

mr. NUTRI
erfolgreich nachfassen und abschließen

Der Unterschied zwischen Erfolg und Nichterfolg liegt meistens im Nachfassen. Sehr viele kontaktieren und präsentieren sehr engagiert und vergessen (oder trauen sich nicht) den Abschluss. Aber ohne Abschluss keine Verkäufe bzw. keine neuen Teampartner. Einen Abschluss kannst du beim Nachfassen einfach und unaufdringlich erreichen.

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

Viel Erfolg und Spaß

Vor der Versendung von Videos/ Informationen usw. hast du gefragt, wann du dich melden darfst. **Dieser Termin ist für beide (besonders für dich) wichtig und verbindlich.**

Deine erste Frage (nach der Begrüßung und dem kurzen (!) small talk) sollte sein:
 „Hast du dir das Video/ die Präsentation ... angesehen?“

Antwortet sie/ er mit „Nein“; akzeptiere es und vereinbare einen neuen Termin:
 „Schade; aber manchmal kommt etwas dazwischen und man schafft es nicht. Was glaubst du, bis wann kannst du es dir ansehen?“

Dann vereinbarst du einen Termin und beendest freundlich das Gespräch. Sicherlich erkennst du, dass der potentielle Kunde/ Teampartner nicht abgesagt hat und du bleibst durch die Vereinbarung eines neuen Termins im Rennen.

Das wiederholst du so lange, bis sie/ er es gelesen hat oder endgültig absagt.

Wenn sie/ er mit „Ja“ antwortet, frage NIEMALS: „Was meinst du?“. Das führt meistens dazu, dass der mögliche Kunde/ Partner Fragen stellt; Einwände hat oder etwas Negatives zum Konzept/ Produkt äußert.

Stelle stattdessen Fragen, die den Verlauf positiv beeinflussen.

- „Was gefällt dir am Besten an ...?“
- „Klingt das überzeugend für dich?“
- „Hast du gesehen/ verstanden, welche Vorteile ... hat?“

Lass sie/ ihn jetzt reden. Und wenn du dann nach weiteren positiven Merkmalen „Und was gefällt dir sonst noch?“ „Was würdest du machen, wenn du ...?“ (z.B. abnehmen würdest, ein Nebeneinkommen hast ...)

Dann hilfst du ihr/ ihm den Kauf/ die Partnerschaft zu rechtfertigen und sagt innerlich „Ja, ich kaufe/ mache es.“

Zum erfolgreichen Geschäft gehört der Abschluss. Stelle Fragen, die sie/ er beantwortet und sie/ er bekommt dann genau das, was sie/ er möchte.

	Möglicher Kunde	Möglicher Teampartner
Frage 1	„Ich merke schon, dass es dir gefällt.“	„Wie viel möchtest du im Monat verdienen?“
Frage 2	„Würdest du nur ... pro Tag investieren, um es einen Monat zu testen?“	„Wie viele Stunden könntest du pro Woche investieren, um ... im Monat zu verdienen?“
Frage 3	Bedanken und Bestätigen „Das ist eine gute Entscheidung“	„Wie viele Monate würdest du investieren, um dieses Einkommen zu erreichen?“
Frage 4	„Darf ich dich in 2 Tagen/ Wochen anrufen und fragen, wie es dir gefällt?“	„Wenn ich dir zeigen kann, wie du das Einkommen mit ... Stunden nach ... Monaten erreichen kannst, würdest du dann anfangen?“
	Herzlichen Glückwunsch; und nun bitte noch versuchen, die Kontaktliste zu erweitern; „Kennst du jemanden, der ...“	Jetzt kannst du mit dem Provisionsrechner auf mr-nutri.com Beispiele durchrechnen und der Partner kann sich risikolos und kostenlos als Partner anmelden. Herzlichen Glückwunsch.

Wenn er/ sie noch unentschlossen ist, vereinbare den nächsten Termin.

Beende einen Termin nie, ohne einen Folgetermin zu vereinbaren; so bleibst du im Rennen.

Abschluss:

Es ist nichts Neues - Du verdienst dein Geld nur, wenn du zum Abschluss kommst. Wie du den Abschluss **ohne Druck** machst, erfährst du jetzt.

Nachdem du das/ die Produkt(e) oder die Geschäftsmöglichkeit mittels Geschichten präsentiert hast, stelle ihr/ ihm die Frage:

„Was würde es für dich bedeuten, wenn du?“

(z.B. abnehmen würdest; Teampartner werden kannst usw.)

merke dir die Antwort (z.B. „Ich hätte mehr Geld.“; „Ich hätte mehr Lebensqualität.“ oder „Ich wäre glücklicher/ zufriedener.“)

Frage sie/ ihn nun: (Nutze seine Antwort!)

„Ab wann möchtest du ...?“

(z.B. mehr Geld verdienen; glücklicher sein; weniger wiegen; in alte Kleidung wieder passen usw.)

Die Antwort wird dann meistens sein: „Sofort“.

Und dann kannst du direkt sein und z.B. sagen:

„Super; dann ist die Frage ja nicht; ob ...; sondern nur ab wann ...“

(z.B. ob die die Produkte nehmen möchtest oder ob du Teampartner werden möchtest, sondern nur ab wann du die Produkte nehmen möchtest bzw. ab wann du starten möchtest.“)

„Danke für dein Vertrauen. Lass uns jetzt die Bestellung (bzw. die Partnerregistrierung) abschließen.“

Wichtig:

Gehe beim Abschluss nicht auf den Abschluss ein, sondern immer auf die positiven Folgen.

Dann ist es für dein Gegenüber jetzt noch „Nein“ zu sagen und das ganze ohne Druck.