

Rekru-Tier MLM Trickkiste

Band 5



Geheime Fragetechniken für Networker

**So entlocken Sie Ihrem
Interessenten ALLES!**



**„Wer fragt, der führt,
wer zu viel fragt, der nervt,
wer falsch fragt,
erfährt gar nichts!“**

Inhalt

[Vorwort](#)

[Es geht um Leben und Tod!](#)

[Die richtige Frage zum richtigen Zeitpunkt](#)

[Die drei wichtigsten Formen des Fragens](#)

[Frageformen in der Geschäftspräsentation](#)

[Extra: Spezialfragen und Sonderformen von Fragen](#)

[So aktivieren Sie den „Selbstrekrutierungseffekt“](#)

Vorwort

Liebe Networker, liebe Vertriebler,
bei unseren Recruiting-Tipps handelt es sich um über mehrere Jahre gesammelte Strategien und Vorgehensweisen, die wir allesamt persönlich und erfolgreich in der Praxis ausprobiert haben und von deren Gelingen wir fest überzeugt sind.

Sehen Sie unsere Ideen als Inspiration für Ihr eigenes Tun und lassen Sie sich mitreißen von neuen und erfrischenden Gedanken. Wir wissen mittlerweile aus eigener Erfahrung, dass beim Geschäftspartneraufbau in Vertrieb und MLM nicht nur Fleiß und Arbeit mittel- und langfristig zum Erfolg führen, sondern vor allem Fantasie und Vorstellungskraft sowie die Anwendung von neuen Strategien - manchmal auch von ungewöhnlichen und „bauernschlaun“ Strategien!

Gerade beim Rekrutieren und Sponsern von neuen Partnern sind wir jeden Tag und immer wieder aufs Neue gefordert, denn es gibt unheimlich viele Variablen, die über Erfolg und Misserfolg entscheiden können. Der Grat zwischen Triumph und Niederlage ist ziemlich schmal, denn bei der Arbeit mit Menschen gibt es relativ wenige Standards.

***Wer die Menschen von heute
mit den Strategien von
gestern oder gar vorgestern
gewinnen will, wird relativ
schnell an seine Grenzen
kommen. Bleiben Sie deshalb
ständig in Bewegung und
entwickeln Sie sich mit!***