

mr. NUTRI  
mit Vorwänden und Einwänden  
freundlich umgehen

Die Einwandbehandlung ist das freundliche und sympathische Reagieren auf einen Vorwand bzw. Einwand des möglichen Kunden/ Teampartners. Leider scheitern sehr viele schon bei Standard-einwänden (keine Zeit, kein Geld, kein Interesse usw.).

Es lohnt sich also, sich auf die typischen Einwände und Vorwände des Kunden/ Teampartners vorzubereiten. In der Einwandbehandlung geht es nicht darum, mit „Techniken“ Kunden zu beschwatzen‘. Vielmehr geht es darum, deren Bedürfnisse, Ängste und Wünsche zu ermitteln und wertschätzend damit umzugehen.

Die beste Methode zur Einwandbehandlung ist es, Einwände erst gar nicht aufkommen zu lassen. Das ist immer am einfachsten, wenn du Menschen findest, die das suchen, was du anzubieten hast und ihnen dann die Möglichkeit gibst ihr Problem zu lösen.

Im Folgenden findest du einen kurzen Leitfaden, der dir mit Sicherheit helfen wird.

Viel Erfolg und Spaß

Vermeide immer Fragen wie: „Was meinst du?“ oder „Hast du noch Fragen?“, weil dann deinen gegenüber dazu aufforderst, Fragen zu stellen und negative Punkte zu suchen.

„Was findest du am Besten?“ reduziert dies deutlich. Wenn du dann aber das Gefühl hast, das sie/ er nicht interessiert ist, akzeptiere es. Es macht keinen Sinn, Menschen durch Druck und Hartnäckigkeit zu etwas zu drängen, was sie nicht möchten.

Wenn sie/ er aber unentschlossen/ unsicher ist, kann und wird es passieren, dass Vorwände bzw. Einwände vorgetragen werden. Typische Einwände und mögliche Reaktionen sind:

<b>Einwand</b>	<b>Mögliche Reaktionen</b>
<i>Fragen (egal welche) während der Präsentation</i>	<i>Wichtig ist hier, dass du deinen roten Faden nicht verlierst und dich nicht verunsichern lässt. Die einfachste Reaktion ist:  „Danke, das erkläre ich dir gerne später.“</i>
<i>„Ich habe kein Interesse“</i>	<i>„Das höre ich oft. Aber als meine Gesprächspartner mehr über die Produkte/ das System hörten und die Vorteile erkannten, haben sie sich gerne 5 Minuten Zeit genommen. Insbesondere gefiel ihnen...“</i>
<i>„Ich habe keine Zeit“</i>	<i>„Ich verstehe, dass du viel zu tun hast. Ich habe mich auf unser Gespräch so vorbereitet, dass wir nur 10 Minuten benötigen. Wann passt es dir am Besten?“</i>
<i>„Das ist zu teuer“</i>	<i>„Gibt es außer dem Preis noch etwas, was dich zögern lässt?“  „Stimmt, unsere Produkte sind nicht billig. Billig wäre es geworden, wenn wir billige Rohstoffe benutzt hätten. Aber mr. NUTRI möchte nicht zulasten deiner Gesundheit sparen. Wenn man ehrlich ist, kostet es auch nur ... am Tag. Bedenke bitte auch, welche Vorteile dadurch entstehen. Das kannst du nur herausfinden, wenn du die Produkte ausprobierst.“</i>
<i>„Sende mir Unterlagen.“</i>	<i>„Wenn ich dir Informationen senden würde, würdest du es anschauen?“ „Was denkst du, bis wann hast du dir sie angesehen?“ „Wenn ich dich dann am Mittwoch (einen Tag nachdem der das angesehen hat) anrufe, dann hast du das Video gesehen?“ „Wann soll ich dich dann am ... anrufen?“</i>
<i>„Ich rufe dich wieder an“ oder „Ich melde mich“</i>	<i>„Großartig. Ich weiß, dass du sehr beschäftigt bist und ich rufe dich spätestens am ... wieder an oder bis wann brauchst du Zeit, um deine Entscheidung zu treffen?“</i>

<p>„Ich möchte über das Angebot nachdenken.“</p>	<p>„In Ordnung. Bis wann wirst du darüber nachgedacht haben?“ (Termin vereinbaren)</p> <p>oder</p> <p>„Was wird sich bis dahin ändern?“</p>
<p>„Ich kann nicht verkaufen.“</p>	<p>„Das ging mir auch so. Wenn du nur Menschen ansprichst, die unsere Produkte gerne möchten, musst du nichts verkaufen. Gerne zeige ich dir, wie einfach es ist.“</p>
<p>„Ist das ein Schneeballsystem?“</p>	<p>„Natürlich nicht; Bei einem Schneeballsystem zahlt man eine bestimmte Summe, um teilnehmen zu können. Außer der Teilnahme an diesem System gibt es keine weitere Gegenleistung für das Geld. Die einzige Möglichkeit, etwas zu „verdienen“, besteht in dem Anwerben weiterer Teilnehmer. Bei mr Nutri verdient man ausschließlich Geld mit dem Empfehlen von Produkten. Man muss also keine Struktur aufbauen. Deshalb ist mr NUTRI ein völlig legales und seriöses Unternehmen.“</p>
<p>„Ich habe schlechte Erfahrungen gemacht.“</p>	<p>„Danke, dass du so ehrlich bist. Deshalb sollten wir uns unterhalten und ich werde dir alle Vorteile zeigen.“</p> <p>oder:</p> <p>„Hattest du schon mal Bauchschmerzen nach einem Restaurantbesuch?“ (Antwort wir ja sein)</p> <p>„Gehst du jetzt nicht mehr essen, weil du einmal schlechte Erfahrungen gemacht hast.“</p> <p>„Also gib uns eine Chance.“</p>
<p>„Ich möchte noch meinen Mann/ meine Frau fragen.“</p>	<p>„Das verstehe ich sehr gut, dass du das nicht alleine entscheiden möchtest. Gerne sende ich deiner Frau/ deinem Mann die Unterlagen.</p> <p>„Was denkst du, bis wann hat sie/ er sie angesehen?“</p> <p>„Wenn ich euch dann am Mittwoch (einen Tag nachdem der das angesehen hat) anrufe, dann hat sie/ er das Video gesehen?“</p> <p>„Wann soll ich euch dann am ... anrufen?“</p>
<p>„Wer zuerst eingestiegen ist, verdient das meiste Geld“</p>	<p>Jeder hat zu jedem Zeitpunkt die gleichen Chancen und jeder kann höchste Positionen erreichen. Darum ist es auch das einfachste, schönste und fairste Geschäft der Welt. Der Provisionsplan ist so angelegt, dass nicht derjenige am erfolgreichsten wird, der zuerst angefangen hat, sondern derjenige, der am erfolgreichsten arbeitet.</p>

<i>„Viele Menschen sind im Direktvertrieb gescheitert oder haben kein Geld verdient“</i>	<i>Das ist richtig. Aber warum ist das so? Jeder verkauft im Unternehmen die gleichen Produkte und hat den gleichen Provisionsplan. Wenn einige Menschen Geld verdienen und andere nicht, kann es somit nicht an den Produkten oder am Provisionsplan liegen. Der einzige Unterschied ist der Mensch. Als nur DU entscheidest durch deinen Fleiß und deine Motivation, ob du erfolgreich wirst oder nicht.</i>
<i>„Ich kenne mich mit Nahrungsergänzungsmitteln nicht aus.“</i>	<i>Wenn ich dir zeige, wie du mit einer kleinen Investition die Vorteile der Produkte schnell lernen kannst, während du ein Nebeneinkommen aufbaust, wärst du dann bereit, den nächsten Schritt zu machen?</i>
<i>„Ich habe nicht genug Zeit...“</i>	<i>Wenn ich dir zeige, wie du zukünftig mehr Zeit für deine Familie und Hobbies haben wirst, wärst du dann bereit, noch einmal einen Blick darauf zu werfen?</i>
<i>„Ich möchte damit nicht meine Freunde und Bekannte nerven.“</i>	<i>Wenn ich dir zeige, wie du deiner Familie und deinen Freunden helfen kannst, indem du ihnen zeigst, wie sie ihre Lebensqualität verbessern können, wärst du dann bereit?</i>

## **Hinweis zur Gewinnung von Teampartnern:**

Der wahre Grund, warum Menschen "NEIN" zu unserem Geschäft sagen ist, das viele Menschen nicht an sich glauben. Sie können sich nicht vorstellen, mit mr. NUTRI erfolgreich zu werden. Wer vom Konzept überzeugt fängt jetzt an und nicht später.

Du kannst aber dem Menschen helfen, an sich zu glauben:

- erzähle deine Geschichte (bzw. die Geschichte von anderen)  
Was war vorher? Eigene Sorgen und Probleme; was hat dich überzeugt? Wie geht es dir heute?
- Zeigen, dass es einfach ist und man durch viele Hilfsmittel unterstützt wird
- Empfehlungen; wer hat es geschafft;  
Wer ist glücklicher/ zufriedener und/ oder erfolgreicher?
- Gib deinem zukünftigen Teampartner das Gefühl, dass sie/ er ihr/ sein Geschäft nicht alleine aufbauen muss und du ihn gerne unterstützt

## **Wichtig:**

Ein "Nein" kann viel bedeuten.

Manchmal auch einfach nur "Nein". In diesem Fall akzeptiere es und belästige den Kunden/ den Teampartner (vorerst) nicht weiter. Vielleicht bekommst du eine zweite Chance, wenn sie/ er dich in guter Erinnerung behält.