

MENTORING - um erfolgreich zu starten! > wie führe ich meinen Neupartner im 1. Monat

Mentor	Partner (Name+Nr)	Eintrittsdatum
--------	-------------------	----------------

Erstes Treffen (circa 2h) gleich einige Tage nach der Aktivierung des neuen Partners > sofort Datum ausmachen:

Worüber spreche ich? Was erkläre ich?

- Das RINGANA Manual
- Das Produktsortiment im Groben
- Die Wichtigkeit der Veranstaltungen (gleich im Kalender eintragen)
- Merchandise Artikel (Visitenkarte, Magazine usw)
- Motiv finden, Visionboard
- FB Gruppen-wo soll sich der NP eintragen und warum
- Büchervorschläge über NM (*)
- Inhalt von Starterset durchgehen und falls nötig erklären
- Kommende FU/SU/Webinar Daten
- Nächstes Treffen mit NP planen und fixieren

Aufgaben des NP

- Den Inhalt des Startersets lesen
- Ev. Fragen aufschreiben
- Erste Produktbestellung machen - Produkte benützen!
- Merchandise bestellen
- Beginnen die Kontaktliste zu erstellen
- Beginnen das ringana.net zu erkunden
- NM Bücher lesen
- Für kommenden SU/Webinar anmelden

* Eric Worre- Go Pro / Don Failla - Die 45" Präsentation / Robert Kiyosaki - Das Business des 21. Jhd

Zweites treffen nach circa einer Woche



überprüfen ob die Tätigkeiten des ersten Treffens umgesetzt wurden/Ratschläge

Worüber spreche ich? Was erkläre ich?

- ringana.net /.com/.events/ .sport
- ME Bonus
- Produktinfos über ringana.com empfehlen
- Wie machen wir Kontakte? Einladung simulieren**
- "Story Telling" > vorzeigen und üben**
- Zielplan bis Ziel 5 erklären
- Basisinfo über NM (legal/etisch/Verdienstmöglichkeit)
- Überprüfen ob zum nächsten SU/Webinar angemeldet
- Nächstes Treffen mit NP planen und fixieren

Aufgaben des NP

- "Story Telling" mit Familie oder Freunden üben/audio aufnehmen
- mit 10 Personen über RINGANA spreche > erste Kunden/ev auch Partner
- Erste Bestellungen entgegennehmen und ausführen
- Erste FD Daten fixieren
- Großevents planen und in Kalender eintragen
- Weitere Namen auf die Kontaktliste schreiben
- ev. am FU /webinar teilnehmen

** Schlüsselwörter - kurz und bündig - 2 Daten zur Auswahl - wie schließe ich ein Gespräch

Drittes Treffen



überprüfen ob die Tätigkeiten des ersten und zweiten Treffens umgesetzt wurden

Worüber spreche ich? Was erkläre ich?

- Organisation der ersten FD
- Inhalte des FD It. Manual durchgehen
- Vision Board
- Erste 3 Monate planen mit Planungssheet
- Zusammenarbeit definieren - wie schnell willst du wohin?
- Wöchentliche und monatliche Aktivitäten planen/ToDo List
- FU/SU/webinar - Nutzen Erklären
- Duplikation erklären
- Nächstes Treffen mit NP planen und fixieren

Aufgaben des NP

- Wöchentliche und monatliche Aktivitäten planen
- Kontakte anrufen und einladen
- Manual FD und FD Sport durcharbeiten und lesen
- Lieblingsprodukte definieren und verstehen
- Vision Board machen
- sich mit Zeitmanagement beschäftigen
- SU/Webinar teilnehmen

Viertes Treffen



überprüfen ob die besprochenen Tätigkeiten umgesetzt wurden, ev. anpassen, Ratschläge

Worüber spreche ich? Was erkläre ich?

- Fresh Business Meeting erklären
 - Ziel ist Duplikation
 - Zuhören, Empatisch sein
 - "Proud to be networker", Mindset wichtig!
 - Vorbereitung: Ort/Erscheinung/Unterlagen
- Wie gehe ich mit NEIN's um
- Auf Fragen und Bedürfnisse eingehen
- Nächstes Treffen mit NP planen und fixieren

Aufgaben des NP

- FBM üben mit Mentor oder Freunden
- Erste FBM planen und organisieren (ev. mit Mentor)
- Erste Businessgespräche führen
- Auf nächste FU einladen
- Einladen auf FD
- weiterhin an der Kontaktliste arbeiten

Fünftes Treffen



überprüfen ob die besprochenen Tätigkeiten umgesetzt wurden

Worüber spreche ich? Was erkläre ich?

- Ziele überprüfen
- Planung der TO DO's des kommenden Monats
- Auf Fragen und Bedürfnisse eingehen
- ERFOLGE ANERKENNEN, MUT MACHEN

Aufgaben des NP

- Wöchentliche und monatliche Aktivitäten planen
- Warme Kontakte anrufen, üben, üben üben
- Beginnen lauwarmer/kalte Kontakte zu machen
- WAKE UP - FEEL GOOD - AND REPEAT!

Info 1: um all dies gut erklären zu können ist es absolut wichtig, dass ich als Mentor selber diese Aktivitäten mache und plane, in meinen Arbeitsablauf integriert sind und immer damit weitermache!

Info 2: verwende dieses Blatt einmal für dich und einmal für deinen NP

Info 3: Dieses Dokument wurde von Rossella Schneider-Malpangotti nach einem Vortrag von "The Best Mentoring" Cindy Bizet (Milano/Parigi maggio 2018) kreiert