Tweede Webinar van Craig.

Het is belangrijk dat je met mensen gaat verbinden, en jezelf daarvoor motiveert .

Het is belangrijk om hier een expert in te worden, wat tijd neemt.

Bij Sunrider kan je ervoor kiezen om alleen de producten te verkopen wat uiteraard mag, maar dan heb je er wel nog een baan bij, dus heb je het nog drukker!!

Als iemand het product niet wil dan keurt hij jou niet af, maar keurt hij het product af!

Het gaat nooit om jou! Dus hoef je niet bang te zijn voor afwijzing!

Als je de business aanbeveelt dan creëer je vrijheid, je maakt gebruik van een hefboomeffect waardoor je in minder tijd meer creëert, dus meer verdient.

Want je dupliceert.

Je bereikt veel meer als je met meer mensen samenwerkt en dupliceert! (Residual income)

Hoe kun je iemand zover krijgen dat hij de business start?

We willen iets waardevols aan de ander geven.We hebben allemaal angsten om afgewezen te worden. Het gaat niet om jou, dus hoef je niet bang te zijn om afgewezen te worden!

Als je met iemand om de tafel gaat zitten doe je dat niet voor jou maar voor die ander ,dat is een hele andere positie (attitude).

Wij geloven dat onze producten mensenlevens kan veranderen. Er zijn veel mensen die hopen dat ze hun rekeningen kunnen blijven betalen, en die op persoonlijk en spiritueel vlak willen groeien.

Het gaat er niet om op welk niveau ze nu zijn, het gaat erom waar ze naar toe willen, wat ze willen bereiken.

In een presentatie zijn dit de onderwerpen

* -Droom
* -Team
* -Bedrijf
* -Droom

Je kan enthousiast zijn als je op jezelf focust maar je enthousiasme groeit als je op de ander focust. Advies: Deel de business met 3 tot 5 mensen per week. Zij helpen je dan je bedrijf tot iets groots te maken. Om 3 tot 5 mensen de business uit te leggen moet je vaak wel 20 mensen bellen of aanspreken.

Craig belde net zolang tot hij 3 tot 5 mensen had die tijd wilden maken voor een presentatie.

Hij belde: heb je dinsdagavond wat te doen? Ik wil met je over een bijzondere business praten.

Als die persoon dan kwam wist hij dat ze zouden denken: -waar wil je me induwen? -wat wil je me verkopen?

Ze zijn meestal argwanend. Dat is meestal de mentaliteit als je over business praat.

Als je over de producten praat trek je klanten aan. Als je over de business begint trek je nieuwe IBO’s aan. IBO is iemand die de business opbouwt, dat is iemand die dupliceert, die zit in een team.

De meeste mensen weten niet hoe deze business werkt. Daarom wil je met iemand hierover praten

Eerste deel van de presentatie is een muur weghalen.

Dit bereik je door vragen te stellen.

Als je laat zien dat je een verkoper bent denken ze gauw; ik wil niet verkopen ,dat kan ik niet.

***Verkopen is: transformeer je geloof!!!***

Als ik geloof in mij als professional dan kan ik dat verkopen. Dus het begint met jezelf. Zie jezelf als een adviseur (consultant). Stel de ander vragen zodat je meer over de ander aan de weet komt

**#1 Hoe is het met je?**

 **Hoe staat het ervoor?**

Je stelt vragen om aan de weet te komen wat die ander nodig heeft. 80% is luisteren!!

Wat je hoort is veel belangrijker dan wat je vertelt. Het gaat erom dat ze voelen dat je om ze geeft, pas dan maakt het ze uit wat jij zegt! (if they don’t see you care about them, they don’t care what you know).

Hoe ontwikkel je dit? Door vragen te stellen!

8 van de 10 mensen zijn niet gelukkig met hun leven

Als je vraagt; hoe is het met je?

Dan stellen ze zich open.

**In Amerika staat 50% ‘s ochtend op en bidden dan om een kans hun leven te veranderen!!**

Ze hebben bv een baan wat ze niet leuk vinden. Waar je dacht 5 jaar geleden over 5 jaar te zijn? ben je daar nu? heb je dat bereikt?

Nee

**#3 Ben je tevreden waar je nu bent?**

Deze vragen stel je omdat je om hen geeft. Je doet dit niet om iemand ergens in te luizen.

Je wilt erachter komen of jouw business hen kan helpen. Iedereen kan onze producten gebruiken daar is geen twijfel over. Maar zijn ze zover om een business op te bouwen?

Als je weet dat ze niet gelukkig zijn vraag je:

**Wat zou je dan graag willen veranderen? Waar zou je over een paar jaar willen zijn?**

Bv.: ik zou graag meer thuis bij de kinderen willen zijn!

**#4 Vraag: Heb je een manier om dat te creëren**

Vaak is het antwoord NEE. Daarna verandert hun houding vaak. Er is dan toestemming om over jouw business te vertellen. Jouw verhaal kan mooi zijn maar als het geen raakvlakken heeft dan sluit het niet aan. De ander vraagt zich altijd af; **what ’s in it for me!**

Je zegt: **ik kan je laten zien wat ik doe en wat een oplossing voor jou kan zijn om je dromen te verwezenlijken. Laat het me uitleggen.**

**TEAM**

Dit is het moment om je upline erbij te halen.

Met 3 ways call of skype. Je upline heeft meer ervaring.

Je kan je eigen business opzetten maar je hoeft het niet alleen te doen!

Je kan werken met videos, webinars etc.

**COMPANY**

Je vertelt iets over het bedrijf. Over de geschiedenis. Ze maken de beste producten ze verzenden alles. Zijn internationaal. Voldoen aan alle regels.

Geen administratie, geen logistieke problemen. Alles wordt geregeld.

Je bouwt een doorlopend inkomen op.

**COMPENSATIEPLAN**

Vertel over het doorlopend inkomen.

Walk away income.

Bv John Lennon heeft veel muziek gemaakt daar verdienen zijn nazaten nog aan.

Dat is bij Sunrider ook zo, dat heet passief inkomen.

Je legt MLM uit: Als je 10 uur per week werkt en je hebt een groep van 10 mensen die allemaal 10 uur werken, dan word je beloond over 100 uur per week.

Dat heb je niet in een ander bedrijf. Ik stuur je wel een video hierover zodat je meer kennis hebt en daarna een beter besluit kan nemen.

**DROOM**

Daarna ga je terug naar zijn of haar droom.

**De presentatie duurt 40 minuten!**

Als ze daarna twijfelen dan kun je vragen wat ze meer nodig hebben om een goed besluit te kunnen maken. Als je langer dan 40 minuten bezig bent dan praat je teveel.

We moeten professioneel worden in luisteren. De antwoorden op de vragen die de ander stelt zijn net zo belangrijk voor hem als voor jou.

Luister van hart naar hart!

We helpen elkaar, hoe meer je geeft hoe meer je krijgt.

Meestal worden ze niet direct IBO. Daarom is follow up heel belangrijk binnen 24 tot 48 uur na presentatie.

Als iemand gelukkig is zoals hij is, dan praat je niet over de business. Je kan dan over

de producten praten. Je bent bij iemand om te laten zien hoe hij zijn leven kan veranderen

Je bent een adviseur.

Weet, er zijn mensen die op je wachten!! Die een oplossing willen.

Je moet met jezelf een afspraak maken: ga naar buiten en ontmoet mensen.

Als je bang bent om mensen aan te spreken of te bellen dan denk je dat het over jou gaat, dat is niet zo het gaat om hen!!

Stel je voor dat je op de conventie bent en er staat iemand van je downline op de bühne omdat ze heel succesvol is; dat komt dus omdat jij actie nam om hem of haar aan te spreken!!

Vraag de ander; kijk in de spiegel en zeg tegen jezelf; ben ik klaar met dromen?

Het is nooit de bedoeling om te stoppen met dromen!