Webinar Craig 1

Graig Is meer dan 30 jaar in de multilevel marketing business geweest (MLM)

Hij is nu gepensioneerd. Hij geeft nu tips hoe je succesvol kan worden met MLM

Nieuwe toekomstige klanten aanspreken en uit nodigen.

Om professioneel te handelen in de MLM moet je bepaalde vaardigheden leren en uitvoeren.

Als je niet veel dupliceert heb je er een extra baan bij nodig, en heb je het extra druk.

Hoe meer je dupliceert = hoe meer vrijheid!

Craig was politieman ook daar moest hij dingen leren. Zijn collega zei: als je doet wat ik je zeg overleef je het, anders niet!

Als je in MLM succesvol wilt zijn doe je wat een succesvol iemand je leert (met eigen interpretatie).

Je moet in actie komen om iets te leren, je moet uit je comfortzone stappen.

Je bouwt een groot netwerk door niet te denken dat het over jou gaat. Het gaat nl om die ander!

Je helpt die ander aan een positieve verandering in zijn/haar leven.

Door veel mensen aan te spreken word je hierin een expert. Het gaat niet alleen om nieuwe klanten werven, het gaat erom dat je ook met een team werkt.

Je moet een groep van mensen om je heen creëren. Je bent afhankelijk van elkaar, je motiveert elkaar. Je dagelijkse bezigheid wordt erop uit gaan, mensen aanspreken.

Leef bewust, wees dankbaar voor alles wat je hebt en ga ervoor dat je iemand aanspreekt.

Wees bewust dat er mensen zijn die moeten weten wat jij weet!

Er is iemand die jij kunt helpen om zijn kwaliteit van leven te verbeteren.

Zo’n 50 % van de mensen wordt ‘s ochtends wakker en bidt dat ze een kans krijgen om hun levenssituatie te verbeteren.

Wanneer was de laatste keer dat je iemand hebt aangeboden zijn of haar kwaliteit van leven te helpen te verbeteren?

**Voorbeeld van iemand aanspreken**

Je staat in de rij bij de kassa en zegt tegen diegene voor je: hoe is het met je? Het kan iemand zijn die je kan helpen haar leven mooier te maken. We zijn zo vaak met onszelf bezig dat is eigenlijk wat egoïstisch. Je maakt je business erg groot als je met je zelf afspreekt: ik ga elke dag mensen ontmoeten. Maak een lijst van 100 mensen en als je iemand hebt gesproken dan schrijf je er weer een nieuwe bij.

Zodat de lijst steeds op 100 blijft.

Wat kan je b.v. zeggen:

Ik ben Craig, wat is jouw naam?

Zij: Nancy

Ik: leuk je te ontmoeten wat doe je voor werk?

Zij: Ik verkoop medicijnen.

Ik: ik hoorde dat het een leuk beroep is en goed betaald wordt.

Zij: ja het gaat goed ik verdien er een goed inkomen mee, maar ik zou meer thuis willen zijn bij de kinderen.

Ik: het lijkt erop dat je dat zo niet bereikt?

Zij: nee.

Ik: ik werk met mensen zoals jij die het verlangen hebben om iets te veranderen maar niet echt een actieplan hebben. Als ik je in 30 minuten kan vertellen hoe je meer thuis kan zijn bij je kinderen zou je daar tijd voor willen vrijmaken?

Zij: ja graag.

We missen veel kansen. Het is belangrijk om veel te luisteren. Zeg nooit teveel!

Als iemand zegt wat doe je? heb dan je antwoord klaar

**Zeg niet:**

ik verkoop Sunrider producten.

Ik ben distributeur van Sunrider.

Ik werk voor Sunrider. (dat doe je niet want je bent onafhankelijk)

Ik doe MLM.

Ik help zieke mensen.

Ik help mensen zich goed te voelen.

**Zeg wel:**

Ik heb een eigen bedrijf.

Ik heb een marketingbedrijf.

Ik ben marketingadviseur.

Ik help mensen met een ondernemersgevoel hun eigen onafhankelijk bedrijf op te zetten.

Ik train mensen in leiderschap.

Ik heb een marketingbedrijf in gezondheidsproducten.

* Het is de andere tekst en benaming waarmee je ander mensen aantrekt.
* En het gaat er om hoe je het zegt!
* Wees niet bang voor negatieve opmerkingen.
* Zorg dat je je op je gemak voelt met wat je zegt.
* Ontwikkel de mindset van een leider.
* Spreek elke dag anderen aan, zorg dat je je op je gemak voelt.
* Je wordt succesvol als je met jezelf afspreekt dat je elke dag een afspraak maakt.
* Denk aan wat je te bieden hebt (niet alleen het product).
* Als Craig ergens is dan denkt hij: iedereen hier zou in deze business moeten gaan. Maar niet iedereen zou het doen, Iedereen heeft heling nodig op fysieke, emotionele en of spirituele vlak.
* Vele mensen dromen over heling en hoop.
* Je kan een tijdje zonder eten en drinken maar je kunt ook niet lang zonder hoop.
* Zorg dat je professioneel wordt, zodat je weet wat je moet zeggen.
* Zet doelen neer; ik ga er elke dag op uit om mensen te ontmoeten.
* Ik zal mensen ontmoeten die zoeken naar de kansen die ik ze kan geven.

Ander voorbeeld van aanspreken:

Ik: Hoe gaat het, hoelang werk je al hier?

 Je doet het fantastisch, blijf je dit doen?

Zij: nee nee.

Ik: wat zou je dan graag willen doen?

Zij: naar het buitenland foto’s maken.

Ik: heb je een oplossing om dit te verwezenlijken?

Zij: nee.

Ik: als ik je kan laten zien hoe je in 24 maanden, geld en tijd hebt om dit te doen zou je dat dan

 willen aanhoren?

Zij : ja

Ik: hier is mijn kaartje schrijf even je telefoonnummer op dan kan ik een afspraak met je maken

Ze was er heel blij mee

**Je moet zelf een sterk geloof hebben in dat je iets heb wat iedereen nodig heeft!!**

Stel je voor dat iemand op de bühne staat tijdens de conventie en zijn succesverhaal vertelt

En jij heb hem aangesproken en geholpen!

Dat is waar het over gaat.

Jij hebt zijn leven een positieve draai gegeven.

Daar gaat het om.

Het gaat niet om het geld wat jij verdient.

Iemand aanspreken wordt gemakkelijker als je zeker weet dat je iets hebt wat een anders zijn leven in een geweldige positieve manier kan verbeteren.

Als je echt weet hoe waardevol het is wat je hebt, kun je je mond niet houden!

Als iemand klaagt zeg je: wil je je situatie veranderen of wil je blijven klagen!

Als hij wil veranderen maak je een afspraak.

Het gaat altijd om de ander.

Je maakt een praatje omdat je om de ander geeft.