

# Checkliste für neue Builder

Name: \_\_\_\_\_

Ihr, Warum?: \_\_\_\_\_

Stärken: \_\_\_\_\_

Unterstützungsschwerpunkt/Benötigte Anreize: \_\_\_\_\_

- Führen Sie mithilfe des Empowered Success *Build* Guide (Seite 11) eine Geschäftsübersicht durch und helfen Sie ihnen, eine namentliche Liste derjenigen zu erstellen, deren Leben sie ändern möchten.
- Fügen Sie Ihre neuen Builder zur E-Mail-Liste Ihres Teams und allen passenden Team-Seiten in den sozialen Medien hinzu.
- Laden Sie Ihre neuen Builder zu entsprechenden Team-Calls und Schulungen ein.
- Stellen Sie den Empowered Success *Launch* Guide bereit und helfen Sie Ihren neuen Buildern, wichtige Handlungsschritte zu planen.

## VORBEREITEN (PREPARE)

- Ermutigen Sie Ihre neuen Builder, sich ein 90-Tage-Ziel zu setzen.
- Bitten Sie die Builder, 3 Öle-Abende oder 15 Einzelgespräche abzuhalten (oder eine Kombination aus beidem).
- Bringen Sie Ihren neuen Buildern bei, wie sie die Namensliste optimieren und den Success Tracker im *Launch* Guide auf Seite 7 nutzen können.

## EINLADEN (INVITE)

- Bringen Sie neuen Buildern Folgendes bei:
  - Authentisch und aufrichtig mit Menschen in Kontakt treten
  - Menschen zu Öle-Abenden oder Einzelgesprächen einladen, um mehr zu erfahren
  - Übungsgespräche im *Launch* Guide auf Seite 8–9
- Planen Sie ggf. ein Dreiergespräch mit einem Upline-Leader.

## PRÄSENTIEREN (PRESENT)

- Lesen Sie den Empowered Success *Share* Guide, damit Ihre neuen Builder sich beim Abhalten ihres ersten Öle-Abends sicher fühlen.
- Bilden Sie Ihre neuen Builder darin aus, überzeugende Präsentationen zu halten, indem Sie ihnen zeigen, wie es geht.
- Erlauben Sie ihnen, bei jedem folgenden Öle-Abend mehr Verantwortung zu übernehmen, bis sie sich bereit fühlen, selbstständig zu präsentieren.

## EINSCHREIBEN (ENROL)

- Helfen Sie Ihren Buildern bei der Einschreibung von Kundinnen und Kunden bei ihrem ersten Öle-Abend.
- Sehen Sie sich die Tipps zur Einschreibung und zur Zerstreung von Einwänden im *Launch* Guide (Seite 11) an.

## UNTERSTÜTZUNG (SUPPORT)

- Helfen Sie ihnen, ihre erste Lifestyle-Übersicht abzuhalten.
- Helfen Sie ihnen, ihre erste Geschäftsübersicht abzuhalten.
- Helfen Sie Ihren neuen Buildern, deren neuen Builder einzusetzen.
- Stellen Sie ihnen den *Train* Guide vor, sobald sie den Rang Elite erreicht haben.
- Stellen Sie ihnen den *Sales* Guide vor, um ihr Selbstvertrauen im Verkauf zu fördern.