

EINWÄNDE:

Es ist unmöglich erfolgreich zu sein, ohne das Wort „Nein“ zu hören.

Nein steht in direkter Beziehung zum Erfolg, zum Ja

Das Wort Nein macht Dich reich.

Nach dem Gesetz der Quote brauchen wir ein Nein.

Einwandbehandlung: Was ist zu tun?

Lass Dich davon nicht beeindrucken

Aufmerksam und konzentriert hinhören,

Verständnis zeigen, nicht unterbrechen

Behalte Dein Ziel im Auge

Immer denken „Ich mag Dich, lieber Interessent“

Vermeide es als Besserwisser zu erscheinen.

Bei Einwänden ist es wichtig, Sicherheit zu geben

Begreife den Einwand nicht als Angriff auf Deine Person oder das Unternehmen

Es gibt versch. Methoden, Möglichkeiten, Einwände zu behandeln:

Die Produkte sind teuer!

- Aha (oder: ja, die Produkte sind den Preis wert), lassen sie uns mal einen Augenblick den Preis beiseiteschieben, (oder über Bord werfen), worauf legen sie bei guten Produkten besonders Wert (was ist denn ein Grund, dass sie ein Produkt nehmen, oder sich gönnen)? -Ein Grund kommt jetzt vom Interessenten- hm, ja, und das genau ist ein wichtiger Grund, dass sie sich das gönnen (das nehmen, das bekommen)

Das kann ich mir nicht vorstellen!

- Ja, die Frage kann ich gut verstehen. Welche Informationen fehlen Dir noch, dass das Thema für Dich greifbar ist?

Das ist ein Pyramidenspiel/Schneeballsystem!

- Das ist also für Dich total wichtig, dass es keines ist? Wenn ich Dir die Sicherheit gebe, dass es keines ist, beginnst Du dann bei uns?

Ich muss zuerst die Produkte testen!

- Ja und genau aus diesem Grund sollten Sie jetzt starten, denn dann haben Sie die Möglichkeit, sich die Produkte zu refinanzieren (verdienen).

Mein...hat das auch gemacht und es hat nicht funktioniert!

- Gut, das Sie das ansprechen, lass uns das mal zur Seite schieben. Was brauchst Du als Sicherheit, dass es bei Dir funktioniert?

Da gibt es billigere am Markt!

- Das ist richtig, unser Unternehmen hat nicht den großen Erfolg, weil wir die billigsten sind, sondern weil wir uns in Bezug auf Qualität und Leistung langfristig als die Besten erwiesen haben. Schauen wir uns die Leistung doch nochmal gemeinsam an.

Ich weiß nicht, ob ich das kann! Ich kenne niemanden!

- Ist es denn Dein Wunsch, in Zukunft mit Freude, Menschen anzusprechen? Du hättest keine Hemmungen um die Menschen in Dein Team zu ziehen? Ist es das, was Du möchtest? Schau mal, MLM ist das beste System, das beste Persönlichkeitstraining, und Du bekommst dafür auch bezahlt. (Hier kann man auch den Vergleich Kinofilm empfehlen sagen und das es dafür kein Geld gibt)
- Ich spüre schon, dass es Ihnen wichtig ist, dass es funktioniert, dass es greifbar ist. Würde es Ihnen Sicherheit geben, wenn wir die 1. Gespräche gemeinsam machen?

Ich bin gesund, ich ernähre mich gesund!

- Das habe ich auch so gedacht, dann habe ich einen Selbstversuch gestartet. Ich fühlte mich danach besser und fitter. Möchtest Du auch einen Selbstversuch starten?

Keine Zeit

- Dann legen Sie ganz besonders Wert, dass wir/Sie Zeit sparen? Was wäre, wenn ich Ihnen eine Möglichkeit zeige, wie Sie Zeit sparen und dabei Geld verdienen können?
- Das kann ich verstehen, Sie sind vielbeschäftigt. Einige unserer Partner haben das auch gesagt. Wissen Sie, was die erlebt haben?
- Das verstehe ich und fasse mich ganz kurz, denn genau aus diesem Grund sollten wir uns treffen.

Ich muss meinen Mann fragen!

- Dann legen Sie ganz besonderen Wert, dass Ihr Mann auch begeistert ist? Ok, dann schauen wir gemeinsam, was Ihren Mann begeistern kann.
- Was soll Ihr Mann jetzt dagegen haben, wenn Sie in Zukunft etwas für das Budget beitragen? Und im Grunde geht es doch um Sie und nicht um Ihren Mann.
- Super, wollen Sie ihn gleich anrufen?
- Wann können Sie denn Ihren Mann fragen? –Morgen mittag- Ok,. dann machen wir doch gleich alles fertig, sie fragen morgen mittag Ihren Mann und wenn Sie sich bis 15:00 Uhr nicht melden, dann ist der Antrag bestätigt, ok,!

Nochmal überschlafen!

- Dann legen Sie ganz viel Wert, dass Sie das nochmal überschlafen? Wenn wir das jetzt ganz realistisch betrachten, Sie können nicht schlafen, wenn sie nachdenken und nicht denken, wenn Sie schlafen. Lassen Sie uns es doch gemeinsam nochmal durchgehen. Was brauchen Sie, dass Sie sich sicher sind?

25 Worte, die im Gespräch zu vermeiden sind:

Kosten-schlecht-Handel-verkaufen-bezahlen-verkauft-Vertrag-Preis-unterschreiben-hart-Entscheidung-versuchen-sorgen-schwierig-Verlust-Verpflichtung-verlieren-verpflichtet-Schmerzen-versagen-kaufen-Verbindlichkeit-Tod-Unterlassung-aber

25 Worte, die sich sehr positiv auswirken:

Verstehen-Recht-Geld-Wert-Wahrheit-Gesundheit-neu-Spaß-Garantie-Stolz-Entdeckung-sparen-Verdienst-Ergebnisse-Liebe-Vertrauen-Komfort-Geborgenheit-Erwiesen-Gewinn-lebensnotwendig-leicht-glücklich-Sie/Du-Sicherheit-Vorteil-Positiv-Nutzen.