

Ein Buch von Tobias Schlosser



[www.rekrutier.de](http://www.rekrutier.de)

**„Wir zeigen Ihnen, wie Sie immer und überall  
mit Spaß und Niveau  
neue Geschäftspartner kennenlernen“**

# TOBIAS SCHLOSSER



Aufgewachsen in Leipzig in Sachsen, sammelte er anfänglich wegen seiner großen Leidenschaft für den Sport als Physiotherapeut insbesondere in der Fitness- und Gesundheitsbranche erste Erfahrungen im Bereich der Kommunikation mit und Motivation von Menschen.

Während seines Studiums der Psychologie hatte er erste Kontakte mit der freien Wirtschaft und entschloss sich zu einer Vertriebstätigkeit bei einem namhaften Versicherungskonzern.

Nach anfänglichen Schwierigkeiten mit den etablierten Methoden entwickelte sich dieses Geschäft dann sehr positiv. Mit der Rekrutierung seiner ersten Geschäftspartner entdeckte er seine Leidenschaft für den Gruppenaufbau und hier insbesondere für das professionelle und stilvolle Kontakten und die Ansprache von potenziellen Geschäftspartnern durch die Technik des FREMDKONTAKTES bzw. der DIREKTANSPRACHE.

Dieses Know-how kultivierte er in unzähligen Gesprächen und baute während seiner Tätigkeit in Leipzig und als Stützpunktleiter in München jeweils Gruppen von beachtlicher Größe auf.

Während dieser Zeit gab er sein Spezialwissen in diesem Bereich auch gerne und sehr motivierend an Kollegen weiter und machte sich einen Namen als Kontaktprofi .

Auch seinen heutigen Geschäftspartner Rainer Freiherr von Massenbach brachte er auf diese Art und Weise ins Geschäft und legte damit den Grundstein für eine gewinnbringende Geschäftspartnerschaft und nunmehr fünf Jahre dauernde Freundschaft.

Die Fähigkeit und Leidenschaft, Menschen immer und überall auf kürzestem Wege direkt anzusprechen zu können, waren damit die Grundlage für das heutige Seminar- und Workshopkonzept von REKRU-TIER.

Bei REKRU-TIER ist er Spezialist insbesondere für Workshops und Praxistrainings, in denen er sein Können an unsere Teilnehmer weitergibt. Vor allem wird hier allgemein nachvollziehbar der Beweis angetreten, dass die DIREKTANSPRACHE für jeden erlernbar ist und damit dem Erfolg auch IHRER Gruppe keine Grenzen mehr gesetzt sind.

# Inhalt

Vorwort

Die richtige Abteilung!!

Drei Jahre Probe- und Ausbildungsphase

Autodidakt sein!

Die persönliche Kontakt- und Namenliste

Was ist zu tun?

Alle müssen es wissen!

Verkauf als sichere Basis

Handwerkszeug

Täglicher Kontakt!

Meeting als Lebensquell – oder auch seelische Tankstelle

Die Magie des positiven Spirits!

Die drei Phasen des Erfolgs im MLM

Produktfreak oder Menschenexperte/in?

Alles nur ein Spiel! – Das Business aus einer anderen Sicht

Abschlussmotivation – Survival of the Fittest!

# Vorwort

***Jedem Anfang wohnt ein Zauber inne.***

*Hermann Hesse*

Ein sehr erfolgreicher Mann hat einmal zu mir gesagt:

***Der Tag, an dem ein Mensch das erste Mal mit Network-Marketing in Kontakt kommt, ist gleichzusetzen mit einem zweiten Geburtstag!***

An diesem Tag wird wieder alles möglich, was bisher unerreichbar schien, es offenbaren sich Chancen, wo bisher nur Probleme waren, es kommen Emotionen auf, die man schon seit langem vergessen glaubte, und es herrscht eine Stimmung des Aufbruchs. Und zwar für diejenigen Menschen, die auf der Suche sind, auf der Suche nach Verbesserung, auf der Suche nach Möglichkeiten, Entwicklung und positiver Veränderung, schlicht und einfach auf der Suche nach einer „CHANCE“.

Sie haben heute wahrscheinlich die Möglichkeit, „DIE CHANCE“ Network-Marketing zu ergreifen und Ihrem Leben neue Impulse zu verleihen. Sie haben die Möglichkeit zur finanziellen Verbesserung, zur persönlichen und geschäftlichen Weiterentwicklung und die Perspektive, sich ohne großes Risiko und ohne den bei anderen unternehmerischen Tätigkeiten üblichen Kapitaleinsatz ein zusätzliches Standbein oder gar eine neue berufliche Existenz aufzubauen. Machen Sie sich auf den Weg, den schon viele vor Ihnen erfolgreich beschritten haben, und werden auch Sie zu einem Menschen, der seinem Leben