

LESEPROBE

Grōw

BUILD A SOULFUL OIL BUSINESS



Kapitel 1 · „Ich will nicht verkaufen“

TANJA THIELEN

Ich will nicht verkaufen

„Ich will nicht verkaufen.“ Und ihre Zwillingsschwester: „Ich kann nicht verkaufen.“

Es gibt keine zwei Sätze, die ich in diesem Beruf öfter gehört habe. An Küchentischen, auf Trainings, von fast jedem neuen Teampartner. Vielleicht hast du sie selbst auch schon gesagt. Und trotzdem sitzt du jetzt mit diesem Buch in den Händen, angezogen von Network Marketing. Wie passt das zusammen? Weil das, was dich anzieht, eine Schicht tiefer liegt: Du hast etwas gefunden, das für dich funktioniert, und du gönnst es anderen. Du willst Menschen unterstützen. Lösungen anbieten, die deine Kunden wollen.

Aber unter diesem schönen Sätzchen liegt noch eine Schicht: „Hier ist etwas, das ich habe. Kauf es. Es ist gut für dich.“ Das ist Verkaufen. Davor musst du nicht erschrecken, und du musst auch nichts drumherum verpacken; du darfst es einfach so benennen.

Warum triggert das Wort dann so? Weil wir alle dasselbe Bild dabei haben: den glatten Verkäufer, der dir etwas andreht, das du nicht brauchst. Aber dieses Bild beschreibt einen schlechten Verkäufer. Gut verkaufen ist fast das Gegenteil: so gut zuhören, dass du genau die Lösung anbieten kannst, die jemand ohnehin schon gesucht hat. Der Unterschied liegt darin, für wen es getan wird. Der eine will etwas von dir, der andere will etwas für dich. Menschen spüren diesen Unterschied unfehlbar, oft schon im ersten Gespräch.

Das ist ein Handwerk, und ein Handwerk kann man lernen.

Und dann die gute Nachricht: Das ist ein Handwerk, und ein Handwerk kann man lernen. Du musst nicht mit flotten Sprüchen geboren sein, die sind meistens als Erste ausgeredet. Was du in dieser ersten Phase aufbaust, sind vier Fähigkeiten, die jeden weiteren Rang tragen: ein echtes Gespräch führen, zuhören, bis du das Bedürfnis verstehst, statt bis du an der Reihe bist, dranbleiben, ohne zu drängen, und erkennen,

wer wirklich etwas sucht und wer nur höflich nickt. Diese letzte Fähigkeit spart dir übrigens die meiste Zeit von allen, ob es um Kunden geht oder um die Teampartner, mit denen du gemeinsam bauen willst.

Strukturell bedeutet diese Phase: Du eröffnest dein eigenes Konto, du baust deinen ersten festen Kundenkreis auf, und du findest deine ersten zwei Teampartner, die genau wie du mehr wollen, als nur Produkte zu benutzen. Damit steht der Anfang eines Baumes, der noch in alle Richtungen wachsen kann.

Noch eins. Sichtbar sein kann heute jeder, deshalb unterscheidet es niemanden mehr. Können ist selten geworden, und genau darum fällt es so auf. Wer diese Monate nutzt, um das Handwerk zu lernen, muss später nie mehr überzeugen: Deine Ergebnisse machen das dann für dich.

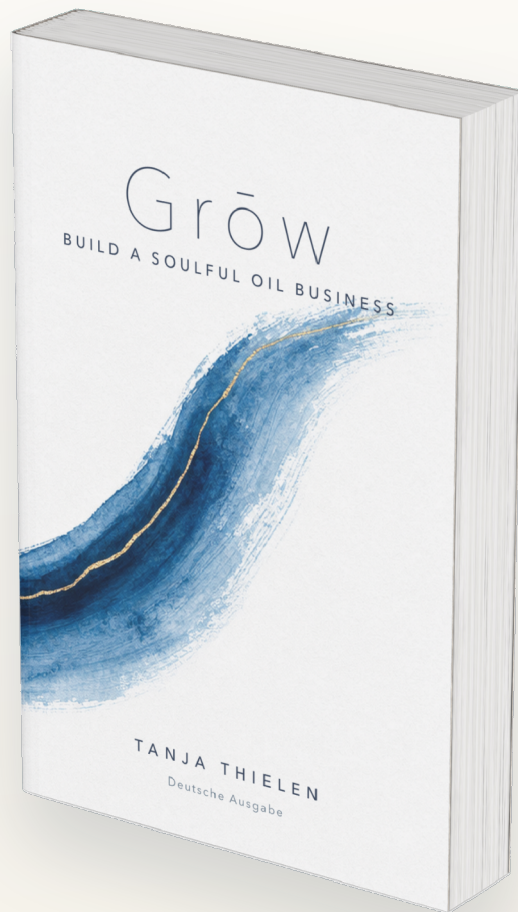
Die Falle dieser Phase heißt Eile. Wer zu schnell auf den nächsten Rang schaut, überspringt die Lehrzeit und zahlt den Unterschied später mit Zinsen zurück. Neben dem Handwerk selbst, ein guter Verkäufer werden, gibt es eine zweite Fähigkeit, die mindestens genauso wichtig ist: Du musst weitergeben können, was du kannst. „Duplizieren“ ist das Zauberwort, das du bestimmt noch öfter hören wirst. Es ist das goldene Ei des Network Marketing, oder, wenn du willst, der Goldene Schnatz. Denn sobald du ihn zu fassen bekommst, sammelt dein Team schnell die meisten Punkte, und ihr seid alle Gewinner.

Und das Schöne daran ist, dass deine Kunden immer mitgewinnen, weil ihr zusammen wisst, wie man jemandem den besten Rat gibt. So macht Network Marketing Freude, wird deine Arbeit wertvoll, und du musst nie mehr Menschen ziehen, schieben oder überzeugen.

Ist es leicht? Nein, das ist es nicht. Gibt es Momente, in denen du überlegst, das Handtuch zu werfen? Oh ja, sicher. Aber solche Momente hast du in jedem Beruf. Es geht darum, dass du am Ende einen Weg kennst, dem du immer folgen kannst. Manchmal musst du einen Schritt zurückgehen und eine andere Abzweigung probieren. Und manchmal kommt nicht jeder mit, der mit dir angefangen hat. Aber wenn du den Weg kennst und dein Ziel kennst, ist es viel leichter, für jedes Hindernis eine Lösung zu finden. Und dafür ist Gröw geschrieben.

NEU · DEUTSCHE AUSGABE

Gefällt dir die Leseprobe?



Das ganze Handwerk, Rang für Rang: mit vier Buildern, in denen du dich wiedererkennst, einer Mischung pro Rang und einem Online-Appendix, der immer aktuell bleibt.



19,94 €

JETZT BEI AMAZON

amzn.eu/d/03fRSSvF

Auch erhältlich auf Niederländisch  und Englisch 

Kennst du jemanden, der auch ein Öl-Business aufbaut? Leite es gern weiter.