

3 **READY – SET – GO**

Step 1 Fragen klären

Step 2 **Erfahrungsbericht** ergänzen, aufschreiben und üben (max. 90 sec.)

Step 3 **TOP 10** (Potentialliste) jeden einzelnen Kontakt kurz durchgehen und hinterfragen:

- Woher kennt Ihr Euch und wie gut?
- Was weißt Du über ihn/sie genau? (beruflicher Hintergrund; Familie; Hobbys; Interessen, derzeitige Lebenssituation etc.)
- Was weißt Du über persönliche Stärken/ Schwächen?
- Wo könnte Bedarf/Interesse bestehen? Warum?

Es geht um ihn/sie und seine Motive. Nur, wenn Du einen Nutzen in Aussicht stellst, der zu seinem/ihrem Bedarf passt, wird er Deiner Einladung folgen.

Du kannst auch um Hilfe bitten. (SOS!)

Auch Kaltkontakte (Offline & Online) kannst Du vorher durch Interaktionen „anwärmen“ – außer sie bewerben sich direkt bei Dir!

Möglichkeiten zum **Einladen**:

WA-Info-Gruppe – montags 16:30 Uhr Produkt, dienstags 10 Uhr Business

3er Call bei Schlüsselpersonen - zusammen mit Deinem Sponsor

Cocktailparty, Vitalinfo, Businessakademie, Roadshow

TOP 10 Liste JETZT kontaktieren

Step 7 **Ansprache 3 Fragen**

Hast Du dafür schon eine Lösung?

Wenn ich eine Lösung für Dich hätte? Wäre das interessant für Dich?

Wann hast Du Zeit? Einladen... (Dein Erfahrungsbericht)

Step 8 **Fitline App, PM App, PM TV App** – **erklären und runterladen**

Step 9 **PM BackOffice** Bildschirmübertragung im **Zoom starten**.

Zeige Dein oder sein BackOffice. Passwort mitteilen. **Soll er sich JETZT notieren!**

Step 10 **Follow Up** - Siehe Dokument <https://www.aktivgesundonline.de/downloads/>

Tag: 1, 3, 7, 14, 21, 28. Tag & 2 Wochen vor Abo-Ende

Step 11 **Termin nächste Business Akademie** _____

Terminiere jetzt Dein Managertraining _____

Aufzeichnung allein oder mit Deinem Sponsor zusammen!

Link: <https://youtu.be/wOdYTFUSwoM> (Dauer ca. 90 Minuten)