

mr. NUTRI –  
Partner einarbeiten und begleiten

Die Einarbeitung von neuen Teampartnern ist sehr wichtig, damit sie schnell unabhängig werden und einen dauerhaften Mehrwert für dein Team werden. Weiterhin fühlen sich neue Partner von Beginn an wohl und werden schnell produktiv.

Bitte bedenke:

Alle Teams verkaufen die gleichen Produkte, haben den gleichen Provisionsplan und die gleichen Möglichkeiten ein Team aufzubauen. Der einzige Unterschied ist der Teamchef. Und da einige Teams sehr erfolgreich sind und andere weniger, liegt das nur am Fleiß und der Motivation des Teams. Somit bestimmt der Teamchef, wie erfolgreich sein Team ist.

Neben der richtigen Auswahl der Partner ist die Einarbeitung und Betreuung der Schlüssel zu Erfolg.

Im Folgenden zeigen wir dir, wie du erfolgreich deine Teampartner einarbeiten und betreuen kannst.

Viel Erfolg und Spaß

Du hast viel Zeit (und vielleicht auch Geld) investiert um neue Teampartner zu gewinnen. Wenn sie nun nicht „performen“ und nicht wissen, was sie tun sollen, war alles umsonst. Deshalb ist es wichtig, dass sie/ er durchhalten und du sie/ ihn unterstützt.

### **Warum haben neue Partner Probleme beim Starten?**

Meist ist einer der folgenden Punkte die Ursache für dieses passive Verhalten.

- Er weiß einfach nicht, wie er anfangen soll.
- Er ist (noch) verunsichert.
- Er hat Angst, die ersten Schritte zu gehen.

Der neue Partner hat einen Mangel an Information und wird frustriert und unsicher.

Das Gute ist: Alles ist schon fertig, und der neue Partner muss eigentlich nur die Dinge tun, die Du ihm sagst. Bitte ihn, sich die Beiträge und Links in der mr. NUTRI Akademie (→ zur [Akademie](#)) anzusehen. Dann kann sich dein Partner selber einarbeiten und du kannst die gesparte Zeit nutzen, um weitere Partner zu gewinnen oder zu unterstützen.

### **Mit dieser Methode kommen alle schneller voran. Du, Deine Partner und die neuen Partner deiner Partner.**

Du kannst Dir dann sicher sein, dass jeder von Anfang an die richtigen Informationen bekommt, auch wenn z. B. ein noch unerfahrener Teampartner beim Gewinnen neuer Partner erfolgreich war.

### **Trotzdem benötigt dein neuer Partner am Anfang Hilfe und Bestätigung**

Folgende Unterstützung ist hilfreich:

- unmittelbar nachdem sie/ er sich entschlossen hat, dein Teampartner zu werden, gratulierst du ihr/ ihm, z.B.  
*„Herzlichen Glückwunsch und vielen Dank für dein Vertrauen. Ich helfe dir gerne, deine Ziele und Wünsche zu erreichen, aber „Machen“ musst du es selber. Mein Ziel ist es, dass du ganz schnell unabhängig von mir wirst und wenn du erfolgreich wirst, ist es dein Erfolg.“*
- kläre ab, inwieweit deine Unterstützung gewünscht wird  
*„Du wirst sicherlich auch Höhen und Tiefen erleben. Wenn du mich nicht mehr anrufst, deine mails nicht mehr beantwortest, weiß ich, dass es bei dir nicht gut läuft. Wenn dir das passiert – was mir auch schon oft passiert ist – wie soll ich damit umgehen?  
Soll ich dich dann in Ruhe lassen oder versuchen, dich zu motivieren?“*
- *Erkläre ihr/ ihm kurz den Provisionsplan, damit sie/ er versteht, was sie/ er tun muss, um seine Ziele zu erreichen*
- danach bittest du deinen neuen Partner die Vereinbarung zwischen euch zu unterschreiben  
→ zur [Vereinbarung](#)
- frage ihn freundlich; ob sie/ er Produkte bestellen möchte, die sie/ er testen möchte.  
Eine emotionale Bindung fördert den Erfolg. Es verkauft sich einfacher und Empfehlungen sind glaubwürdiger, wenn man die Produkte selber benutzt. Nur wer über eigene Erfahrungen berichten kann, wird ernst genommen.  
Wir haben 3 Starterpakete im onlineshop zusammengestellt, die ggf. die Auswahl erleichtern.  
Selbstverständlich kann auch etwas anderes bestellt werden.  
Wir haben die Erfahrung gemacht, dass die Partner, welche Produkte bestellen und testen, deutlich erfolgreicher sind, als Partner, die wenig bzw. nichts testen möchten.

- vereinbare feste Termin für Telefonate/ skype ...; um die nächsten Schritte festzulegen und die Erledigung zu verfolgen. In den ersten 3 Wochen empfehlen wir 3 – 4 Termine pro Woche; danach sollte es reichen, wenn ihr euch 1 bis 2 mal pro Woche austauscht.
- erstelle bei jedem Telefonat Ziele und motiviere ihn, diese zu erreichen. Frage auch nach, ob besprochene Maßnahmen umgesetzt wurden
- Nimm deinen neuen Partner gleich in deine Netzwerke auf und bitte sie/ ihn sich beim Team vorzustellen.
- anhand der Broschüre → „[die ersten Tage](#)“ kann dein Teampartner über 90% ohne deine Hilfe lernen. Motiviere sie/ ihn, alles zu lesen, zu verstehen und umzusetzen.  
Im optimalen Fall weiß sie/ er nach dem Lesen:
  - wie sie/ er erste Kunden findet und anspricht
  - wie sie/ er erste Teampartner findet und anspricht und
  - wie sie/ er erfolgreich Termine vereinbart und zum Abschluss kommt

Es ist nicht notwendig und realistisch, dass sie/ er alles in der ersten Woche liest und versteht. Aber mit jedem Lesen wird sie/ er sicherer und erfolgreicher.

**Es ist nicht schwer, eine gute Führungskraft zu sein bzw. zu werden.  
Mache einfach das, was du von deinem Team erwartest.**

Beispiele:

Tag 1	Vereinbarung unterzeichnen und zurück senden „die ersten Tage“ lesen	erledigt <input type="checkbox"/>
Tag 2	Deine Kontakte ausfüllen (bis sie/ er 300 Kontakte eingetragen hat)	erledigt <input type="checkbox"/>
Tag 3	Kontakte filtern (möglicher Kunde für ...; möglicher Teampartner)	erledigt <input type="checkbox"/>
Tag 4	Tagesplaner für die nächsten 7 Tage vorbereiten Kontaktliste erweitern Kontakte filtern erste 30 Termine vereinbaren/ Präsentation versenden	erledigt <input type="checkbox"/>
Tag 5	Kontaktliste erweitern Kontakte filtern 20 Termine vereinbaren/ Präsentation versenden	erledigt <input type="checkbox"/>
Tag 6	Kontaktliste erweitern Kontakte filtern 20 Termine vereinbaren/ Präsentation versenden Nachfassen/ Abschließen	erledigt <input type="checkbox"/>
Tag 7 bis 10	Kontaktliste erweitern Kontakte filtern 20 Termine vereinbaren/ Präsentation versenden Nachfassen/ Abschließen ggf. erste Teampartner einarbeiten	erledigt <input type="checkbox"/>
Tag 11	Tagesplaner für die nächsten 7 Tage vorbereiten Zeitfresser identifizieren Kontaktliste erweitern Kontakte filtern 20 Termine vereinbaren/ Präsentation versenden Nachfassen/ Abschließen ggf. Teampartner einarbeiten	erledigt <input type="checkbox"/>

Du siehst, die Einarbeitung soll genauso strukturiert ablaufen, wie dein täglicher Plan zur Gewinnung neuer Kunden/ Teampartner.  
 Passe den Einarbeitungsplan an deinen Teampartner an und legt zum Schluss eines Termins neue Ziele und Aufgaben fest. Disziplin wird sich langfristig auszahlen. Deshalb gehe mit gutem Beispiel voran. Es liegt an dir, wie gut dein Team sich entwickeln wird.

## **Gute Führer sind mehr als gute Verkäufer**

- Sei geduldig mit deinem Team, einige lernen schneller – andere langsamer.  
Es wird einige Zeit dauern bis du alles verstanden hast und weißt, wie alles funktioniert.  
Gib neuen Partnern die gleiche Zeit; aber sortiere Unmotivierte konsequent aus, sie kosten deine Zeit und deinen Umsatz
- Hilfe nicht denen, die es brauchen; helfe denen, die es verdienen.  
Wenn ein Teampartner dich langfristig mehr Energie kostet, als er dir gibt, dann solltest du deine Unterstützung einstellen und deine Zeit anders investieren (z.B. neue Partner finden, Produkte verkaufen oder motivierte Partner unterstützen).
- Beschwerde dich niemals nach unten. Das demotiviert dein gesamtes Team. Wenn du unzufrieden bist, kontaktiere deinen Teamchef oder den, der schon da ist, wo du hin möchtest.
- Sei immer neutral (auch in deinen social media accounts).  
Wenn du viele unterschiedliche Menschen führen möchtest, kannst du es dir nicht leisten, Menschen zu verschrecken oder Diskussionen über ... zu führen.  
(z.B. nicht jeder findet es gut, das Bayern München deutscher Fußballmeister wird).  
Deshalb äußere dich öffentlich nicht zu deiner politischen Einstellung, zu deinen Hobbies, zu deinem Sportverein usw. Du bist objektiv und neutral und privates bleibt privat.
- Schau niemals auf dein Team herab.  
Es wird einige Partner geben, die mit nichts oder Schulden starten, vielleicht nicht das modernste Telefon haben. Sie sind in deinem Team, weil sie ihr Leben verbessern möchten. Unterstütze Sie und sie werden auch dein Leben verbessern.
- Frage dein Team hin und wieder, warum sie angefangen haben und was sie tun, um das Ziel zu erreichen. Das kann unglaublich motivierend sein.
- Halte die Einarbeitung einfach und leicht, damit keine Überforderung entsteht.
- Belohne und lobe besonders fleißige und motivierte Partner. Wertschätzung ist motivierend.
- Dein Job ist es nicht, dein Team ständig zu motivieren: Es ist leichter, wenn du motivierte Menschen findest.
- Alles, was dein Partner selbst machen kann, muss er selber machen. Du arbeitest mit aber nicht für sie/ ihn.
- Wenn etwas nicht klappt – egal  
Aus Fehlern wirst du lernen und es beim nächsten Mal besser machen.
- Umgebe dich mit positiven und erfolgreichen Menschen, das motiviert.

## **Alles Gute auf Deinem Weg zum Erfolg!**