geld zu machen oder Ihr Leben zu ändern, keine Sorge. Ich melde Sie von meiner Liste ab, und werde ich mich nicht wieder mit Ihnen in Verbindung setzen. Ich wünsche Ihnen alles Gute. Wenn ich falsch liege, lassen Sie uns dieses Gespräch vereinbaren. "

Nehmen Sie es weg und gehen Sie weiter! Ihre potenzielle Kunden werden es entweder verlassen (Es bedeutet, sie hatten überhaupt kein ernstes Interesse daran.) oder sie werden so etwas sagen: "Nein, ich will mehr wissen ... Entschuldigung ... hier ist meine Nummer."

Nehmen Sie die richtige Haltung mit Ihren Prospekten und Sie konvertieren mehr Menschen. Seien Sie professionell, aber fest. Ihre Aufgabe ist, die interessierte Person zu finden, die einem legitimen Geschäftsauftrag zustimmen wird.

Das ist alles !

## **Würde & Respekt wenn Sie MLM Skripten verwenden**

Ich vermerkte hier oben die Behandlung Ihrer Perspektiven mit Respekt und Würde ... Es ist Lebenswichtig, bei der Verwendung von Network-Marketing-Prospektion Skripte! Eine der besten Möglichkeiten, dies zu tun ist, alle zu beglückwünschen, mit denen Sie sprechen.

Seien Sie aufrichtig hier, aber wenn Sie einen Weg finden, um höflich zu erscheinen, wird es einen langen Weg, um in einer sinnvollen Diskussion zu gehen.

### **Cold market:**

"Toll, Sie sind eine schlaue Person. Halten Sie Ihre Karrieremöglichkeiten geöffnet ?

"Toll, Sie sind eine schlaue Person. Was machen Sie beruflich ?

Es war eine Vergnügung mit Ihnen zu behandeln und Ihren Service zu schätzen. Haben Sie jemals daran gedacht, selbständig zu werden ? "

### **Warm market:**

Sie sind einer den intelligentesten Leute, die ich im Laufe meines Lebens kennen gelernt habe und würde Ihre Meinung über etwas nützen könnten.

"ich habe immer gemerkt, wie Sie über neue Ideen aufgeschlossen sind und möchte etwas zusammen mit Ihnen tun.

"Ich freue mich auf ein neues Geschäft & seitdem Sie bereits ein erfolgreicher Geschäftsführer sind, würde ich mich freuen wenn Sie mir Ihre Meinung darüber geben würden."

"Ich habe immer Ihre Unterstützung während Jahren geschätzt"  
"Sie sind immer so positiv."

Kann ich mit Ihnen über eine Karrieremöglichkeit diskutieren, welche ich verfolge ?  
Ich habe immer bewundert, wie schlau Sie sind und wie Sie scheinen zu sehen, was die andere Leute nicht sehen.

## **Meine Lieblingsansatz : "Wenn ich, Würden Sie ?"**

"Wenn Ich Ihnen ein Vorstellungsvideo gabe anzuschauen, würden Sie es anschauen ?"

Wenn Sie am Apparat sind, und wenn es Zeit ist, um alle nach Ihrer öffentlichen Präsentation einzuladen, verwenden Sie die Methode „Wenn ich, Würden Sie“

Beobachten Sie, ob es hier kein Betteln gibt ? Sie haben alles im Griff. Sie fragen nach einem Wertaustausch. Die Menschen sind hart verdrahtet, um dies auch positiv zu beantworten. Sie wollen erwidern. Es zeigt, dass Sie Wert haben, aber dass Sie es nicht zu ihnen freigeben. Es sei denn, sie sind einverstanden etwas zurückzugeben.

Glückliche Prospektion !!!