

Network Marketing Erfolgs-Handbuch

 | PETER DETH



7 Fähigkeiten, die Du Beherrschen Muß,
um Stressfrei zu Rekrutieren
& Dein Geschäft **SCHNELL**
Explodieren zu lassen

Toll Dich hier zu treffen!

Als Network Marketing Kollege bin ich froh, dass sich unsere Wege gekreuzt haben. Es ist interessant, wie das heute im Internet passiert.

Mein Name ist Peter Deth und in den nächsten Wochen werden wir sicherlich mehr voneinander hören.

Wahrscheinlich bist du es gewohnt, deinen Namen und E-Mail-Adresse in eine Formular einzutragen, um etwas Cooles und Wichtiges für dein Unternehmen zu lernen. Stattdessen erhältst du eine Abhandlung darüber, wie erfolgreich und großartig jemand anders ist und was er erreicht hat, bevor er dir und deinem Unternehmen hilft.

Das bin ich NICHT.

Mein Fokus liegt vollständig bei dir und deinem Geschäft.

Wenn du deine Nase in mein Leben stecken möchtest, um festzustellen, ob du mir zuhören sollst oder nicht, schau dir doch einfach meinen Blog an Peterdeth.com.

Im Laufe der Jahre, in denen ich mein Network Marketing Business aufgebaut habe, musste ich lernen, dass es eine Reihe von Fähigkeiten gibt die wir alle brauchen, um unser Geschäft voranzubringen.



Das Problem ist, dass uns niemand von Anfang an gesagt hat, dass wir diese Fähigkeiten lernen müssen, was uns irgendwann frustriert und wir meistens bereits viel Zeit für unser Geschäft verschwendet haben.

Alles was uns gesagt wird, ist, dass wir "begeistert sein müssen" von unseren Produkte und der Geschäftsmöglichkeit, Menschen zu einer Präsentation einzuladen, die Präsentation zu halten und bei ihnen nachhaken.

Das funktioniert nur eine Zeitlang, bis uns die Leute ausgehen mit denen wir reden können, und unsere Freunde beginnen auch uns zu meiden, weil wir immer wieder darüber reden, über das "Super Ding, dem sie beitreten sollen".

Mein Job ist es hier, dir zu sagen, dass je schneller du die notwendigen Fähigkeiten lernst, desto schneller wirst du Erfolg in deinem Geschäft haben.

Es fühlt sich wirklich gut an, den Leuten zu zeigen, die am Anfang an dir gezweifelt haben, dass dieses Super-Ding tatsächlich funktioniert. Sehen wir uns also an, was wir eigentlich lernen müssen.

7

Fähigkeiten, die Du Beherrschen Mußt, um Stressfrei zu Rekrutieren & Dein Geschäft SCHNELL Explodieren zu lassen

... ohne einen großen Warmen-Markt zu haben



1. Große Träume haben

Große Träume haben bedeutet, dass du weißt, Was und Warum du in deinem Leben verändern und Was genau du erreichen willst.

Bekomme eine klare Vorstellung von dem, was du schon immer tun wolltest. Ist es

Snowboarden in den Schweizer Alpen? Deine Ausbildung beenden?

Eine Million Euro machen? Dich Selbständig machen und dein eigenes Geschäft starten? Was auch immer es ist, du kannst es erreichen, und dies beginnt damit, indem du dir deinen Traum real vorstellst, und dich bereits dort siehst, wo du hinwillst. Indem du eine Vision schaffst, kannst du weit über deine materielle Existenz hinausgehen, aus deiner Komfortzone herauskommen und dich fantasievoll über das hinaus erstrecken, was vorher unmöglich schien. Wenn du tiefer gehst und dich dabei selbst besser kennenlernst und verstehst, schaffst du eine bessere Balance. Das Zusammenspiel von Herz und Seele werden verbessert und du fokussierst dich mehr auf das Positive im Leben.

Die meisten Menschen konzentrieren sich eher auf das, was sie "nicht können" und nicht auf das, was sie "tun" können. Angst ist oft der Hauptgrund warum man die Dinge nicht tut, die man eigentlich machen möchte. Die Schaffung einer Vision oder Traumes kann dir dabei helfen, diesen Teufelskreis zu durchbrechen.

2. Einstellung

Jeder wünscht sich Erfolg und hat auch ein großes Potential, etwas Großartiges zu machen. Warum schaffen es dann nur wenige Menschen wirklich nach oben? Der Unterschied zwischen denen, die erfolgreich sind und denen, die



nicht erfolgreich sind, liegt in ihrer **EINSTELLUNG** begründet.

Erfolg im Leben zu erreichen bedeutet nicht nur Intelligenz, Kompetenz oder Erfahrung. Der Schlüssel zum Erfolg ist eine "gewinnende oder siegreiche Einstellung".

Der Erfolg beginnt mit der richtigen Einstellung. Und eine positive Einstellung bringt dich in die richtige Einstellung für den Erfolg. Ganz gleich, wie schwierig eine Aufgabe auch sein mag, eine positive Einstellung hilft dir, Herausforderungen zu meistern und bereitet dich darauf vor, deine Ziele erfolgreich zu erreichen.

Es geht um die richtige Einstellung. Wenn das Leben dich mit zahlreichen Herausforderungen konfrontiert, kannst du leicht das Vertrauen in die eigenen Fähigkeiten verlieren. Dann hilft dir eine positive Einstellung die Schwierigkeiten zu überwinden und dich mutig den Herausforderungen zu stellen. Mit einer positiven Einstellung bist du besser darauf vorbereitet, Schwierigkeiten zu überwinden und schnell zurück auf den Weg zum Erfolg zu finden.

Es gibt keinen der Erfolgreichen in unserer Branche, der keine positive und gewinnbringende Einstellung haben.

Wenn du Network Marketing einfach nur einmal ausprobieren möchtest, um zu sehen, ob es tatsächlich funktioniert, wirst du eine Bauchlandung machen. Da kommt dann eine kleine Herausforderung auf dich zu und die Dinge laufen nicht auf Anhieb so, wie du dir das vorstellst; dann wirst du aufhören! Das habe ich schon so sehr oft erlebt.

Es ist alleine deine Entscheidung, welche Richtung du einschlagen willst! Willst du gewinnen oder verlieren?



3. Disziplin / Organisiere dich

Jeder will Erfolg haben. Die meisten Menschen wünschen sich jedoch nur, dass sie erfolgreich sind, tun aber nichts dafür. Andere versuchen das eine oder

andere mal kurz, geben aber nach einer kurzen Zeit wieder auf, entweder weil sie nicht die nötige Zeit und Mühe investieren wollen oder weil sie nicht sofort Ergebnisse sehen.

Als ich mit dem Network Marketing angefangen habe, hat mir niemand gesagt, dass wenn ich große Ergebnisse erreichen möchte, bestimmte Dinge anders machen muß.... das habe ich aber sehr schnell selbst herausgefunden.

Gewöhnlich hält nur ein kleiner Prozentsatz der Leute durch, die mit dem Network Marketing anfangen haben. Die meisten hören schnell wieder damit auf.

Was einfach zu tun ist, ist auch einfach nicht zu tun!

Warum haben manche Menschen Erfolg? Sie erzielen Erfolge, weil sie Disziplin entwickeln. Bei jeder Erfolgsgeschichte müssen auch immer Opfer gebracht und Selbstdisziplin entwickelt werden.

Diese Fähigkeit hilft ihnen dabei keine Zeit und Energie zu verschwenden, oder anders gesagt, keine Dinge zu tun, die sie nicht weiterbringen. Sie verbringen keine Stunden damit, SMS zu schreiben, E-Mails zu lesen oder vor dem Fernseher zu sitzen.... sie haben einfach Besseres zu tun.

4. Marketing

Was? Als ich angefangen habe, hat mir niemand gesagt, dass ich mich auch mit Marketing auskennen sollte!

Nun ... dann bin ich jetzt derjenige, der es dir sagt. Ich gehe einmal davon aus, dass du im Network Marketing tätig bist?

Was ist das zweite Wort unserer Berufsbezeichnung?

Richtig - **Marketing!**

Wenn du vorhast viel Geld mit deinem Geschäft zu verdienen ... und ich bin mir sicher, dass du das möchtest ... dann JA, brauchst du unbedingt ein Grundverständnis von Marketing und auch einige Marketingfähigkeiten.

Es gibt niemanden im Geschäftsleben und auch nicht im Network Marketing, der ein „Big Business“ geschaffen hat, ohne Marketing zu verstehen - sei es Offline oder Online.

Als ich das erkannte, erinnerte ich mich an die Wichtigkeit von Marketing aus meinem früheren Geschäft – als ich noch eine Tauchschule in Marbella hatte.

Ich liebe Marketing. Vor allem denn, wenn du siehst, dass es für dich arbeitet.

Weil ich Marketing gelernt habe und auch in meinem Network Marketing Business angewendet habe, kommen die Leute heute



überwiegend zu mir und bitten mich darum, mit mir arbeiten zu dürfen!

Ich muss nie wieder Leute auf der Straße „jagen gehen“, sie bitten, sich mir und meinem Geschäft anzuschließen, und kann auch endlich damit aufhören, meine Freunde zu belästigen. Das ist ziemlich cool, oder?

Was ich tun kann, kannst du auch tun!

Wenn du noch nichts oder noch nicht viel über Marketing weißt ist das kein Problem, du könntest doch zumindest versuchen es zu lernen!



5. Kunden gewinnen = Networking

Potentielle Kunden gewinnen (Prospecting) und/ oder “Sich vernetzen“ (Networking) ist eine der grundlegenden Fähigkeiten, die jeder Unternehmer haben muss. Wie willst du sonst neue

Kunden gewinnen und neue Teamkollegen treffen, die du brauchst, um dein Geschäft auf – oder auszubauen?

Vernetzen (networking) kann Offline und Online erfolgen!

Für das Offline-Networking gehen viele Leute zu Events bzw. Veranstaltungen aber nur wenige wissen, wie man sich effektiv vernetzt. Networking ist mehr als nur rauszugehen und Leute zu treffen. Professionelles Networking hat einen strukturierten Plan, um Leute kennenzulernen, die entweder direkt Geschäfte mit dir machen oder dich denjenigen Leuten vorstellen, die später Geschäft mit dir machen werden.

Der beste Weg zum erfolgreichen Networking ist es, einen Plan zu machen, sich selbst dazu zu verpflichten diesen auch einzuhalten und Netzwerkfähigkeiten zu lernen.

Wie sieht das beim Online Networking aus?

Erinnerst du dich an die Fähigkeit 4, wo ich über Leute gesprochen habe, die zu mir gekommen sind, anstatt dass ich auf der Suche nach Interessenten gehen musste?

Ich habe gelernt Leute zu finden, die Online nach dem suchen was ich habe und ... ich stelle mich denjenigen dann direkt in den Weg!

Behalten deine E-Mails im Auge. Ich werde dir in den nächsten Wochen einige Möglichkeiten vorstellen, wie du dies auch in deinem Unternehmen machen kannst.



6. Abschluß = Fragen sie nach ihrer Kredit Karte

Wusstest du, dass 90% aller Personen, die mit dem Network Marketing in Berührung kamen, nicht beitreten?

Weißt du warum? Sie wurden nie gefragt!

Ich habe viele Network-Marketer getroffen, die alles perfekt machten; bis zu dem Moment, als sie nur noch nach der Kreditkarte des Interessenten fragen mussten.

Der Abschluß ist eine der entscheidenden Fähigkeiten, die du unbedingt sofort lernen mußt.

Hier ein Beispiel, wie ich es mache:

Du hast dich mit deinem Interessenten zusammengesetzt und die Präsentation beendet.

Was jetzt? Wie wirst du schließen?

Ich habe eine einfache Abschlußmethode, die überall funktioniert. Sie besteht aus 6 Fragen:

Ich: Was hat dir am besten gefallen?

Interessant: erzählt, was ihm am besten gefallen hat.

Ich: Auf einer Skala von 1 bis 10 ... wobei 1 "überhaupt nicht" und 10 "bereit sofort anzufangen" ist, wie interessiert bist du gerade an diesem Produkt / dieser Geschäftsmöglichkeit?

Interessant: wird dir sein Interesse mitteilen, indem er die Punktzahl sagt.

Ich: Basierend auf dem, was du gerade gesehen hast und wenn du mit dieser Firma in Teilzeit anfangen würdest, wieviel müsstest du ungefähr pro Monat verdienen, damit es deinen Zeiteinsatz rechtfertigt?

Interessant: erzählt dir wieviel er verdienen möchte.

Ich: wieviele Arbeitsstunden könntest du jede Woche einbringen, um diese Art von Einkommen zu entwickeln?

Interessant: erzählt dir was er bereit wäre zu tun.

Ich: Wieviele Monate würdest du diese Arbeitsstunden einbringen wollen, um diese Art von Einkommen zu entwickeln?

Interessant: erzählt, wieviel Zeit er bereit ist zu investieren, um zu dem Einkommensniveau zu kommen, auf dem er sein möchte.

Ich: Wenn ich dir zeigen könnte, wie man ein Einkommen von (seine Antwort auf Frage 3) pro Monat entwickelt, wenn du (seine Antwort auf Frage 4) Stunden pro Woche arbeitest über einen Zeitraum von (seine Antwort auf Frage 5) Monaten, würdest du Bereit sein anzufangen?

Warum komplizieren viele den Prozess des Vertragsabschlusses?
Es sind nur ein paar Fragen zu stellen!

Wenn du nach deinen Geschäfts-Präsentationen nicht die JA's bekommst, die du gerne möchtest, versuche es bitte mit meiner Methode!

Dann lass mich wissen, wie es für dich funktioniert hat. Schick mir einfach eine Email oder eine Nachricht auf Facebook.

7. Autorität + Einfluss

Von den 7 Fähigkeiten, die ich hier für dich aufgelistet habe, sind Autorität und Einfluss vielleicht die wichtigsten.

Beides hat einen großen Beitrag zu meinem Geschäftserfolg geleistet, aber "Niemand wird mit Autorität oder Einfluss geboren!"



Es ist wichtiger denn je, ein Experte für das zu werden, was du gut kannst, also eine Autorität in deiner Branche und/ oder Nische. Du könntest jetzt denken, dass der Markt bereits überfüllt ist, aber lasse dich nicht täuschen. Die meisten Menschen gehen davon aus, dass man Autor oder CEO sein muss, um als Autorität wahrgenommen zu werden.

Nichts ist weiter von der Wahrheit entfernt.

Du magst bereits ein Beeinflusser sein und weißt es nicht einmal.
Und wenn du noch kein Beeinflusser bist, aber einer sein möchtest,
kann ich dir definitiv dabei helfen, einer zu werden.

Was bedeutet das für dich, wenn du noch keine Autorität oder
Einfluss auf deine Freunde und Interessenten hast?

Du kannst das auch lernen!

Ich liebe es, neue Unternehmer zu treffen, die auf dem gleichen
Weg sind wie ich selbst!
me!

Wenn du offen bist, mehr über
Meine bevorzugte Art, die bereits 100en von
Menschen geholfen hat,
**Schneller Erfolgreich zu werden, um Zeitliche
und Finanzielle Unabhängigkeit aufzubauen**
[Klicke hier, um mehr zu erfahren.](#)



Mehr Infos >>

Behalte deine E-Mails in den nächsten Tagen und Wochen im Auge. Ich werde mit dir Wege teilen wie man tiefer in das Erlernen neuer Dinge eintaucht.



Jeden Montag publiziere ich einen neuen Artikel oder eine Schulung auf [meinem Blog](#).

Bitte lass uns in Verbindung bleiben und klicke auf einen meiner Social Links.



Viel Erfolg

Peter Deth

