

NETWORK-KARRIERE

EUROPAS GRÖSSTE WIRTSCHAFTSZEITUNG FÜR DEN DIREKTVERTRIEB



ZKZ 66685

JAN EVERS

DIREKTVERTRIEB.
AUCH NEBEN DEM JOB.
DAS ROCKT.



proWIN:
Das Unternehmen kann in allen Bereichen Zuwächse verzeichnen und ist damit auf dem Weg zu Europas erfolgreichstem Direktvertrieb.



ENERGETIX:
Neues Design und ein Nahrungsergänzungsmittel sollen das Geschäft weiter vorantreiben.



PM-International:
Rolf Sorg ist mit seinem Unternehmen weiterhin auf Erfolgskurs und erschließt neue Märkte.



PGD Goldvertrieb:
Neues Direktvertriebsunternehmen spezialisiert sich auf den Verkauf von Gold an Privatkunden.



NETWORK-KARRIERE VERBINDET



WIR MACHEN DEN WEG FREI

„You are as good as your last game“ - Sie sind so gut wie Ihr letztes Spiel. Gerade im Sport und in der Politik erleben wir dieses täglich, wenn Profis in den Medien entweder hochgelobt oder zerrissen werden. Erfolg und Niederlage liegen also oftmals näher beisammen als gedacht. Auch wir im direkten Vertrieb leben von den Bewertungen unserer Kunden und Geschäftsinteressenten.

Wie schaffen wir es, dass unser letztes „Spiel“ in bemerkenswerter Weise im Gedächtnis bleibt? Eine beeindruckende Antwort darauf liefert ausgerechnet die vielgescholtene Bankenbranche. Mit dem Slogan „Wir machen den Weg frei“ werben die Volksbanken und Raiffeisenbanken bereits seit 1988 überaus erfolgreich. Sie positionieren sich als der Partner, der in beinahe jeder Lebenslage von der Urlaubsplanung über den Autokauf und hin zur Unabhängigkeit die individuell beste Lösung parat hat. Kommt Ihnen das bekannt vor? Gerade der direkte Vertrieb bietet die selben Möglichkeiten. Ihr Unternehmen, Ihr Verband und Sie selbst sind die drei Copiloten auf dem Weg zu Ihren persönlichen Zielen.

1. Copilot: Ihre Unternehmen macht den Weg frei

Ihre Unternehmen bietet eine Reihe an Möglichkeiten, Chancen und Gelegenheiten, die Sie gewinnbringend in Ihr Tagesgeschäft einbauen können. Tatsächlich bietet Ihr Unternehmen zahlreiche Möglichkeiten, die einen echten Turbo für Ihr Geschäft darstellen können – vorausgesetzt, Sie nutzen diese Gelegenheiten. Falls Sie in der Nähe der Zentrale leben oder Ihre Company regelmäßig Roadshows durchführt, dann können Sie

Ihre Geschäftsinteressenten direkt dorthin zu Geschäftspräsentationen bringen. Die Geschäftsführer und High-Level Speaker, die auf diesen Veranstaltungen auftreten, haben oftmals eine sehr starke Wirkung auf die Teilnehmer. Darüber hinaus profitieren Sie von der Sogwirkung und dem Gruppeneffekt, wenn sich neben Ihren Gästen mehrere weitere Interessenten anderer Vertriebspartner einschreiben. Selbiges gilt auch für den Produktverkauf. Nichts weckt mehr Begehrlichkeit als ein sich stetig leerender Verkaufsstand am Eingang des Tagungsraums. In den Zeiten, in denen bei Ihnen keine Veranstaltung vor Ort ist bzw.

Ihre Leads zu weit entfernt leben, halten die Unternehmen und Top-Vertriebspartner regelmäßige Webinare ab, die einen ähnlichen Effekt haben.

Die zweite wichtige Unterstützung, die Ihnen Ihr Unternehmen bietet, sind interne Weiterbildungen. In der Regel umfassen diese ein breites Sortiment. Startertrainings für frisch eingeschriebene Vertriebspartner, weiterführende Produktschulungen zu neuen Kollektionen oder zu einzelnen Wirkstoffen sind ebenso interessant für Sie und Ihre Downline wie Persönlichkeitsentwicklungsprogramme, Vertriebs- und Rhetorikschulungen oder auch ganze Akademien für Führungskräfte auf den verschiedenen Stufen des Marketingplans. Der dritte wichtige Baustein, den Ihr Unternehmen zu Ihrem Erfolg beiträgt, sind Marketingmaterialien. Meistens können diese gegen ein geringes Entgelt erworben werden. Dabei sind diese in der Regel günstiger und besser designt als aufwendige Eigenproduktionen. Sie wissen nicht, was Ihr Unternehmen für Sie tut? Fragen Sie nach, Ihr Unternehmen freut sich sicher auf Sie.

2. Copilot: Ihr Verband macht den Weg frei

Der Bundesverband Direktvertrieb Deutschland (BDD) verfolgt zwei Ziele, die auch Ihnen persönlich dienen. Zum einen betreibt er Öffentlichkeitsarbeit in politischen und rechtlichen Angelegenheiten. Zum anderen sorgt er für faire Verhaltensstan-

dards der Unternehmen. Für Sie als Vertriebspartner stellt er die wichtigsten Zahlen, Daten und Fakten aus Ihrer Branche zur Verfügung. Zusätzlich zu diesen Informationen hilft der BDD auch dabei, wie Sie oder auch Ihr Team sich – juristisch betrachtet – optimal selbstständig machen und Fördermöglichkeiten des Staats wahrnehmen können. In der Praxis bedeutet dies: erstens Argumentationsketten, zweitens Hintergrundinformationen und drittens einen Partner, der an Themen denkt, die nicht auf jeder To-Do-Liste stehen, wenn sich Menschen selbstständig machen.

3. Copilot: Sie machen den Weg frei

Sie sind der Grund für Ihre Duplizierung! Auf der einen Seite für sich selbst und Ihre Ziele und zum anderen als Wegbegleiter Ihres Teams. Ihre Erfahrung, Ihr Wissen und Ihr Erfolg sind das Fundament, auf dem Sie Ihre Downline aufgebaut haben. Je mehr Sie von Ihrem Können teilen, desto stärker und schneller wird sich Ihre Firstline entwickeln – und damit Ihr persönliches passives Einkommen. Die Möglichkeiten, die Ihnen zur Verfügung stehen, um stärkeres Wachstum in Ihrem Team zu erschaffen, sind vielfältig. Ermutigen Sie Ihre Partner Company-Trainings und Webinare zu besuchen. Begleiten Sie neue Vertriebspartner zu deren ersten Terminen oder nehmen Sie diese mit zu Ihren Gesprächen und Partys. Halten Sie wöchentliche Teambesprechungen online oder live ab. Werden Sie zum Mentor Ihrer vielversprechendsten Talente und

coachen Sie diese auf Ihrem Weg. Die Volksbanken und Raiffeisenbanken leben vor, wie das in die Praxis umgesetzt werden kann. Sie stellen sich als den 24 Stunden an sieben Tagen der Woche verfügbaren Partner dar, der jedem seiner Kunden bei der Erfüllung seiner Wünsche zur Seite steht. Sie bieten dabei ein breites Cluster an möglichen Zielen und den Weg dorthin dar. Von der Hochzeit über den Autokauf hin zur Finanzierung des Eigenheims ist beinahe alles dabei – inklusive zusätzlicher Informationen und Handlungsmöglichkeiten, diese zu erreichen. Gehen auch Sie diesen Weg mit

Ihrem Team. Be-

sprechen Sie mit

Ihrer Downline deren individuelle Ziele – es gibt nichts, das nicht mit mehr Umsatz finanzierbar ist! Bereiten Sie Ihrem Team den Weg, indem Sie deren Ziele umsetzbar machen. Was muss einer Ihrer Vertriebspartner schaffen, um ein Auto als Incentive zu erhalten? Was sind die nächsten drei Schritte auf dem Weg dorthin? Was sind die entsprechenden Monats-, Wochen- und vielleicht sogar Tagesziele? Die Umsetzung muss Ihr Team allein schaffen. Die geistige Schaffung, die Motivation und der Rahmen, wie es funktioniert – damit können Sie helfen und Ihrem Team den Weg frei machen.

Folgen Sie Ihrer Passion!

„Sie möchten beruflich und privat Ihren eigenen Weg machen? Mit einem Partner, der Ihnen Kraft gibt? Wir machen den Weg frei.“ Es sind genau diese Sätze, die so oder so ähnlich von vielen Vertriebspartnern erfolgreich genutzt werden. Sätze, die den direkten Vertrieb haargenau beschreiben. Genau die Sätze, mit denen die Volksbanken und Raiffeisenbanken seit vielen Jahren erfolgreich Kunden und Unternehmen anwerben. Eine Branche, die sich keinen Fehler leisten kann. Der Weg zu Wachstum und Duplizierung ist mit echter Arbeit verbunden. Ihr Unternehmen, Ihr Verband und Ihre eigenen Fähigkeiten tun alles, um Ihnen bei Ihren ehrgeizigen Zielen den Weg frei zu machen.



VITA

Thomas Reichart

Vertriebsprofi, Consultant, Redner, Autor, Impulsgeber

Ihn leitet eine Passion: Wachstum durch Direktvertrieb. Thomas Reichart ist Vertriebsprofi, Consultant, Redner, Autor und Impulsgeber für Macher im direkten Vertrieb. Mit über 24 Jahren Berufserfahrung im Vertrieb, in der Beratung und im Top-Management verfügt er über einen bemerkenswerten und einzigartigen Hintergrund im Direktvertrieb sowohl im Vertriebsaufbau als auch im Top-Management im nationalen wie internationalen Kontext. Executives, die einen Umsatz von bis zu 45 Milliarden Euro verantworten, lassen sich von Thomas Reichart coachen.

www.thomas-reichart.de