

# GRUPPENAUFBAU: WER FRAGT, GEWINNT!

Sponsern, fördern, rekrutieren, anwerben, die Geschäftsmöglichkeit teilen ... Im Direktvertrieb gibt es viele Begriffe für dieselbe Tätigkeit: nämlich für die Gewinnung neuer Vertriebspartner. Obwohl meistens gut entlohnt, lassen leider viel zu viele im Direktvertrieb Tätige die Chancen, die im Teamaufbau stecken, links liegen. Das ist schade, denn neue BeraterInnen zu gewinnen ist einfacher als gedacht.

**N**eulich bei der Jahreskonferenz eines großen Kosmetik-Direktvertriebes: Ich fragte eine Beraterin, die gerade auf der Bühne für ihre Leistungen geehrt worden war: „Was hat eigentlich dazu geführt, dass Sie ausgerechnet bei diesem Unternehmen angefangen haben?“ Ihre Antwort verblüffte mich: „Hier wurde ich zum ersten Mal überhaupt gefragt. Ich liebe es, auf Verkaufspartys zu gehen und war schon bei vielen. Ich habe schon immer mit dem Job geliebäugelt. Die Beraterin von diesem Unternehmen war die Erste, die mich angesprochen hat und dann habe ich spontan ‚ja‘ gesagt.“

## Wer fragt, gewinnt

So wie dieser heute sehr erfolgreichen Beraterin geht es vielen Partygästen und Kunden im Direktvertrieb: Sie erleben eine großartige Beratung und exzellenten Kundenservice, sind begeistert von den Produkten – doch auf die Möglichkeit, selbst ein Haupt- oder Zusatzeinkommen damit zu erzielen, macht sie niemand aufmerksam. Der Erste, der es dann doch tut, macht schließlich das Rennen.

Darum lautet die erste Lektion aus dieser kleinen Anekdote: Wenn Sie Ihren Partygast oder Ihre Kundin nicht auf die Jobchance, die Ihr Unternehmen bietet, ansprechen, tut es ein anderer – für ein anderes Unternehmen. Daher: keine falsche Scheu! Und die zweite Lektion lautet: Lassen Sie Ihre Kunden selbst entscheiden und sagen Sie nicht stellvertretend für diese „nein“, wenn es um die Karriere geht. Ihre Kunden sind alt genug und können selbst auf die Frage antworten, ob sie sich mal mit Ihnen für eine halbe Stunde auf einen Kaffee zusammensetzen und über einen interessanten Nebenverdienst unterhalten möchten.

Wie so oft im Direktvertrieb – zum Beispiel, wenn es um die Vereinbarung von Terminen geht – gilt auch beim Gruppenaufbau das Gesetz der großen Zahl. Nur ein Teil der Angesprochenen wird tatsächlich anbeißen und sich zunächst auf ein unverbindliches Gespräch und anschließend auf eine Vertragsunterschrift einlassen. Und – wie sollte es anders sein – aus dieser Gruppe



AdobeStock/© N/A BCREATIVITY

AdobeStock/© Nikola Spasenovski

werden Sie von einem Teil nie wieder etwas sehen oder hören. Ein Teil wird mäßig aktiv und ein Teil startet richtig durch.

Wenn Sie schon vorselektieren, wen Sie überhaupt erst ansprechen, kann aus den wenigen Angesprochenen schon nach den Gesetzen der Mathematik kein großes, aktives Team werden. Und: Jede Person, die von Ihnen nicht auf die Karrieremöglichkeit angesprochen wird, bringen Sie um die Chance, mehr aus ihrem Leben zu machen.

## Angst vor Zurückweisung überwinden

„Und wenn ich dann zurückgewiesen werde?“, fragen Sie jetzt vielleicht. Ja – was dann? Nichts weiter. Ein echtes „Nein“ ist zu akzeptieren. Geht die Welt davon unter, ein „Nein“ zu bekommen? Können Sie der Person, die sich gerade nicht für den Karriereweg in Ihrer Firma interessiert, nun nicht mehr unter die Augen treten?

Niemand wird gerne zurückgewiesen. Doch wenn Sie aus Angst vor Zurückweisung jemanden nicht ansprechen, der vielleicht gut in Ihr Team passen würde, tun Sie genau das: Sie weisen nämlich diese Person zurück.

Oft ein „Nein“ zu hören, ist Teil Ihres Jobs. Wer nie ein „Nein“ erhält, macht etwas falsch und fragt viel zu wenige Personen nach ihrem Interesse an der Tätigkeit. Darum: Richtig erfolgreich beim Rekrutieren werden Sie dann, wenn Sie Ihre Angst vor Zurückweisung überwinden und sehr viel mehr „Neins“ kassieren als bisher. Das heißt nämlich, dass Sie auch mehr „Jas“ bekommen. Einige

gleich sofort. Andere etwas später. Die nette Nachbarin, die heute noch ablehnt, ist in einem halben Jahr womöglich in einer ganz anderen Situation und kommt – am besten mithilfe einer kleinen Gedankstütze durch Sie – gerne auf die ihr angebotene Chance zurück.

## Kontinuierlich dranbleiben

„Regelmäßig“ heißt das Zauberwort beim Aufbau Ihrer Gruppe. Wer kontinuierlich am Zuwachs seines Teams arbeitet, hat mehr Erfolg als derjenige, der zweimal im Jahr, motiviert durch einen Wettbewerb seines Unternehmens, für ein paar Tage den Fokus auf die Anwerbung legt.

Und: Rekrutieren kann Ihre Verkaufstätigkeit niemals ganz ersetzen. Denn auf Ihren Partys und Präsentationen lernen Sie ja überhaupt erst diejenigen kennen, die Sie für den Beruf als Direktvertriebs-Berater gewinnen möchten. Manchmal fassen Direktvertriebler den fatalen Beschluss, sich fortan ausschließlich auf den Gruppenaufbau zu konzentrieren und das schnöde Party- oder Verkaufsgeschäft anderen zu überlassen. Doch diese Rechnung geht nicht auf.

Die erfolgreichsten Menschen im Direktvertrieb, die schon weit oben auf der Karriereleiter ihres Unternehmens stehen, vergessen nie das Brot-und-Butter-Geschäft: Präsentationen, Homepartys, Einzelberatungen. Denn hier und nur hier begegnet man regelmäßig neuen Menschen, die man für das Geschäft begeistern kann und die praktischerweise gleich erlebt haben, wie es funktioniert.

## Tipps für Ihren Berufsalltag

Hier noch drei Praxistipps, die Sie sofort umsetzen und in Ihre Routine einbauen können:

■ **Ansprache einüben:** Genauso wie Sie mit bestimmten Redewendungen Ihre Produkte verkaufen, „verkaufen“ Sie auch die Karriere in Ihrem Unternehmen. Da das mögliche Einkommen und die Erfolge, die die Angesprochenen erreichen werden, etwas abstrakter sind als eine Cremedose, die Sie herumreichen, sollten Sie hier etwas üben, sodass Ihnen das Ansprechen der Jobchance leicht über die Lippen geht.

■ **Karriere-Infopakete packen:** Jeder Direktvertrieb bietet einen Flyer oder eine Broschüre, die über seine

Karrieremöglichkeiten informiert. Besorgen Sie sich ausreichend Exemplare davon, bestempeln Sie sie oder tackern Sie Ihre Visitenkarte dran und stellen Sie ein Set mit weiteren nützlichen Informationen über Ihre Firma sowie einer persönlichen Note zusammen. Haben Sie zum Beispiel mit Kosmetik zu tun? Dann ist ein Organzasäckchen für wenige Cent mit einem Jobflyer, Ihrer Visitenkarte, einem Produktprobchen und einer verpackten Praline das perfekte Dankeschön für Ihre Kundin. Im Finanzvertrieb oder bei hochpreisigen Haushaltsgeräten darf es auch eine schöne Mappe sein, in der Sie die Unterlagen zusammenstellen.

■ **Sponsoring zur Gewohnheit machen:** Verkäufe garantieren Ihr Einkommen von heute, Termine Ihr Einkommen von morgen und Sponsoring Ihr dauerhaftes Einkommen in Zukunft. Widmen Sie daher ab sofort ein Drittel Ihrer Zeit, die Sie für Ihren Direktvertriebs-Job aufwenden, dem Verkauf, ein Drittel der Gewinnung neuer Termine und ein Drittel dem Teamaufbau.



## VITA

### Thomas Beeger

Thomas Beeger gründete 2005 PepperParties, ein Homeparty-Unternehmen für sinnliche Produkte, und führte es aus dem Nichts zu Millionenumsätzen. 2011 wurde er für seine unternehmerische Leistung mit dem renommierten Strategiepreis ausgezeichnet. Für PepperParties erhielt er auch den ersten Unternehmerpreis des Bundesverbands Direktvertrieb Deutschland (BDD). Der langjährige Referent beim BDD-Existenzgründerseminar begeisterte auch als Redner bei namhaften Unternehmen sein Publikum. Heute hilft Beeger als Unternehmensberater Start-ups und bestehenden Unternehmen beim Aufbau ihrer Direktvertriebs-Sparte.

[www.anragon.de](http://www.anragon.de)