

# Effektive Dreiergespräche

Dreiergespräche sind eine wertvolle Möglichkeit, die Bemühungen Ihrer neueren Builder zu unterstützen, während sie Kontakt zu ihren potenziellen Kundinnen und Kunden und Buildern knüpfen. Im Rahmen dieser Calls können Sie beispielhafte Gespräche für Ihre neuen Builder vorführen und die Glaubwürdigkeit für Interessent\*innen erhöhen. Die folgenden drei Szenarien können für Dreiergespräche geeignet sein.

## LIFESTYLE- & GESCHÄFTSÜBERSICHTEN

Wenn neue Builder lernen, ihre ersten Übersichten durchzuführen, kann es beruhigend für sie sein, in den ersten Sitzungen von Ihnen unterstützt zu werden. Stellen Sie sicher, dass Ihre neuen Builder und die Interessent\*innen oder Neueingeschriebenen vor dem Call die benötigten Materialien haben.

## ERFOLGS-CHECK-INS & MENTORING

Wenn Builder in Ihrem Team Herausforderungen in ihrem persönlichen oder geschäftlichen Leben durchmachen, kann es hilfreich sein, wenn Sie zusätzliche Unterstützung in einem Dreiergespräch anbieten. Wenn zwischen Ihnen und Ihren unterstützten Buildern mehrere Ebenen liegen, holen Sie nach Möglichkeit die dazwischenliegenden Builder/Leader in den Call.

## ANWERBEN VON POTENZIELLEN BUILDERN

Nachstehend finden Sie eine Call-Übersicht, auf die Sie und Ihr Team sich bei der Vorbereitung von Dreiergespräche zum Anwerben potenzieller Builder beziehen können.

### Tipps:

#### TIPPS FÜR EFFEKTIVE DREIERGESPRÄCHE

- Sie, Ihr Builder und deren Interessent\*in nehmen gemeinsam an dem Call teil.
- Machen Sie sich im Vorfeld mit der Durchführung von Dreiergespräche mit Ihrem eigenen Telefon oder einem Service wie freeconferencecall.com oder Zoom vertraut.
- Senden Sie den Teilnehmenden vorab die Einwahlnummer oder den Link zum Meeting zu.
- Die Interessent\*innen müssen Vertrauen in Sie und Ihren Builder gewinnen. Langfristig ist Ihr Builder ihr größter Unterstützer.
- Denken Sie daran: Auch wenn es wichtig ist, Ergebnisse zu erzielen, müssen Sie Ihren Buildern die Möglichkeit geben, durch die Teilnahme zu lernen, um kompetenter und fähiger zu werden.
- Stellen Sie Fragen, um die Bedürfnisse und Hoffnungen der Interessent\*innen zu verstehen.
- Seien Sie nahbar, authentisch und mitunter sogar verletzlich, damit Sie, Ihre Erfahrung und damit auch Ihre Führungsrolle nachvollziehbar und vertrauenswürdig sind.

### 1 Vorbereitung/Einführung

- Lassen Sie die Interessierten vor dem Call Einzelgesprächvideos über dōTERRA ansehen (z. B. dōTERRA Europe Ursprünge, Cō-Impact Sourcing™, dōTERRA Healing Hands Foundation™, Vergütungsplan und LRP), damit ihnen stärker bewusst ist, worum es bei dōTERRA geht.
- Zu Beginn des Calls stellt Ihr Builder Sie vor, um Ihre Glaubwürdigkeit zu erwecken. Nachdem sie\*er Sie zum Call hinzugefügt hat, tritt sie\*er in den Hintergrund und Sie führen den Call an. Binden Sie den Builder wann immer möglich in den Call ein. Unterstützen Sie sie\*ihn.

### 2 Stellen Sie Erkundungsfragen.

- *Erzählen Sie mir von sich ...*
- *Wie lange sind/haben Sie schon ...?*

### 3 Stellen Sie Fragen zu Bedürfnissen/Schmerzpunkten

- *Welche finanziellen Ziele wollen Sie erreichen?*
- *Gibt es etwas, das Sie an Ihrer Lebenssituation ändern möchten?*
- *Gibt es etwas, das Ihnen Ihr Job derzeit nicht geben kann? Wie wirkt sich das auf Ihre Bedürfnisse aus?*

### 4 Stellen Sie Fragen zu Lösungen/Vorteilen

- *Welche Vorteile sehen Sie in ...?*
- *Wenn Sie Ihren Zauberstab schwingen und die dōTERRA-Geschäftsgelegenheit so zaubern könnten, wie Sie es sich für Ihr Leben vorstellen, wie würde das aussehen?*

### 5 Finden Sie heraus, wie Sie sie unterstützen können

- *Möchten Sie Ihr Einkommen ergänzen oder ersetzen?*
- *Was bedeutet das für Sie im Hinblick auf ein potenzielles monatliches Einkommen?*
- *Bis wann möchten Sie dieses Einkommensziel erreichen (\_\_\_ Monate oder \_\_\_ Jahre?)*
- *Gibt es noch etwas, das Sie wissen müssen oder wollen, um mit dem Aufbau Ihres dōTERRA-Geschäfts zu beginnen?*

### 6 Call-to-Action

- *Lassen Sie uns unseren nächsten Call planen, bei dem wir Ihren spezifischen Geschäftsplan besprechen und einen 30-, 60- und 90-Tage-Aktionsplan umreißen. Ich habe das nächste Mal Zeit am ... (mehrere Termine anbieten). Welcher Termin passt Ihnen am besten?*
- Drücken Sie Dankbarkeit für den Call aus.
- Beweisen Sie Ihre Fähigkeit zum Zuhören, indem Sie ein zu Beginn des Gesprächs genanntes Detail aufgreifen.

- Drücken Sie Ihre Zuversicht aus, dass sie sich das Leben aufbauen können, das sie sich wünschen.

### 7 Unterstützen Sie Ihren Builder

- Unterstützen Sie Ihren Builder und verlassen Sie den Call anschließend. Ihr Builder kann den Call zu Ende bringen.

