



4LIFE® COMPASS SYSTEM

Ihr Erfolgsfaktor



WELCOME TO 4LIFE®!



Wir freuen uns, Sie in unserer weltweiten 4Life-Familie willkommen zu heißen und gratulieren Ihnen zu Ihrer Entscheidung, diese Reise zu Wohlbefinden, persönlicher Entwicklung und Erfolg zu beginnen.

Sie sind jetzt Geschäftsinhaber - und sind einen wichtigen Schritt gegangen. Sie haben sich entschlossen, Ihre Zukunft selbst in die Hand zu nehmen. Wir möchten Ihnen sagen, dass Sie, obwohl Sie ein eigenes Geschäft haben, nicht alleine sind. Wir sind für Sie da und unterstützen Sie auf Ihrem Weg mit den besten Tools und dem besten Training der Branche.

Sie werden vom gesamten Firmen-Team unterstützt, ein Team mit mehr als 15 Niederlassungen in aller Welt. Sie haben Ihre Führungskraft in Ihrer Upline, Ihr Team, Firmen- und Gruppen-Telefonkonferenzen und-Sitzungen, Training, Web-Tools. Und Sie halten nun Ihr Kompass-Set in den Händen.

Dieses Trainings-Set bietet Ihnen alles, was Sie wissen müssen, um Ihr Geschäft noch heute zu beginnen - und um in Ihren ersten 90 Tagen (und danach!) einige beeindruckende Ziele zu erreichen.

Beginnen Sie Ihr Geschäft auf die richtige Art, vom ersten Tag an. Beginnen Sie mit dem Lesen dieses Handbuchs. Glauben Sie an sich und Ihre Fähigkeit, Großes zu erreichen. Denken Sie daran: Wir unterstützen Sie bei jedem Schritt, den Sie auf dem Weg zum Geschäft Ihrer Träume gehen.

David Lisonbee, CEO und Gründer

Bianca Lisonbee, Mitgründerin



4Life

4LIFE TRANSFER FACTOR
PLUS

Tri-Factor™ Formula

DIETARY SUPPLEMENT

60 CAPSULES

4Life

4LIFE TRANSFER FACTOR

Tri-Factor™ Formula

4Life

SCHRITT 1 ENTDECKEN



ENTDECKEN SIE IHREN NEUEN GESCHÄFTSPARTNER: 4LIFE

UNSERE MISSION

Der Mittelpunkt unserer Philosophie ist ein einfacher Satz:

Together, Building People™.

[Gemeinsam Menschen Aufbauen]

Gemeinsam: Ihr Erfolg ist direkt mit dem Erfolg Ihres Teams verbunden. Wenn wir alle zusammenarbeiten, können wir mehr erreichen als wir jemals alleine erreichen könnten. Wir verpflichten uns, mit Ihnen zusammenzuarbeiten, während Sie Ihr Geschäft aufbauen.

Aufbauen: Während Sie Ihr Geschäft aufbauen, nähren Sie die Hoffnung auf eine bessere Zukunft für sich selbst und jede einzelne Person, die die wellness-fördernde Wirkung der 4Life-Produkte erlebt oder die 4Life-Geschäftsmöglichkeit nutzt. Wir verpflichten uns, Ihnen zu helfen, das Leben anderer Menschen aufzubauen, mit einem Vergütungsplan, der einzigartige Chancen für ein besseres Leben bietet.

Menschen: Ihre Beziehungen zu anderen Menschen sind ein wichtiger Faktor für den Erfolg im Network Marketing. Wir sind der Idee verpflichtet, dass jeder Einzelne wichtig ist, und dass jeder einzelne Mensch die Möglichkeit hat, sich seine persönlichen Träume zu erfüllen.

UNSERE VISION

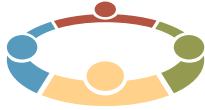
4Life setzt sich dafür ein, positiven Einfluss auf das Leben von Menschen in aller Welt zu nehmen - durch Wissenschaft, Erfolg und Service.

Wissenschaft: Innovative Produkte mit einer Wirkung, die die Nachfrage bei Ihren Kunden steigert.

Erfolg: Eine Geschäftsmöglichkeit, bei der Sie selbst die Kontrolle über Ihr Einkommenspotenzial und Ihre finanzielle Zukunft haben.

Service: Eine Firma, die sich um Sie kümmert und deren helfende Hand in der ganzen Welt verfügbar ist.

WAS IST DAS 4LIFE® KOMPASS-SYSTEM?



4LIFE® COMPASS SYSTEM

Ihr Erfolgsfaktor

Das 4Life® Kompass-System ist Ihr Erfolgs-Faktor in Ihrem 4Life-Geschäft. Es kombiniert grundlegendes Geschäfts-Training mit einem leistungsstarken Training für Fortgeschrittene. Unser System wurde sorgfältig konzipiert und aufgebaut - mit der Unterstützung von erfolgreichen und erfahrenen Top-Vertriebsleuten. Das Ziel des Kompass-Systems ist es, Sie in die Lage zu versetzen (mit harter Arbeit und Engagement), ein solides und blühendes Geschäft aufzubauen.

Das 4Life Kompass-System besteht aus vier grundlegenden Schritten, Business-Tools und einem soliden, fortlaufenden Trainingskurs für Fortgeschrittene. Dieses Kompass-Handbuch begleitet Sie durch die vier grundlegenden Schritte. Die 4Life-Akademie dient Ihnen als fortlaufender Trainingskurs für Fortgeschrittene.

SCHRITT 1 – ENTDECKEN

Dies ist ein kurzer Überblick über das gesamte System.

SCHRITT 2 – VORBEREITEN

Dieser Schritt gibt Ihnen die Ressourcen, die Sie brauchen, um mit Ihrem Geschäft zu beginnen.

SCHRITT 3 – HANDELN

Ausführliches Training in der Kunst der Kundensuche und wie man eine meisterhafte Präsentation abhält.

SCHRITT 4 – FÜHREN

In diesem Schritt lernen Sie, wie man andere Menschen inspiriert und führt.

4LIFE-AKADEMIE

Die 4Life-Akademie rüstet Sie lebenslang für Menschenführung - durch weiterführendes Training von erfolgreichen Networkern und 4Life-Top-Führungskräften.

TUN SIE ES! Beginnen Sie noch heute mit dem Training! Informationen zu kommenden Akademie-Versammlungen finden Sie auf www.4life.com Weitere Informationen erhalten Sie bei Ihrem Büro vor Ort.



DAS KOMPASS-SET

Nun, da Sie das Kompass-System verstehen, lassen Sie uns einen Blick auf die Tools werfen, die Ihr Set enthält, und darauf, wie jedes Element Ihnen beim Aufbau Ihres Geschäfts helfen kann.

KOMPASS-HANDBUCH. Lernen Sie alles, was Sie wissen müssen, um mit der Sicherung Ihrer finanziellen Zukunft noch heute zu beginnen. Das Handbuch umfasst vier Schritte, die Ihnen die solide Grundlage vermitteln, die Sie für Ihr Geschäft jetzt und in Zukunft brauchen.

TUN SIE ES! Blättern Sie in Ihrem Handbuch. Machen Sie sich mit den Schritten vertraut und erledigen Sie die Aufgaben, die Sie in den Aufgabenlisten am Ende jedes Kapitels finden.

DIE FÜHRUNGSKRAFT IN IHNEN - TASCHEN-LEITFADEN. Tragen Sie diese Miniausgabe des Handbuchs stets bei sich. Dies erinnert Sie ständig an Ihr Engagement und Ihre Ziele und dient außerdem als Kurzleitfaden für alle Elemente, die Sie benötigen, um in Ihrem Geschäft erfolgreich zu sein.

TUN SIE ES! Während Sie Ihr Handbuch lesen, sollten Sie sich handschriftliche Notizen in den Taschen-Leitfaden "Die Führungskraft in Ihnen" machen. Halten Sie es griffbereit!

PRODUKT-KATALOG. Entdecken Sie eine erstaunliche Auswahl von patentierten und gesetzlich geschützten Produkten in unserem Katalog. Es gibt mit Sicherheit für jeden Kunden auf Ihrer Liste ein Produkt, das ihn anspricht. Es gibt außerdem einen großartigen Überblick über die 4Life Transferfaktor®-Wissenschaft, den Sie Ihren neuen Interessenten zeigen können.

TUN SIE ES! Blättern Sie den Produkt-Katalog durch und notieren Sie sich, welche Produkte für bestimmte Leute in Ihrem Leben attraktiv sein könnten.

BROSCHÜRE "MACHEN SIE DAS LEBEN LOHNENSWERT". Werben Sie erfolgreich mit einer Broschüre, die die 4Life-Geschäftsmöglichkeit in leicht verständlicher Weise erklärt und unzählige Möglichkeiten für ein Follow-Up bietet.

TUN SIE ES! Lesen Sie sie durch. Sie werden feststellen, dass diese Broschüre Kernthemen enthält, die Sie bei der Arbeit mit Ihren Interessenten wieder und wieder anwenden können!

WARUM 4LIFE? Erfahren Sie mehr über 4Life's Jahrzehnt der Stabilität und Stärke am Markt, und wie Sie über die 4Life-Geschichte sprechen können.

TUN SIE ES! Blättern Sie ans Ende der Broschüre "Warum 4Life?" und lesen Sie den Abschnitt "Wussten Sie schon". Dies sind die wichtigsten Gesprächspunkte, die Sie aus dieser Broschüre kennen sollten.

BROSCHÜRE "LIFE REWARDS-GRUNDLAGEN". Ziehen Sie mit dieser Trainings-Broschüre den maximalen Nutzen aus dem 4Life Vergütungsplan. Sie wird Ihnen helfen, Ihren neuen Mitgliedern unseren Life Rewards-Plan zu erklären.

TUN SIE ES! Studieren Sie die Komponenten des 4Life Life Rewards-Plans®. Erfahren Sie, wie man Rapid Reward und Power Pool-Boni verdient. Und lesen Sie den Abschnitt "Wussten Sie schon". Dies sind die wichtigsten Gesprächspunkte, die Sie aus dieser Broschüre kennen sollten.

4LIFE GESCHÄFTSMÖGLICHKEITS-DVD. Präsentieren Sie die Geschäftsmöglichkeit auf einfache und dennoch professionelle Art und Weise —auch hervorragend als Follow-Up-Tool geeignet.

TUN SIE ES! Sehen Sie sich die Präsentation an.

KONTAKTLISTE. Gehen Sie beim Sponsern neuer Vertriebspartner auf die Überholspur, indem Sie über jeden neuen Kontakt stets auf dem Laufenden sind.

TUN SIE ES! Unter Schritt 2 des Kompass-Handbuchs finden Sie Strategien zum Aufbau Ihrer Liste.

4LIFE-ANSTECKNADEL. Diese Anstecknadel symbolisiert Ihr Engagement für Ihr neues Geschäft. Wenn Sie in Ihrem Geschäft einen höheren Rang erreichen, erhalten Sie jeweils neue Anstecknadeln, die Ihren Fortschritt zeigen.

TUN SIE ES! Tragen Sie Ihre Anstecknadel mit Stolz bei Geschäftspräsentationen und Versammlungen. Sie ist ein Symbol Ihres professionellen Engagements für Ihr Geschäft.

4LIFE-BEWERBUNGSFORMULAR. Wenn Sie Ihre Bewerbung noch nicht eingeschickt haben, füllen Sie dieses Bewerbungsformular aus und schicken es innerhalb der nächsten 30 Tage an Ihr Regionalbüro.

TUN SIE ES! Die Kontaktinformation Ihres Regionalbüros finden Sie im Taschen-Leitfaden "Die Führungskraft in Ihnen"

RICHTLINIEN UND VERFAHRENSWEISEN:

Dieses Booklet enthält die administrativen Richtlinien, die Sie als Geschäftsinhaber kennen müssen.

TUN SIE ES! Sehen Sie das Booklet durch und lernen Sie die grundlegenden administrativen Richtlinien. Halten Sie es griffbereit und lesen Sie oft darin.



IHRE BESTEN GESCHÄFTS-RESSOURCEN



Bei 4Life haben Sie Ihr eigenes Geschäft, aber Sie sind nicht allein. Wir haben eine beeindruckende Fülle von Tools, die Ihnen helfen, andere über die Geschäftsmöglichkeit zu informieren, die Produkte zu verkaufen und schließlich Ihr Geschäft aufzubauen und Ihre Träume zu verwirklichen.

In den nächsten Abschnitten dieses Handbuchs erfahren Sie mehr über unsere Tools. Doch sehen Sie sich zunächst die folgenden Ressourcen an!

- **Ihre Führungskraft in Ihrer Upline.** Die Führungskraft in Ihrer Upline sind Ihre wertvollste Ressource. Vertrauen Sie auf deren Training und Hilfe, wenn Sie Ihr Geschäft beginnen.
- **Summit Magazin.** Erhalten Sie monatlich sowohl die neuesten Nachrichten über Produkte als auch Experten-Ratschläge, wie Sie Ihr Geschäft aufbauen können. Freuen Sie sich, wenn Ihre harte Arbeit Beachtung findet.
- **Telefonkonferenzen und Web-Seminare.** Lernen Sie von den Besten. Schließen Sie sich erfahrenen Führungskräften und Firmenmitgliedern an, wenn diese aus erster Hand über Produkte und Strategien zur Kundengewinnung informieren.
- **4Life-Büro** (vorbehaltlich der Verfügbarkeit am jeweiligen Markt). Mit Ihrem Online-Businessportal können Sie Ihr Geschäft rund um die Uhr von überall auf der Welt betreiben. Wählen Sie für den Anfang aus

einer Fülle von kostenlosen Tools. Wenn Sie bereit sind, stufen Sie auf 4Life Office Professional hoch, um Ihr Geschäft auf die nächste Ebene zu bringen.

- **Firmen-gesponserte und Städte-Treffen.** Nehmen Sie regelmäßig an den 4Life-Treffen teil. Networken Sie mit anderen 4Life-Führungskräften und tauschen Sie Erfolgsgeschichten aus der praktischen Arbeit aus. Loggen Sie sich in Ihr 4Life-Office ein, um Treffen zu finden, an denen Sie teilnehmen können.
- **4Life Internationale Kongresse.** Nehmen Sie am internationalen Kongress teil, um Network-Möglichkeiten und Inspiration zu finden. Schließen Sie sich Tausenden von anderen Vertriebspartnern an, die gelernt haben, dass die Teilnahme an Kongressen eine großartige Möglichkeit ist, Verkaufszahlen zu erhöhen.
- **www.4life.com.** Geben Sie Produktbestellungen auf und sponsern Sie neue Vertriebspartner. Rund um die Uhr. Nutzen Sie Web-Only-Produktangebote und sehen Sie sich Ihre Geschäftsprotokolle an, zu jeder Tages- und Nachtzeit.

TUN SIE ES! Wir wissen, dass Sie mehr über unsere Support-Tools erfahren möchten. Gehen Sie zu www.4lifetools.com und probieren Sie die Online-Tools aus. Diese Tools verhelfen Ihrem Geschäft zu einem großartigen Start.

DIE FÜHRUNGSKRAFT IN IHNEN

Wenn Sie die ersten Schritte in Ihrem Geschäft machen, vergessen Sie nicht, dass Network Marketing ein Geschäft ist, das auf Beziehungen aufbaut. Vergessen Sie bitte nicht, dass außer den Tools, die 4Life Ihnen zur Verfügung stellt, auch die Führungskräfte in Ihrer Upline ein wichtiges Support-Team für Sie darstellen.

Während Sie die Beziehung zu Ihrem Team aufbauen, möchten wir Sie dazu anregen, über die Werte nachzudenken, die Ihnen wichtig sind. Unsere Gespräche mit Top-Vertriebspartnern haben ein wichtiges Geheimnis an den Tag gebracht - unsere erfolgreichsten Gruppen gründen Ihren Erfolg auf einer Reihe von Werten. Ihnen geht es bei ihrem Geschäft um mehr als nur um Geld.

Wie wählt man eine Reihe von Werten für sein Geschäft aus? Schauen Sie sich in Ihrem Leben um und denken Sie darüber nach, was Ihnen am wichtigsten ist. Denken Sie an die Menschen in Ihrem Leben, die Sie bewundern. Welches Verhalten legen diese durchweg an den Tag, das Sie sich für Ihr Geschäft aneignen könnten?

Sie können sich auch die Prinzipien betrachten, die 4Life-Gründer David Lisonbee hochhält. Sie werden stolz sein, einer Firma anzugehören, die diese Prinzipien hochhält. Und Sie werden feststellen, dass diese als Richtschnur für Ihre wachsende Organisation dienen können.

TUN SIE ES! Erstellen Sie eine Liste von Prinzipien, die wichtig für Sie sind und die den Erfolg Ihres Teams leiten.

4LIFE'S SCHLÜSSELPRINZIPIEN

1. Integrität: Tun Sie, was Sie sagen
2. Verantwortung: Bringen Sie zu Ende, was Sie beginnen
3. Verlässlichkeit: Seien Sie zuverlässig
4. Respekt: Behalten Sie Vertrauliches für sich
5. Dankbarkeit: Schätzen Sie, was andere tun
6. Verantwortung: Bewahren Sie sich das Vertrauen Anderer
7. Höflichkeit: Bauen Sie starke Beziehungen auf

AUFGABENLISTE FÜR SCHRITT 1

Vergewissern Sie sich, dass Sie bereit sind, zu Schritt 2 dieses Handbuchs weiter zu gehen. Haken Sie diese Posten ab!

- Lesen Sie den Taschen-Leitfaden "Die Führungskraft in Ihnen".
- Sehen Sie sich die Materialien in Ihrem Kompass-Set an.
- Sehen Sie sich die 4Life Geschäftsmöglichkeiten-DVD an.
- Gehen Sie zu www.4life.com. Probieren Sie die Tools und Ressourcen. Loggen Sie sich mit Ihrem Benutzernamen und Passwort in Ihr 4Life-Office ein. Sehen Sie sich die 4Life-Videos an.
- Fragen Sie bei Ihrem 4Life-Regionalbüro nach geplanten Firmen-Events. Melden Sie sich für die Events und Treffen an.
- Wenn möglich, vereinbaren Sie einen Termin mit der Führungskraft Ihrer Upline, um mit Ihnen Schritt 2 zu besprechen.

Hinweis: Die Führungskraft Ihrer Upline und Ihr Team sind Ihre erste Wahl hinsichtlich Training und Anleitung. Sollte dies jedoch nicht möglich sein, wenden Sie sich bitte an Ihr 4Life-Regionalbüro, um ein Training zu ermöglichen.

SCHRITT 2 VORBEREITEN



BEGINNEN SIE JETZT

In Schritt 2 lernen Sie die lange erprobten Methoden, die unsere erfolgreichsten 4Life®-Vertriebspartner anwenden, um geschäftlichen Erfolg zu erzielen. Wir geben Ihnen einen 90-Tages-Plan für Ihren Erfolg, mit dem Sie schon heute anfangen können. Sie beginnen damit, dass Sie Ihren Traum erkennen, Ihre Ziele festlegen und bestimmte Handlungen unternehmen, um Ihr Geschäft aufzubauen. Fangen wir also jetzt an.

*“Die Zukunft gehört denen,
die an die Schönheit Ihrer
Träume glauben.”* –Eleanor Roosevelt

WAS IST IHR GROSSER TRAUM?

Jedes erfolgreiche Geschäft beginnt mit dem Traum von einem erfolgreichen Geschäft. Wir wissen, dass Sie bereit sind, zu beginnen. Die Frage ist: Warum? Was wird Ihnen Ihr Geschäft bringen? Wollen Sie genug Geld verdienen, um Lebensmittel für Ihre Familie zu kaufen? Möchten Sie Ihren Beruf aufgeben, um ein Geschäft aufzubauen, das Sie von überall auf der Welt betreiben können? Was auch immer Ihr Traum sein mag, es ist wichtig, ihn aufzuschreiben. Ihr Traum ist nicht nur Illusion oder Phantasie. Ihr Traum wird der Anker Ihres Geschäfts werden. Er ist das, wohin Sie an jedem Tag Ihres Geschäftslebens zurückkehren. Er wird der Grund sein, weshalb Sie aufstehen und arbeiten, um Ihre Ziele zu erreichen. Er ist das "Warum" hinter all Ihren Taten. Er ist die Motivation, die Sie zum Erfolg führen wird.

Wussten Sie, dass es Menschen, die Ihre Träume auf Papier niederschreiben, viel eher gelingt, diese Träume zu verwirklichen? Die "Ihr Traum"-Aktion soll Ihnen helfen, Ihren Traum zu erkennen. Sobald Sie eine klare Vorstellung von Ihrem Traum haben, zeigen wir Ihnen, wie Sie Ihre Vision zur Realität machen können.



AKTION: IHR TRAUM

Vergewissern Sie sich, dass Sie genug Zeit haben, um diese Aktion durchzuführen. Entspannen Sie sich an einem bequemen Platz und beginnen Sie, sich Ihre Zukunft vorzustellen. Denken Sie daran, wenn Sie in Ihrem Geschäft erfolgreicher werden, wird sich Ihr Lebensstil zwangsläufig ändern. Scheuen Sie sich also nicht, groß zu träumen - stellen Sie sich das Leben vor, das Sie führen würden, wenn Sie genügend Mittel, Wellness und Zeit hätten.

TUN SIE ES! Wenn Sie sich auf diesen Seiten Notizen über Ihren Traum machen, vergessen Sie nicht, eine Zusammenfassung Ihres Traums in Ihrem Taschen-Leifaden "Die Führungskraft in Ihnen" zu notieren. Tragen Sie diesen Taschen-Leifaden immer und überall bei sich. So werden Sie beständig an das erinnert, was Ihnen am wichtigsten ist.

ABSCHNITT 1 - FREIZEIT

Wenn Sie die Möglichkeit hätten, in Ihrer Freizeit genau die Dinge zu tun, die Sie ansprechen, was würden Sie wählen?

1. Welche Hobbys würden Sie gerne ausprobieren?

Beispiel: einen Garten anlegen, einen Roman schreiben, malen, in einem Sportstudio trainieren

2. Was würden Sie gerne noch lernen?

Beispiel: ein andere Sprache, ein Musikinstrument, ein Flugzeug fliegen

3. Welche Aktivitäten würden Ihr Leben angenehmer machen?

Beispiel: all die Bücher lesen

AKTION: IHR TRAUM

ABSCHNITT 2 - BEZIEHUNGEN

Starke Beziehungen zu Familie und Freunden spielen eine entscheidende Rolle für unsere Lebensqualität. Was würden Sie also mit zusätzlicher Zeit, Wellness und Mitteln tun, um die Beziehungen zu den Menschen in Ihrem Leben zu festigen?

1. Ehepartner oder Partner. *Beispiel: Essen im Lieblingsrestaurant, Reisen zu schönen Orten, Feiern bestimmter Jahrestage*

2. Kinder. *Beispiel: Ihre Kinder jeden Tag von der Schule abholen, Ehrenamt in der Klasse Ihres Kindes, Ihrem Kind die beste Ausbildung ermöglichen*

3. Erweiterter Familienkreis. *Beispiel: die Möglichkeit haben, sich um ältere Verwandte zu kümmern, die Mittel haben, um Familienmitgliedern zu helfen, an Familientreffen teilnehmen*

4. Freunde. *Beispiele: das perfekte Geburtstagsgeschenk machen, Zeit haben, sich zum Essen oder zu einem Film zu treffen, Zeit und die Mittel zur Verfügung haben, um mit Ihren Freunden zu verreisen*

5. Ihre 4Life-“Familie”. *Beispiel: Zusammenkünfte von Mitgliedern Ihrer Organisation planen, gemeinsames Reisen zu Workshops und Tagungen.*

ABSCHNITT 3 - ZUHAUSE

Ihr Zuhause ist Ihr täglicher Zufluchtsort. Es ist ein Ort, an dem Sie einen Großteil Ihrer Freizeit verbringen.

Welche Art von Zuhause möchten Sie gerne Ihr Eigen nennen?

1. Wo würden Sie gerne leben? *Beispiel: In der Nähe meiner Familie, am Meer, in den Bergen*

2. Welche Eigenschaften wünschen Sie sich für Ihr Traumhaus? *Beispiel: ein Kolonialhaus mit sechs Schlafzimmern, einen wundervollen Blick aufs Meer, einen Pool im Garten*

3. Welche Wohngegend bevorzugen Sie? *Example: Beispiel: eine starke Gemeinschaft, exzellentes Sicherheitsprotokoll, ausgezeichnete Schulen*

AKTION: IHR TRAUM

ABSCHNITT 4 - REISEN

Nun, da Sie eine klare Vorstellung von Ihrem Traumhaus haben, möchten Sie vielleicht die Welt sehen?

1. Welche Reisen erträumen Sie sich? *Beispiel: etwas Exotisches, historische Orte, Freunde und Familie besuchen*

2. Und auf welche Art möchten Sie reisen? *Beispiel: mit dem Flugzeug, mit dem Zug, auf einer Yacht*

3. Wer begleitet Sie? *Beispiel: Ehepartner, Kinder, Freunde*

ABSCHNITT 5 - ALLES ÜBER SIE!

Kommen wir für einen Augenblick von fernen Landen zurück. Reisen wir nun in Ihr Inneres.

1. Schreiben Sie drei Personen auf, die Sie bewundern. *Beispiel: Eltern, Freunde oder Familienmitglieder, historische Persönlichkeiten*

I. _____

II. _____

III. _____

2. Schreiben Sie die Eigenschaften auf, die Sie an diesen Personen bewundern.

Beispiel: Mut, Mitgefühl, Führungsqualitäten

I. _____

II. _____

III. _____

3. Schauen Sie sich die Antwort zu Frage 2 an. Welche drei Eigenschaften würden Sie gerne entwickeln?

I. _____

II. _____

III. _____

4. Schreiben Sie einen einfachen Satz auf, der erklärt, weshalb Ihnen jede dieser drei Eigenschaften wichtig ist. *Beispiel: Ich werde eine starke Führungspersönlichkeit sein, damit ich im Leben anderer Menschen etwas bewirken kann.*

I. _____

II. _____

III. _____

ABSCHNITT 6 - IHR VERMÄCHTNIS

Ihr Vermächtnis geht weit über die finanziellen Angelegenheiten hinaus. Ihr Vermächtnis sind die Prinzipien und Werte, die auf künftige Generationen übergehen.

1. Was soll Menschen von Ihnen in Erinnerung bleiben? *Beispiel: Ich war eine entschlossene Führungspersönlichkeit, ich habe meinen Freunden immer geholfen, ich war mitfühlend*

2. Was sollen Ihre Familie und Freunde über Sie sagen? *Beispiel: Sie hat mir geholfen, als ich es am nötigsten hatte, er hat mich inspiriert, mein Bestes zu geben*

3. Welche großen Dinge werden Sie erreicht haben? *Beispiel: Ich werde ein Geschäft aufgebaut und an meine Kinder weitergegeben haben, ich werde meinen Kindern den Wert der Ausdauer gelehrt haben*

Herzlichen Glückwunsch! Sie haben Ihren Traum aufgebaut. Sie haben jetzt eine klarere Vorstellung davon, was Sie in Ihrem Leben erreichen und genießen wollen. Vielleicht erfordert Ihr Traum finanziellen Rückhalt oder dass Sie an sich selbst arbeiten. Beide Bereiche sind gleich wichtig und beide erfordern kontinuierlichen Einsatz. Die gute Nachricht ist, dass wir Ihnen auf Ihrem Weg behilflich sein werden.

TUN SIE ES! Machen Sie sich einen Vermerk in Ihrem Kalender und schauen Sie sich die Notizen, die Sie hier gemacht haben, in einer Woche noch einmal an. Treffen Sie eine Vereinbarung mit sich und kommen Sie mindestens einmal pro Woche auf Ihren Traum zurück.

TUN SIE ES! Erzählen Sie Ihrer Upline, Familienmitgliedern und Freunden von Ihrem Traum. Gemeinsam können Sie daran arbeiten, Ihre Ziele zu erreichen!

IHR 90-TAGE-ERFOLGSPLAN

Nun, da Sie Ihre Träume kennen, wird es Zeit, zu planen, wie Sie sie erreichen. Die erfolgreichsten 4Life®-Vertriebspartner kennen ein Geheimnis bei der Zielsetzung - sie halten ihre Ziele realistisch und erreichbar. Dann verwenden Sie jede Woche eine bestimmte Zeit darauf, konsequent auf ihre Ziele hinzuwirken, seien es 6 oder 20 Stunden. Dieser Abschnitt enthält zwei kraftvolle Elemente: Erstens, wir zeigen Ihnen die Erfolgsgeheimnisse anderer 4Life-Geschäftsaufbauer. Zweitens, wir bitten Sie, sich für die nächsten 90 Tage auf Ihre Aktionen zu verpflichten.

4 ERFOLGS-AKTIONEN!

Bei 4Life haben wir über 10 Jahre beobachten können, wie unsere erfolgreichsten Vertriebspartner Ihre Ziele erreichen. Wir haben herausgefunden, dass unsere Top-Leute in ihren ersten 90 Tagen durchweg viele identische Dinge tun. Hier zeigen wir Ihnen 4 Aktionen, die von vielen Vertriebspartnern für deren Geschäftsaufbau verwendet werden. Bitte beachten Sie: Diese Aktionen bilden den minimalen Aufwand, den wir Ihnen empfehlen, damit Ihr 4Life-Geschäft kontinuierlich wachsen kann. Diese Aktionen sind einfach zu duplizieren. Wenn Sie sie erst einmal gelernt haben, können Sie sie immer wieder anwenden, um Ihr Geschäft aufzubauen - nicht nur jetzt, sondern auch in Zukunft.

ERFOLGS-AKTION 1: AUFBAUEN

Es gibt viele Möglichkeiten, wie Sie Ihr Geschäft aufbauen können. In diesem Abschnitt zeigen wir Ihnen Beispiele von Strategien, die Sie für den Anfang verwenden können. Passen Sie diese Strategien für Ihre langfristigen Ziele an.

- **Drei oder mehr Kontakte pro Tag.** Als Kontakt zählt jeder, dem Sie innerhalb eines Tages die 4Life-Geschäftsmöglichkeit erwähnen. Ihre 4Life-Visitenkarten und andere Tools zur Kundengewinnung, händigen Sie auf einfache Art an Ihre Kontakte aus. Vergessen Sie nicht das Follow-Up mit diesen Kontakten
- **Drei oder mehr Geschäftspräsentationen pro Woche.** Als Geschäftspräsentation zählt, wenn Sie die 4Life-Geschäftsmöglichkeit erklären. Sie können 4Life-Tools verwenden, um eine Präsentation zu geben. Sie finden weitere großartige Präsentationsideen unter Schritt 3 Ihres Kompass-Handbuchs.

TUN SIE ES! Jetzt ist eine gute Zeit, die Tools für den Geschäftsaufbau auf www.4life.com auszuprobieren.

- **Drei oder mehr Kunden pro Vertriebspartner.** Ihre Kunden sind Menschen in Ihrem Leben, die Produkte von Ihnen kaufen möchten (diese sind ein wertvoller Teil Ihres Geschäfts, selbst wenn sie sich nicht dazu entschlossen haben, als Vertriebspartner gesponsert zu werden).

- **Drei oder mehr starke Linien/Vertriebspartner.** Dies sollte Ihr langfristiges Ziel für den Geschäftserfolg sein.

TUN SIE ES! Um eine starke Organisation aufzubauen, ist es wichtig, dass Sie sofort und konsequent handeln. Beginnen Sie noch heute.

ERFOLGS-AKTION 2: NEHMEN SIE AM POWER POOL TEIL

Der Power Pool ist eine einfache Methode, Ihr Geschäft aufzubauen - und sich gleichzeitig für zusätzliche Bonus-Zahlungen zu qualifizieren. Wenn Sie sich für den Power Pool qualifizieren, erhalten Sie einen Teil von 4Life's Gewinnen. Sie haben außerdem die Möglichkeit, eine voll bezahlte Urlaubsreise (für Sie und einen Gast!) an einem exotischen Ort zu gewinnen.*

So qualifizieren Sie sich für den Power Pool:

- Sponsern Sie mindestens drei Vertriebspartner pro Monat.
- Jeder Vertriebspartner muss mindestens während seiner ersten beiden aufeinander folgenden Monate ein Minimum von 100 LP generieren.
- Sie müssen jeden Monat persönlich 100 LP haben.

**Keine Bestellung notwendig, um an der Great Escape+Zielung teilzunehmen. Senden Sie einen frankierten Rückumschlag an 4Life c/o Great Escape+ Drawing Entry, 9850 S. 300 W. Sandy, Utah, 84070, USA. Mit der Teilnahme an der Great Escape+Zielung akzeptiert der Teilnehmer alle Teilnahmebedingungen. Eintragungen müssen bis zum 15. des Monats eingegangen sein, um im jeweiligen Monat für die Great Escape+Zielung teilnahmeberechtigt zu sein. Die Teilnehmer müssen jeden Monat eine Eintragung machen, um sich zu qualifizieren. Es ist nur eine Eintragung pro Person und Monat möglich. Weitere Informationen über Great Escape+ erhalten Sie unter www.4life.com oder beim Vertriebspartner-Service unter 888.454.3374.

ERFOLGS-AKTION 3: BEMÜHEN SIE SICH UM EINE DIAMOND-QUALIFIKATION

Die Stufe 4Life Diamond ist eines unserer Erfolgsgeheimnisse. Eines der wichtigsten Ziele in den nächsten 90 Tagen besteht darin, sich für die Diamond-Stufe zu qualifizieren. Wenn Sie sich als Diamond qualifizieren, und dann alle Mitglieder Ihrer Organisation ebenfalls Diamond werden, steigen Sie schnell auf den 4Life-Rangstufen nach oben.

Neue Diamonds verdienen pro Monat durchschnittlich \$400 mehr als niedrigere Stufen - und, auf der Diamond-Stufe qualifizieren Sie sich für Infinity-Zahlungen.

Es ist einfach, sich für Diamond zu qualifizieren. Nehmen Sie einfach am Power Pool teil und lehren Sie Ihre Führungskräfte, dasselbe zu tun!

So qualifizieren Sie sich für Diamond:

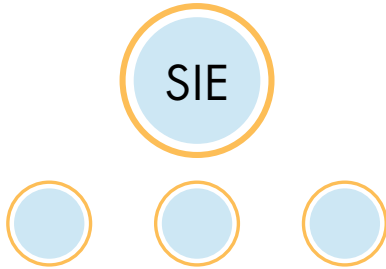
- Monatlich persönlich mindestens 100 LP
- Sechs persönlich gesponserte Führungskräfte mit 100 LP pro Monat
- 3.000 LP in Ihren ersten drei Ebenen ohne Kompression



HIER EIN MONAT-FÜR-MONAT-SCHAUBILD WIE IHNEN DERPOWER POOL BEIM ERREICHEN DER DIAMOND-STUFE HELFEN KANN:

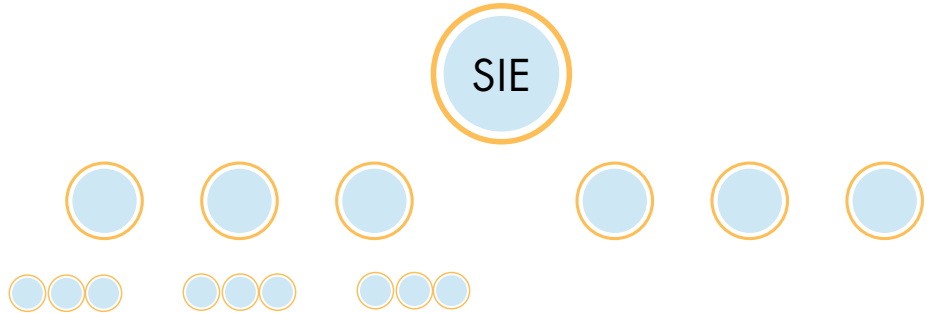
MONAT 1

Sie plus drei Führungskräfte.



MONAT 2

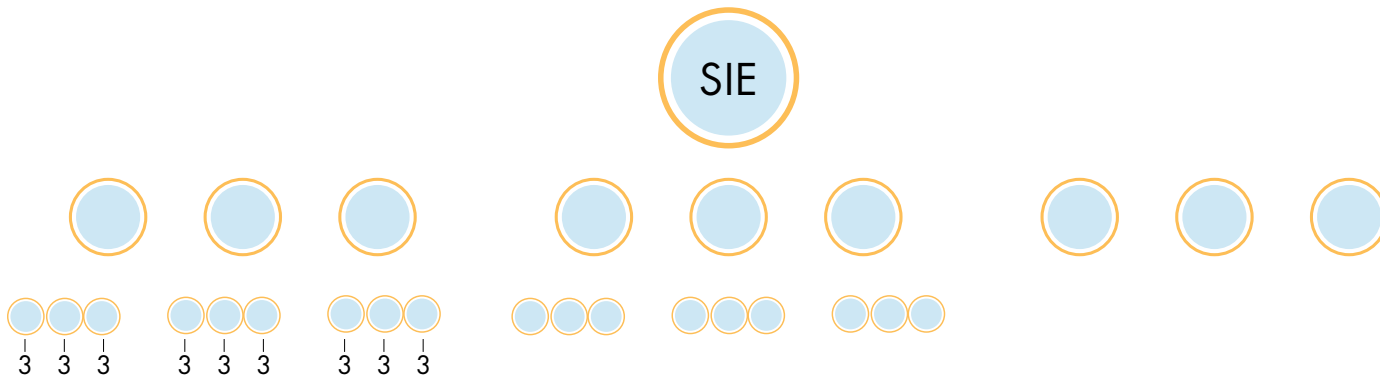
Sie plus drei neue Führungskräfte. Plus, Ihre Führungskräfte nehmen alle am Power Pool teil



Persönlich gesponsert: 6
LP über 3 Ebenen: 1.600
Persönliche LP: 100

MONAT 3

Sie plus drei neue Führungskräfte. Plus, Ihre Führungskräfte und deren Führungskräfte nehmen aktiv am Power Pool teil.



Persönlich gesponsert: 9
 LP über 3 Ebenen: 5.500
 Persönliche LP: 100

Wie qualifiziert Sie all dies als Diamond? Sie entsprechen den Anforderungen hinsichtlich neuer Mitglieder, LP über drei Ebenen, und persönlichen LP. Herzlichen Glückwunsch!

Sie mögen sagen, dies geschieht nur in einer perfekten Welt - und das ist wahr. Wir haben in diesem Diagramm eine ideale Situation gezeigt. Wenn Sie die Zahlen jedoch genauer betrachten, werden Sie feststellen, dass selbst, wenn Sie das Ziel um 2.000 LP verfehlen, Sie sich noch immer als Diamond qualifizieren.

NEHMEN SIE AM POWER POOL TEIL. LEHREN SIE IHRE FÜHRUNGSKRÄFTE, DASSELBE ZU TUN. DANN ERNTEN SIE ALLE DIE FRÜCHTE EINES ERFOLGREICHEN GESCHÄFTS.

IHR 90-TAGE-ERFOLGSPLAN

ERFOLGS-AKTION 4: FINDEN SIE IHREGESCHÄFTSAUFBAUER

In diesem Geschäft geht es um Beziehungen. Daher ist eine Liste mit möglichen Kontakten eine wertvolle Ressource. Das ist eine Liste mit Personen, die irgendwann Ihre Geschäftsaufbauer und Kunden werden. Diese Richtlinien werden Ihnen helfen, Ihre Liste zu erstellen.

- Sie sollten immer 100 Namen auf Ihrer Liste haben. Aktualisieren Sie diese Liste regelmäßig, da sich die Umstände ändern.
- Füllen Sie niemals ein vorschnelles Urteil über jemanden. Wie würden Sie sich fühlen, wenn Sie ein Freund in fünf Jahren fragt, weshalb Sie ihm nicht von der Geschäftsmöglichkeit erzählt haben, die Sie von "so lala" SO GROSS gemacht hat? Sie wissen nie, welche Dinge sich im Leben eines Menschen ereignen, die ihn für diese Gelegenheit empfänglich machen... vergewissern Sie sich also, dass Sie den Menschen in Ihrem Leben eine Chance geben, selbst zu entscheiden.

TUN SIE ES! Die "Kontaktliste" finden Sie in Ihrem Kompass-Set. Beginnen Sie mit dem Aufschreiben von Namen. Denken Sie daran: Sie sollten immer 100 Namen auf Ihrer Liste haben.

LISTE MÖGLICHER KONTAKTE


- | | |
|------------------------------------|------------------------|
| Eltern _____ | Zimmermann _____ |
| Großeltern _____ | Teppichreiniger _____ |
| Brüder/Schwestern _____ | Gastronom _____ |
| Erwachsene Kinder _____ | Chiropraktiker _____ |
| Tanten/Onkel _____ | Zahnarzt _____ |
| Cousins _____ | Elektriker _____ |
| Angeheiratete Verwandtschaft _____ | Kammerjäger _____ |
| Steuerberater _____ | Finanzberater _____ |
| Anwalt _____ | Haushälterin _____ |
| Architekt _____ | Spediteur _____ |
| Telefonauftragsdienst _____ | Notar _____ |
| Gutachter _____ | Krankenpfleger _____ |
| Babysitter _____ | Optiker _____ |
| Bäcker _____ | Apotheker _____ |
| Banker _____ | Arzt _____ |
| Herrenfriseur _____ | Installateur _____ |
| Friseurin/Kosmetikerin _____ | Physiotherapeut _____ |
| Buchhalter _____ | Personal Trainer _____ |
| Busfahre _____ | Lehrer _____ |
| | Tierarzt _____ |

IHR 90-TAGE-ENGAGEMENT


Nun, da Sie die Erfolgs-Aktionen, die Sie für den Aufbau Ihres Geschäfts benötigen, studiert haben, ist es an der Zeit, diese Aktionen in Ziele umzuformen. Die folgenden Engagements werden Ihren Geschäftserfolg voranbringen.

TUN SIE ES! Nehmen Sie den Taschen-Leiffaden "Die Führungskraft in Ihnen" zur Hand. Machen Sie sich Notizen in Ihren Planer, während Sie diesen Abschnitt lesen.

ZIEL-ENGAGEMENT


 Wie viel Zeit pro Woche sind Sie bereit, in Ihr 4Life-Geschäft zu investieren, um dieses 90-Tages-Ziel zu erreichen? *Beispiel: Genug Beispiel: Genug Geld verdienen, um meine monatliche Autorate zu bezahlen, eine Kreditkarte abzubezahlen*

ZEITLICHES ENGAGEMENT

 Wie viel Zeit pro Woche sind Sie bereit, in Ihr 4Life-Geschäft zu investieren, um dieses 90-Tages-Ziel zu erreichen? *Beispiel: 6 Stunden, 15 Stunden*


Vergessen Sie nicht, Zeit einzuplanen für den Besuch von Treffen, für das Abhalten von Präsentationen, Follow-Up, Planung, Training und persönliche Entwicklung. **Vorschlag:** Mindestens 6 Stunden pro Woche - das bedeutet eine Stunde pro Tag, an 6 Tagen die Woche (und wer kann keine zusätzliche Stunde pro Tag für sein Engagement finden?)

ENGAGEMENT FÜR IHR SPONSORING-ZIEL

 Wie viele Vertriebspartner werden Sie in den nächsten 90 Tagen persönlich sponsern? Und wie sieht es im nächsten Monat aus?


Vorschlag: Mindestens 3 pro Monat

ENGAGEMENT FÜR IHR KUNDEN-ZIEL

 Wie viele Stammkunden werden Sie in diesem Monat haben?

Vorschlag: Mindestens 4 pro Monat

ENGAGEMENT FÜR IHR RANGSTUFEN-ZIEL

 Welchen Rang werden Sie in den nächsten 90 Tagen erreichen?

Vorschlag: Mindestens Diamond

DIE FÜHRUNGSKRAFT IN IHNEN

Das Gesetz der Ernte sagt uns, dass wir ernten, was wir säen. Um eine gute Ernte einzufahren, müssen wir immer eine bestimmte Reihe von Schritten gehen. Wir bereiten den Boden vor, wir pflanzen den Samen, und schließlich ernten wir die Früchte. Das Gesetz der Ernte sagt uns, dass es für das Vorbereiten des Bodens und das Anpflanzen des Samens keine Abkürzung gibt. Kann ein Bauer während der Pflanzsaison mit dem Anpflanzen aufhören und dennoch seine Frucht ernten? Natürlich nicht.

Beim Aufbau Ihres Geschäfts gibt es auch keine Abkürzungen. Im Kompass-System bringen wir Ihnen bei, was Sie tun müssen, um eine gute Ernte zu erhalten - durch eine Folge von vier einfachen Prinzipien.

1. Glauben Sie daran. Denken Sie an Ihre Träume. Stellen Sie sich diese vor. Je stärker Sie daran glauben, dass etwas wahr ist, desto wahrscheinlicher ist es, dass es tatsächlich wahr wird. Denken Sie daran: Sie müssen tun, wovon Sie reden und sich auf eine Weise verhalten und mit anderen kommunizieren, die Ihren Überzeugungen entspricht.

TUN SIE ES! Wenn Sie die Aktion "Ihr Traum" in diesem Abschnitt des Kompasses übersprungen haben, gehen Sie dorthin zurück und arbeiten sie diese jetzt durch. Diese Aktion hilft Ihnen, Ihre Überzeugungen fest in Ihrem Geist zu verankern.


2. Handeln. Sobald Sie Ihre Überzeugungen fest verankert haben, müssen Sie handeln. Wie ein Bauer, der den Boden vorbereitet und bewirtschaftet, auf dem er seinen Samen anpflanzen wird, müssen auch Sie bedenken: Wenn Sie spärlich säen, dann werden Sie auch spärlich ernten. Wenn Sie großzügig in einen gut vorbereiteten Boden säen, werden Sie eine reiche Ernte haben. Bedenken Sie, dass Sie nicht ernten können, was Sie nicht angepflanzt haben. Sie müssen hart für Ihre Träume arbeiten.

TUN SIE ES! Halten Sie inne und denken Sie für einen Moment nach. Wie viel Zeit sind Sie bereit in Ihre Bemühungen zu investieren? Wie viele Menschen werden Sie täglich kontaktieren? Entsprechen diese Bemühungen den Ergebnissen der Aktion "Ihr Traum" und dem Engagement, das Sie in diesem Schritt eingegangen sind?

3. Engagieren Sie sich. Nachdem Sie Ihren Samen angepflanzt haben, ist Ihre Arbeit noch nicht getan. Stellen Sie sich vor, was mit einem Feld passiert, wenn der Bauer einfach nur den Samen anpflanzt und sich nicht weiter darum kümmert. Sie müssen sich für sich selbst und für Ihre Träume einsetzen. Sie müssen sich um Ihr Geschäft kümmern, wenn es Erfolg haben soll.

TUN SIE ES! Halten Sie inne und denken Sie darüber nach. Setzen Sie sich für sich selbst ein? Um Ihr Bestes zu tun? Um Ihre Träume zu verwirklichen? Sind Sie bereit, der Führungskraft in Ihrer Upline zu folgen und mit dieser zu arbeiten? Sind Sie bereit,

an wöchentlichen Treffen teilzunehmen? Firmentreffen? Den Ratschlägen in Ihrem Kompass-System zu folgen?

 **TUN SIE ES!** Nehmen Sie sich jetzt einen Moment Zeit und arbeiten Sie mit der Führungskraft in Ihrer Upline den Abschnitt "Engagement für Vortrefflichkeit" in Ihrem Taschenreißfaden "Die Führungskraft in Ihnen" durch.

4. Zeigen Sie Disziplin. Sobald Sie sich Ihrer Frucht verschrieben haben, können Sie sie niemals verlassen, nicht einmal für einen einzigen Augenblick. Bleiben Sie stets auf Ihr Ziel konzentriert. Handeln Sie täglich. Bewegen Sie etwas. Tun Sie, was zu tun ist, damit Ihre Träume in Erfüllung gehen. Finden Sie die Willenskraft in sich, alle notwendigen Dinge zu tun, um erfolgreich zu sein, auch solche, die Sie vielleicht als schwierig oder unattraktiv empfinden.

Wenden Sie das Gesetz der Ernte auf Ihr 4Life-Geschäft an. Engagieren Sie sich für das Wachstum Ihres Geschäfts und bringen Sie die Disziplin auf, sich täglich für Ihren Geschäftserfolg einzusetzen.

AUFGABENLISTE FÜR SCHRITT 2

SCHRITT 2 AUFGABENLISTE

Vergewissern Sie sich, dass Sie bereit sind, zu Schritt 3 Ihres Handbuchs weiter zu gehen. Haken Sie diese Posten ab!

- Führen Sie Aktion "Ihr Traum" durch
- Schreiben Sie eine Zusammenfassung Ihres Traums in den Taschen-Leitfaden "Die Führungskraft in Ihnen"
- Schreiben Sie Ihre Engagements in den Planer
- Arbeiten Sie an Ihrer Kontaktliste
- Bestellen Sie Visitenkarten. Diese händigen Sie täglich an neue Interessenten aus. Bringen Sie Kundengewinnungs-Bemühungen auf Touren - bestellen Sie diese Karten noch heute
- Führen Sie die Aktion "Engagement für Vortrefflichkeit" in Ihrem Taschen-Leitfaden "Die Führungskraft in Ihnen" zusammen mit der Führungskraft in Ihrer Upline durch

“Alles, was Sie werden ist das Ergebnis Ihres Denkens und Handelns. Wenn Sie die Art Ihres Denkens und Handelns verändern, dann verändern Sie Ihr Leben.” —Anonym

SCHRITT 3 HANDELN



SCHRITT 3 - HANDELN

In Schritt 2 haben wir über die Bedeutung des Handelns gesprochen, um Ihre Träume zu verwirklichen. Nun, in Schritt 3, lehren wir Sie, wie Sie Kunden gewinnen und eine wirkungsvolle Geschäftspräsentation geben.

Wir haben Ihnen das Wissen gegeben, das Sie benötigen, um zu beginnen - jetzt ist es Zeit zu handeln. Bedenken Sie, dass sich Ihr Leben in dem Moment geändert hat, als ein Anderer Ihnen eine Geschäftspräsentation gegeben hat. Nun ist es an Ihnen jemand Anderem die Möglichkeit zu geben, seine finanzielle Zukunft selbst in die Hand zu nehmen. Es mag sich zunächst vielleicht schwierig anfühlen, über die Geschäftsmöglichkeit zu sprechen - aber denken Sie daran: Selbst wenn Sie Ihr eigenes Geschäft haben, sind Sie doch nicht alleine. Wir bieten Ihnen die Tools und das Training, das Sie brauchen, um erfolgreich zu sein.

In diesem Abschnitt lernen Sie genau dieselben Strategien, die unsere erfolgreichsten Vertriebspartner bei Kundengewinnung und Präsentationen einsetzen.

EINLADEN

Wie laden Sie jemanden zu einer Geschäftspräsentation ein? Beginnen Sie mit Ihrer heißen Liste (eine Liste möglicher Kontakte, bei denen Sie das Gefühl haben, das

sie aufgeschlossener für die Geschäftsmöglichkeit sind) - und dann üben und üben Sie, bis Sie eine Vorgehensweise finden, die sich für Sie richtig anfühlt. Diese Tipps werden Ihnen helfen die Kunst des Einladens zu meistern.

- **Üben und Lernen.** Bei den Leuten auf Ihrer heißen Liste ist die Wahrscheinlichkeit am größten, dass Sie Ihre Einladung annehmen, aber es besteht dennoch die Möglichkeit, dass sie nicht bereit sind, sich Ihnen sofort anzuschließen. Lassen Sie sich nicht entmutigen, wenn Sie von jemandem abgewiesen werden. Betrachten Sie dies als Teil Ihres Lernprozesses.
- **Seien Sie kreativ.** Passen Sie Ihre Vorgehensweise so an, dass sie zu Ihnen passt, und scheuen Sie sich nicht, Spaß dabei zu haben.
- **Konzentrieren Sie sich auf Beziehungen.** Denken Sie daran - Beziehungen sind entscheidend im Network Marketing. Stellen Sie immer die Person in den Mittelpunkt. Machen Sie deutlich, dass eine Ablehnung der Einladung keinen Einfluss auf Ihre Beziehung haben wird.
- **Hören Sie zu.** Wenn Sie Ihre Interessenten bitten, sich Ihnen anzuschließen, achten Sie darauf, dass Sie ihren Antworten wirklich zuhören. Wenn Sie den Grund für ihr Zögern kennen, können Sie versuchen, den Anforderungen und Wünschen gerecht zu werden, um schließlich ein "Ja" zu bekommen.

- **Erkennen Sie die Anforderungen.** Es ist äußerst wichtig zu verstehen, was Ihre Interessenten brauchen oder wollen, damit Sie Ihre Kundengewinnungs-Bemühungen auf jede Person individuell anpassen können.
- **Führen Sie durch Fragen.** Während Sie mit Ihren Interessenten sprechen, bedenken Sie Folgendes: Was Sie anderen Menschen anzubieten haben, ist eine Option für eine bessere finanzielle Zukunft. Verwenden Sie Fragen, die Ihre Interessenten anregen, über die wichtigen Dinge in ihrem Leben nachzudenken. Hier einige Beispiele für nützliche Fragen, die Sie bei der Kundengewinnung einsetzen können:

Wenn es eine Möglichkeit gäbe, die Ihnen ermöglichen würde, zu _____, wären Sie dann interessiert?

Wenn ich Ihnen einige Materialien geben würde, die Ihnen die Geschäftsmöglichkeit ausführlicher erklärt, die es Ihnen ermöglichen könnte, zu _____ würden Sie sie lesen?

TUN SIE ES! Wenn Sie ein "Ja" bekommen, händigen Sie ein Kundengewinnungs-Tool aus oder geben Sie eine Geschäftspräsentation!

4LIFE® TOOLS – IHRE PRÄSENTATIONSPARTNER

In den vorhergehenden Schritten haben wir Ihnen gesagt, dass wir Tools haben, die Ihren geschäftlichen Erfolg unterstützen. Es ist wichtig, dass Sie die richtigen Tools zum richtigen Zeitpunkt verwenden—und dass Sie sie effektiv einsetzen. In diesem Abschnitt zeigen wir Ihnen eine Liste empfohlener Tools und geben Ihnen Tipps, wie Sie diese effektiv einsetzen können.

KUNDENGEWINNUNGS-OPTIONEN

Während Sie mit Ihren Kundengewinnungs-Bemühungen voranschreiten, werden Sie herausfinden, welche Präsentationsmethode am besten zu Ihnen passt. Betrachten Sie die folgenden drei Möglichkeiten als Ausgangspunkte.

- **DVDs und Broschüren.** Geben Sie Ihrem Interessenten eine DVD zum Ansehen oder eine Broschüre zum Lesen, wie diese, die in Ihrem 4Life-Kompass-System enthalten sind. Das sind Tools, die Network Marketing als eine praktikable Option erklären und anerkennen, die Initiative der finanziellen Zukunft selbst zu ergreifen. 4Life hat auch maßgeschneiderte Tools, die Ihren Interessenten zeigen, weshalb 4Life die beste Option im Network Marketing ist.
- **Telefonkonferenzen.** Laden Sie Ihre Interessenten zu einem Dreier-Telefonat mit einer Führungskraft aus Ihrer Upline ein. Die Führungskraft kann eine Präsentation geben. Während Sie zuhören, können

Sie sich mit dem Gedanken vertraut machen, dieselbe Präsentation auch zu geben.

- **Webseite.** Gehen Sie mit Ihrem Interessenten zu www.4life.com oder www.TransferFactor.com Diese Webseiten unterstützen Sie, Ihrem Interessenten die Stärke der 4Life-Geschäftsmöglichkeit zu zeigen.

IHRE 4-SCHRITTE-KUNDENGEWINNUNGS-STRATEGIE

Es gibt verschiedene Methoden für den effektiven Einsatz eines Tools. Dieser 4-Schritte-Prozess ist einfach zu lernen, einfach zu erklären und erfolgserprobt.

1. Erklären Sie Ihrem Interessenten, weshalb Sie denken, dass er sich das Material ansehen sollte.
2. Sagen Sie ihm, wie viel Zeit er dafür benötigen wird.
3. Abhängig von Zeit, Vorlieben und Umständen, schicken Sie es ihm zu, geben Sie es ihm mit, oder zeigen Sie es ihm.
4. Vereinbaren Sie einen Termin für ein Follow-Up innerhalb von 48 Stunden.

Die Vorteile dieser Vorgehensweise sind:

- **Kein Druck.** Ihr Interessent wird eher bereit sein, sich das Tool anzusehen, wenn er weiß, dass Sie ihn nicht in eine unangenehme oder heikle Situation bringen. Es ist für einen neuen Interessenten leichter

“Ja” zu sagen, wenn er weiß, dass es nur ein paar Minuten dauert, sich das Material anzusehen.

- **Einfach zu wiederholen.** Sie können diese Vorgehensweise immer wieder anwenden - und Ihr neuer Interessent sieht, wie einfach es ist, diesen Vorgang selbst zu wiederholen.



THE 4LIFE® GESCHÄFTSPRÄSENTATION

FOLLOW-UP FÜR IHREN ERFOLG

Es ist überaus wichtig, dass Sie bei all Ihren Kundengewinnungs-Bemühungen nachhaken (Follow-Up). Es reicht nicht aus, jemandem einfach eine Broschüre zu überreichen oder ihn zu bitten, sich eine DVD anzusehen. Sie müssen selbst tätig werden. Die folgenden Richtlinien helfen bei einem erfolgreichen Follow-Up.

- **Handeln Sie umgehend.** Vereinbaren Sie einen Termin für Ihr Follow-Up innerhalb der ersten 24 bis 48 Stunden. Erklären Sie Ihrem Interessenten, dass Ihr Besuch oder Anruf höchstens 45 Minuten dauern wird.
- **Arbeiten Sie mit Ihrem Team.** Bitten Sie die Führungskraft in Ihrer Upline, an der Geschäftspräsentation teilzunehmen. Teilen Sie Ihrem Interessenten mit, dass Ihr Geschäftspartner, der ein Experte ist, dabei sein wird, um alle Fragen zu beantworten.
- **Stellen Sie die richtigen Fragen.** Beginnen Sie nicht mit der Frage: "Nun, was meinen Sie?" Die meisten Leute tendieren dazu, zunächst ihre Bedenken zu äußern. Stellen Sie stattdessen Fragen, die es Ihrem Interessenten ermöglichen, sich ins Gedächtnis zu rufen, was ihn an der 4Life-Geschäftsmöglichkeit fasziniert hat. Zum Beispiel:

"Welcher Teil der Präsentation (oder Literatur) hat Sie am meisten interessiert?"

- **Berichten Sie über Ihr "Warum".** Personalisieren Sie das Erlebnis. Sagen Sie Ihrem Interessenten, was Sie an der 4Life-Geschäftsmöglichkeit fasziniert hat und wie Ihr Leben davon profitiert hat.
- **Stellen Sie Geschäftsmöglichkeit vor.** Wenn Ihr Interessent von dem Material, das er sich bereits angesehen hat, begeistert ist, dann ist es an der Zeit, ihm die Geschäftsmöglichkeit vorzustellen. Wann immer es möglich ist, präsentieren Sie die Geschäftsmöglichkeit sofort, solange der Enthusiasmus Ihres Interessenten hoch ist. Sie können etwas einfaches sagen, wie:

"Lassen Sie mich Ihnen einmal erklären, wie das genau funktioniert."

Die 4LIFE-GESCHÄFTSPRÄSENTATION

Die 4Life-Geschäftspräsentation ist entscheidend für Ihren Geschäftserfolg. Wir haben Tools und Materialien, die Ihnen helfen, eine Präsentation zu geben. Denken Sie daran: Je besser Sie Ihre Präsentation üben, desto wirkungsvoller wird sie werden. Beim Lernen Ihrer Präsentation sind die folgenden Ressourcen von unschätzbarem Wert.

- **Die Führungskraft in Ihrer Upline.** Die Führungskraft in Ihrer Upline ist stets Ihre beste Ressource. Sie wird Ihnen eine gute Methode zeigen, Ihre 4Life-Geschäftsmöglichkeit zu präsentieren.

- **Wöchentliche Städtetreffen.** Nehmen Sie jede Woche an den Städtetreffen teil. Bei diesen Versammlungen geben erfahrene Führungskräfte Geschäftspräsentationen für alle neuen Vertriebspartner und Gäste. Machen Sie sich Notizen. Lernen Sie von ihren Erfahrungen. Die Städtetreffen finden Sie online unter www.4life.com. Oder rufen Sie Ihr Regionalbüro an.
- **Broschüre "Machen Sie das Leben lohnenswert".** Diese kurze Broschüre beinhaltet die wichtigsten Punkte, die während einer professionellen Präsentation angesprochen werden sollten. 4Life Geschäftsmöglichkeiten-DVD. Sehen Sie sich mit Ihren Interessenten eine ausgefeilte und professionelle Präsentation an.
- **4Life Geschäftsmöglichkeiten-DVD.** Sehen Sie sich mit Ihren Interessenten eine ausgefeilte und professionelle Präsentation an.
- **Entdecken Sie 4Life PowerPoint.** Diese PowerPoint-Datei enthält genau dieselben Punkte wie die DVD.

ÖRTLICHKEITEN FÜR EINE GESCHÄFTSPRÄSENTATION

Sie können die Geschäftsmöglichkeit an einer ganzen Reihe von Orten präsentieren. Wählen Sie die Option, die Ihnen am besten entspricht, und die für Ihre Interessenten am komfortabelsten ist.

THE 4LIFE® GESCHÄFTSPRÄSENTATION

- **Von Mensch zu Mensch.** Treffen Sie sich mit Ihrem Interessenten in einem Café oder Restaurant.
- **Zu Hause.** Laden Sie Ihre Interessenten zu sich nach Hause ein oder treffen Sie sich mit ihnen bei sich zu Hause.
- **Städtetreffen.** Bitten Sie Ihre Interessenten, mit Ihnen an einem Städtetreffen teilzunehmen. Dadurch haben sie die Möglichkeit, Ihr Team zu treffen und die Größe der Geschäftsmöglichkeit kennen zu lernen. Und Sie können beide von den Präsentations-Profis lernen. Selbst wenn Sie einmal keine Interessenten haben, sollte es Priorität haben, an den Städtetreffen teilzunehmen. Manchmal brauchen Sie die Städtetreffen; manchmal brauchen die Städtetreffen Sie.

WIE SIE IHRE PRÄSENTATION VORBEREITEN

Ihre Kleidung

- Denken Sie daran: Sie sind jetzt Geschäftsinhaber! Kleiden Sie sich entsprechend.
- Tragen Sie Ihre 4Life-Anstecknadel.

Der Ort

- Stellen Sie sicher, dass jegliche Ablenkung ausgeschaltet ist.
- Halten Sie die genaue Anzahl von Stühlen für Ihre Teilnehmer bereit (der Raum soll nicht leer wirken!)
- Warten Sie mit Erfrischungen bis nach der Präsentation, damit Ihre Gäste nicht von Ihrem Vortrag abgelenkt werden.

Das Material

- Präsentations-Tools - 4Life Geschäftsmöglichkeiten-DVD oder PowerPoint (je nach Verfügbarkeit).
- Weißwandtafel, Marker und Schwamm.
- 4Life-Produkte zum Verkaufen.
- Anmeldematerialien - Anmeldeformulare, Stifte.
- Follow-Up-Material.

Die Informationen

- Gehen Sie die Punkte für eine einfache Präsentation durch, die Sie in Ihrem Taschen-Leitfaden "Die Führungskraft in Ihnen" finden.
- Üben Sie die Präsentation vor einem Spiegel, mit Freunden, Ihrer Familie, oder sogar mit Ihrem Haustier. Egal wie, üben Sie einfach.

Die Präsentation

Im Folgenden finden Sie einen Gestaltungsvorschlag für eine Geschäftspräsentation. Die Führungskraft in Ihrer Upline wird Ihnen ebenfalls verschiedene Beispiele geben, wie Sie die Geschäftsmöglichkeit präsentieren können. Passen Sie dabei gut auf, Sie werden selbst derjenige sein, der die Geschäftsmöglichkeit IHREN zukünftigen Führungskräften präsentiert und beibringt. Die gesamte Präsentation sollte nicht länger als 45 Minuten dauern. Wenn Sie die genauen Details zu einem bestimmten Thema vergessen haben, sehen Sie für weitere Erklärungen in der entsprechenden Broschüre oder im Katalog nach.

1. **Erzählen Sie Ihre Geschichte.** Wo standen Sie vor dieser Geschäftsmöglichkeit, wo stehen Sie jetzt, und wo sehen Sie sich in Zukunft.
2. **Stellen Sie den Sprecher vor.** Wenn Ihr Upline-Sponsor oder eine andere Führungskraft die Präsentation abhält, erklären Sie den Zuhörern, wer die betreffende Person ist. Dies verleiht der Führungskraft Glaubwürdigkeit.
3. **Erklären Sie die Markttendenzen.** Eine boomende Geschäftsgelegenheit in den Wellness- und Network Marketing-Branchen.
4. **Stellen Sie 4Life vor.** Sprechen Sie über die Firma. Verwenden Sie die Informationen aus dem Abschnitt "Wussten Sie schon" auf der Rückseite der Broschüre "Warum 4Life?"
5. **Stellen Sie das Produkt vor.** Sehen Sie sich die Informationen über Transfer Faktoren in Ihrem Produktkatalog an.
6. **Stellen Sie den 4Life Vergütungsplan vor.** Verwenden Sie die Informationen aus dem Abschnitt "Wussten Sie schon" auf der Rückseite der Broschüre "Life Rewards-Grundlagen".
7. **Sprechen Sie über Ihr Team und Ihr Erfolgssystem.**
8. **Informieren Sie die Zuhörer über die verschiedenen Optionen** für einen Beitritt zu 4Life.

NACH DER PRÄSENTATION

Während die meisten Firmen diesen Schritt als “Abschließen des Handels” bezeichnen, nennen wir bei 4Life ihn “Eröffnen der Möglichkeit”. Nach Ihrer ersten Präsentation werden Ihre Interessenten begeistert über das sein, was sie gerade erfahren haben. Machen Sie das Beste aus dieser Begeisterung. Helfen Sie ihnen, zu entscheiden, wie sie am besten bei 4Life dabei sein können.



DIE FOLGENDE TABELLE GIBT IHNEN KURZINFORMATIONEN ZU DEN DETAILS ALLER OPTIONEN:

	VERTRIEBSPARTNER (VERKAUF)/GESCHÄFTSAUFBAUER	VERTRIEBSPARTNER (VERKAUF)/GESCHÄFTSAUFBAUER	VORZUGSKUNDE
Anforderungen	DIAMOND4LIFE	LEADER4LIFE	
Monatliche LP <small>(Erstbestellung)</small>	400 LP	100 LP	keine
Minimum monatlich Anforderungen / AutoShip	100 LP	100 LP	Nein
4Life Kompass-Set	Ja	Ja	Nein
Vorteile	DIAMOND4LIFE	LEADER4LIFE	VORZUGSKUNDE
Bezahlte Monate bei dieser Rang	sechs Monaten	garantiert, solange 100 LP AutoShip aktiv ist	keine
Power Pool	Regelleistungen	Regelleistungen	keine
Preis	4Life-Produkte zum Großhandelspreis	4Life-Produkte zum Großhandelspreis	4Life-Produkte zum Großhandelspreis
Rapid Rewards	25% zurück auf Erstbestellung von persönlich gesponserten Vertriebspartnern und Vorzugskunden Bestellungen	25% zurück auf Erstbestellung von persönlich gesponserten Vertriebspartnern und Vorzugskunden Bestellungen	keine
Weitere Tools <small>(vorbeholdlich der Verfügbarkeit am jeweiligen Markt)</small>	4Life Office Professional 30 Tage kostenlose Probezeit Erhalten Sie das Summit-Magazin	4Life Office Professional 30 Tage kostenlose Probezeit Erhalten Sie das Summit-Magazin	keine
Passives Einkommen	Provisionen von Downline-Vertriebspartnern including fourth level; infinity bonus	Provisionen für die ersten drei Ebenen der Downline	keine

DIE 4LIFE® GESCHÄFTSPRÄSENTATION

Nach der Geschäftspräsentation können Sie Ihre Interessenten wie folgt kategorisieren:

GRÜN Diese sind bereit, sofort beizutreten. Helfen Sie Ihnen bei der Entscheidung, welche Option am besten passt: Vorzugskunde, Vertriebspartner (Verkauf) oder Geschäftsaufbauer.

Wenn sie als Vertriebspartner oder Geschäftsaufbauer einsteigen möchten, führen Sie immer mit der Diamond4Life-Option. Warum? Bei Diamond4Life-Bewerbern besteht eine dreimal höhere Wahrscheinlichkeit, dass sie von selbst Diamond-Stufe erreichen. Und sie kommen schneller dorthin - 66% schaffen es in drei Monaten.

GELB Das ist die Gruppe, die etwas Interesse zeigt. Doch sie brauchen mehr Informationen, bevor sie sich dazu entschließen können, beizutreten. Gehen Sie an diese Gruppe heran, indem Sie ihnen weitere Tools, entweder zu den Produkten oder zur Geschäftsmöglichkeit geben; auf diese Weise erhalten sie die Informationen, die sie benötigen.

Haken Sie innerhalb von 48 Stunden nach, um das Ausmaß des Interesses festzustellen, und arbeiten Sie weiter auf eine Anmeldung hin. Während dieses Follow-Up-Besuchs sollten Sie zuerst besprechen, was sie gelernt haben, Fragen beantworten, und jegliche Bedenken beseitigen.

Der nächste Schritt ist die Festlegung. Sind sie bereit, sich als Vertriebspartner anzumelden? Wenn die Antwort "Ja"

lautet, besprechen Sie die Anmelde-Optionen. Wenn die Antwort "Nein" lautet, bedanken Sie sich für ihre Zeit, machen Sie sich eine Notiz und kontaktieren Sie sie in einigen Monaten wieder.

ROT Diese Gruppe sagt Ihnen, dass sie nicht interessiert sind, sofort beizutreten. Bedanken Sie sich für ihre Zeit, machen Sie sich eine Notiz und kontaktieren Sie sie in einigen Monaten wieder. Denken Sie daran: "nein" bedeutet "noch nicht".

BEGINNEN SIE MIT DER DUPLIKATION

Ihr Geschäft wird rasch zu wachsen beginnen, wenn Sie das 4Life-Kompass-System mit Ihren Führungskräften duplizieren. Oder, mit anderen Worten, wenn Sie Ihren Führungskräften helfen, dieselben Aktionen durchzuführen, die Sie bislang ebenfalls durchgeführt haben.

Schritt 4 bietet Ihnen weiteres Training zu diesem wichtigen Prinzip. Für jetzt sollten Sie sich vergewissern, dass Sie Folgendes tun:

- Verabreden Sie sich mit Ihrem neuen Geschäftsaufbauer und trainieren Sie ihn mit Schritt 2 innerhalb von 48 Stunden.
- Bitten Sie Ihre Geschäftsaufbauer, Schritt 1 zu wiederholen, bevor Sie sich wieder treffen.

EINWÄNDE BEWÄLTIGEN

Während des gesamten Kundengewinnungsprozesses - von der ersten Einladung zur formalen Präsentation - kann es sein, dass ein Interessent Fragen oder Bedenken hinsichtlich der 4Life-Geschäftsmöglichkeit hat. Einige Menschen verstehen vielleicht nicht, wie Network Marketing funktioniert, und womöglich trauen Sie sich nicht, sich auf 4Life festzulegen.

Keine Panik - und gehen Sie nicht in die Defensive. Stattdessen sollten Sie folgende Richtlinien beachten:

- Die Bedenken verstehen. Stellen Sie Fragen. Vergewissern Sie sich, dass Sie ihre Bedenken verstehen. Fragen Sie weiter, bis Sie sicher sind, dass Sie verstanden haben.
- Einfühlen. Lassen Sie Ihren Interessenten wissen, dass Sie ihn verstehen, weil Sie auch anfangs einige sehr ähnliche Bedenken hatten.
- Die Bedenken beseitigen. Sie können dies auf zweierlei Arten tun:
 1. Erzählen Sie von Ihren persönlichen Erfahrungen. Zeigen Sie ihnen, wie Sie dieselben Bedenken überwunden haben.
 2. Bieten Sie weitere Informationen an, um bestimmte Bedenken zu beseitigen.

DIE FÜHRUNGSKRAFT IN IHNEN

Lassen Sie uns den Erfolg mit dem Besteigen eines hohen Berges vergleichen. Während Sie aufwärts klettern, bemerken Sie, dass es nicht einfach ist und dass Hindernisse und Herausforderungen zu überwinden sind. Wenn der Hang steiler und das Klettern schwieriger wird, sind Sie auch schon näher am Gipfel. Sie sind vielleicht bereit, aufzugeben - aber das ist genau der Moment, an dem Sie vorwärts gehen und weiterkämpfen müssen, bis Sie Ihr Ziel erreichen.

Wenn Sie das erste Mal einen Berg besteigen, kommen Sie vielleicht nicht bis ganz nach oben. Die größten Bergsteiger der Welt erreichen den Gipfel selten beim ersten Anlauf. Sie probieren es oft. Jeder Versuch bringt eine größere Erfahrung mit sich und das Training, das sie brauchen, um schließlich oben anzukommen.

Sie erinnern sich vielleicht an Schritt 2, wo wir über das Prinzip gesprochen haben, dass 20% dessen, was Sie tun, 80% der Ergebnisse bringt. Um erfolgreich zu sein, müssen Sie die essentiellen 20%. 20% erkennen. Darauf müssen Sie Ihre Bemühungen hauptsächlich konzentrieren.

Stellen Sie sich nun einen Bergsteiger vor, der die sieben höchsten Gipfel der Welt erklimmen will. Worauf wird er den größten Teil seiner Energie verwenden?

Er wird sich auf körperliches Training konzentrieren (wie Treppensteigen, Laufen und Gewichtheben). Dennoch wird er auch Dinge tun wie Kartenlesen und Wetterberichte prüfen. Aber den größten Teil seiner Anstrengungen wird er darauf verwenden, sich körperlich in eine Verfassung zu bringen, um den Berg besteigen zu können. Als 4Life-Geschäftsaufbauer sollten Sie den selben Prinzipien folgen.

Sie sollten die meiste Energie für Aktivitäten verwenden, die Ihnen helfen, die besten Geschäftsergebnisse zu erzielen. Diese Aktivitäten können unter anderem sein: Kundengewinnung, Treffen zu Hause, Geschäftspräsentationen, Städtetreffen, Planen von Treffen, Nachfolgetreffen und alles weitere, was Ergebnisse erzielen kann. Natürlich werden Sie auch Bücher zur persönlichen Entwicklung lesen, sich Motivations-CDs anhören, und das Kompass-System studieren.

Wenn Sie diese Aktivitäten konsequent durchführen, werden Sie deren Ergebnisse wesentlich schneller sehen. Ehe Sie es bemerken, schauen Sie auf, und der Gipfel des Berges liegt direkt vor Ihnen.

TUN SIE ES! Halten Sie inne und machen Sie sich eine Liste von Aktivitäten, auf die Sie Ihre Bemühungen hauptsächlich konzentrieren.

STÄRKEN VON BEZIEHUNGEN

Während viele Menschen vielleicht glauben, dass ein Bergsteiger den Berg alleine erklimmt, ist dieser in Wahrheit niemals alleine. Ein Bergsteiger ist immer Teil eines tollen Teams. Jedes Teammitglied steuert seine eigenen Stärken zur Besteigung bei. Wenn der Gipfel erklommen ist, ist dies eine großartige Leistung, erbracht von vielen Menschen. Ihr 4Life-Geschäft ist sehr ähnlich. Sie brauchen immer ein Team. Jede Kunde oder Vertriebspartner in Ihrer Organisation öffnet Ihnen Türen zu weiteren Möglichkeiten, Ihre größten Träume zu verwirklichen. Deshalb ist das Stärken Ihrer Beziehungen zu jenen, die an die 4Life-Geschäftsmöglichkeit glauben, so wichtig.

Ein vereintes Team ist ein starkes Team. Es ist wichtig, dass Sie Ihr Team unterstützen und, wann immer möglich, Ihre ganz eigenen Fähigkeiten einbringen. Wenn Ihr Team Ihnen vertraut und an Sie glaubt, können Sie enger zusammenarbeiten, um Ihre Träume zu verwirklichen. Sie werden verstehen, dass, wenn Sie anderen Menschen helfen, ihre Ziele zu erreichen, Sie auch näher daran sind, Ihre Eigenen zu erreichen.

TUN SIE ES! Halten Sie inne und überlegen Sie, welche Aktivitäten Ihr Team vereinen können. Setzen Sie eine Aktion noch diese Woche in die Tat um.

SCHRITT 3 AUFGABENLISTE

Vergewissern Sie sich, dass Sie bereit sind, zu Schritt 4 Ihres Handbuchs weiter zu gehen. Haken Sie diese Posten ab!

- Sehen Sie sich Ihre in Schritt 2 gesetzten Ziele an
- Üben Sie die Geschäftspräsentation mit Familie, Freunden und Nachbarn
- Vier Einladungen pro Tag
- Vier Geschäftspräsentationen pro Woche
- Nehmen Sie an den wöchentlichen Städtetreffen teil
- Sponsern Sie mindestens einen neuen Geschäftsaufbauer in Ihrer Organisation



SCHRITT 4: FÜHREN

Herzlichen Glückwunsch! Sie haben die ersten drei Schritte Ihres Kompass-Handbuchs durchgearbeitet. Sie kennen Ihren Traum, Sie haben sich Ziele für Ihren Geschäftsaufbau gesetzt, und Sie sind aktiv geworden, um Ihr Geschäft auf Erfolgskurs zu bringen. An dieser Stelle haben Sie vielleicht sogar schon einige Geschäftsaufbauer in Ihre Organisation gesponsert.

Auch wenn Sie nur eine Person zu Ihrer Organisation hinzugefügt haben, so repräsentiert diese eine Person der Anfang einer großen Organisation. Schritt 4 wird Ihnen helfen zu lernen, wie Sie eine große Führungskraft in einer großen Organisation sein können.

NUN STELLEN SIE SICH FOLGENDE FRAGE: WAS IST EINE FÜHRUNGSKRAFT?

Sie können eine Führungskraft definieren als jemand, der alle oder einige der folgenden Eigenschaften hat:

- Starker moralischer Charakter
- eigenmotiviert
- Den Umgang mit Menschen mögen
- positive Energie
- wissbegierig
- kühne Träume
- Selbstvertrauen
- andauernde Vision
- Vortrefflichkeit

- teamorientiert
- nimmt Herausforderungen an

Die Titel Führungskraft ist nichts, was verliehen oder gekauft werden kann. Es ist etwas, das verdient werden muss. Es ist keine Position oder Rang, sondern eine konsequente Lebensauffassung. Das konsequente Handeln einer Führungskraft verhilft ihr selbst zum Erfolg - und denen, die ihr folgen. Mitwirkung schafft Festlegung.

Als Führungskraft Ihrer Organisation sollten Sie dafür sorgen, dass Sie selbst und Ihre Führungskräfte stets über neue Produkte, spezielle Aktionen und mehr informiert sind. Hier eine Liste der Ressourcen, die Sie verwenden können, um immer auf dem aktuellsten Stand über 4Life® zu sein..

- 4Life Office (Online Business-Center)
- eNews
- Telefonkonferenzen
- Web-Seminare
- Wöchentliche Städtetreffen
- Andere Upline-Gruppentreffen
- firmengesponserte Treffen
- Aktuelle und neue Literatur
- *Summit* Magazin
- Internationale Kongresse



FESTIGEN SIE IHR FUNDAMENT

Sie können Ihr Geschäft stärken, indem Sie informiert bleiben und dafür sorgen, dass Sie und Ihre Gruppe sich stets am Geschäft beteiligen. Eine solide Geschäftsgrundlage beinhaltet die folgenden Elemente:

Strukturieren Sie Ihr Geschäft

Die ersten drei Ebenen von Geschäftsaufbauern sind die Grundlage Ihres Geschäfts. Es ist äußerst wichtig, von Anfang an eine starke Grundlage zu schaffen. Somit können Sie die höheren Stufen des Vergütungsplans erreichen. Um dies zu erreichen, wenden Sie die einfache 4x4-Strategie an, die in Schritt 2 erklärt wurde.

- 4 Kontakte pro Tag. Ihre täglichen Kontakte (sprechen Sie mit Leuten im Lebensmittelgeschäft über die 4Life-Geschäftsmöglichkeit oder geben Sie einem Freund oder Nachbarn ein Kundengewinnungs-Tool) bilden die Grundlage für Ihren Geschäftsaufbau.

TUN SIE ES! Lassen Sie sich von jedem Interessenten die Kontaktdaten geben. Follow-Up ist entscheidend!

- 4 Geschäftspräsentationen pro Woche. Sie sollten mindestens vier Geschäftspräsentationen pro Woche abhalten. Ihre täglichen Kontakte und Ihre heiße Liste sind großartige Gelegenheiten, mit der Planung von Präsentationen zu beginnen.

- 4 Kunden pro Geschäftsaufbauer pro Monat. Nicht jede Person, mit der Sie sprechen, ist daran interessiert, ein neues Geschäft aufzubauen. Sie können jedoch damit rechnen, dass viele Leute die 4Life®-Produkte kaufen wollen. Kunden sind sehr wichtig, um in Ihren ersten drei Ebenen ein beträchtliches Volumen aufzubauen.

TUN SIE ES! Sehen Sie sich die Details zu den Qualifikationen in Ihrer Broschüre "Life Rewards-Grundlagen" an. Sie werden feststellen, dass das Volumen über drei Ebenen ein Schlüsselement darstellt, das es Ihnen ermöglicht, auf den Stufen des Life Rewards Plans® voranzukommen und Ihr Einkommen exponentiell zu steigern!

- 4 starke Linien/Geschäftsaufbauer. Zusätzlich zu Ihrem Volumen über drei Ebenen, müssen Sie sicherstellen, dass Sie ein starkes Gruppenvolumen (Group Life Points, oder GLP) und kräftig wachsende Geschäftsaufbauer haben. Sie benötigen mindestens vier starke Geschäftsaufbauer in vier unterschiedlichen Linien - mit weniger können Sie nicht die höheren Ränge des Vergütungsplans erreichen. Und natürlich ist es immer besser mehr als vier Linien zu haben, solange Sie nicht versuchen, zehn Linien zur selben Zeit aufzubauen.

TUN SIE ES! Bauen Sie Ihre vier wichtigsten Geschäftsaufbauer auf. Verwenden Sie einen Großteil Ihrer Energie darauf, Ihren vier wichtigsten Geschäftsaufbauern dabei zu helfen, das Kompass-System zu erlernen. Geben Sie Ihnen das Vertrauen, das System zu erlernen und zu duplizieren.

Bauen Sie starke Beziehungen auf

Denken Sie daran: Beziehungen sind ALLES im Network Marketing. Der Aufbau eines starken, zusammengehörigen Teams sichert nicht nur Ihren eigenen Erfolg, sondern auch den aller anderen. Die folgenden Tipps helfen Ihnen, starke Beziehungen innerhalb Ihrer Gruppe aufzubauen.

- **Führen Sie Ihr Leben nach Prinzipien und Werten.** Beziehen Sie sich oft auf die 4Life Prinzipien und Werte, die Sie in Ihrem Taschen-Leitfaden "Die Führungskraft in Ihnen" finden. Reflektieren Sie Ihr tägliches Handeln und planen Sie Veränderungen, die Sie näher an das prinzipiengesteuerte Leben heranbringen, das Sie führen möchten. Wenn Sie zeigen, dass Sie eine integre Person sind, werden sich Ihnen Andere anschließen wollen.

- **Fördern Sie die Kommunikation zwischen Ihren Führungskräften.** Schaffen Sie Kommunikationskanäle und fördern Sie die Einbindung, indem Sie regelmäßige Gruppentreffen, Telefonkonferenzen oder Freizeitaktivitäten organisieren. Spielen Sie eine aktive Rolle beim Begrüßen neuer Mitglieder in Ihrer Organisation.

TUN SIE ES! Sorgen Sie dafür, dass Sie alle Ihre Geschäftsaufbauer auf mindestens Ihren ersten vier Ebenen kennen.

- **Seien Sie teamfähig.** Mitwirkung schafft Festlegung. Arbeiten Sie mit Ihren Team-Führungskräften. Planen Sie, wie Sie alle zusammenarbeiten können, um Ihre Organisation auf eine höhere Stufe zu bringen. Halten Sie auch Kontakt zu Führungskräften in anderen Organisationen - schließlich sind wir alle Teil der 4Life-Familie!
- **Erkennen Sie Erfolge an.** Gratulieren Sie Ihren Team-Mitgliedern zu ihren kleinen und großen Erfolgen. Seien Sie immer einer der Ersten, der ihnen mitteilt, dass Sie ihre harte Arbeit anerkennen.
- **Seien Sie dankbar.** Wenn Sie einen neuen Rang oder ein neues Ziel erreichen, vergessen Sie NIEMALS, Ihrem Team und Ihrer Upline zu danken. Denken Sie daran: durch sie wurde es Ihnen ermöglicht, Ihre eigenen Ziele zu erreichen.

- **Zurückgeben.** Wenn Sie auch nur einen kleinen Teil dessen, was Sie erhalten haben, zurückgeben, passiert etwas ganz Erstaunliches: Sie sind erbaut und inspiriert, mehr zu tun, mehr zu geben und mehr zu sein.
- **Erbauen Sie Andere.** Achten Sie darauf, in einer Weise zu sprechen, die positiv und konstruktiv ist. Sprechen Sie gut von 4Life, den Produkten, der Firmenleitung, dem Life Rewards Plan®, Ihren Führungskräften, dem Kompass-System, und von jedem, der mit dieser großartigen Firma zu tun hat. Denken Sie daran: Wir sind alle gemeinsam daran beteiligt.

TUN SIE ES! Wenn Sie mit 4Life Erfolg haben, hoffen wir, dass Sie Anderen von Ihrem Erfolg erzählen. Foundation 4Life. Unser humanitärer Zweig engagiert sich in der Welt etwas zu bewirken, besonders im Leben von Kindern. Es gibt so viele Arten, auf die Ihr Team zu unseren Hilfsaktionen beitragen kann - Besuch von lokalen Waisenhäusern, Sammeln von Lebensmitteln und Kleidung für Obdachlosenheime, oder durch eine monatliche Geldspende. Gehen Sie zu www.4life.com, um weitere Möglichkeiten kennen zu lernen, wie Sie etwas zur Foundation 4Life beitragen können.



FÖRDERN SIE DIE TEILNAHME AN DER 4LIFE-AKADEMIE

Denken Sie immer daran: Wissen schafft Selbstvertrauen, und Selbstvertrauen bewirkt Handeln. Sie haben die Grundlagen des Geschäftsaufbaus in Ihrem Kompass-Handbuch gelernt. Aber Ihr Training ist hier noch nicht zu Ende. Es ist wichtig, dass Sie und Ihre Führungskräfte weiterhin die Techniken unseres Fortgeschrittenen-Trainings lernen. Die 4Life-Akademie hilft Ihnen und Ihren Führungskräften bei Ihrem Geschäftsaufbau die nächste professionelle Stufe zu erlangen.

4Life nimmt kontinuierliches Lernen sehr ernst; und zwar glauben wir so sehr daran, dass wir einen Lehrplan erstellt haben, der Ihnen die wichtigsten fortgeschrittenen Prinzipien hinsichtlich der Produkte, des Life Rewards-Plans und des Geschäfts lehrt. Wenn Sie alle notwendigen Kurse abgeschlossen haben, werden Sie mit dem besonderen Titel 4Life Master Builder ausgezeichnet. Überdies erhalten Sie eine besondere Anstecknadel und ein Zertifikat. Mit dieser Auszeichnung haben Sie Zugang zu exklusiven Vorteilen, doch in erster Linie erhalten Sie das notwendige Training, um ein 4Life Professional Networker zu werden.

TUN SIE ES! Weitere Informationen zu den Optionen des Fortgeschrittenen-Trainings erhalten Sie auf www.4life.com oder telefonisch bei Ihrem 4Life-Regionalbüro.

DUPLIZIEREN

Selbst wenn Ihr Geschäft im Moment klein zu sein scheint, es wird der Tag kommen, an dem Ihr Geschäft Tausende von Vertriebspartnern in aller Welt haben wird. Wie kann das möglich sein? Wie können Sie Tausende von Führungskräften in verschiedenen Ländern rund um die Welt trainieren und mit diesen in Verbindung bleiben? Nun, das müssen Sie gar nicht. Das Geheimnis in Ihren Händen nennt sich *The 4Life Compass System*.

Stellen Sie sich ein Auto vor. Ein Auto besteht aus Hunderten von Teilen. Alle diese Teile arbeiten zusammen und funktionieren als ein System. Jedes Mal, wenn Sie den Zündschlüssel herumdrehen, springt der Motor an. Das System arbeitet immer auf die gleiche Weise, egal, wer auf dem Fahrersitz Platz genommen hat. Das gleiche Prinzip trifft auf den Kompass zu. Wenn Sie nun zum ersten Mal ein Auto fahren, brauchen Sie Hilfe von einem erfahrenen Fahrer, und einige Zeit, um das Fahren üben. Aber wenn Sie erst einmal gelernt haben, mit dem Auto umzugehen, können Sie es immer wieder und wieder verwenden. Und Sie können Anderen beibringen, es immer wieder und wieder und wieder zu verwenden. Immer mit denselben Schritten, immer mit demselben Ergebnis.

*Das ist die Kraft eines Systems.
Und das können Sie Ihren
Führungskräften über das 4Life-
Kompass-System beibringen.*



DUPLIZIERUNGS-PRINZIPIEN

Um die im 4Life Kompass-System vorgestellten Prinzipien zu meistern, und um zu gewährleisten, dass Ihre Führungskräfte (und deren Führungskräfte) dieses System leicht duplizieren können, sollten Sie folgende Prinzipien anwenden:

- 1. Lernen Sie es.** Arbeiten Sie eng mit der Führungskraft in Ihrer Upline zusammen. Lassen Sie sich von dieser beibringen, wie man das 4Life-Geschäft unter Anwendung des Kompass-Systems professionell aufbaut.
- 2. Wenden Sie es an.** Nachdem Sie das System in der praktischen Anwendung gesehen haben, ist es an der Zeit für Sie, selbst zu handeln. Die Führungskraft in Ihrer Upline wird Ihr Mentor und Coach sein. Lernen Sie aus Ihren Fehlern und machen Sie weiter.
- 3. Lehren Sie es.** Sie haben die Prinzipien des Kompass-Systems dann wirklich gemeistert, wenn Sie in der Lage sind, anderen beizubringen, wie es anzuwenden ist. Halten Sie Ihren Unterricht einfach und seien Sie ein gutes Vorbild. Führen Sie vor, erklären Sie, trainieren Sie und haken Sie nach, je nach Bedarf.

TUN SIE ES! Denken Sie stets an diese wichtige Wahrheit: Alles wird dupliziert. Ja, alles. Selbst falsche Einstellungen, Praktiken und Techniken. Verpflichten Sie sich, die richtigen Einstellungen, Praktiken und Techniken vorzuführen, dann bleibt Ihre Organisation stark und effektiv.

DIE FÜHRUNGSKRAFT IN IHNEN

Eine gute Führungskraft ist eine proaktive Führungskraft. Proaktiv zu sein geht über ein einfaches Ergreifen der Initiative oder positive Einstellungen hinaus. Eine proaktive Führungskraft zeigt Verantwortung für ihr eigenes Leben, aber sie erkennt auch, dass sie Schritte unternehmen kann, das Leben anderer Menschen zu verbessern. Proaktive Führungskräfte wissen, wie Sie das Beste aus Anderen herausholen können, und Sie finden stets Wege, um Ihrem Team zu helfen und es zu unterstützen.

Schauen wir uns ein Beispiel aus der Natur an, um zu sehen, wie dieses Konzept funktioniert. Im Herbst, wenn die Gänse gen Süden fliegen, um den Winter in einem wärmeren Klima zu verbringen, fliegen sie stets in einer V-Formation. Die Wissenschaft hat herausgefunden, dass die Gänse aus einem ganz bestimmten Grund in dieser Formation fliegen: Wenn ein Vogel seine Flügel bewegt, erzeugt er Auftrieb für den nachfolgenden Vogel. Durch das Fliegen in dieser Formation erzeugt der Schwarm ganze 71% mehr Auftrieb, als wenn jeder Vogel für sich alleine fliegen müsste.

Denken Sie in Bezug auf ein erfolgreiches Teamwork einmal darüber nach. Teams, die eine gemeinsame Richtung und eine gemeinsame Aufgabe teilen, können ihr Ziel schneller erreichen, da sie sowohl für jeden Einzelnen als auch für Gruppe als Ganzes ein größeres Maß an "Auftrieb" erzeugen.

TUN SIE ES! Denken Sie über die gemeinsame Richtung und Aufgabe Ihres Teams nach.

Wenn eine der Gänse aus der Formation herausfällt, spürt sie sofort den Luftwiderstand, den das alleinige Fliegen mit sich bringt und kehrt schnell in die Formation zurück, um den Auftrieb zu nutzen, der vom ganzen Team erzeugt wird. Wenn das Leittier müde wird, wechselt es sich mit einer anderen Gans ab, die die Führung übernimmt.

Es ist wichtig, die Arbeit der Führung aufzuteilen. So wird es tatsächlich einfacher, das Wachstum des gesamten Teams zu entwickeln. Neue Führungskräfte sollten nicht nur Nachfolgende sein - sie sollten auch als Frontmann ihre Erfahrungen machen können.

TUN SIE ES! Machen Sie eine Liste mit Möglichkeiten, wie Sie einem sich abmühenden Team-Mitglied wieder "zum Fliegen" verhelfen können.

Wenn sie lange Strecken fliegen, spornen die Gänse hinten in der Formation durch ihr Rufen die Leitgans an, das Tempo zu halten. Ihr Team kann dasselbe tun, indem man positive und ermutigende Kommentare miteinander austauscht. Stellen Sie sich die Kraft eines Teams vor, das auf eine positive Art und Weise zusammenarbeitet, im Gegensatz zu den negativen Auswirkungen, wenn man hinter dem Rücken eines Anderen negative Dinge über jemanden sagt.

TUN SIE ES! Denken Sie darüber nach, welche positiven Worte Sie Ihren Teammitgliedern sagen können, "um von hinten zu rufen".

Ihren Teammitgliedern sagen können, "um von hinten zu rufen" Und schließlich ist es noch wichtig, zu wissen, dass, wenn eine Gans krank wird oder sich verletzt und dadurch aus der Formation fällt, zwei weitere Gänse mit ihr aus der Formation fallen, um ihr zu helfen und sie zu schützen. Sie bleiben bei der erkrankten Gans, bis sie wieder fliegen kann und kehren erst dann in den Schwarm zurück. Das ist die Art von Team-Unterstützung, die Ihre Organisation entwickeln muss. Es ist von entscheidender Bedeutung, dass Sie sich um die Belange Ihrer Teammitglieder kümmern. Achten Sie aufeinander. Helfen Sie einander Zeigen Sie aufrichtiges Interesse am Wohlergehen Ihres Netzwerks. Zeigen Sie den Mitgliedern Ihres Team, dass es nicht nur um Sie selbst als Einzelperson geht - und dass sich ihr Erfolg vervielfachen kann, wenn sie alle zusammenarbeiten.

TUN SIE ES! Halten Sie inne und denken Sie nach. Wie werden Sie in Ihrer Organisation proaktiv sein? Wie werden Sie Ihr Team unterstützen?

SCHRITT 4 AUFGABENLISTE

- Nehmen Sie am Power Pool teil
- Sorgen Sie dafür, dass Ihre Geschäftsaufbauer am Power Pool teilnehmen
- Bleiben Sie am Ball
- Setzen Sie die 4x4-Strategie in Ihrer Organisation um
- Beziehen Sie sich auf, reflektieren und leben Sie die 4Life-Prinzipien und -Werte
- Befassen Sie sich mit mehreren Materialien zur persönlichen Entwicklung (z.B. Bücher, Audio-CDs, etc.)
- Lernen Sie all Ihre Geschäftsaufbauer zumindest auf Ihren ersten vier Ebenen kennen
- Planen Sie kontinuierlich zusammen mit Ihren wichtigsten Geschäftsaufbauern
- Erkennen Sie Leistungen an
- Bauen Sie andere stets auf
- Engagieren Sie sich in der Foundation 4Life®
- Werden Sie zertifizierter 4Life Master Builder
- Sorgen Sie dafür, dass auch Ihre wichtigsten Führungskräfte zertifiziert werden
- Duplizieren Sie das 4Life-Kompass-System innerhalb Ihrer Organisation
- Qualifizieren Sie sich als Diamond





4Life®

TOGETHER, BUILDING PEOPLE™



v091410 GER Artikel# 190990878 ©2010 4Life Research™, LLC. Alle Rechte vorbehalten.
Nur für den Einsatz in Europa.