

# Das 6 Stufen System



## Wie aus einem Interessenten ein erfolgreicher Geschäftspartner wird

Dieses Konzept kann Ihren geschäftlichen Erfolg revolutionieren, vorausgesetzt Sie wenden es konsequent und fleißig an. Viele Networker haben dieses Konzept getestet und haben riesigen Erfolg.

Die Erfolgreichen sind deswegen erfolgreich, weil sie Dinge tun, die Erfolglose unterlassen.

### Welche Voraussetzungen müssen vorhanden sein, damit jemand in Ihr Geschäft einsteigt?

Bedenken Sie, hier geht es um eine möglichst langfristige, harmonische und erfolgreiche Beziehung zwischen zwei Menschen, die Ihnen beiden viel Zeit und Geld bescheren soll.

### Was ist die wichtigste Grundlage ?

Würden Sie, wenn Sie ein Haus bauen wollen, das jedem Sturm und jedem Erdbeben stand hält und auch noch in 100 Jahren in seinem schönsten Glanz erscheint, ohne Fundament direkt mit der Errichtung der Wände beginnen? Ganz sicher nicht. Sie würden für Ihr Fundament den besten Baustoff verwenden. Und wenn Sie Ihr Fundament aus Beton gegossen hätten, würden Sie ihm Zeit geben auszuhärten. Und dann, wenn das Fundament den richtigen Zustand hat, würden Sie beginnen Ihr Haus zu errichten. Und es würde auch noch in 100 Jahren Bestand haben.

Die notwendige Grundlage, sozusagen das Fundament auf dem diese Beziehung ruht, ist das gegenseitige Vertrauen. Solange dieses Vertrauen nicht in der nötigen Qualität vorhanden ist, werden Sie Ihren Interessenten nicht als Geschäftspartner gewinnen. Genauso wie bei dem Fundament ist es auch mit dem Vertrauen zwischen zwei Menschen. Dieses Vertrauen baut sich nicht sofort, sondern erst allmählich nach und nach auf.

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

Mail: [info@michaelczerner.de](mailto:info@michaelczerner.de) Internet: [www.michaelczerner.de](http://www.michaelczerner.de)

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

# Das 6 Stufen System



Sie können bei der Gewinnung von Geschäftspartnern ähnlich vorgehen, genauso wie Sie das machen würden, wenn Sie einen Partner für Ihr Leben suchen. Hier sprechen Sie auch nicht den Erstbesten an und fragen ihn, ob er mit Ihnen eine langjährige Beziehung ( EHE ) eingehen möchte. Sie würden sich mehrfach treffen, gemeinsam etwas unternehmen, zusammen in den Urlaub fahren usw. Und nach und nach stellen Sie Gemeinsamkeiten fest und bekommen das Gefühl in eine länger dauernde Beziehung einzutreten.

Genauso gehen Sie auch vor, wenn Sie erfolgreich Geschäftspartner gewinnen wollen. Sie müssen natürlich nicht mit Ihrem Interessenten in den Urlaub fahren, bevor er sich entscheidet. Sie brauchen lediglich die folgende 6-Stufen-Technik anzuwenden.

## 1. Schritt - Der erste Anruf

Ihr potentieller Geschäftspartner, also Ihr Interessent, nimmt das erste Mal mit Ihnen Kontakt auf. Hier können Sie schon einmal davon ausgehen, daß der Anrufer ein Grundinteresse an dem hat, was Sie anbieten ( ein Zweiteinkommen, finanzielle Freiheit o. ä.). Dieser Anrufer kennt weder Sie noch Ihre Firma. Demzufolge ist sein Vertrauen in Sie gleich Null. Beim ersten Kontakt hängt viel von dem " ersten Eindruck " ab. Es gibt keine zweite Chance für den ersten Eindruck. Eine höfliche, aber bestimmte und geschäftliche Art sollte hier zugrunde liegen. Wenn Sie die Möglichkeit haben, daß Ihre Anrufe zentral in einem Büro entgegengenommen werden, wo sich jemand mit Firma XYZ, mein Name ist..... meldet, ist das sicherlich ideal. Hier können alle Anrufer mit ihrer Rückruftelefonnummer und der Rückrufzeit erfaßt werden. Der Interessent bekommt den dezenten Hinweis, daß Herr/Frau z. Zt. in einer Besprechung ist und ihn im Laufe des Tages zurückrufen wird. Das hat folgende Vorteile:

1. Der Interessent bekommt einen professionellen Eindruck.
2. Sie können den Interessenten zurückrufen, wenn Sie dazu Ruhe und Zeit haben und vorbereitet sind.
3. Wenn Sie zurückrufen, hat der Interessent schon zum zweiten Mal Kontakt und es ist schon ein wenig Vertrauen aufgebaut, da der Interessent wie gewohnt am

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

Mail: [info@michaelczerner.de](mailto:info@michaelczerner.de) Internet: [www.michaelczerner.de](http://www.michaelczerner.de)

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

# Das 6 Stufen System



Telefon empfangen wurde und nicht, wie die meisten Interessenten, erst einmal die Kinder des Networkers am Apparat haben.

4. Sprechen Sie mit Ihrem Sponsor oder mit einer Führungskraft in Ihrer Nähe. Viele Führungskräfte stellen diesen Service kostenlos zur Verfügung.

## 2. Schritt - Der Rückruf

Hierbei handelt es sich um Ihren ersten Kontakt mit dem Interessenten. Sie bereiten sich alle Telefonnummern und Ihren Gesprächsleitfaden vor und rufen alle Interessenten nacheinander zurück. Das hat den Vorteil, daß Sie mit jedem Telefonat mehr Routine bekommen. Bedenken Sie: Ihr Interessent wird anfangs genauso nervös sein wie Sie.

In dem Telefonat geht es auch nur darum, erste kurze Informationen zu liefern mit dem Ziel, diesen Interessenten, wenn er motiviert ist Geld zu verdienen, zu einem ersten Kennenlerngespräch einzuladen. Versuchen Sie nicht, den Interessenten gleich auf eine Geschäftspräsentation einzuladen. Er wird nicht kommen, da er Sie nicht kennt und demzufolge kein Vertrauen zu Ihnen hat. Der Interessent kann sich ziemlich genau vorstellen, was auf der Präsentation abläuft. Es ist sicherlich nicht die erste, die er besucht. Zumindest hat er von seinem Nachbarn oder von Freunden alle möglichen Schauergeschichten über diese Präsentationen gehört.

### Gesprächsablauf am Telefon

**Sie:** Guten Tag! Herr / Frau ....., mein Name ist ... von der Firma XYZ. Sie hatten heute bei uns angerufen und sich auf unsere/n..... ( Anzeige/Aushang o. ä. ) beworben.

**Interessent:** Ja, das ist richtig, worum geht es denn dabei?

**Sie:** Herr / Frau ....., eventuell kennen Sie uns vom Hören / Sagen oder über unsere Werbekampagnen. Wir waren bisher in dieser Gegend nicht vertreten, deshalb kennen Sie uns wahrscheinlich auch nicht. ( Interessent sagt innerlich JA und bekommt eine nachvollziehbare Begründung, warum er Sie nicht kennt ).

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

Mail: [info@michaelczerner.de](mailto:info@michaelczerner.de) Internet: [www.michaelczerner.de](http://www.michaelczerner.de)

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

# Das 6 Stufen System



Wir bieten motivierten Menschen jetzt die Möglichkeit, uns kennenzulernen, einfach mal hinein zu schnuppern und nebenbei 300 - 800 Euro monatlich dazu zu verdienen.

Wenn Sie Ihre ersten Erfahrungen gesammelt haben und Sie und wir dann feststellen, daß es Ihnen liegt und Sie Ihre ersten Erfolge haben, werden wir Ihnen eine echte Karrieremöglichkeit aufzeigen.

Als Voraussetzungen benötigen Sie zwei Dinge:

1. Sie müssen es wollen und
2. Sie benötigen 5 - 6 Stunden Zeit pro Woche.

Herr/ Frau ..... ich würde Sie gerne einladen, damit Sie uns kennenlernen. Dieses Gespräch dient nur dazu, daß wir uns gegenseitig kennenlernen und Sie weitere Informationen mitbekommen. Dazu sollten wir einen Termin vereinbaren. Ich biete Ihnen den ..... oder den ..... an. Sie finden am besten zu uns, wenn Sie .....(Wegbeschreibung).

Ich freue mich auf unser Kennenlernen und verbleibe bis zum .....  
(Terminwiederholung).

Wenn Ihr Interessent noch weitere Fragen hat, verweisen Sie auf das vereinbarte Treffen.

## **3. Schritt - Persönliches Gespräch**

Jetzt treffen Sie sich das erste Mal mit Ihrem Interessenten. Auch hier zählt der erste visuelle Eindruck. Sie sollten eine geschäftlich korrekte Kleidung tragen. Wenn Sie noch wenig Erfahrungen haben, führen Sie dieses Gespräch mit Ihrem Sponsor oder einer anderen erfahrenen Führungskraft.

Dieses persönliche Gespräch dient im wesentlichen dem Ziel sich kennen zu lernen und gegenseitiges Vertrauen aufzubauen. Auch Sie müssen zu Ihrem potentiellen Geschäftspartner Vertrauen haben, um in ihn zu investieren. Dieses Gespräch sollte in einer geschäftlichen Atmosphäre stattfinden - besser nicht im Wohnzimmer.

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

Mail: [info@michaelczerner.de](mailto:info@michaelczerner.de) Internet: [www.michaelczerner.de](http://www.michaelczerner.de)

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

# Das 6 Stufen System



Eventuell können Sie Räumlichkeiten in der nächsten ansässigen Direktion nutzen. In diesem Gespräch können Sie z. B. Ihren Werdegang bei Ihrer Firma, sowie die Beweggründe, Ihrer Entscheidung mit Ihrer Firma zu arbeiten, vermitteln.

Fragen Sie Ihren Interessenten nach seinem Beruf/Hobbys und seinem Beweggrund bei Ihnen anzurufen. Sie können auch nach bisherigen Erfahrungen mit Nebenjobs fragen. In diesem Gespräch sollten Sie auch weitere Hintergründe zu Ihrer Firma nennen, ohne zu sehr ins Detail zu gehen. Wichtig ist Vertrauen aufzubauen. Das ergibt sich durch gegenseitiges Kennenlernen. Am Ende laden Sie Ihren Interessenten zu der Präsentation ein ( Anmeldeformular ausfüllen lassen und vom Interessenten unterschreiben lassen ) und sagen ihm, daß dort auch nur die gesamten Fakten präsentiert werden, z. B. wann er Provisionen, Bonus und Prämien bekommt. Sagen Sie Ihrem Interessenten, daß es danach, wenn er mit Ihnen zusammenarbeiten möchte, mit einem Starterseminar weiter geht. ( Er kann dann besser planen und weiß, er muß nicht sofort auf der Präsentation die Entscheidung treffen. )

Die Gesprächsdauer wird nicht mehr als 20 – 30 Minuten betragen. Sie können also an einem Tag mindestens 8 Gespräche führen, um die Interessenten dann auf die nächsten beiden Präsentationen einzuladen.

## 4. Schritt - Die Präsentation

Hier sieht Ihr Interessent, daß er nicht alleine, sondern in der Gemeinschaft seinen Weg beginnen kann. Der Referent ( in der Regel ein erfahrener Geschäftsprofi ) wird für Sie die Arbeit erledigen und Ihrem Interessenten das Geschäft vorstellen.

Ziel ist es, eine innere Entscheidung Ihres Interessenten zu erreichen. Diese erkennen Sie, wenn er sich als Vertriebspartner und somit auch zu dem Starterseminar anmeldet.

## 5. Schritt - Starterseminar

Hier bekommt Ihr Interessent die richtige Einstellung zu Ihrem Geschäft und die wichtigen Grundlageninformationen. Er lernt den ersten Weg zur Gewinnung von

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

Mail: [info@michaelczerner.de](mailto:info@michaelczerner.de) Internet: [www.michaelczerner.de](http://www.michaelczerner.de)

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

# Das 6 Stufen System



Kunden und Geschäftspartnern kennen und die unschlagbaren Vorteile und Argumente zur Kundengewinnung.

## 6. Schritt - Gemeinsamer Erfolg

Nach dem Starerseminar beginnen Sie innerhalb der nächsten Tage, mit Ihrem neuen Geschäftspartner zu arbeiten. Sie können sich treffen und gemeinsam die ersten Gäste aus seinem Umfeld zur Präsentation oder zum Kennenlerngespräch einladen.

Je schneller dieser Erfolg hat, desto besser für Sie beide. Telefonieren Sie in den ersten Wochen täglich mit ihm und seien Sie in den ersten Wochen immer für Ihren neuen Geschäftspartner da. Er vertraut Ihnen.

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

Mail: [info@michaelczerner.de](mailto:info@michaelczerner.de) Internet: [www.michaelczerner.de](http://www.michaelczerner.de)

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