

ERSTE SCHRITTE ZUM WIN-FOREVER DIAMOND MANAGER



WIN
Wealth in Network Marketing

INHALT

03

FASZINATION WIN-FOREVER-NETWORK

WARUM WIN-FOREVER & DEINE ZIELE

08

DEIN KONTAKTMEMORY

WEN KENNST DU - WER KENNT DICH

14

DEINE ZEITPLANUNG

DEIN START BEI WIN & FOREVER

17

DEIN ERFOLGSFAKTOR

DER FOREVER MARKETINGPLAN

19

DEINE SCHRITTE ZUM DIAMOND MANAGER

DEINE CHANCE - DEIN STATUS

31

DAS SYSTEM FÜR DEINEN ERFOLG

DAS EINZIGARTIGE WIN-SYSTEM

38

BEGEISTERTE GESPRÄCHE

DEINE KONTAKTGESPRÄCHE

45

DEINE AKTIVITÄTENPLANUNG

FÜR DEN START



WIN

BEI FOREVER BIETEN WIR DEN BESTEN
MARKETINGPLAN INNERHALB DER BRANCHE.
DIESER BELOHNT DICH FÜR DIE HARTE ARBEIT
UND BIETET DIR DIE CHANCE, EIN EIGENES
GESCHÄFT AUFZUBAUEN UND ZU FÜHREN. ALS
UNTERNEHMER IST ES SEHR WICHTIG, DASS
DU WEISST, WAS DU IN DEINEM

EIGENEN FOREVER-GESCHÄFT
ERREICHEN WILLST. SEI EHRGEIZIG BEI
DEINER ZIELSETZUNG. VERGISS
NICHT DEN SATZ:

„SCHIESSE NACH DEM MOND, UND
WENN DU IHN VERFEHLST, WIRST DU
TROTZDEM UNTER DEN STERNEN SEIN.“



REX MAUGHAN

Founder, Chairman of the Board
Forever Living Products

FASZINATION WIN-NETWORK

Herzlich willkommen zum Start in deiner Karriere bei WIN-Forever. Diese Unterlage dokumentiert einen 1.000-fach erfolgreich gegangenen Weg. Investiere Zeit in dich, halte dich an die Inhalte der Unterlage und nutze die jederzeitige Unterstützung deines Sponsors, deiner Upline und deiner Forever Niederlassung.



Dein Einstieg zum persönlichen Aufstieg:
ein Beruf so individuell wie DU selbst.

WAS IST FÜR DICH WICHTIG?

Bitte von 1-6 durchnummerieren:

- SINNSTIFTENDE TÄTIGKEIT
- FLEXIBLES ARBEITEN
- SELBSTSTÄNDIGES ARBEITEN
- TEAMARBEIT
- RISIKOLOSES TESTEN
- LEISTUNG LOHNT SICH

WAS IST DIR DABEI BESONDERS WICHTIG?

DARUM WIN-FOREVER

Bedenke einmal, was du kurzfristig – sagen wir innerhalb von sechs Monaten – erreichen willst. Schau dann auf zwölf Monate und langfristig auf die nächsten drei bis fünf Jahre.

Wie würdest du zum Beispiel 2.000 € ausgeben?
Oder: Was würdest du tun, wenn du mehr Zeit hättest?

NAME		
FOREVER ID		
NAME SPONSOR		
KONTAKTINFO SPONSOR		
KONTAKTINFO UPLINE MANAGER		
KONTAKTINFO DIAMOND MANAGER		



Denke ernsthaft darüber nach, wofür du bereit bist konstant zu arbeiten!

NOTIZEN

WAS SIND DEINE WÜNSCHE, ZIELE & TRÄUME

Nimm dir nun bitte Zeit und erarbeite deine wichtigsten Ziele, den Zeitpunkt, wann du diese erreichen willst und welche finanzielle Ausstattung du dazu benötigst.



Was willst du lernen, wo willst du dich weiterbilden und weiterentwickeln?



Welche Berufs-, Karriere und Einkommensziele sind dir wichtig?
Welche Rücklagen willst du dir aufbauen?



Welche/s Auto/Marke mit welcher Ausstattung willst du fahren?



Wie stellst du dir deine Immobilie/Wohnung/Einrichtung vor?



Wohin willst du reisen? Welche Events sind für dich wichtig?



Welche Hobbys willst du dir leisten?



Welche sozialen Projekte willst du unterstützen?

HEUTE IN

.....
Jahren

ALLE MENSCHEN HABEN DREI LEBENSZIELE

Diese grundsätzlichen Ziele eines jeden Menschen bringen dir unfassbare Kontaktpotenziale. Denn das Erkennen der Marktchancen und die Nutzung der daraus entstehenden Kontaktpotenziale für Kunden sind die zentralen Elemente für den Erfolg eines FBO's.



EIN BERUFSZIEL

Was möchte ich in meinem Leben beruflich erreichen, um ein erfülltes Leben zu haben?



EIN GESUNDHEITZIEL

Wie bleibe ich gesund und fit für meinen Alltag und für die besten Jahre?



EIN FINANZIELLES ZIEL

Ein finanzielles Ziel – wie kann ich mein Einkommen aufbauen, erhalten und sichern?

KAUFENTSCHEIDUNGEN

Trifft ein Mensch nur, wenn er
die Nutzungsgründe selbst erkennt.



STATUS

(alles, was seinen Status sichert oder verbessert, kauft ein Mensch)

SPAREN

(alles, was man einsparen kann, kauft ein Mensch)

SICHERHEIT

(alles, was die Sicherheit eines Menschen erhöht, kauft ein Mensch)

VERTRAUEN

(alles, was in einem Menschen Vertrauen auslöst, kauft er gern)

BEQUEMLICHKEIT

(alles, was sein Leben erleichtert, kauft ein Mensch)

KONTAKTMEMORY

Wen kennst du? Wer kennt dich?

Familie – Geschwister	<input type="radio"/>
Wie viele Freunde hast du?	<input type="radio"/>
Wie viele Bekannte/Freunde kennst du über den/die Lebenspartner/-in?	<input type="radio"/>
Wie viele Verwandte hast du?	<input type="radio"/>
Wie viele Arbeitskollegen hast du – heute und von deinem früheren Arbeitsplatz?	<input type="radio"/>
Wie viele Nachbarn kennst du?	<input type="radio"/>
Wie viele Bekannte aus Vereinen, Hobby, Sport hast du?	<input type="radio"/>
Wie viele Menschen kennst du über Social Media (Facebook, XING, usw.)?	<input type="radio"/>
Wie viele Eltern kennst du durch deine Kinder/Patenkinder?	<input type="radio"/>
Wie viele Menschen kennst du durch Urlaub, Bundeswehr, Kur, Geschwister usw.?	<input type="radio"/>
Wie viele Berater aus dem Vertrieb/Verkauf kennst du?	<input type="radio"/>
Sonstige Personen/Kontakte?	<input type="radio"/>
Wie viele Selbstständige kennst du – z.B. Ärzte, Lieferanten, Tankstellenpächter, Kunden, Steuerberater, Rechtsanwälte usw.?	<input type="radio"/>

Zusammen kenne ich so viele Personen:

Meine weiteren Ideen für das Startpotenzial (z.B. Vereine, Schule, etc.):

WEN KENNST DU IN..



DEUTSCHLAND
ÖSTERREICH
SCHWEIZ
EUROPA
ASIEN
AFRIKA
AMERIKA

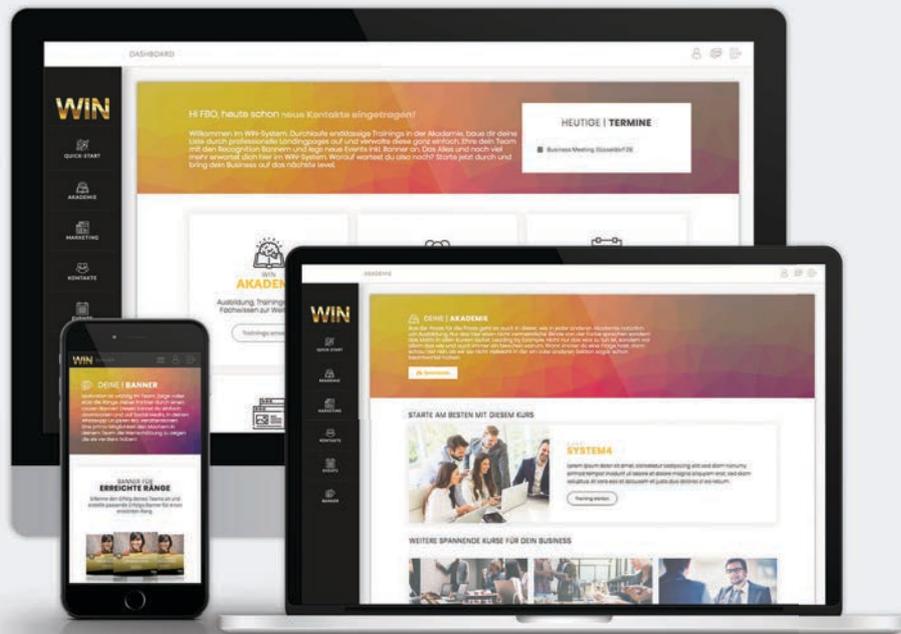
ANDERE..

WEITERE KONTAKTMÖGLICHKEITEN

- Aerobic
- Akupunktur
- Antiquitäten
- Apotheke
- Architektur
- Armee
- Aromatherapie
- Arzt
- Ausstellungen
- Autor
- Autovermietung
- Autowerkstatt
- Babysitter
- Bäckerei
- Bank
- Bar
- Bau
- Bauer
- Beerdigung
- Berater
- Biologe
- Bootsbauer
- Börsenmakler
- Bücherei
- Buchhalter
- Catering
- Chirurg
- Coach
- Dekorateur
- Designer
- Dessous
- Druckerei
- Ehrenamt
- Elektriker
- Ernährungsberater
- Erziehung
- Fabrik
- Fahrlehrer
- Fallschirmspringen
- Fensterputzer
- Feuerwehr
- Finanzen
- Fitness
- Florist
- Flugpersonal
- Freizeit
- Friseur
- Fußpflege
- Fußreflexzonen-
massage
- Gärtner
- Geologe
- Gesetz
- Gesundheitspflege
- Gleitschirmfliegen
- Golf
- Gutachter
- Hausfrau
- Hausmeister
- Heiratsplaner
- Hotel
- Immobilienmakler
- Ingenieur
- Internet
- Journalist
- Kampfsport
- Karate
- Kieferorthopäde
- Kindergarten
- Klempner
- Krankenhaus
- Krankenschwester
- Kräuterspezialist
- Künstler
- Kurier
- Labor
- Golf
- Landschafts-
gestaltung
- Landwirtschaft
- Lebensmittelladen
- Lehrer
- Lektor
- Make-up
- Management
- Marketing
- Massage
- Metzger
- Möbel
- Mode
- Notar
- Oper
- Optiker
- Osteopathie
- Personal
- Physiotherapie
- Politik
- Polizei
- Polstermöbel
- Post
- Professor
- Qualitätskontrolle
- Radiologie
- Recycling
- Registrierung
- Reinigungsfirma
- Reisebüro
- Reitlehrer
- Rekrutierung
- Reporter
- Restaurant
- Rezeptionist
- Schmuck
- Schneider
- Schnellimbiss
- Schönheitssalon
- Schreiben
- Schweißer
- Sekretariat
- Sicherheit
- Skilehrer
- Sozialarbeiter
- Sprachen
- Steuer
- Student
- Supermarkt
- Taxifahrer
- Technologie
- Telekommunikation
- Textilreinigung
- Theater
- Therapeut
- Tierarzt
- Tourismus
- Transport
- Übersetzer
- Universität
- Unterhaltung
- Verkauf
- Versandhandel
- Versicherung
- Versicherungsmakler
- Wäsche
- Wasserski
- Werbung
- Wochenmarkt
- Yacht
- Yoga
- Zahnarzt
- Zimmermann

In deinem SYSTEM4WIN-System gibt es auch ein Kontaktmemory mit über 500 Fragen.

SYSTEM4WIN



DIE WIN-FOREVER CHANCE TÄGLICH MIT ANDEREN TEILEN.

WER SIND DIE ERSTEN LEUTE, DENEN DU VON WIN-FOREVER ERZÄHLEN WILLST?
TRAGE ALLE DEINE KONTAKTE EIN UND SIE WERDEN DORT
VOLL AUTOMATISIERT PROFESSIONELL BEARBEITET. (INKL. FOLLOW-UP-SYSTEM)

LEADVERWALTUNG

Denk immer daran: Jemand, von dem du es am wenigsten erwartest, dass er
deinem Team beitrifft, könnte dein nächster Manager werden.

DEINE ZEITPLANUNG

Welches Zeitkonto steht für deinen Start zur Verfügung?

ab

Montag	Dienstag	Mittwoch	Donnerstag	Freitag	Samstag	Sonntag
8	8	8	8	8	8	8
9	9	9	9	9	9	9
10	10	10	10	10	10	10
11	11	11	11	11	11	11
12	12	12	12	12	12	12
13	13	13	13	13	13	13
14	14	14	14	14	14	14
15	15	15	15	15	15	15
16	16	16	16	16	16	16
17	17	17	17	17	17	17
18	18	18	18	18	18	18
19	19	19	19	19	19	19
20	20	20	20	20	20	20
21	21	21	21	21	21	21
22	22	22	22	22	22	22

Wie viele Stunden Zeit möchtest du jede Woche in der Testphase für dich investieren?

Std.

ZUKUNFT AUFBAUEN

In den nächsten 6 Wochen will ich Folgendes erreichen (in 6-Wochengespräche übertragen):

Kontaktgespräche

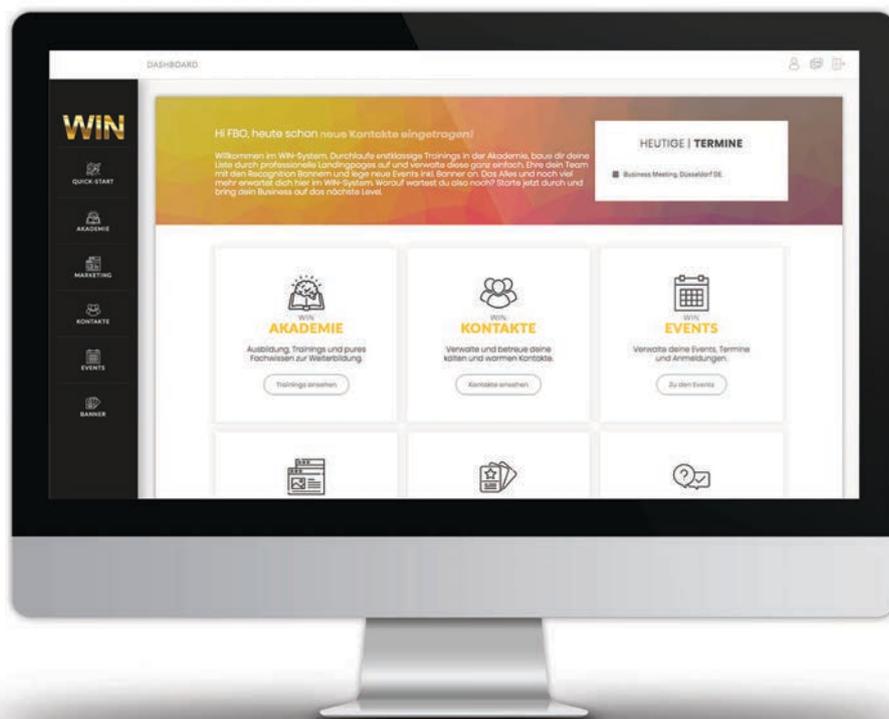
GP oder PP Teilnehmer

Empfehlungen

DEIN START MIT WIN

DU FINDEST DIE BESTELLFORMULARE
FÜR DAS 2CC STARTPAKET IM
SYSTEM4WIN-DOWNLOADBEREICH.

DEIN 2CC STARTPAKET
JETZT DOWNLOADEN



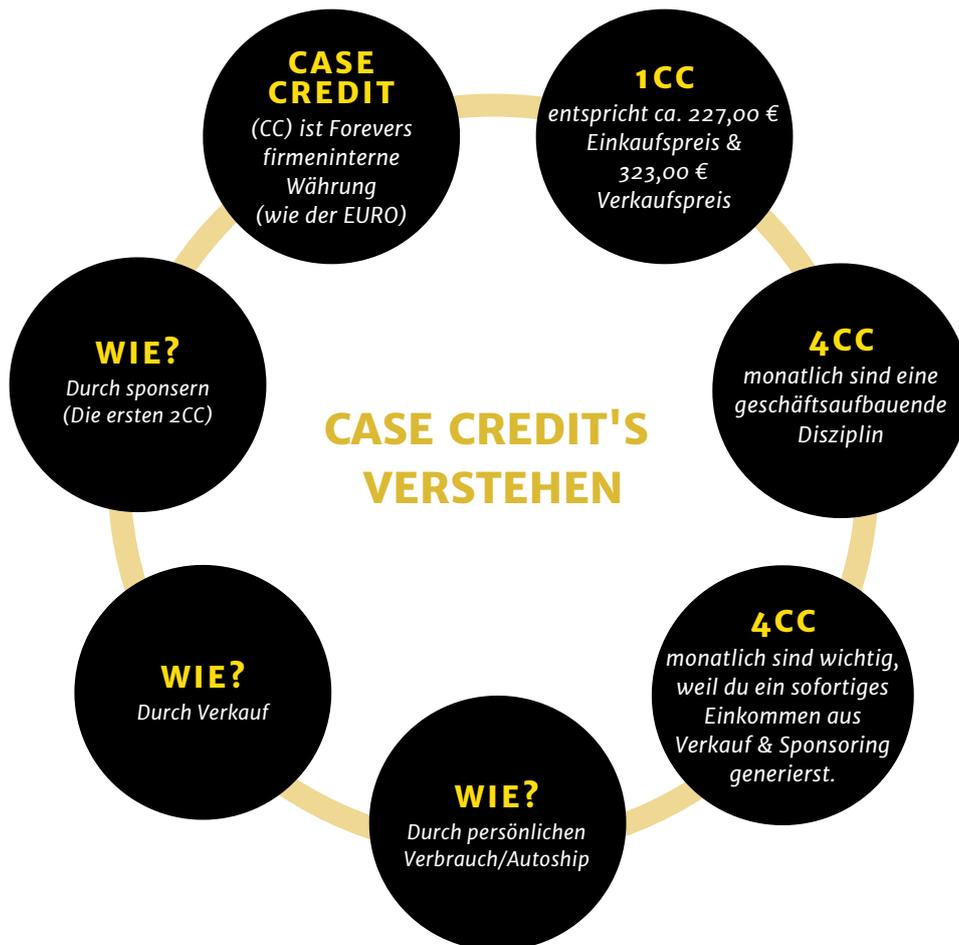
DEIN ERFOLGSFAKTOR

CASE CREDIT'S VERSTEHEN



**MINDESTENS
2 NEUE
PRO WOCHE**

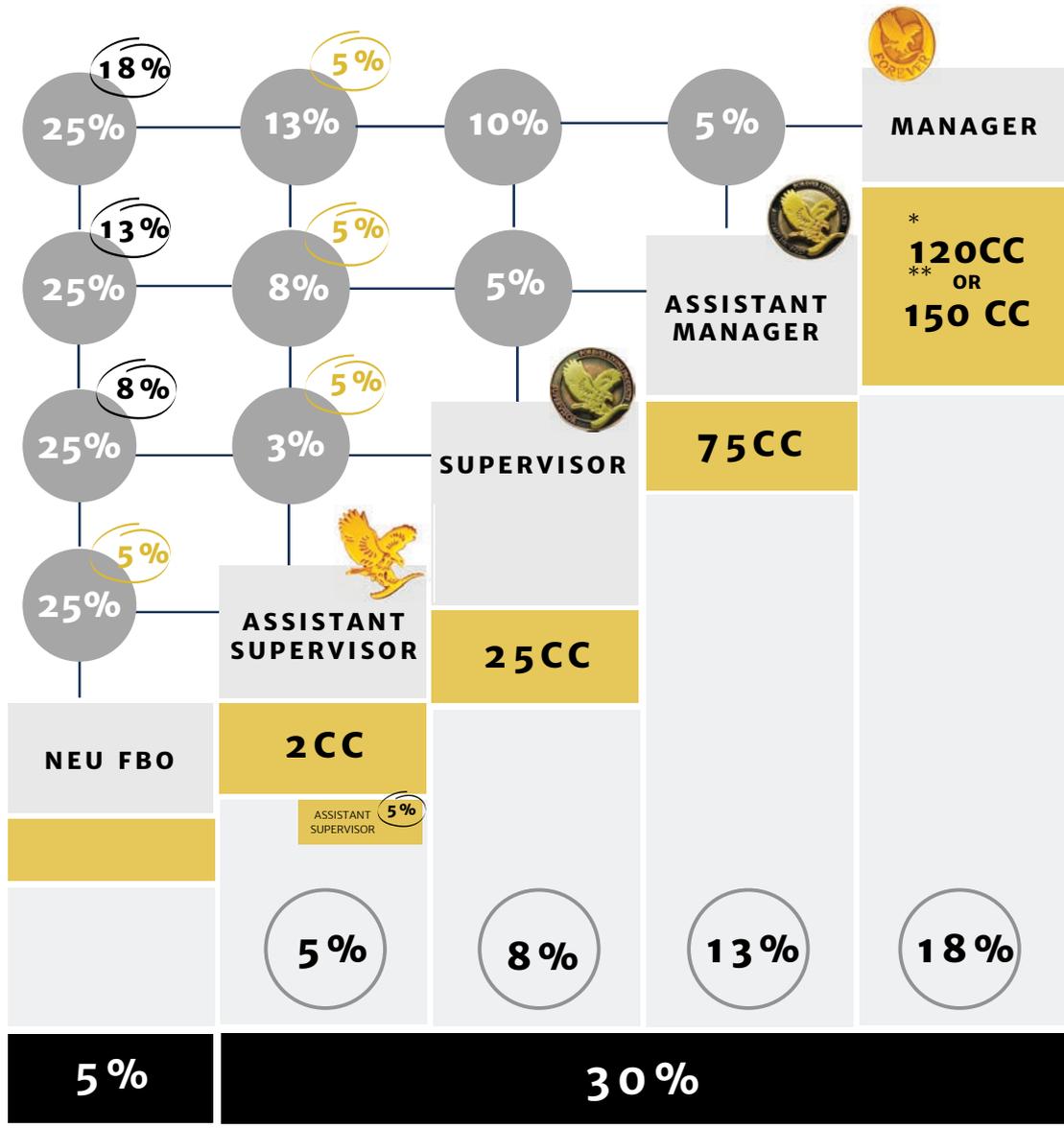
Deine persönlichen Verkäufe und dein Umsatz im Team werden in "Case Credits" (CC) angerechnet. Diese ermöglichen dir, die nächsten Stufen im Marketingplan zu erreichen. Mache es dir zu deinem Ziel, jeden Monat 4CC umzusetzen und bringe deinem Team bei, das Gleiche zu tun.



DEINE CHANCE

DER FOREVER MARKETINGPLAN

**MINDESTENS
2 NEUE
PRO WOCHE**



DEINE CHANCE

DEIN STATUS

ASSISTANT SUPERVISOR (2CC ÜBER 2 MONATE. DU ERHÄLTST: 30 % RABATT AUF PERSÖNLICHE EINKÄUFE)

30 % Marge auf Ihren persönlichen Konsum und Verkauf
+ 25 % Provision auf persönliche Einkäufe und Verkäufe Ihrer neuen FBOs
+ Wenn Sie aktiv sind: 5 % Provision auf Ihre eigenen Einkäufe, die Verkäufe Ihrer neuen FBOs und Ihrer nicht aktiven Assistant Supervisors

ERREICHT BIS:



Neu-FBO-Provision
pro verkauften 2CC
= ca. 168€*

SUPERVISOR (25CC ÜBER 2 MONATE. DU ERHÄLTST: 38 % RABATT AUF PERSÖNLICHE EINKÄUFE)

Du erreichst 4CC und zeigst z.B. 3 anderen, wie sie dasselbe machen.
38% Marge auf deinen persönlichen Verbrauch und deine persönlichen Verkäufe
+ 33% Provision auf persönliche Einkäufe und persönliche Verkäufe deiner Neu-FBOs
+ wenn du aktiv bist: 3% Teamprovision
+ wenn du aktiv bist: 5 % Provision auf die persönlichen Einkäufe deiner nicht aktiven Assistant Supervisors und deren Neu-FBOs

ERREICHT BIS:



Neu-FBO-Provision
pro verkauften 2CC
= 184€*

ASSISTANT MANAGER (75CC ÜBER 2 MONATE. DU ERHÄLTST: 43% RABATT AUF PERSÖNLICHE EINKÄUFE)

Du erreichst 4CC und zeigst z.B. 9 anderen, wie sie dasselbe machen.
43% Marge auf deinen persönlichen Verbrauch und deine persönlichen Verkäufe
+ 38% Provision auf persönliche Einkäufe und persönliche Verkäufe deiner Neu-FBOs
+ wenn du aktiv bist: 5-8% Teamprovision
+ wenn du aktiv bist: 5 % Provision auf die persönlichen Einkäufe deiner nicht aktiven Assistant Supervisors und deren Neu-FBOs

ERREICHT BIS:



Neu-FBO-Provision
pro verkauften 2CC
= 212,80€*

MANAGER (120CC ÜBER 2 MONATE / 150 CC ÜBER 4 MONATE. DU ERHÄLTST: 48 % RABATT AUF PERSÖNLICHE EINKÄUFE)

Du erreichst 4CC und zeigst z.B. 14 anderen, wie sie dasselbe machen.
48% Marge auf deinen persönlichen Verbrauch und deine persönlichen Verkäufe
+ 43% Provision auf persönliche Einkäufe und persönliche Verkäufe deiner Neu-FBOs
+ wenn du aktiv bist: 5-13% Teamprovision
+ wenn du aktiv bist: 5 % Provision auf die persönlichen Einkäufe deiner nicht aktiven Assistant Supervisors und deren Neu-FBOs

ERREICHT BIS:



Neu-FBO-Provision
pro verkauften 2CC
= 240,80€*

SETZE DIR JETZT DEINE EINKOMMENSZIELE UND VERFOLGE SIE KONSEQUENT



SUPERVISOR

Gesamt 25CC in zwei aufeinander folgenden Monaten
(ab 4.800€/Jahr)

Erreicht bis: _____



ASSISTANT MANAGER

Gesamt 75CC in zwei aufeinander folgenden Monaten
(ab 8.400€/Jahr)

Erreicht bis: _____



MANAGER

Gesamt 120CC in zwei aufeinander folgenden Monaten
(ab 18.000€/Jahr)

Erreicht bis: _____

ERSTE SCHRITTE ZUM DIAMOND MANAGER

WEN KENNST DU?

- der eine tolle Einstellung hat!
- der offen ist!
- der mehr Geld/Zeit möchte!
- der mehr Sicherheit/Flexibilität möchte!
- der ein risikofreies Geschäft möchte!
- mit dem du gerne arbeiten möchtest!



7 x 4cc Einsteiger



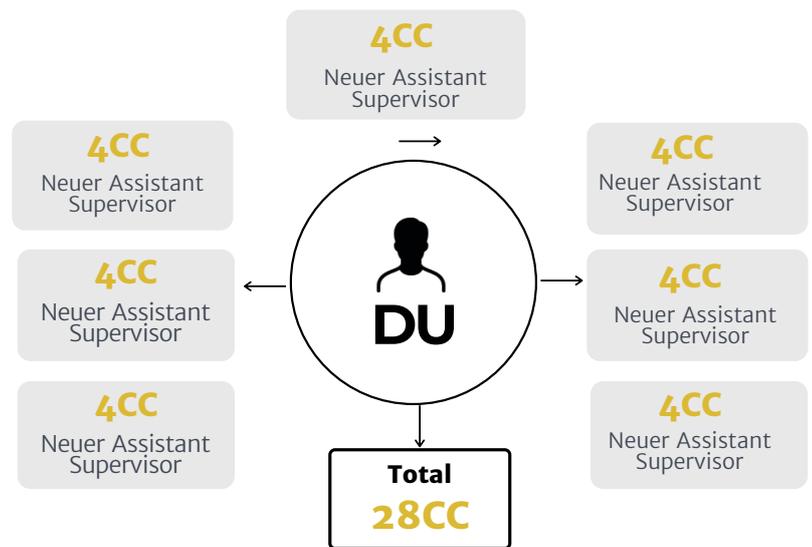
5 x Supervisor = 125 CC = Manager



In der Regel wird einer von 5 Supervisoren auch Manager



1 Manager = Grundlage für globale Incentives



ZIELE SETZEN



MEIN ZIEL WERDE ICH
ERREICHEN BIS..

WARUM DIAMOND MANAGER?

- Freiheit
- Zeit
- Leistung
- Entwicklung
- anderen helfen
- Geld
- Eigener Chef
- Reisen
- Forever2Drive
- Anerkennung
- Zufriedenheit
- Persönlicher Erfolg
- Chairman's Bonus
- Global Rally
- Eagle Manager

EAGLE MANAGER

Die "Eagle Manager" repräsentieren unsere "Forever Business Owner" (FBO), die selbst mit Leib und Seele dabei sind, ihr Geschäft aufzubauen, und anderen helfen, das Gleiche zu tun. "Eagle Manager" haben einen höheren Bonusscheck, entwickeln größere Teams und haben ein höheres Einkommen. Zudem erhalten die "Eagle Manager" jedes Jahr eine Einladung zum "Eagle Manager's Retreat".

Wenn du dich für die Eagle Manager Reise qualifizierst, dann darfst du eine Begleitperson deiner Wahl mitnehmen.



SO QUALIFIZIERST DU DICH

- ✓ ERREICHE JEDEN MONAT DEN AKTIVSTATUS (4CC UND DEN LEADERSHIP-BONUS)
- ✓ ERREICHE INSGESAMT MINDESTENS 720CC MIT MINDESTENS 100 CC AUS NEU GESPONSERTEN LINIEN.
- ✓ UNTERSTÜTZE MINDESTENS ZWEI NEU GESPONSERTE FBO'S DABEI, DEN STATUS "SUPERVISOR" ZU ERREICHEN.
- ✓ QUALIFIKATIONSZEITRAUM:
1. MAI – 30. APRIL

67% DER EAGLE MANAGER ERREICHEN DANACH AUCH DEN CHAIRMAN'S BONUS.

ZIEL ERREICHEN BIS:

FOREVER²DRIVE



Egal ob dein Wunschwagen ein Statussymbol oder ein Familienauto ist, starte in dein nächstes Abenteuer mit dem Incentive "Forever2Drive".

Mit diesem Incentive kannst du Geld für dein Traumauto, ein Boot, ein Motorrad oder für die Erfüllung eines anderen Traums verdienen!

Um sich für das Incentive "Forever2Drive" zu qualifizieren, musst du als "Forever Business Owner" in drei aufeinanderfolgenden Monaten eine bestimmte Anzahl an "Case Credits" erreichen.

SO QUALIFIZIERST DU DICH

Qualifikationszeitraum: Drei aufeinanderfolgende Monate

MONAT	LEVEL 1 / CC	LEVEL 2 / CC	LEVEL 3 / CC
1	50	75	100
2	100	150	200
3	150	225	300
TOTAL	€400/CHF600	€600/CHF900	€800/CHF1200

Der Betrag wird über einen maximalen Zeitraum von 36 Monaten ausgezahlt.

Level 1: 4.800 €/Jahr - 14.400 €/3 Jahre

Level 2: 7.200 €/Jahr - 21.600 €/3 Jahre

Level 3: 9.600€/Jahr - 28.800€/3 Jahre

ZIEL ERREICHEN BIS:

Du siehst, je mehr "Case Credits" du erreichst, desto höher ist dein Level und der damit verdiente "Forever2Drive"- Bonus!

DEIN AUTOSHIP

ALLES WIRD MÖGLICH MIT NUR 4CC!

EIGENVERBRAUCH

Forever hat mit diesem Autoship Programm eine völlige Alleinstellung in der Branche. Es bietet dir alle Vorteile eines Abos, ohne dessen Nachteile!



FÜR DEUTSCHLAND:

Um ein Autoshipment abzuschließen, fülle bitte folgendes Formular aus und sende es uns per Mail an shop@flp.de

[DOWNLOAD](#)



FÜR DIE SCHWEIZ:

Um ein Autoshipment abzuschließen, fülle bitte folgendes Formular aus und sende es uns per Mail an info@flp.ch

[DOWNLOAD](#)



FÜR ÖSTERREICH:

Um ein Autoshipment abzuschließen, fülle bitte folgendes Formular aus und sende es uns per Mail an service@flp.at

[DOWNLOAD](#)

ALLES WIRD MÖGLICH MIT NUR 4CC

EAGLE
MANAGER

CHAIRMAN
BONUS

FOREVER2
DRIVE

GLOBAL
RALLY

4CC



EIGENVERBRAUCH

Bestelle mind. 1 CC pro Monat auf deine eigene ID Nummer, am besten mit deinem Autoship.



KUNDEN

Kundenverkäufe
Retailshopverkäufe



SPONSERN

Bringe jeden Monat mind. 1-2 neue Vertriebspartner in dein Team. Die ersten 2CC eines Neuen zählen dir zu den 4CC's.

WEITEREMPFEHLUNG

AKTION – ENTWICKLE EIN MONATLICHES,
PERSÖNLICHES 4-CC-GESCHÄFT

1 BENUTZE DIE PRODUKTE

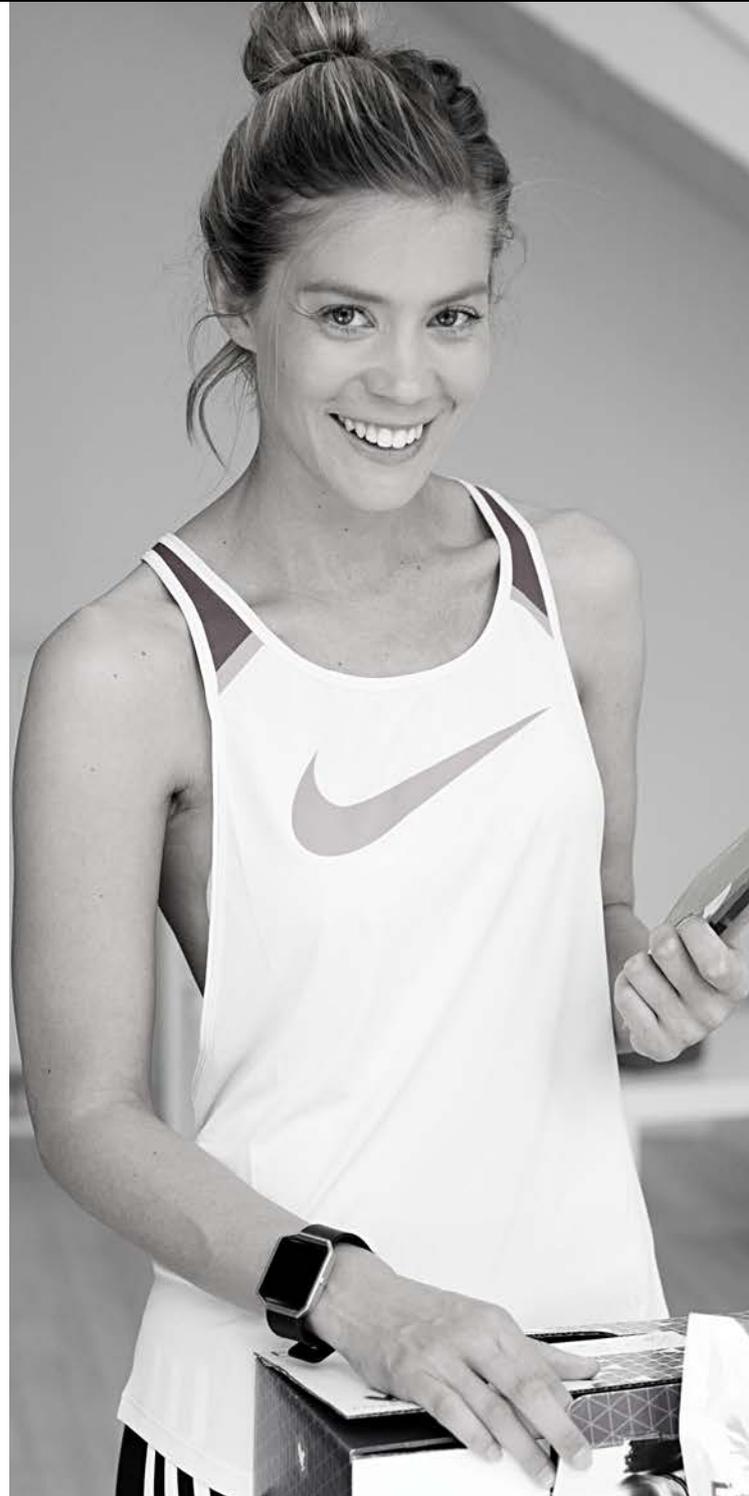
Werde selbst dein bester Kunde. Denn was du benutzt und wovon du ehrlich überzeugt bist, wirst du mit Leidenschaft und authentisch an andere weiterempfehlen. Füge bei jeder Bestellung für deinen persönlichen Bedarf ein neues Produkt hinzu, sodass du schon bald die gesamte Produktpalette gut kennst.

2 PRÄSENTIERE DIE PRODUKTE IM WIN-KNOWLEDGESHARE PRODUCTS SOWIE BEI:

- Geschäfts-/ Produktpräsentationen
- Messe
- Vialtreff
- Eins-zu-Eins
- Frühstück
- Produktberatungen
- Soziale Netzwerke
- Persönliche Website
- Fitnessstudio

3 ENTWICKLE 15-20 KUNDEN

Entwickle eine Kundenbasis, um die du dich regelmäßig kümmerst





DER PERFEKTE EINSTIEG C9

INKLUSIVE C9 BEGLEITUNG IM SYSTEM4WIN!

Der perfekte Einstieg in die einzigartige
Produktwelt von Forever. Wir begleiten dich,
deine FBO's und deine Kunden täglich!

WERDE EIN PRODUKT DES PRODUKTES!



DIE EINZIGARTIGE FOREVER PRODUKTWELT

C9



Das C9 ist Bestandteil des gleichnamigen Reinigungsprogramms von Forever. Er ist die Basis des Forever-F.I.T.-Konzepts und bereitet dich optimal auf ein dauerhaft erfolgreiches Gewichtsmanagement vor.

F15



In nur 15 Tagen gesünder, schlanker und fitter werden. Mache nach C9 mit dem F15-Programm weiter, und du bist auf dem besten Weg zu deiner Wunschfigur.

Vital5



Es ist kein Geheimnis, wie man sein Wohlbefinden steigert: Ausgewogene Ernährung, regelmässige Bewegung, täglich Vital5. Die Basisversorgung für jeden.

Aloe Skin



Die 30-Days-Skin-Challenge. Das Konzept dahinter ist einfach: Man setzt 30 Tage lang verschiedene Produkte ein und wird nach dieser Zeit mit einer schöneren Haut belohnt.

Wann startest du?

Wem wirst du es als Erstes vorstellen?

WIN - ONLINE - SYSTEM FÜR DICH

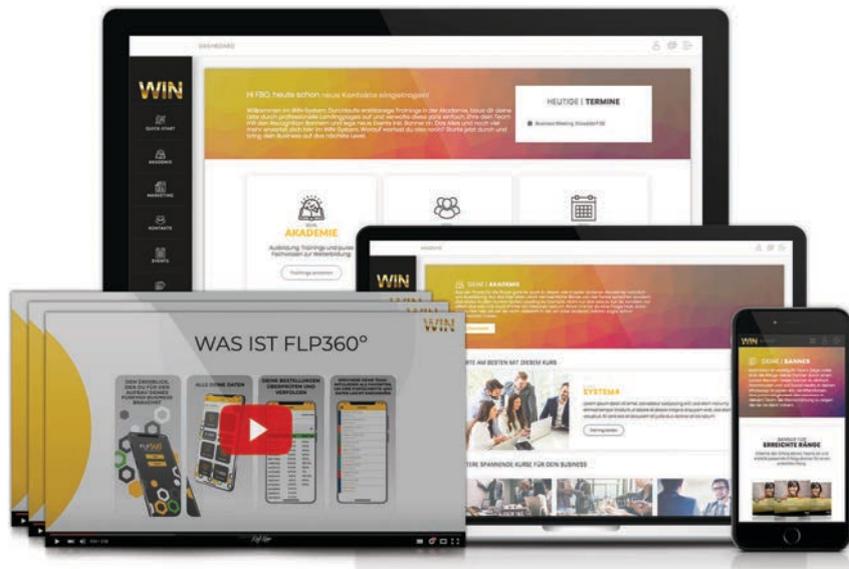
Das weltweit einzigartige WIN System.



Das WIN-System bildet mit seinen erfolgreichsten Leadern dich und alle deine Geschäftspartner aus!

**24/7 - FAST ALLES ONLINE
DAS IST EINZIGARTIG.**

DAS SYSTEM FÜR DEINEN ERFOLG



- ✓ Academy
- ✓ Leadsverwaltung
- ✓ Shop
- ✓ Landingpages
- ✓ Downloadbereich
- ✓ Banner Creator
- ✓ Homepages
- ✓ Events (App)
- ✓ eMail Marketing

HOLE DIR DIREKT DEINEN ZUGANG

www.system4win.com



VISION DAY

**AKTUELLE TERMINE
BEKOMMST DU AUF DEINEM
SYSTEM4WIN +(App)**

HOLE DIR ALLE INFOS HIER

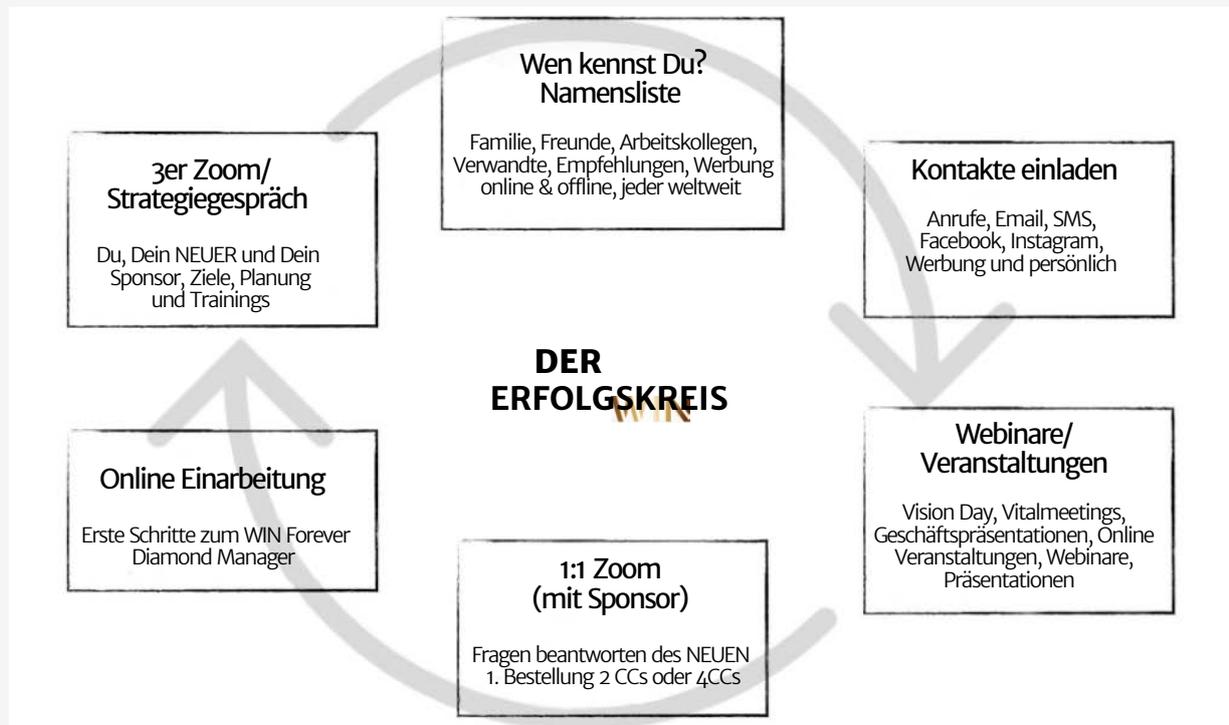
WAS MACHT EIN WIN UNTERNEHMER?



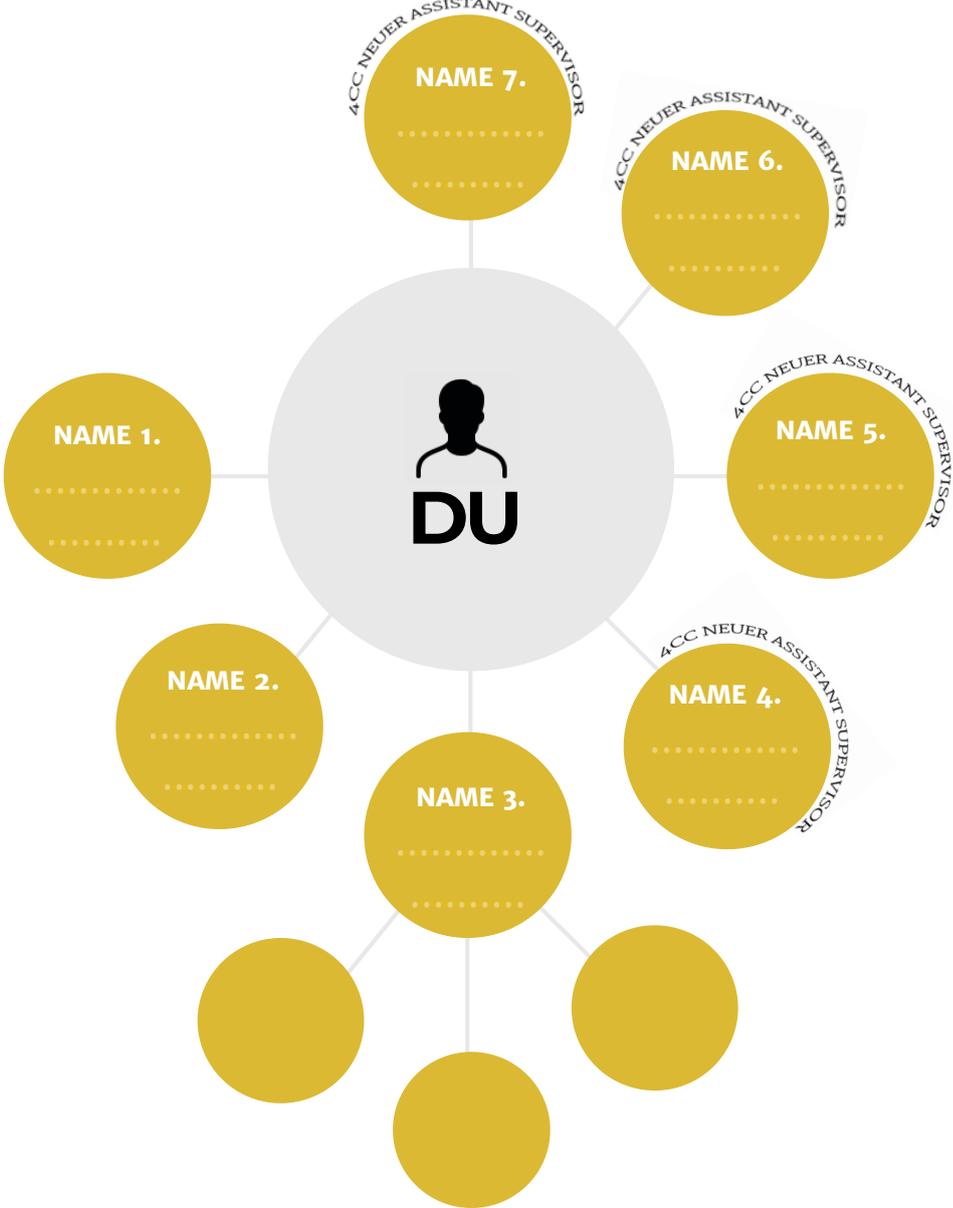
PRODUKTPRÄSENTATION



GESCHÄFTSPRÄSENTATION



DEINE ERSTEN 7 FÜR DEN ERFOLGREICHEN GESCHÄFTSAUFBAU




Benenne deine ersten 7
Geschäftspartner mit
denen du beginnen
wirst!

**"ERFOLG LIEBT
GESCHWINDIGKEIT"**

ERFOLGREICHE KOMMUNIKATION



TELEGRAM GRUPPE WIN

Coaching by Rolf Kipp



FACEBOOK- GRUPPE

WIN powered by Rolf Kipp
SHARE BUSINESS



FACEBOOK-GRUPPE

WIN Knowledge sharing for FBO's only
SHARE PRODUCTS



SYSTEM4WIN

- Banner Creator
- Downloadbereich
- Events (App)
- Shop
- eMail Marketing
- Academy
- Landingpages
- Homepages
- Leadsverwaltung
- C9 Begleitung

HOLE DIR DIREKT DEINEN ZUGANG

www.system4win.com

DEINE WIN-ERFOLGSHELFER

NEHMEN DIR VIEL ARBEIT AB UND SPAREN DIR ZEIT.



ALOE VERA - DAS GESCHENK DER NATUR AN UNS ALLE

Aloe Vera das Geschenk der Natur an uns alle. Aloe vera barbadensis". Diese verfügt nachweislich über die beste Wirkung auf die Haut und den menschlichen Organismus.



FOREVER LIVING RICH

Dieser Ratgeber kann den Leser nicht nur in seine finanzielle Unabhängigkeit führen, sondern auch in ein selbstbestimmtes Leben. Das ist aus Sicht des Autors ein Geburtsrecht und doch arbeiten so viele Menschen für andere. Damit haben sie sich entschieden, deren Träume zu erfüllen und nicht ihre eigenen. Wer seine Lebenszeit gegen Arbeitszeit tauscht, kann niemals aus eigener Kraft Millionär werden. Zeit ist endlich! Wer hingegen seine Zeit für sich nutzt und sie daneben potenziert, wird seine finanziellen Ziele erreichen. Rolf Kipp möchte, dass seine Leser ihren Traum leben. Dafür steht sein Praxis-Ratgeber mit Wissen aus über 25 Jahren Berufserfahrung als selbstständiger Unternehmer.

**ALLE ERFOLGSHELFER FINDEST DU
IN DEINEM SYSTEM4WIN -SHOP!**

ERFOLGSHELFER

DEINE ERFOLGE IM GESCHÄFTSAUFBAU UND IN DER KUNDENGEWINNUNG/PARTNER

Nr	Name	Kontakt	Empfehlungen Kd./FBO	CC Umsatz	Einladung zur Gruppe GP/PP	FBO J/N	Sonstiges
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							
9							
10							
11							
12							
13							
14							
15							
16							
17							
18							
19							
20							
21							
22							
23							
24							
25							
GESAMT							

**"DIE LUST AUF'S GEWINNEN MUSS IMMER GRÖßER SEIN ALS DIE
ANGST ZU SCHEITERN!"**

GESPRÄCH NACH 6 WOCHEN

Am:

Lebenspartner/in	<input type="text"/>
Sponsor	<input type="text"/>
Upline Manager	<input type="text"/>

Folgende Erfolge wurden erreicht

<input type="text"/>
<input type="text"/>
<input type="text"/>

Gespräch nach 6 Wochen

Aktivitäten	Ziele	Ergebnis	Meine weiteren Entwicklungsziele
Kontaktgespräche	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Empfehlungen	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
GP Teilnehmer	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
PP Teilnehmer	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
WINDAY Teilnehmer	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

Sicherheit aufbauen	Aktuell	Meine weiteren Entwicklungsziele im Kontaktpotenzialaufbau
Kontaktpotenzial Kundengewinnung	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Kontaktpotenzial Partnergewinnung	<input type="text"/>	<input type="text"/>

Meine 3 wichtigsten Ziele für die nächsten 6 Wochen
1 <input type="text"/>
2 <input type="text"/>
3 <input type="text"/>

Aktivitätsplanung für deine 3 Ziele ausarbeiten

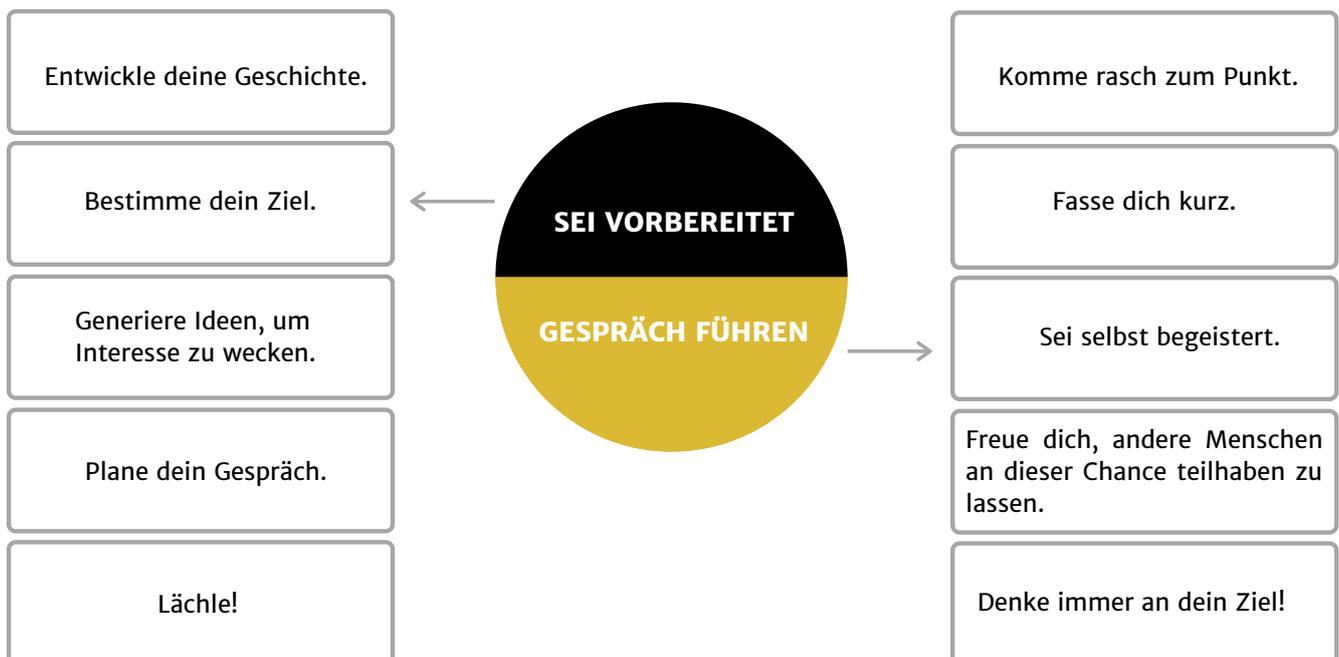
Unser nächstes Gespräch ist in 6 Wochen am:

<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
----------------------	----------------------	----------------------

TÄGLICH BEGEISTERT GESPRÄCHE/ANRUFE TÄTIGEN!

Deine Einladung auf die WIN Geschäftspräsentation und Produktpräsentation (GP + PP)

Stelle dich auf die Wünsche und Bedürfnisse deines jeweiligen Interessenten ein und du wirst bessere Ergebnisse erzielen.



HHH
HARTNÄCKIGE HÖFFLICHKEIT HILFT!

PLATZ FÜR DEINE NOTIZEN

A large rectangular area with horizontal lines, intended for taking notes. The lines are evenly spaced and cover the entire width of the page, leaving a small margin at the top and bottom.

AUFBAU EINES KONTAKTGESPRÄCHES

Nutze bitte folgende Hinweise für eine professionelle Gesprächsführung

SICH VORBEREITEN	Als Erstes bereitest du dich sich selbst vor. Nutze dazu möglichst viele Informationen, die du über deinen Kontakt bereits kennst (Beruf/Tätigkeit, Alter, Familienstand, Hobbys, persönliche Eigenschaften und Stärken, etc).
1. EINSTIEG	Ich begrüße den Kunden mit seinem Namen und stelle mich selbst mit meinem ganzen Namen vor.
2. INTERESSE WECKEN	Wecke schon zu Beginn des Gesprächs Aufmerksamkeit bzw. Neugierde durch ansprechen der persönlichen Situation (Informationen zur persönlichen Situation: Aus Namensliste, »der Empfehlungsgeber«.)
3. AKTIVIEREN	Deine Aufgabe ist es nun, im ersten Kontaktgespräch den Menschen zu aktivieren. Nutze dazu die »Sie-/Du-Kommunikation« . So redest du aus der Sicht deiner Kunden und schaffst Neugier. Nun erkennt dein Kunde »es geht wirklich um mich« und wird mit die zusammenarbeiten wollen.
4. TERMINIEREN	Vereinbare einen verbindlichen Termin. Gehe auf die Terminwünsche des Kunden ein, oder sende direkt eine Produkt oder Geschäftspräsentation online zu.
5. TERMIN BESTÄTIGUNG	Per SMS/Facebook/WhatsApp 1-2 Tage vor dem Termin eine interessante Bestätigung an den Kunden senden, die weitere Neugierde weckt!

KONTAKTGESPRÄCH FÜR FREUNDE/BEKANNTE

Entweder vereinbarst du einen Termin für ein persönliches Treffen oder ein Online -Treffen.

SICH VORBEREITEN	Personifizierung des Gesprächspartners.
1. EINSTIEG	Smalltalk FBO: Mein Anruf hat einen einfachen Grund. Weißt du, dass ich mich beruflich neu orientiere? Interessant: Nein. FBO: Du bist derzeit als ... (Beruf) tätig, ... Interessant: Ja.
2. INTERESSE WECKEN	FBO: .Wenn es eine Möglichkeit gäbe, mit nur 5 Stunden die Woche mehr zu verdienen als die meisten Menschen mit 40 oder 50 Stunden, würdest du dir 30 Minuten Zeit nehmen, um es dir anzusehen? Interessant: Ja klar.
3. AKTIVIEREN & TERMINIEREN	FBO offline: Super, dann lass uns direkt einen Termin ausmachen wo wir uns treffen und uns gemeinsam die Präsentation ansehen. FBO online: Super, dann sende ich dir die Präsentation direkt zu. Gib mir noch kurz Bescheid wann du Zeit hast sie dir anzuschauen, damit wir danach gleich telefonieren können.
4. TERMINBESTÄTIGUNG 1 bis 2 Tage vorher per SMS/Facebook/ WhatsApp	FBO: Hallo ... , ich freue mich auf unser Treffen morgen um 17:00 Uhr. ICH BIN MIR SICHER, ES WIRD DICH BEGEISTERN!

KONTAKTGESPRÄCH AUF EMPFEHLUNG

<p>EMPFEHLUNGSKONTAKT MIT SMS/FACEBOOK/WHATSAPP</p>	<p>Nachricht: Hallo...(Name), ich sitze gerade mit... (FBO-Name) zusammen. Er ist mein... Ich empfehle dir unbedingt ein Gespräch mit ihm. Er wird dich in den nächsten Tagen anrufen, seine Telefonnummer ist.... Rede mit ihm, es lohnt sich für dich.</p>
<p>SICH VORBEREITEN</p>	<p>Personifizierung des Gesprächspartners.</p>
<p>1. EINSTIEG</p>	<p>FBO: Guten Tag Herr/Frau...(Name). Mein Name ist... Mein Anruf hat einen einfachen Grund. Ihr Freund hat mich gebeten, Sie anzurufen.</p>
<p>2. INTERESSE WECKEN</p>	<p>FBO: Hat Ihnen...schon erzählt, um was es geht? Interessant: Ja, ich habe eine SMS von ihm bekommen. FBO: Was hat er denn geschrieben? Interessant: Das ich es mir anhören soll, um was geht's genau?</p>
<p>3. AKTIVIEREN</p>	<p>FBO: Wenn es eine Möglichkeit gäbe, mit nur 5 Stunden die Woche mehr zu verdienen als die meisten Menschen mit 40 oder 50 Stunden, würden Sie sich 30 Minuten Zeit nehmen, um es sich anzusehen? Interessant: Ja klar!</p>
<p>4. TERMINIEREN</p>	<p>FBO offline: Super, dann lassen Sie uns direkt einen Termin ausmachen wo wir uns treffen und uns gemeinsam die Präsentation ansehen. FBO online: Super, dann sende ich Ihnen die Präsentation direkt zu. Geben Sie mir noch kurz Bescheid wann Sie Zeit haben es sich anzuschauen, damit wir danach gleich telefonieren können.</p>
<p>5. TERMIN BESTÄTIGUNG 1 bis 2 Tage vorher per SMS/Facebook/ WhatsApp</p>	<p>FBO: Hallo ... , ich freue mich auf unser Treffen morgen um 17:00 Uhr. ICH BIN MIR SICHER, ES WIRD SIE BEGEISTERN!</p>

BEISPIELE AUS DER PRAXIS FÜR DEN ZWEITEN ANLAUF

Einwände zeigen Interesse. Denn wenn ein Mensch sich mit etwas Neuem beschäftigt, ist es nur normal, dass Menschen vorsichtig werden. Bleibe entspannt und reagiere professionell mit den folgenden innovativen Einwandbehandlungen.

KEIN INTERESSE

FBO: Verständlich. Wenn du selbst erkennst, dass du durch dieses Gespräch eine nie dagewesene finanzielle und zeitliche Möglichkeit erhältst, die du ein Leben lang nutzen könntest, würde dann bei dir Interesse entstehen?

Interessant: Ja, schon.

FBO: Prima, das heißt, du würdest schon gerne diese nie dagewesene finanzielle und zeitliche Möglichkeit kennenlernen?

Interessant: Ja.

KEINE ZEIT

FBO: Ich weiss wie du dich fühlst, mir ging es genau so. Jedoch habe ich dann überlegt wo ich in 5 Jahren stehen würde, wenn ich so weitermachen würde wie bisher.

FBO: Wo würdest du in deinem Job in 5 Jahren stehen? Welche Aufstiegschancen hast du und wieviel würdest du verdienen?

Interessant:

FBO: Mit WIN&FOREVER hast du die Möglichkeit innerhalb von 5 Jahren z.B. die Diamond Manager zu erreichen (Jahreseinkommen ab 400.000€ aufwärts) & mehr Zeit für deine Hobby's, Familie, Reisen etc.

TERMINIEREN NACH JEDER EINWANDS- BEHANDLUNG

Interessant: Ja das klingt schon sehr interessant.

FBO offline: Super, dann lass uns direkt einen Termin ausmachen wo wir uns treffen und uns gemeinsam die Präsentation ansehen.

FBO online: Super, dann sende ich dir die Präsentation direkt zu. Gib mir noch kurz Bescheid wann du Zeit hast sie dir anzuschauen, damit wir danach gleich telefonieren können.

DEIN PERSÖNLICHES KONTAKTGESPRÄCH

Entweder vereinbarst du einen Termin für ein persönliches Treffen oder ein Online -Treffen.

BEREITE DICH VOR	
1 . EINSTIEG	
2 . INTERESSE WECKEN	
3 . AKTIVIEREN	
4 . TERMINIEREN	
5. TERMIN BESTÄTIGUNG 1 bis 2 Tage vorher per SMS/Facebook/WhatsApp	

DEINE AKTIVITÄTENPLANUNG FÜR DEN START

Woche von

bis

Montag	Dienstag	Mittwoch	Donnerstag	Freitag	Samstag	Sonntag
8	8	8	8	8	8	8
9	9	9	9	9	9	9
10	10	10	10	10	10	10
11	11	11	11	11	11	11
12	12	12	12	12	12	12
13	13	13	13	13	13	13
14	14	14	14	14	14	14
15	15	15	15	15	15	15
16	16	16	16	16	16	16
17	17	17	17	17	17	17
18	18	18	18	18	18	18
19	19	19	19	19	19	19
20	20	20	20	20	20	20
21	21	21	21	21	21	21
22	22	22	22	22	22	22

Woche von

bis

Montag	Dienstag	Mittwoch	Donnerstag	Freitag	Samstag	Sonntag
8	8	8	8	8	8	8
9	9	9	9	9	9	9
10	10	10	10	10	10	10
11	11	11	11	11	11	11
12	12	12	12	12	12	12
13	13	13	13	13	13	13
14	14	14	14	14	14	14
15	15	15	15	15	15	15
16	16	16	16	16	16	16
17	17	17	17	17	17	17
18	18	18	18	18	18	18
19	19	19	19	19	19	19
20	20	20	20	20	20	20
21	21	21	21	21	21	21
22	22	22	22	22	22	22

2-Wochen-Auswertung

Kontaktgespräch

GP/PP

Empfehlungen

AUSBILDUNG IST DIE GRUNDLAGE DEINES WACHSTUMS

SYSTEM4WIN / ACADEMY

GP/PP besucht am

WINDAY besucht am

System4Win Academy ausgearbeit am

	Arbeitsreffen/Seminare - Themen:	Datum:	Unterschrift
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
11			
12			

NOTIZEN

GESPRÄCH NACH 12 WOCHEN

Am:

Lebenspartner/in	<input type="text"/>
Sponsor	<input type="text"/>
Upline Manager	<input type="text"/>

Folgende Erfolge wurden erreicht

<input type="text"/>
<input type="text"/>
<input type="text"/>

Gespräch nach 12 Wochen

Aktivitäten	Ziele	Ergebnis	Meine weiteren Entwicklungsziele
Kontaktgespräche	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Empfehlungen	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
GP Teilnehmer	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
PP Teilnehmer	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
WINDAY Teilnehmer	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

Sicherheit aufbauen	Aktuell	Meine weiteren Entwicklungsziele im Kontaktpotenzialaufbau
Kontaktpotenzial Kundengewinnung	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Kontaktpotenzial Partnergewinnung	<input type="text"/>	<input type="text"/>

Nebenberuf

Hauptberuf

Meine 3 wichtigsten Ziele für die nächsten 12 Wochen

1	<input type="text"/>
2	<input type="text"/>
3	<input type="text"/>

6 MEILENSTEINE DEINES WIN-FOREVER ERFOLGES

ERFOLG



WIN