

Interne BVNM e.V. Tätigkeiten

- Standardisierung der Ausbildung aller Networker
- Ausbildung, Training, Workshops (interne/externe Trainer)
- Zusammenarbeit mit IHK, BDD, Österreicher u. Schweizerischer Verband
- Presse, Öffentlichkeit u. Lobbyarbeit
- Kooperationen-Konditionen (Hotels, Autovermietung, Anwälte usw.)

AUSBILDUNGEN / SCHULUNGEN

Nachfolgend eine Aufstellung von Ausbildungen und Schulungen (Workshops), für die BVNM e.V. Mitglieder:

- Das 1 x 1 des Network Marketing – NWM ein Geschäft mit Zukunft
- Die ersten 6 Monate – Was soll ich tun? Was soll ich lassen?
- Erfolgreich sein beginnt im Kopf – Ziele Träume Wünsche
- Marketingplane: Arten und Bereich (Stärken-Schwächen)
- In 1000 Tagen zur Spitze – Auf dem Weg zur Führungskraft
- Rekrutierung – Die Geheimnisse des erfolgreichen Rekrutierens
- 199 Sponsor-Tipps aus der Praxis für die Praxis
- Professionelles Einladen
- Interessenten gewinnen, Verkaufen und ein erfolgreiches Network Marketing-Geschäft aufbauen
- Erfolgreiches Führen von Sponsorgesprächen und Geschäftspräsentationen
- Erfolgreiches Rekrutieren auf Messen
- Denken wie ein Gewinner – Aufbau von Führungskräften
- Internationaler Geschäftsaufbau – Wie expandiere ich in andere Länder?
- Erfolg ist planbar – Selbstorganisation, erfolgreiches Zeitmanagement
- Die telefonische Terminabsprache – Keine Angst vor dem Telefon – Kontakte anrufen und Termine vereinbaren
- Kunden finden und behalten – Kundebetreuung – Aufbau eines Kundenstamms
- Social Media (Facebook, Pinterest, Instagram etc.) für Networker – Wie nutze ich Social Media richtig für meinen Vertriebsaufbau?
- Verkaufen ohne zu verkaufen für Networker
- Krypto-Währung - Analyse, Vorteile, Nachteile, Umsetzung, Sicherheit
- Network Marketing für Unternehmer
- Rechtliche/Steuerliche Grundlagen für Networker

BVNM e.V.
Bundesverband
Network Marketing

▶ KICK-OFF

▶ 10. MÄRZ 2018



E - Paper

TEAM des BVNM e.V.

Geschäftsstelle BERLIN
Motzstraße 54
D-10777 Berlin

Telefon: 030 88 920 988
Fax: 030 88 472 188
E-Mail: info@bvnm.de

BVNM
Bundesverband Network Marketing



VERTRAUEN



PRODUKT

Vertrauensverlust durch Informationslücken:
Keine bzw. falsche Produktschulungen.

Resultat: Vorvertrauen beim Kunden sinkt bzw. entfällt generell, wenn gestellte Fragen nicht korrekt beantwortet werden können.

GESCHÄFT

Vertrauensverlust durch Informationslücken:
Unterlagen, Verträge, Marketingpläne usw.

Resultat: Vorvertrauen beim Vertriebspartner-Interessenten entfällt, weil gerade das Geschäft den grundsätzlichen Part des Wissens ausmacht.



WAS WIRD PASSIEREN?!

Der neue Vertriebspartner hört auf oder wechselt in ein anderes Network-Unternehmen



Kleiner Tipp = 4 Goldene Regeln:

- Nr. 1 72 Stunden-Regel „Die Entscheidung“**
(Binnen dieser Zeit sollte der Partner/Kunde entschieden haben)
- Nr. 2 7 Tage-Regel „Ausbildung durch den Sponsor“**
(Binnen dieser Zeit sollte der Partner das Produkt/Geschäft kennen)
- Nr. 3 21 Tage-Regel „Duplizierungsprinzip“**
(Binnen dieser Zeit täglich mit dem Partner kommunizieren)
- Nr. 4 90 Tage-Regel „Der erste Erfolgsplan“**
(90-Tageplan = Nach 90 Tagen den Plan verfeinern/erweitern usw.)

BVNM e.V.
Bundesverband
Network Marketing

▶ KICK-OFF

▶ 10. MÄRZ 2018



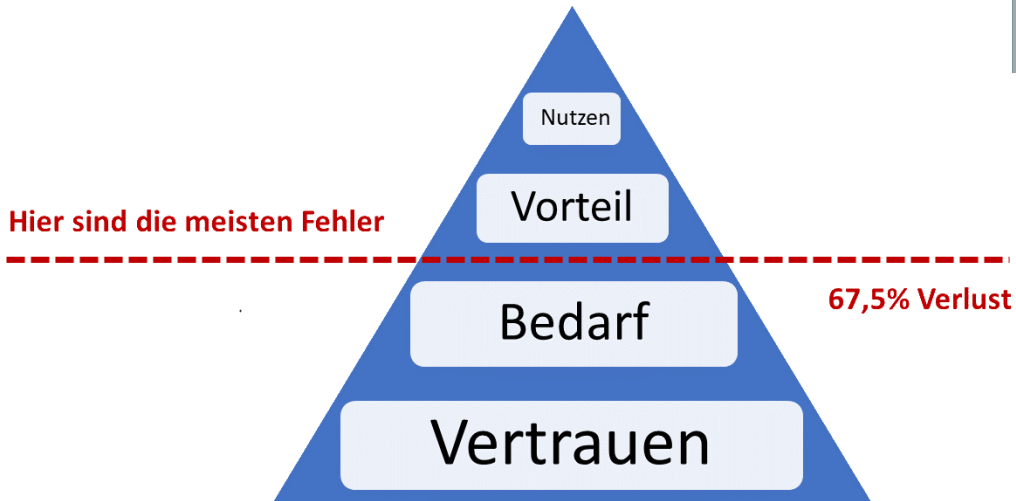
E - Paper

TEAM des BVNM e.V.

Geschäftsstelle BERLIN
Motzstraße 54
D-10777 Berlin

Telefon: 030 88 920 988
Fax: 030 88 472 188
E-Mail: info@bvnm.de

BVNM
Bundesverband Network Marketing



BVNM e.V.
Bundesverband
Network Marketing

▶ KICK-OFF

▶ 10. MÄRZ 2018



Vertrauen

BASIS ist das VERTRAUEN

Selbstvertrauen = Vorvertrauen b. Kunden
Selbstvertrauen = Vorvertrauen b. Partner

Wenn **Du** jemandem nicht traust würdest Du in dessen Geschäft einsteigen oder von dieser Person was kaufen?

Fakt ist: Wenn jemand dein Produkt nicht annimmt bzw. Du deinen Vertriebsinteressenten nicht gewinnen konntest, besteht bei Dir ein Problem. Wahrscheinlich traut man dir nicht!

Die Begründung unterliegt dem Selbstvertrauen (Wissen aus Produkt u. Geschäft) und unter der Prämisse, dass lt. Pyramide „Vertrauen und Bedarf“ immer vor „Vorteil und Nutzen“ dargestellt werden sollte.

E - Paper

BEDARFSANALYSE

Im Zuge des Erstgespräches entwickelt sich das Vorvertrauen durch aktive Fragestellungen „Dem Gesprächspartner zuhören - Wer zuhört erfährt was der Gesprächspartner wirklich will“.

Daraus entsteht ein Vorvertrauensgefühl, wobei die Bedarfsanalyse gleichzeitig aufgenommen wird. Wenn Du später die Informationen aus der Bedarfsanalyse korrekt in den Bereich „Vorteil“ einsetzt, erfolgt ein perfektes Gespräch.

TEAM des BVNM e.V.

Geschäftsstelle BERLIN
Motzstraße 54
D-10777 Berlin

Telefon: 030 88 920 988
Fax: 030 88 472 188
E-Mail: info@bvn.de

BVNM
Bundesverband Network Marketing