

30 Wege für Ihren Erfolg



- 1.) Tragen Sie dafür Sorge, daß Sie jede Woche mindestens einen Gast auf der Informationsveranstaltung (Online- oder Offline) haben.
- 2.) Achten Sie immer mehr darauf, daß die Menschen Sie verstehen.
- 3.) Verkaufen Sie zuerst Ihre Glaubwürdigkeit, dann die Kundenvorteile und schließlich den Karriereplan.
- 4.) Verbringen Sie 90 Prozent Ihrer geschäftlichen Zeit mit Vertriebspartnern, Kunden und Interessenten.
- 5.) Informieren Sie jeden, daß Sie für die Firma XYZ arbeiten.
- 6.) Präsentieren Sie täglich mindestens einer Person die Kundenvorteile und den Karriereplan.
- 7.) Duplizieren Sie sich dadurch, daß Sie Ihre Vertriebspartner unabhängig von Ihnen machen und sie sich zu selbständig arbeitenden Führungskräften entwickeln.
- 8.) Suche Sie die Nähe von Top - Vertriebspartnern und fragen Sie sie, wie sie erfolgreich wurden.
- 9.) Bleiben Sie beharrlich, denn nur einer von zwanzig Menschen, die Sie auf Ihr Geschäft ansprechen, haben wirklich seriöses Interesse an Ihrem Angebot.
- 10.) Führen Sie durch vorführen - Hören Sie niemals auf zu sponsern, zu schulen und zu informieren.

© Handelsvertretung Michael Czerner – Im Kirschgarten 1 a – 56070 Koblenz
Tel.: 0049-261-5007538 – Mobil 0049-157-75212654

Mail: info@michaelczerner.de Internet: www.michaelczerner.de

Umsatzsteuer - Identifikationsnummer gem. § 27 a Umsatzsteuergesetz: DE 214337059
Zuständiges Finanzamt: Koblenz Steuernummer: 22/026/3433/5

30 Wege für Ihren Erfolg



11.) Vereinfachen Sie Ihren Arbeitsstil, damit andere Sie leicht kopieren können.

12.) Bleiben Sie in Kontakt mit Ihren Vertriebspartnern und geben Sie Informationen immer sofort weiter.

13.) Hören Sie Ihren Gesprächspartnern zu 80 Prozent zu und reden Sie nur 20 Prozent.

14.) Bearbeiten Sie alle Anfragen, auch die Beschwerden, sofort.

15.) Konzentrieren Sie sich darauf, was Sie für Ihre Vertriebspartner und Kunden tun können und nicht darauf, wie Sie Ihren persönlichen Profit steigern können.

16.) Fragen Sie Kunden nach Empfehlungen.

17.) Akzeptieren Sie kein Nein als endgültige Antwort, sondern kontaktieren Sie jeden Interessenten mehrmals innerhalb von 12 Monaten; legen Sie jeden Interessenten in einer Datenbank an.

18.) Arbeiten Sie am intensivsten mit den Vertriebspartnern, die am meisten Umsatz produzieren.

19.) Organisieren Sie Ihre Unterlagen so, daß Sie auf jede Information innerhalb 30 Sekunden zugreifen können.

20.) Setzen Sie tägliche, monatliche und jährliche Ziele und unternehmen Sie alles, was möglich ist, um diese Ziele zu erreichen. Versprechen Sie sich selbst eine Belohnung für das Erreichen Ihres Zieles und lege Sie sich selbst eine Strafe auf, wenn Sie Ihr Ziel verfehlen.

© Handelsvertretung Michael Czerner – Im Kirschgarten 1 a – 56070 Koblenz
Tel.: 0049-261-5007538 – Mobil 0049-157-75212654

Mail: info@michaelczerner.de Internet: www.michaelczerner.de

Umsatzsteuer - Identifikationsnummer gem. § 27 a Umsatzsteuergesetz: DE 214337059
Zuständiges Finanzamt: Koblenz Steuernummer: 22/026/3433/5

30 Wege für Ihren Erfolg



- 21.) Beschäftigen Sie sich täglich mindestens 15 Minuten mit Ihren Zielen.
- 22.) Bringen Sie niemals Gerüchte in Ihre Downline. Prüfen Sie vorher immer selbst die Fakten.
- 23.) Denken Sie global, aber arbeiten Sie lokal.
- 24.) Delegiere – erledigen Sie selbst nur die Dinge, die nur Sie selbst erledigen können.
- 25.) Lesen Sie Biographien von erfolgreichen Menschen um sich von deren Leben inspirieren zu lassen.
- 26.) Hören Sie nur auf Ratschläge von Personen, die schon erfolgreicher sind als Sie.
- 27.) Arbeiten Sie unübersehbar mit so viel Vergnügen und Spaß, das andere an Ihrem Geschäft auch teilhaben wollen.
- 28.) Vereinbaren Sie jetzt sofort einen Termin mit Ihrem Sponsor um gemeinsam zu beginnen.
- 29.) Wenn Sie Ihre ersten Geschäftspartner eingeschrieben haben, beginnen Sie sofort nach dem Starterseminar mit der Arbeit.

Und nun das wichtigste:

30.) Tun Sie es jetzt !!!!

© Handelsvertretung Michael Czerner – Im Kirschgarten 1 a – 56070 Koblenz
Tel.: 0049-261-5007538 – Mobil 0049-157-75212654

Mail: info@michaelczerner.de Internet: www.michaelczerner.de

Umsatzsteuer - Identifikationsnummer gem. § 27 a Umsatzsteuergesetz: DE 214337059
Zuständiges Finanzamt: Koblenz Steuernummer: 22/026/3433/5