

Samenvatting
van de 8
Webinars
van Graig Holiday

1

Graig Holiday 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, en heb je het extra druk.

Hoe meer je dupliceert = hoe meer vrijheid!

Craig was politiemann 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 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.

2

Het is belangrijk dat je met mensen gaat verbinden, en jezelf daarvoor motiveert .
Het is belangrijk om hier een expert in te worden, dat 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 als je met meer mensen samenwerkt en dupliceert veel meer, nl. een vast inkomen!

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 uitgangspositie (attitude).

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

Men is 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 about 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 ochtends op en bidden om een kans hun leven te veranderen!!*

Ze hebben bv een baan die ze niet leuk vinden. Hoe dacht je 5 jaar geleden, waar je over 5 jaar zou zijn? Ben je daar nu? Heb je dat bereikt? Nee.

#2 Ben je tevreden over 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:

#3 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 wat een oplossing voor jouw 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 bellen of skypen.

Je upline heeft meer ervaring. Je kan je eigen business opzetten maar je hoeft het niet alleen te doen! Je kan werken met video's, Webinars etc.

BEDRIJF

Je vertelt iets over het bedrijf, over de geschiedenis. Ze maken de beste producten, ze verzenden alles. Ze zijn internationaal, voldoen aan alle regels.

Ze nemen alle zaken over, zoals logistiek, administratie, marketing etc. Dat heb je niet als je zelf een eigen bedrijf opstart.

COMPENSATIEPLAN

Vertel over een doorlopend vast inkomen.

Bv John Lennon heeft veel muziek gemaakt daar verdienen zijn nakomelingen nog over. Dus verdienen zij over werk wat hij vroeger heeft gedaan. Dat is bij Sunrider ook zo, dat heet passief inkomen.

Je legt Multi Level Marketing 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. Er is een video over zodat je meer kennis kan krijgen en daarna een beter besluit kan nemen.

DROOM

Daarna ga je terug naar de 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 mogen 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 de presentatie.

Als iemand gelukkig is met zijn leven nu, dan praat je niet over de business. Je kan eventueel over de producten praten.

Je bent bij iemand om te laten zien hoe hij zijn leven kan veranderen. Je bent een adviseur.

Weet dat er mensen zijn 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 hem of haar aan te spreken!

Kijk in de spiegel en zeg tegen jezelf: ben ik klaar met dromen? Het is nooit de bedoeling om te stoppen met dromen!

3

Ik ben hier niet om je ergens in te duwen. Ik ben hier om je te onderwijzen.

1 uur is genoeg. Het moet te dupliceren zijn.

Als er meer vragen zijn, is dat prima, dan nog een bijeenkomst over 24 uur of 48 uur, en 30 minuten

Na de presentatie maak je een telefonisch afspraak. Maar een paar mensen nemen direct besluiten.

Ze willen vaak meer info. Het moet goed voelen voor ze, als ze een besluit nemen.

Tijdens Follow up

Vraag je : Wat sprak je aan van wat ik zei?

Wat interesseerde je brengt ze naar het positieve

Ze komen bij jou in de business, je hoeft niet alle antwoorden te hebben, als je iets niet weet, zoek je het eerst uit, haal je upline erbij. Pak de 3 way telefoon of skype. De upline heeft meer ervaring.

Wat sprak je aan in de presentatie, laat ze praten (goed luisteren). Help ze naar een beslissing

Natuurlijk wil je een ja. Maar je moet soms meer vragen stellen soms duurt het 7 x voordat ze een beslissing nemen. Sommige stellen heel veel vragen, ze willen zien wat je weet, ze willen weten hoe goed je bent.

Na paar vragen zeg je, als ik alle vragen beantwoord ga je dan in mijn business?

Antwoord: nou ik weet het niet.....dan word je dus getest. Als ze zeggen ja, dan is het prima.

Elke keer als ik een prospect hebt; als je voelt dat het een wedstrijd is om te testen of je alles onder controle hebt, dan wil de prospect de controle overnemen. Als jij sterk blijft, dan zullen ze onder de indruk zijn! Als je laat zien dat je een sterke leider bent dan willen ze graag met jou werken

Verschil hoe ze iets zeggen bv.

- Is dit een piramide?
- **OF** dit is een piramide net zoals bij veel anderen: nu zeggen ze eigenlijk dat ze niet geloven in wat jij doet!

- Verdienen mensen echt goed bij dit bedrijf? Dit is een eerlijke vraag.
- **OF** niemand verdient hier zoveel geld mee; ze zeggen eigenlijk dat ze er geen vertrouwen in hebben. Ze proberen te stoken, ze willen je onderuit halen

- Kan iedereen zo'n business opbouwen? Dit is een eerlijke vraag
- **OF** Je moet wel een speciaal persoon zijn om zo'n bedrijf op te bouwen...; als ze moeilijk doen, allerlei excuses hebben dan laat je de lijst zien en vraagt: welke bezwaren heb je? Ik heb niet veel tijd om ze allemaal te verhelpen, Ik ben geen verkoper.

Als iemand zegt ik heb geen tijd voor deze business, dan zeg je "Ik heb een perfect plan, is dat de enige reden om niet in deze business te gaan?"

Oplossing: je vraagt "kun je 3 business calls per week doen, maak een afspraak om samen met mij ze te ontmoeten, kan dat wel?"

Zij: Ik denk niet dat ik de persoon ervoor ben!

Craig: Wat voor persoon denk je dat je moet zijn?

Zij: Iemand die met mensen een connectie kan maken, die niet zo introvert is

Craig: Ik heb een perfect plan, ik ben ook zo'n persoon, we werken samen.

Wil je iets veranderen om 100.000 per jaar te verdienen parttime? Meestal zeggen ze "ja dat wil ik wel".

Craig zegt altijd: is dat het enige wat je tegenhoudt? Geen probleem ik heb er een perfect plan voor! Ze komen vaak met heel veel problemen om te kijken of je dat aankan!

Als je zegt ik begrijp het dat je druk bent blah blah... Dan verlies je de wedstrijd.

Als iemand zegt: Ik ben geen verkoopfiguur, zegt Craig: Is dat het enige wat je tegenhoudt. **Ik heb een perfect plan.**

Voor verkopen moet je een bepaald figuur zijn, die kan pushen!! Ze zien ons als een verkoper. Wat is je ervaring met mij? vind je mij een verkoper? In Sunrider is het een business van connecties leggen, en van begrijpen.

Boek: Wired That Way: The Comprehensive Personality Plan by Marita Littauer (Author), Florence Littauer (Author)

Als je het type mensen kent kun je beter communiceren. Ook in follow up. Wees een mensen expert
Grote bedrijven: great people skills!

Mensen willen graag bij ze zijn ,ze weten hoe ze sterk moeten zijn. Je bent er niet om hun beste vriend te zijn maar je zorgt dat ze zich prettig voelen bij wat ze gaan doen.

Craig: Ik ben bij Sunrider, ik vind het leuk om te laten zien wat het is.

Hij: oh ik heb dat al gezien

Graig: je hebt het niet gezien tot ik het je heb laten zien.

Als ik het ze laat zien kan ik de problemen oplossen, bij alles wat ze zeggen bedoelen ze: ik ben bang
bv als ze zeggen: ik heb geen tijd bedoelen ze: ik ben bang. Ik ben altijd werknemer geweest nu zeg jij dat ik een eigen bedrijf kan starten, daar word ik bang van.

Ik weet niet wat ik moet doen en hoe. Ze zijn bang te falen en afgewezen te worden, ze zijn bang een keuze te maken, bang om te verliezen. De meeste mensen zetten geen doelen!

Vraag jezelf af wanneer zette je voor de laatste keer een doel voor je business? Dat doen ze niet want ze zijn bang om te falen. Wanneer zette je voor het laatst een doel neer om een bepaalde rang te behalen? Je had bv. tekort vertrouwen dat het zou lukken? Ben je bang om te falen? Wat is de reden? Falen: als je je inspant faal je niet!

Bv als je zegt: ik ben een businessleader met conventie.

Het gaat er niet om of je het hebt gehaald maar **heb je alles gedaan om dit te behalen**, dat we hadden afgesproken? Als het yes is dan is dat prima. Als het nee is dan heb je gefaald.

Het falen hangt niet samen of je iets hebt bereikt, maar of je alles eraan hebt gedaan om het te behalen. Soms doe je het en behaal je het en de andere keer niet. Omdat ze geen doel kunnen neerzetten blijven ze bij hun baan. Wat je moet doen: is op jezelf gokken. Vaak zijn ze bang om een keuze te maken. Ze moeten open minded zijn en willen veranderen. Help hen.

Als ze bang zijn om te falen zeg je: is het jou waard om risico te nemen of blijf je liever in je comfortzone? De weg naar succes is niet comfort! Je gaat dingen doen die je niet wilt doen!

Follow up is een grote opportunity om te verbinden, te ontdekken waar de angst zit bij de ander. Geef geen toestemming voor excuses. Als ze niet in de business willen dan kun je ze klant maken De klanten zijn de nee's. Craig heeft nooit nee's.

Craig: Het is misschien niet het juiste tijd voor je?

Zij: Ja dat is het!

Craig: Wat ik wil doen is in contact met je blijven. Ik kan je af en toe wat mailen over tips en zo en dan kan ik over een tijdje weer contact met je opnemen. Gewoon horen hoe het met je is, ok?

En hoe zou je het vinden om wat producten uit te proberen?

Follow up is belangrijk, die boek je gelijk. Het is jouw uitdaging om hun de waarheid te laten zien over hun leven. Er zijn vaak excuses, wat is het echte excuus...?

Je lost de excuses op. Het is een uitdaging om ze laten zien dat ze het kunnen, je moet vertrouwen opbouwen. Het is mooi als ze uiteindelijk zeggen: ik denk dat ik deze business kan opbouwen, Ik vertrouw je.

Hoe consequent ben je geweest om hem te helpen met deze opportunity? Hoe vaak heb je follow up gedaan? Elke dag worden 50% wakker met de vraag voor een oplossing!

Craig had heel vaak dat mensen zeiden ik bad God om een oplossing en toen kwam jij! Zie het als een zegen om met mensen te verbinden.

Vragen

Veel mensen gebruiken eerst de producten en als ze er verliefd op worden dan gaan ze business doen. Hoe draai je dit om hoe krijg je ze eerst enthousiast over de business?

Hoe kan iemand enthousiast worden over de business als ze de producten nog niet kennen.

Craig: Sommige mensen zijn business minded en anderen product minded.

In zijn vorige business waren 68% mannen die skincare deden. Skincare is een miljarden industrie.

Een zakenman vindt het niet noodzakelijk om de producten te voelen en te ervaren. Hij wil wel weten of het product werkt, maar dit bedrijf is al meer dan 34 jaar op de markt dus het product zal wel goed zijn. Zakenmensen zien welzijnsproducten als een miljarden business. En wij zitten daar in! Natuurlijk gaan ze de producten uitproberen maar de key is, hoe kan ik slagen in deze business.

Als ze niet weten hoe de business is en hoe je er geld mee kan verdienen, dan kan het product geweldig zijn maar je moet als zakenman weten hoe je geld kan verdienen.

Nodig ze uit op de business presentatie en vertel over de producten.

Denk aan

-Droom

-Team

-Sunrider

-Compensatieplan

-Droom

Ben je tevreden waar je nu bent? Heb je een manier om daar te komen? Het product is belangrijk maar meer belangrijker is het vehicle. Je vertelt over het team, ondersteuning etc.

En dan: wat is het product!

We zijn een marketing business.

Je bouwt distributiekkanalen met onafhankelijke ondernemers. Jij traint ze in leiderschap en ondernemerschap, en op marketing en hoe je effect kan hebben op mensen en dan komen we bij het product. Dat wat je hebt opgebouwd gaat in het netwerkmarketingbedrijf en dan gaat je omzet en winst groeien. Nodig mensen uit voor de business en vertel hoe mooi het concept is en vertel hoe bijzonder de producten zijn!

Er zijn meer dan 50.000 MLM bedrijven, 80% van vrouwen in Amerika in MLM, 100.000 of meer verdienen per jaar. Het is een geweldige job.

Hoe kunnen we mensen de business aanbevelen als ze tegen MLM zijn?

Vraag mensen niet voor MLM maar voor de business!

Ik ben consultant, ik zeg niet ik zit in de MLM

Als iemand zegt is het een MLM?

Craig: wat is dat MLM?

Hij: multi level marketing

Craig :wat bedoel je daarmee?

Want de meeste mensen, als ze over MLM horen, weten niet wat het is. Ze hebben er wel eens over gehoord.

Als jij de houding, de geest en de kracht hebt van een businesspersoon, en je denkt niet dat je een MLM persoon bent, en je heb die mindset, dan vragen ze niet naar MLM.

Als ze vragen wat doe je: "Ik heb een marketingbedrijf, Ik doe mijn zaken onafhankelijk."

Ik help ondernemers te starten met een eigen marketingbedrijf met welzijnsproducten.

Als we bang zijn dat ze zeggen is het MLM? dan moet je niet bang zijn, je moet weten hoe je ermee omgaat, je zegt: Wat weet je van MLM?

Of, ze weten het of ze zeggen iets wat niet klopt. Bv ze zeggen het is een piramide.

Of, niemand verdient daar geld mee.

Craig: Ik kan je leren wat wel waar is of je negeert dit.

Hoe kom je over de angst heen om te bellen?

Het hangt van de grootte van je droom af. Als je droomt van - ik wil een nieuwe auto - die droom is niet groot genoeg.

Craig had 50.000 dollar schuld hij leende overal geld. Hij lag zijn rekeningen aan de ene kant van de telefoon en de lijst van personen om te bellen aan de andere kant, hij keek ernaar en belde! Want dat bellen kon helpen de rekeningen te betalen.

Hoe gaan we om met de jongere generatie die niet bij elkaar wil zitten maar alles op afstand wil doen

Craig: ik werk zo niet.

Ik kan je een website sturen maar dat zegt niks over de persoon van wie de site is.

Ik wil je leren kennen, ik wil je in de ogen kijken.

Ik wil zien wat je te bieden hebt.

Ik weet wat ik te bieden heb nu wil ik zien wat jij te bieden hebt.

Je krijgt anders geen respect.

Wat is Sunrider?

Sunrider is een bedrijf wat de beste kruiden producten maakt in de wereld

De Chens zijn de eigenaren, het is een miljarden business. Sunrider heeft levens verbeterd van mensen over de hele wereld. De producten zijn heel bijzonder en nergens mee te vergelijken.

Wat is jouw business?

Adviseren in marketing en training, en werken met mensen, en ik maak gebruik van de Sunrider producten, want deze zijn de beste ter wereld.

Heb je een lijst van de 10 meeste bezwaren?

Als ze niet de business in willen kunnen ze wat producten gaan gebruiken. Je kan eventueel wat meegeven. Of laten kopen?

Als iemand ver woont.

Wat is te ver?

Als je geen tijd heb om te slapen na heen en terug te zijn gereisd, dan is het te ver.

4

In het verleden werd vooral het product gepromoot, dat verandert nu in mentorschap.
Kan hij mij trainen om succes te hebben?
Hoe is de cultuur: gaat het om jou of om hen, hoe succesvol zij kunnen zijn
Hoe is de background. Het belangrijkste is dat ze een goede leider hebben die hen helpt!

Het is niet: in business puur om iemand in te schrijven!
Sponsoring is verantwoording nemen om hen echt te helpen succesvol te worden
Je bent een ..
Ik doe het, jij kijkt.
Jij doet het, ik kijk.
Jij doet het.

Leiderschap is belangrijk! Als je leiders hebt groei je sneller. Ontwikkel leiderschap: men denkt gauw dat het gaat om aandringen! Zwakke leiders maken zwakke leiders.
Je hebt IBO's die gewoon producten willen verkopen en je hebt ze die echt succesvol willen worden.

Je moet eerst lokaal denken, niet globaal.
Iemand wil de business doen. Actie: meeting anderhalf uur
Dichtbij: face to face. Ze zien de waarde van face to face.
Het is een miljarden business.
Echt tijd maken zonder afleiding (niet dat je bv. gestoord kan worden door huilende kinderen, of een telefoon).
Op afstand, dan skype!
Eerste vraag: wat wil je? wat is je droom?
Tweede: wanneer?
Dan kan je een plan maken. Hoeveel tijd heb je in een week?
Hoe time managen. Hoeveel uren kun je per maand aan Sunrider besteden?
Verbaal contract! Wat kan ik van je verwachten, dan nemen ze het serieus.
Zij kunnen zien wat ze van jouw verwachten en jij van hen. Het is business relatie ze nemen je dan serieus. **Dupliceer dit.**

Dit verwacht ik van je als je samen met me werkt.
Je wilt er professionele leiders van maken.
Zij verwachten dat jij ze helpt succesvol te worden en jij verwacht dat ze doen wat je afspreekt.
- Is je werk goed voor jou?
- je gaat 30 tot 60 dagen met mij werken. Als je doet wat ik zeg word je heel succesvol in deze business. Ben je bereid om iets te veranderen, een programma te volgen etc. Tijd spenderen aan dvd's, video's brochures e.d.? Het antwoord dient ja te zijn.
Hoe sneller je persoonlijk wilt groeien hoe sneller het kan gaan.

Klaag niet over het bedrag. Je moet altijd in oplossingen denken.
Niks is een probleem maar een uitdaging. Hoe groter je droom hoe sneller het gaat.
De prijs is alleen hoog als je niet meer op je droom focust!
Meeste mensen zijn gewend dat ze horen wat ze moeten doen.
We maken nu samen een lijst van 25 mensen (vanuit de lijst van 100).
Denk aan mensen waarvan jij denk dat ze het kunnen doen.
Pak de top 5 van je lijst.

5

Bob Oaks. Bob heeft de lijn van Sharon overgenomen.

Sharon was als een moeder binnen Sunrider. Ze had een heel groot netwerk maar is helaas overleden. Bob was sinds 1991 in MLM.

Hij was heel succesvol in Amway, Craig was zijn coach.

Hij gebruikte de 8 stappen in Amway. Craig vertelde Bob dat hij consultant is in Sunrider

Hij vertelde over de producten hoe bijzonder ze zijn en de passie die men heeft over de producten.

Bob werd gevraagd als sales manager, hij zag de passie in Dr. Reuben's ogen om Sunrider te laten groeien. Bob was niet geïnteresseerd in consultant zijn, maar hij kon de Sunrider lijn van Sharon overnemen, en dat deed hij.

Hij hoorde dat als Sunrider's stopten met de business, ze niet stopten met de producten. Dat vond hij heel bijzonder, er is veel passie voor de producten. Hij vond het ook geweldig dat ze Craig aangenomen hadden om Sunrider te helpen sneller te groeien. Sunrider heeft producten die heel bijzonder zijn en deze hebben levens van miljoenen mensen verbeterd.

De loyaliteit is erg groot.

Craig en Bob leren ons hoe over de business te praten.

Craig: bouwen aan leiderschap in de diepte. Je moet in de breedte bouwen en in de diepte.

Stabiele business is bv. 30 mensen die voor 200 kopen per maand dat is beter dan bv. 10 die meer in een maand kopen.

Je bent stabiel met 30 actieve mensen.

In 1971 had Craig 500 mensen in 1 jaar, hij sponsorde zelf 20 personen. Het 2e jaar had hij 5000 mensen in de groep. Dit werd door zijn team gedaan.

Hij leerde hen hoe een groep op te bouwen.

Hoe stabiliteit opbouwen? Niet kijken naar het volume maar hoe is je structuur?

Je moet mensen blijven toevoegen die ook weer mensen toevoegen.

Craig heeft in het verleden rozen gekweekt. Velen kijken alleen naar het resultaat en doen daar wat aan door bv te snoeien. Je kan beter de wortels aandacht geven, als je die goed verzorgt is de bloesem beter.

Je moet voeden tot in het diepste niveau, je moet ze mentoren.

Je komt hoger als je je downline helpt. Je moet anderen helpen hun doel te bereiken.

Je moet meer mensen helpen op een hoger niveau te komen. Vaak worden de nieuwe IBO's aangesloten maar je moet ze daarna mentoren. Als iemand in je lijn een lijst met namen maakt dan zijn dat ook jouw namen want ze maken jouw team groter.

Elke IBO in je lijn is in jouw team.

1. Ken je al je IBO's, heb je ze wel eens gebeld? Weet je wat hun dromen zijn? Je moet op lang termijn denken. Als je mensen in de diepte benaderd dat is lange termijn denken.

2. Elke naam is een mogelijke builder.

3. De meeste sterke leiders komen niet van je directe sponsoring.

Onder je IBO's kan een lijst van namen zijn die wel leiders worden. Er zijn mensen die als een hobby met Sunrider willen werken dat mag uiteraard. Maar Craig wil werken met mensen die echt leiders willen zijn.

4. Je hebt sterke mensen in je lijn die willen groeien, maar ze worden niet geholpen.

Craig zegt: Geef me 10 mensen in je lijst die het leuk vinden dat ik ze bel. Bellijst elke week doen.

5. Dit heet check het moment, hoe is het met je?

Het is belangrijk dat je upline contact mag hebben met je mensen in je downline. Zo kun je samen groeien.

6. Je moet je IBO's kennen, wat is hun droom. Wat is de waarom..

Hebben ze een plan wat te doen? Het geeft je team de kans om te winnen.

Leiderschap is een op een training. Je kan een teamcall geven maar niet iemand trainen in leiderschap. Wat zijn hun zwakke punten, waar kan ik helpen?

Iedereen moet minstens 4 levels sterke leiders hebben.

Craig deed elke week een call voor nieuwe IBO's. Hij leerde hen de 8 stappen.

Elke maand 1 x een training.

Als de upline niet een training gaf dan gaf Craig de training. Zolang iemand niet klaar is om de training te doen deed Craig het voor ze.

Hij zei: als je nieuw bent ik wil je zeggen wat ik zoek:

Ik wil iemand die:

1. 100% committed to Action!
2. Daily Personal Growth
3. Focused on becoming a Network Marketing Professional
4. Studies the 8 steps daily & IMPLEMENT THEM *** BLOCKED DOWNLINE - OUT
5. Focusing on Present not the Past – Be the Visionary for Your Team!
6. Sharing Business 3-5 times a week
7. Agrees to 1 on 1 mentoring and accountability
8. Wants to make 6 figures in next 24 months or an additional 6 figures
9. Has a list of 100 names
10. Is ready to draw the line and start today!

Als jij dit bent email me dan binnen 24 uur. Hij wil mensen die in een paar maanden snel willen groeien. Die krijgen speciale aandacht!

Je doet dan wat hij zegt, anders werkt het niet! Het is prima als je het anders doet maar dan werkt hij niet met je.

Om succesvol te zijn moeten we leiders creëren die groter zijn dan onszelf. Geef je downline de kans om het op de manier te doen die Craig aangeeft. Doe een stap opzij en laat ze door Craig helpen. Zijn droom is dat zijn leiders sneller groeien dan hij zelf! En niet dat je downline jou omhoog lift. Je moet werken met mensen die willen veranderen met een groot WAAROM ze willen groeien. Als je inkomen niet is wat je wilt dan heb je de kans om het nu te doen zoals Craig het doet.

Vertrouwen is zich herinneren in het donker, wat we ervaren hebben in het licht.

We hebben allemaal wel eens een moeilijke periode maar het is de kunst dan het mooie te herinneren. We brengen het licht weer terug in het bedrijf.

Grootse leiders dienen anderen!

6

Leiders worden niet geboren als leider, leiders worden gemaakt door hard werken.

Heb je bereikt wat je wilde bereiken? Heb je je doel bereikt?

Je bent nooit klaar je kan altijd weer nieuwe doelen neerzetten.

Mindset van een leider: je houdt vast tot je het hebt bereikt.

Wat ga je vanaf nu anders doen.

Wat voor mindset moet je hebben om te winnen. Je moet het verleden vergeten.

Als je rank wilt verhogen dan moet je zelf in de diepte meer werken, ze helpen.

Je moet een commitment hebben om te winnen.

Als je een lijn zet;

Links: gecommiteerd aan de business, hoeveel is dat.

Rechts: wat heb je gedaan om je business te laten groeien hoeveel mensen heb je benaderd, etc.

Welke acties! productie!

Wat is het resultaat?

Als je jezelf 100% committeert voor je business, en de actie is vaak maar 5.

Hoe kun je 100% commitment zijn voor je droom als je jezelf een 5 geeft voor je acties.

Dus actie moet verbeteren.

1. Ik ga voor het succes.

Hij geeft de tools.

Wat te zeggen, wat te doen. 10 dingen die je elke dag moet doen.

Hij kan niet jouw welwillendheid veranderen.

2. Ik heb een ongewijzigde houding.

Je verandert dit niet. Als er teleurstellingen zijn ga je evengoed door. Je zorgt dat het gebeurt.

Een emotionele rolling coaster werkt niet. Oh ik had een slechte maand ..dat werkt niet.

Je verwacht succes!!! Als je denkt ik ontmoet nooit de juiste mensen, dat werkt niet.

Je zou niet verrast zijn als ze inschrijven. Je moet het verwachten, je gelooft erin!!

Ik laat ze zien waarom ze in deze business zouden moeten gaan! Ook al hebben ze veel geld.

Je kan niet achterover hangen! Ga met de ander samen zitten en doe het!

Je hoeft niet perfect te zijn.

Een op een is het beste.

3. Top ondernemer.

Zorg dat je de beste bent in het team. Je moet de meeste inspanning doen. Je moet naar elke

Webinar luisteren. Hoe meer jouw downline naar de Webinars luistert, hoe sneller je groeit

We zijn beïnvloeders.

Je doet meer dan elk ander in jouw team, zij zullen je dan volgen. Kijk naar mij, ik ga het doen.....

Ze doen je na.

4. Deal met problemen, focus op het waarom.

Een leider wordt sterk door het oplossen van problemen.

Bv effect hun

Bv marketingplan veranderd

Een sterke leider heeft 3 tot 5 minuten last van de problemen, dat is het opgelost.

Ruig water is een test voor Leiderschap.

In rustig water kan iedereen een leider zijn.

Hij wil niet een leider volgen die nooit problemen heeft gekend. Als de downline zich afvraagt wat gaan we doen, dan zegt de leider dat wat we altijd hebben gedaan nl. sponsoren van meer mensen.

Je kan niks doen aan het verleden. Leiders proberen niet het verleden te fixen, dat is verloren tijd

We werken in het nu en naar de toekomst.

Alles wat we hebben is waar we heen gaan. We hebben een visie waar we heengaan met ons bedrijf. Als je niet sterk genoeg bent dan zal je het niet redden. Je moet een team hebben dat niet zwak is, maar sterk, en vooruit wil.

5. Je betekent iets voor de ander.

Als je niet iets betekent voor de ander dat wil je niet! Als je klaar bent, dan stopt alles. Zorg dat men op je kan rekenen, je word een echte mentor.

6. Visionair.

Zie de toekomst voor je.

Doe bv. dingen waar je kinderen in de toekomst baat bij hebben.

Het gaat om invloed op andere levens. Waar ga je heen?

Hoe ziet het er over 5 jaar uit! Je kan het creëren.

Ga voor succes!

7

Er worden Sunrider pakketten gemaakt om het simpel te maken.

Vooraf focussen op inschrijven van IBO's.

Als je een nieuwe IBO inschrijft, dan bij de eerste order niet meer dan 5 producten! 200 euro per maand. Simpel maken, en weten waarom ze het nemen.

We praten vaak te veel en willen teveel soorten producten verkopen. Laat ze bv. starten met het Sunpack. De producten moeten worden gebruikt. Switch van merk.

Zorg voor 100% persoonlijk gebruik, alles wat je kan vervangen ga je vervangen.

We pakken dan regelmatig met een Webinar een product dat wordt uitgelegd, bv. huidverzorging. Dat gaat iedereen dan uitproberen, zo groeit je volume!

Ga niet van een ander merk een product gebruiken wat Sunrider ook heeft, laat dat niet zien bij een Sunrider bijeenkomst, bv. een reep. Daar kun je je volume niet mee verhogen, je groep verdient daar geen geld over. Je mag het eventueel wel gebruiken maar vertel er niet over!!

Van de Sunbar's groeit je groepsvolume! Word een product van het product, met andere woorden ga zoveel mogelijk producten vervangen die je door Sunrider producten kan vervangen. Gebruik zeker de gewichtscontrole producten van Sunrider: als je afvalt dan kun je zeggen dat dat komt door Sunrider.

De Gewicht- en Sportindustrie is een miljarden business.

Ga geen 20 producten toevoegen bij het Sunpack. Het moet te dupliceren zijn.

Leer ze daarna wat ze nog meer moeten weten over persoonlijke ontwikkeling. Dat is ook belangrijk.

Lees boeken van bv. Napoleon Hill: denk groot en word rijk.

Er worden boeken online geplaatst zodat iedereen hetzelfde leest. Leer de 8 stappen, luister er niet alleen naar maar bestudeer het, maak aantekeningen een ga het dan anderen leren.

Je deelt mee in de persoonlijke ontwikkelingsproducten. Sunrider gaat focussen op persoonlijke ontwikkeling.

Craig had een video gezien THE GLEW. Dat ging over: Wat maakt je bedrijf bijzonder?

Hoe kan je Sunrider invoegen in iemand anders leven

Craig gaat een audio maken met de meest gestelde vragen en foute stellingen zoals

- Uitleg waarom het geen piramide is, etc.
- Je kan er geen geld mee verdienen, waarom dat niet klopt!
- Etc.

Voor een goede ontwikkeling is het advies: elke dag 10 pagina's lezen!

Sunrider is niet alleen een bedrijf van gezonde voeding, maar geeft de mensen ook de mogelijkheid te veranderen zodat ze kunnen groeien met hun bedrijf.

Als je niet verandert, wordt je niet succesvol In deze business!

Verandering betekent: leren hoe je mensen aanspreekt, leren hoe je professional wordt in deze business. Zodat je kunt zeggen: Ik ben een netwerkmarketing professional.

Ik kan met elke andere netwerker samenkomen en kan tegen hem op.

Ook daarin word je een product van het product.

Wat je leert breng je in de praktijk.

Er komen meer tools zodat je in een korte tijd een professional kunt worden. Net zoals je elke dag je producten neemt zo neem je ook elke dag je info tot je. Je moet blijven leren om je leiders te kunnen blijven begeleiden. Als je stopt met leren dan stopt het begeleiden

Er komen boeken, video's en audio opnames.

Stel iemand is vrachtwagenchauffeur, 7 dagen van 7 tot 7. Je kan zeggen: kan je elke dag 3 afspraken maken? Je kan ze naar mij verwijzen je zegt dat je samenwerkt en dat jij als upline ze belt.

Kijk regelmatig voor informatie op Sunrider Facebook, YouTube, Point Across!

8

De kracht van bijeenkomsten.

Elke dag doe je 10 dingen om succes te hebben.

Er komen veel video's, o.a. over: wat zijn de 10 punten waarom Sunrider zo bijzonder is.

Mis nooit een bijeenkomst!

Bijeenkomsten starten vanuit je huis.

Wat is het doel van bijeenkomsten? Bij elkaar komen, relatie opbouwen en groeien.

Gebruik de master mind om te groeien. Contact met mensen maakt je business krachtig.

Bij bijeenkomsten ontstaan de connecties. Je inspireert elkaar en moedigt elkaar aan.

Je hebt elkaar nodig om in jezelf te blijven geloven. Je laadt jezelf op.

Als leider ben je verantwoordelijk om jouw groep te trainen. Je kan bv. samen naar het strand gaan. Samen relaxen en een training geven en van elkaar leren. Een moment om op te laden en elkaar te steunen. Kom bij elkaar in dankbaarheid voor de bijzondere producten, die vele levens hebben verbeterd en de kansen die je krijgt.

Je kunt met Periscope (live video's) werken of anderszins online gaan, maar dat geeft niet dezelfde kracht. Lijfelijk bij elkaar komen is altijd beter! Je kan iemands schouder aanraken en zeggen ik geloof in je!

Craig had gewoon trainingen in zijn huis.

Het is belangrijk dat jij jezelf als een leider ziet!

Bij een bijeenkomst kan bv. iedereen wat meenemen om te eten. (in het Engels: potluck)

Succesverhalen kunnen worden gedeeld en je kan elkaar weer inspireren en aanmoedigen.

Je maakt elkaar enthousiast. En als de ruimte te klein wordt, ga je naar een andere ruimte.

Je komt bij elkaar om samen te groeien.

Je kunt verschillende bijeenkomsten regelen.

Bv.:

- Elke week businessopportunity voor nieuwe mensen. Nieuwe gegadigden bellen, of een Webinar voor hen organiseren.
- Elke maand een training voor nieuwe IBO's.
- Elke week iets bedenken om contact te onderhouden met je team!

Daarom is een team opbouwen in je buurt handig. Succes wordt bereikt door vereende kracht, niet door het verzamelen van zwakke punten.

Als je naar de conventie gaat is het goed om wat positiefs te delen met anderen. Welke attitude heb je? Welk enthousiasme ga je delen? Wat voor verhaal ga je met iemand delen die net nieuw is? In hoeverre kun jij nieuwe mensen enthousiasmeren?

Er komen mensen op de bühne die doen wat ze geleerd is. Jouw verantwoordelijkheid is het om verantwoordelijkheid te nemen.

Op zijn minst een wekelijkse call over de 8 belangrijke stappen.

Voeg elke week nieuwe mensen aan deze call toe.

Elke maand: superzaterdag.

We trainen ze in de business. Succesverhalen zijn belangrijk.

Desnoods een moeder die 400 euro verdient bij Sunrider, maar het heeft wel haar leven veranderd.

Vertel wat je droom is. Maak een verhaal waarbij een ander zich goed gaat voelen!

Je kan wat vertellen over wat je moeilijk vond, maar vertel ook hoe je daar doorheen kwam.

Je hebt er iets van geleerd.

Gebruik social media, maar als het lokaal is, dan is bij elkaar komen beter!

Je regelt zelf wekelijkse bijeenkomsten. Als ervaringen gedeeld worden dan geef je anderen hoop!

Het heeft effect op anderen.

Craig gaat veel bijeenkomsten doen! Gaat veel reizen. Maar de leiders moeten het regelen.

Craig: "Als je bij elkaar komt wees dan ook dankbaar dat er nog steeds mensen zijn zoals jij en ik die ondernemer zijn, die geen genoegen nemen met het modale, maar op dat wat indruk maakt op andermans leven."

Het zit in onze genen dat we iets voor de ander willen betekenen!