

Dein persönlicher Fahrplan EINFACH. ERFOLGREICH SEIN.

- Alles im Leben beginnt mit einer **ENTSCHEIDUNG** 

Dein Warum und das Leitmotiv deines neuen Teampartner finden und aktiv werden!
 Wenn ich Dir eine Möglichkeit, einen Weg zeige, würdest du starten?
 Finde das emotionale WARUM, kreierte eine Vision!

- Neugierdemotiv
- Gesundheitsmotiv
- Luxus- und Lustmotiv
- Sozialmotiv (World Vision)
- Geldmotiv (Keine Deckelung)
- Sicherheitsmotiv (Pensionsplan)
- Bequemlichkeitsmotiv (Freie Zeiteinteilung)
- Lob- und Anerkennungsmotiv (Ehrungen, BA, Bounty)

8 Schritte zum ERFOLG (Schaubild)

1 DAS WARUM

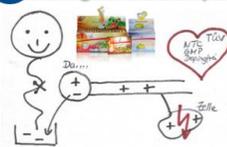
Deine Fitness und Dein Wohlbefinden sind das Fundament Deines Lebens – OHNE ist ALLES nichts.



Deine Nahrung soll Deine Medizin sein und Deine Medizin Deine Nahrung.
 (Hippokrates 460-370 v. Chr.)

HELPING PEOPLE

2 Erfolgreiches Konzept



- ↳ Vitaler und voller Energie leben
- ↳ Immunsystem pflegen
- ↳ Nachts besser regenerieren
- ↳ Mehr Energie/Konzentration
- ↳ Mehr Leistung im Sport erzeugen
- ↳ Wohlfühlgewicht erreichen/halten

650.000 Anwender mit über 10.000 Erfahrungsberichte mit Bildern und Videos

3 SCHNELLE RESULTATE



Wirkung – Qualität - Sicherheit durch das patentierte NTC Konzept. Das exklusive Nährstoff-Transportkonzept (NTC®) bringt die Nährstoffe **genau dann, wenn sie gebraucht werden, genau dorthin, wo sie gebraucht werden - auf die Zellebene – von Innen und Außen.**



4 MEIN START



Automatisch Beliefertes Optimalset

Vorteile:

- ↳ günstigerer Preis (max. 30% +10%)
- ↳ keine Laufzeit!
- ↳ Anspruch auf Empfehlungsbonus
- ↳ Tipp: Meine Produkte gratis...

5 WAS IST ZU TUN?

- ✓ Produkte nutzen
- ↓
- ✓ Erfahrungsbericht
- ↓
- ✓ Sprechen, Demo



5 Menschen begeistern = Manager

Kunden **Manager** Teampartner

5 M ca. 250 €
 10 M ca. 500 €
 20 M ca. 1000 €

6 UNSER PARTNER PM

- ↳ Weltweiter Vertrieb, Patente, Studien
- ↳ Top 24 Direktvertriebsunternehmen weltweit
- ↳ Top-Rating (Dun & Bradstreet)
- ↳ Familienunternehmen seit 1993
- ↳ Made in Germany



- ↳ Risikofreier Einstieg
- ↳ Keine Mindestumsätze
- ↳ Arbeiten mit wem, wo und wann man will = freie Zeiteinteilung
- ↳ Vereinbarkeit von Familie und Beruf
- ↳ Unbegrenzte Aufstiegsmöglichkeiten
- ↳ Gleiche Chancen und gleicher Verdienst für Mann und Frau - u.v.a.m.

7 SONDERLEISTUNGEN

- ✓ Ausbildungskonzept
- ✓ Pensionsvorsorge
- ✓ Firmenwagen
- ✓ Europa Tour
- ✓ World Tour
- ✓ St. Tropez PT

8 WER HILFT MIR?

- ↳ Mein Sponsor und die Community
- ↳ Anwendertreffen - Stammtische
- ↳ Business Akademie – App's, PM-TV
- ↳ Live Online Calls - Webinare



Meine Motive zu starten:

- Gesundheit
- Soziales Engagement
- Geld
- Neugierde
- Sicherheit
- Selbstverwirklichung
- Geltung/Image
- Lob und Anerkennung
- Bequemlichkeit

Registrieren & Betreuung

Tag 1 oder Tag 5

- Wenn du die Lieferung bekommst, rufst du mich an! Gemeinsam die Produkteinnahme durchgehen! Verbindung und Vertrauen aufbauen!
- Wie schmeckt es Dir? Ich melde mich in drei Tagen bei Dir, wann passt es Dir?

Tag 3 oder Tag 10

- Welche Resultate? Keine Resultate Dosis erhöhen!
- Guter Geschmack ist auch ein Resultat.
- Kennst du jemanden, der die Produkte auch benötigt?
- Warum fragst du? Ich möchte, dass du die Produkte umsonst bekommst!
- Bei nur 5 Empfehlungen hast du deine Produkte refinanziert

Tag 5 oder Tag 15

- Folgetermin mit dem Partner (Frau/Mann) und das Geschäft erklären.
- Bindung aufbauen! Loben! Anerkennung!
- Erfahrungsberichte! Einwandbehandlung! Lösung anbieten!

Duplikation mit Mr. & Ms. Simple

- Produkte regelmäßig nehmen (probieren geht über studieren)
- Nun wirst du zum Produkthanwender, die absolute BASIS für dein Business
- Du bekommst deinen persönlichen Erfahrungsbericht über das Produkt
- Du sprichst mit deiner Begeisterung und demonstrierst das Produkt
- Du kannst auch Bilder über die FitLine App. zeigen
- Mit deiner Begeisterung gewinnst du neue Interessenten
- Möchte ein Interessent gleich mit dem Business starten, besteht auch die Möglichkeit direkt als Manager (Schnellstart) zu starten
- Erfolg basiert nur auf Aktivität
- Jetzt heißt es nur noch TUN, DURCHHALTEN & FAKTOR ZEIT
- Namensliste, Warteliste, Potentialliste anlegen, siehe auch PM App.
- Loben, Anerkennung und mit jemanden bei PM vergleichen
- Du bietest eine Lösung und bist Chancengeber!
- Welchen Nutzen hat die Person durch mich, welchen Mehrwert kann ich geben?
Gewichtsreduktion (cellRESET), Zusatzeinkommen, starkes Immunsystem, bessere Regeneration, mehr Energie
- Zielgruppe (Gesundheit, Schönheit, Fitness, Business)
 - Wer kann sich mit mir identifizieren?
 - Mit wem kann ich mich identifizieren?
 - Wen möchte ich in meinem Team haben?
- Kontakte machen, den Durchschnitt erhöhen, säen und ernten...
- Faktor Zeit, immer weiter machen, die meisten Menschen hören nach 5 NEIN auf...
- 5 begeisterte Teampartner und bist du Manager
- Schlüsselposition Manager, somit eröffnet sich der volle Marketingplan von PM

Infoabend (Homeparty)

1. Infoabend: Wird vom Sponsor gemacht
2. Infoabend: Gemeinsam mit Sponsor und Teampartner
3. Infoabend: Bin ich im Stau, macht Teampartner alleine 😊

Inhalt Infoabend (Homeparty)

Darm-Topf-Präsentation, Erfahrungsberichte und Business erklären
Was ist ein Teampartner und wie kann ich meine Produkte refinanzieren? (Manager)

Manager Startertraining im VIPTEAM.CLUB

Schau Dir bitte auf der Homepage <https://vipteam.club> die Videos an **Erste Schritte/Startertraining** und schreibe Dir alles Tipps heraus.

- Video: Erklärung Opti-Set & cellReset
- Video: So einfach ist das Geschäft
- Video: Was ist zu TUN?
- Video: Dr. Schuster (Erklärung Opti-Set)
- Erfahrungsberichte auf Telegram (Schlank & Fit)
<https://t.me/joinchat/AAAAAEg6SCd0ZofwlxvrwA>
- PM Erfolgsberichte auf Telegram
https://t.me/joinchat/AAAAAFT-wo4hfFhs_wAA5A
- Antworten Expertenteam
<https://t.me/+GBxQvOtfK70yNTYy>
- FitLine Vorher- Nachher Bilder
<https://t.me/+GMhSrZLm-0EyMTYy>
- Business-Modell (Was ist ein Teampartner, Kunde, Manager)

Weitere Empfehlungen

- REGISTRIEREN** und **BETREUUNG** ist der Schlüssel zum Erfolg
- Zeige deinem Teampartner, wo neue Teampartner registriert werden können
- Nach der Registrierung übersende ich dem Teampartner direkt den QuickStart-Link
- Erklärung Homepage: Shop, Backoffice, etc.
- Erkläre immer das Business und den Manager, es gibt die Möglichkeit der Refinanzierung der Produkte
- Teampartner Start hat nur Vorteile, siehe 8 Schritte zum Erfolg Punkt Nr. 4
- Jetzt heißt es Betreuen und weiteren Menschen die Chance geben
- Schlüsselinstrument Erfahrungs- und Erfolgsbericht!** Identifikation schaffen!
- WhatsApp. Gruppe**
Jeder Teampartner macht sich zwei Gruppen. Eine Anwendergruppe (Cellreset oder FitLine) und eine Gruppe die das Business (Empfehlungskreislauf) machen. Alle Infos vom Sponsor rauskopieren. Jeder Sponsor bereut seine Erstlinie. So passiert Duplikation in allen Ebenen. Inhalt in der Gruppe: Erfahrungsberichte, Links, Calls, Loben & Anerkennung, nur positives, Emotionen, News
- Business Akademie** mit neuen Interessenten und neuen Teampartner:
Sehen heißt Glauben

Lobes Formel

- Was ich Dir immer schon mal sagen wollte?
- An Dir schätze ich besonders?
- Lob und Anerkennung
- Mein persönlicher Nutzen ist?
- In Zukunft würde ich mir wünschen?

Social Media Posting (Facebook & Instagram)

1. Headline
2. Erfahrungsbericht
3. Lösung
4. Apel (Ich gebe jetzt drei Menschen die Möglichkeit um mit mir zu starten)!

Weitere Links und Methoden für deinen Erfolg

- Zielplanung & Collage
- Fitness Check von PM
- <https://www.vipteam.club>
- Das Geheimnis von The Secret
- Ein neues ICH von Dr. Joe Dispenza
- Die 4 Menschentypen von Tobias Beck
- Nie mehr Arbeiten von Kurt Tepperwein!
- Go Pro 7 Schritte zum Network Marketing Profi von Eric Worre

PM Zusatzleistungen ab der Stufe IMM

- Ausbildung
- Pensionsplan
- Autoprogramm
- Reise (PM-Europe & PM-World Tour)

Die Macht der Duplikation

- Hilfe im Team ca. 70 Menschen und du verdienst ca. 700-1000 Euro
- Hilfe im Team ca. 700 Menschen und du verdienst ca. 7.000-11.000 Euro
- Hilfe im Team ca. 7000 Menschen und dein Verdienst beginnt ab 50.000 Euro

	Jeder macht 4 neue TP	Jeder macht 2 neue TP	Jeder macht 2 neue TP	
	1. Monat	2. Monat	3. Monat	Resultat
Start mit 3	$3 \times 4 = 12 \text{ TP}$	$12 \text{ TP} + 24 \text{ neue} = 36$	$36 \text{ TP} + 72 \text{ neue} = 108$	ca. 15.000
Start mit 5	$5 \times 4 = 20 \text{ TP}$	$20 \text{ TP} + 40 \text{ neue} = 60$	$60 \text{ TP} + 120 \text{ neue} = 180$	ca. 25.000
Start mit 10	$10 \times 4 = 40 \text{ TP}$	$40 \text{ TP} + 80 \text{ neue} = 120$	$120 \text{ TP} + 240 \text{ Neu} = 360$	ca. 50.000
	Jeder macht „nur“ 4 TP / Monat, d.h. einen pro Woche			
Start mit 10	$10 \times 4 = 40 \text{ TP}$	$40 \text{ TP} + 160 = 200$	$200 \text{ TP} + 800 = 1000$	

4 Menschentypen von Tobias Beck

4 Kommunikations- und Entscheidungstypen				
				
Typisierung	Der Hai <i>Gewinner- und Durchsetzungstyp</i>	Der Wal <i>Gemeinschafts- und Verbundenheitstyp</i>	Der Delphin <i>Entdecker- und Fortschrittstyp</i>	Die Eule <i>Sicherheits- und Kontrolltyp</i>
Information	Ist es logisch? Ist es durchdacht? Ist es belegt?	Welche Menschen setzen es um? Von wem kommt die Information? Wer wendet es an?	Ist es neu/ innovativ? Ist es anders? Ist es einmalig?	Ist es bewährt? Ist es sicher/ genormt? Ist es getestet?
Überzeugung	Macht es mich erfolgreicher? Erhöht es mein Ansehen? Steigert es die Leistung?	Ist es ethisch, sozial gerecht? Steigert Freude und Motivation? Mag man mich dann mehr?	USP gegenüber Wettbewerb? Steigert es meinen Spaß? Macht es mich innovativ?	Sichert es meine Position? Kann ich es kontrollieren? Minimiert es mein Risiko?
Lösung	Rechnet es sich? Realisationszeit? Welchen Nutzen stiftet es?	Wird es akzeptiert? Ist es intuitiv bedienbar? Ist es schön und harmonisch?	Wie wenig habe ich zu tun? Wer kümmert sich? Wie aufregend ist es?	Wie aussteigen im Notfall? Wie ist die Lösung geplant? Wie sehen Details aus?

DIE EULE: SICHERHEITS- UND KONTROLLTYP

Fragst du dich, warum bei der vorgestellten Typisierung von Persönlichkeiten drei Meeresbewohner und ein Flugtier dabei sind? Hast du eine Checkliste, wenn du deinen Koffer für eine Dienstreise packst? Oder weißt du bereits heute, was du morgen Abend kochen wirst? Dann wirst du aller Wahrscheinlichkeit nach ein Sicherheits- und Kontrolltyp sein. Eulen sind Gewohnheitstiere. Sie lieben Regeln, Prozesse und Standards. Sie können von dir am besten erreicht werden, indem du auf Referenzen, Studien und Details eingehst. Hast du für potentielle Risiken bereits eine Gegensteuerungsmaßnahme in Petto, dann bist du gut auf ein Gespräch mit einer Eule vorbereitet. Sicherheitstypen präferieren Verben wie strukturieren, planen, testen, garantieren. Mit Adjektiven wie stabil, kontrolliert, geprüft oder garantiert liegst du hier immer richtig.

DER HAI: GEWINNER- UND DURCHSETZUNGSTYP

Sicherlich ist dir das auch schon einmal passiert: Dein Zug fällt aus und du wirst gebeten, dir weitere Informationen am Bahn-Servicecenter zu holen. Gesagt, getan. Du stehst dir in einer unendlich langen Schlange die Beine in den Bauch. Du beobachtest, wie von hinten eine Person an dir und allen Wartenden vorbei an den Schalter rauscht. Noch vor Erreichen des Schalters ruft sie: „Ich habe da nur eine ganz kurze Frage an Sie!“ und drängelt sich unbestraft vor. Hier erleben wir offensichtlich den Gewinner- bzw. Durchsetzungstypen: Den Hai. Für Haie ist die zentrale Fragestellung: Was habe ich von anderen? Wie können andere mir dienen? Möchtest du einen Hai mit deinen Argumenten erreichen, so solltest du darauf achten seinen Vorteil in den Vordergrund zu stellen. Verben wie profitieren, steigern, gewinnen, sich rechnen, erzielen sind für Haie sehr attraktiv. Gleiches gilt für Adjektive wie erstklassig, führend, präzise oder aber auch lohnend.

DER WAL: GEMEINSCHAFTS- UND VERBUNDENHEITSTYP

Auch das nachfolgende Beispiel wird dir bekannt vorkommen. Eine Kollegin wird in wenigen Wochen in den Ruhestand verabschiedet. Dein Kollege kümmert sich um alles Organisatorische: Vom Termin über den Kuchen bis hin zum Abschiedsgeschenk und der Karte. Da du häufig in Meetings bist, wurdest du bis jetzt nicht angetroffen. Dabei strengt sich dein Kollege sehr an, alle Unterschriften zu komplettieren. So wurdest du neben einer E-Mail und einem PostIt heute Mittag am Mittagstisch daran erinnert.

Gemeinschafts- und Verbundenheitstypen zeichnen sich durch ihre hohe Sozialkompetenz aus. Für sie ist es wichtig, dass sich andere in ihrer Gegenwart wohl fühlen und gerne mit ihnen Zeit verbringen. I.d.R. sind dies die Menschen die Geburtstagslisten pflegen, private Teamabende organisieren und genau um die Wehwehchen des 13 Jahre alten Hund des Pförtners wissen. Möchtest du Wale mit deiner Argumentation erreichen, solltest du darauf achten den Vorteil für die Gemeinschaft und den Beitrag zur Steigerung ihres Beliebtheitsgrades in den Vordergrund zu stellen. Wale mögen „warme“ Verben wie z.B. abstimmen, verbinden, freuen, beglücken. Mit Adjektiven wie harmonisch, schön oder freundlich, kannst du Gemeinschaftstypen sehr gut mit deiner Nachricht erreichen.

DER DELPHIN: ENTDECKER- UND FORTSCHRITTSTYP

Auch hier möchte ich mit einem Beispiel starten: Kennst du jemanden, der immer das neuste Technikspielzeug haben möchte? Z.B. Smartwatches: Als diese zum Anfang der 2010er auf dem Markt kamen, konnten sie nicht viel mehr als MP3s wiedergeben und E-Mails anzuzeigen. Zudem brauchte man ein kompatibles Handy, um sie nutzen zu können. Rein objektiv betrachtet: Einen wirklichen Mehrwert haben sie nicht gebracht. Sie können das, was mein Handy auch kann. Nichtsdestotrotz wurden und werden sie gekauft. Hier schlägt der Delphin zu. Er ist der Entdecker- und Fortschrittstyp. Für ihn ist es essentiell seiner Zeit voraus zu sein. Der Spaß an der Sache darf dabei auf keinen Fall zu kurz kommen. Ihm ist es recht, wenn andere sich um die Lösung von Herausforderungen kümmern. Möchtest du einen Delphin von deinen Argumenten überzeugen, so hebe am besten das Einmalige und Neuartige hervor. Visionäre möchten vorankommen, sich erweitern, begeistern und etwas erforschen. Nutze Adjektive wie einzigartig, flexibel, ausgefallen oder innovativ um deine Botschaft zu übermitteln.

- **Das bist du wirklich von Kurt Tepperwein**

https://youtu.be/o_IBqjjEg5U

- **So aktivierst du dein Gehirn auf Wohlstand von Dr. Joe Dispenza**

<https://youtu.be/yW39SNMHE5M>

- **Anleitung für ein höheres Bewusstsein & Wahrnehmung von Eckart Tolle**

<https://www.youtube.com/watch?v=5MPTjoGt9V0>

Notizen