
Erste Schritte zum Manager
FOREVER ALOE VERA GEL
FOREVER®

04 / Was willst du erreichen?
06 / Starte deine Reise
07 / Dein Erfolgsfaktor
08 / Weiterempfehlung
09 / Deine Chance
10 / Erste Schritte zum Manager
12 / Senior Manager
13 / Schlüsselpersonen festlegen
14 / Gedächtnishilfe
16 / Meine „100+“-Liste
18 / Die Forever-Chance teilen
20 / Geschäfts- / Produktpräsentationen
21 / Aufbau eine Teams
22 / Kontakt aufbauen
24 / Anrufe tätigen
25 / Recherche
26 / Aktivitätenliste
28 / Was kommt als Nächstes? Der 7-Tage-Plan
30 / Produktwelt
34 / Manager erzählen
36 / Notizen
38 / Leitspruch / Botschaft von President Gregg Maughan



HERZLICHEN GLÜCKWUNSCH ZU DEINEN ERSTEN SCHRITTEN AUF DEM WEG ZUM MANAGER! DIE TATSACHE, DASS DU DIESE BROSCHÜRE LIEST, BEDEUTET, DASS DU EINE WICHTIGE ENTSCHEIDUNG GETROFFEN HAST, DEIN GESCHÄFT ERNSTHAFT ANZUGEHEN. ICH FREUE MICH SEHR, DASS DU AUF DIESER REISE DABEI BIST.

Wir haben hier im Home Office viel Zeit damit verbracht, unser Programm "Erste Schritte zum Manager" zu entwickeln. Darin findest du einen Fahrplan für den Aufbau eines erfolgreichen Unternehmens. Befolge jeden Schritt und wende dich an deinen Sponsor, um das Beste aus dieser wichtigen Ressource herauszuholen.

Das Erreichen des Managers ist ein wichtiger Meilenstein für dich als FBO. Es zeigt, dass du dich angestrengt hast und deine Ziele zielstrebig verfolgst und dich nicht von Hindernissen aufhalten lässt. Und was noch wichtiger ist: Das Erreichen der Manager-Stufe bringt dich auf den Weg zum Eagle Manager und Chairman's Bonus.

Unser Vergütungsplan ist so konzipiert, dass er diejenigen belohnt, die sich grosse, ehrgeizige Ziele setzen und jeden Tag daran arbeiten, sie zu erreichen. Wenn du fokussiert bleibst und hart arbeitest, kann dich nichts davon abhalten, dich den Tausenden von FBOs anzuschliessen, die den lebensverändernden Manager-Status bereits erreicht haben.

Ich drücke dir auf dem gesamten Weg die Daumen und kann es kaum erwarten, zu sehen, welche grossartigen Dinge du mit Forever erreichen wirst.



Gregg Maughan
President
Forever Living Products



Was willst du erreichen?

Glückwunsch zu deiner Entscheidung, dich als Forever Business Owner zu registrieren. Mache dir nun Gedanken darüber, was du kurzfristig, sagen wir in 6 Monaten, erreichen willst. Schaue dann auf 12 Monate und langfristig auf 3 bis 5 Jahre. Wie würdest du zum Beispiel Fr. 2.000 ausgeben? Was würdest du tun, wenn du mehr Zeit hättest?

Name

Name Sponsor

Forever-ID

Kontaktinformationen Sponsor

Persönlich

kurzfristig	langfristig



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

Familie

kurzfristig	langfristig

Geschäft

kurzfristig	langfristig

Starte deine Reise

ES LIEGT IN UNSERER NATUR, POSITIVE ERFAHRUNGEN TEILEN ZU WOLLEN.



Der beste Weg, dein Geschäft aufzubauen, ist, dein eigener bester Kunde zu sein. Wenn du die Vorteile des Produkts selbst erlebst, kannst du es anderen mit Zuversicht und Leidenschaft empfehlen.

Du kannst die Produkte nicht nur ausprobieren, sondern dich auch mit Produktvideos, Informationen zu den wichtigsten Inhaltsstoffen und Vorteilen und anderen Marketinginstrumenten vertraut machen, die dir dabei helfen können, das perfekte Produkt für deine Kunden zu finden.

Der Aufbau eines soliden Kundenstamms ist wichtig, um ein erfolgreiches Geschäft aufzubauen. Viele unserer erfolgreichsten FBOs empfehlen, mit 20-30 Kunden zu arbeiten, die regelmässig nachbestellen.

Das kann ganz einfach sein, indem du auf Menschen zugehst, die du kennst, dich über ihre Gesundheits- und Wellnessbedürfnisse informierst und ihnen Produkte empfiehlst, die sie bei ihren Zielen unterstützen.

Eine gute Möglichkeit, einen wiederkehrenden Kunden zu gewinnen, ist, ihn als Preferred Customer zu registrieren. Ein Preferred Customer ist ein Kunde, der einen Treuerabatt von 5 % auf den Endkundenpreis erhält.

Dein Erfolgsfaktor

CASE CREDITS VERSTEHEN

Durch dein persönliches Verkaufsvolumen und das deines Teams sammelst du Case Credits, die dich für einen Aufstieg im Vergütungsplan qualifizieren. Ziel ist es, jeden Monat 4 CC umzusetzen und deinem Team beizubringen, dasselbe zu tun.

Wenn du dein Forever-Geschäft aufbaust, wirst du regelmässig den Begriff "Case Credit" (CC) hören, der die Voraussetzungen für verschiedene Leistungen und Anreize beschreibt.



Ein Case Credit ist die interne Währung von Forever, die es dir ermöglicht, ein globales Unternehmen aufzubauen, ohne dich um Wechselkurse kümmern zu müssen, und die dafür sorgt, dass jeder überall die gleichen Chancen hat, alles zu erreichen, was das Unternehmen zu bieten hat.



Der Verkauf von 4 CC pro Monat ist eine wichtige Disziplin für den Aufbau des Geschäfts und das Herzstück des Vergütungsplans von Forever. Jeder Forever Business Owner, der in einem Monat 4 CC Umsatz erzielt, gilt als aktiv.

Aktiv zu sein ermöglicht einem FBO:

- Das volle Verdienstpotenzial des Vergütungsplans auszuschöpfen
- Durch den Aufbau des Geschäfts mehr zu verdienen
- Eine Teamprovision zu verdienen
- Sich für Incentives zu qualifizieren

Baue dein Geschäft auf der Basis der 4 CC auf, denn nur durch den beständigen eigenen Verbrauch und den Verkauf der Produkte lernst du sie und ihre Vorteile wirklich kennen und entwickelst dich zum Verkaufsprofi. Bringe die Grundregel der 4 CC auch deinem Team bei und baue so ein starkes, beständiges Geschäft auf.

Weiter-empfehlung

WERDE AKTIV:

4CC

Entwickle ein persönliches Geschäft mit 4 CC pro Monat

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

1. BENUTZE DIE PRODUKTE

Werde dein bester Kunde. Was du benutzt und wovon du überzeugt bist, wirst du mit Leidenschaft an andere weiterempfehlen. Füge bei jeder Bestellung für deinen persönlichen Verbrauch ein neues Produkt hinzu, so dass du die gesamte Produktpalette kennenlernst.

Viele erfolgreiche Forever Business Owner haben ihr Geschäft nach dem Besuch eines Vitaltreffs begonnen. Nutze also jede Gelegenheit!



2. PRÄSENTIERE DIE PRODUKTE

- + Geschäfts- / Produktpräsentationen
- + Marketing
- + Sport und Fitness
- + Messe
- + Empfehlung
- + Vitaltreff
- + Eins-zu-Eins
- + Zuhause
- + Produktberatungen
- + Soziale Netzwerke
- + Persönliche Website/ Forever Yours
- + Beautysalons
- + Vereine
- + Fitnessstudio

C9
Der Einstieg für jedermann im Bereich Wohlfühlen/ Gewichtsmanagement. Erlaubt den Kunden, sich auf ein Produktthema zu konzentrieren und die Vorteile kennenzulernen.

Vital5®
Fünf der beliebtesten Produkte zusammen in einer Box für deine optimale Basisversorgung.

3. ENTWICKLE KUNDEN

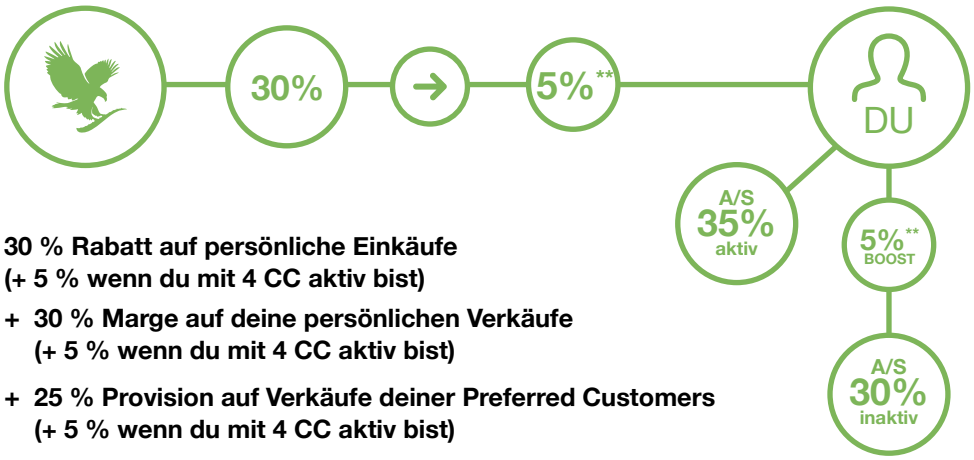
Entwickle eine feste Kundenbasis von ca. 20–30 Kunden, um die du dich regelmässig kümmerst. Die nächsten Seiten zeigen dir, wie du deine Kunden am besten an dich bindest.

Deine Chance

WIE WERDE ICH SUPERVISOR?

Assistant Supervisor (2 CC über 2 Monate)

Du erreichst 4 CC, indem du z. B. ein Starterpaket und weitere Produkte kaufst.



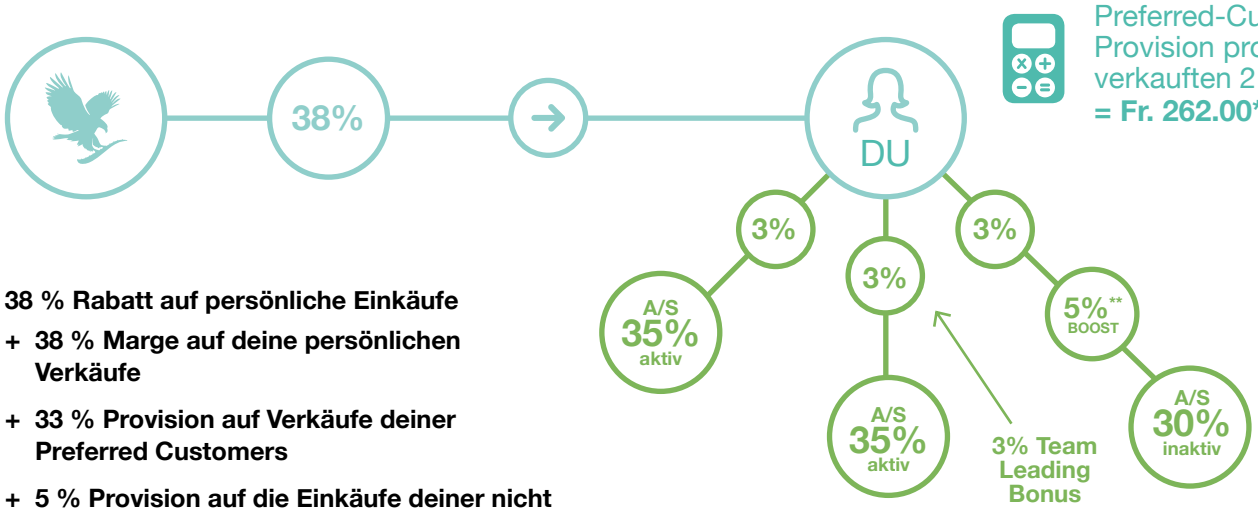
Preferred-Customer-Provision pro verkauften 2 CC
= Fr. 238.20*

30 % Rabatt auf persönliche Einkäufe
(+ 5 % wenn du mit 4 CC aktiv bist)

+ 30 % Marge auf deine persönlichen Verkäufe
(+ 5 % wenn du mit 4 CC aktiv bist)

+ 25 % Provision auf Verkäufe deiner Preferred Customers
(+ 5 % wenn du mit 4 CC aktiv bist)

Supervisor (25 CC über 2 Monate)



Preferred-Customer-Provision pro verkauften 2 CC
= Fr. 262.00*

38 % Rabatt auf persönliche Einkäufe

+ 38 % Marge auf deine persönlichen Verkäufe

+ 33 % Provision auf Verkäufe deiner Preferred Customers

+ 5 % Provision auf die Einkäufe deiner nicht aktiven Assistant Supervisor

+ 3 % Teamprovision

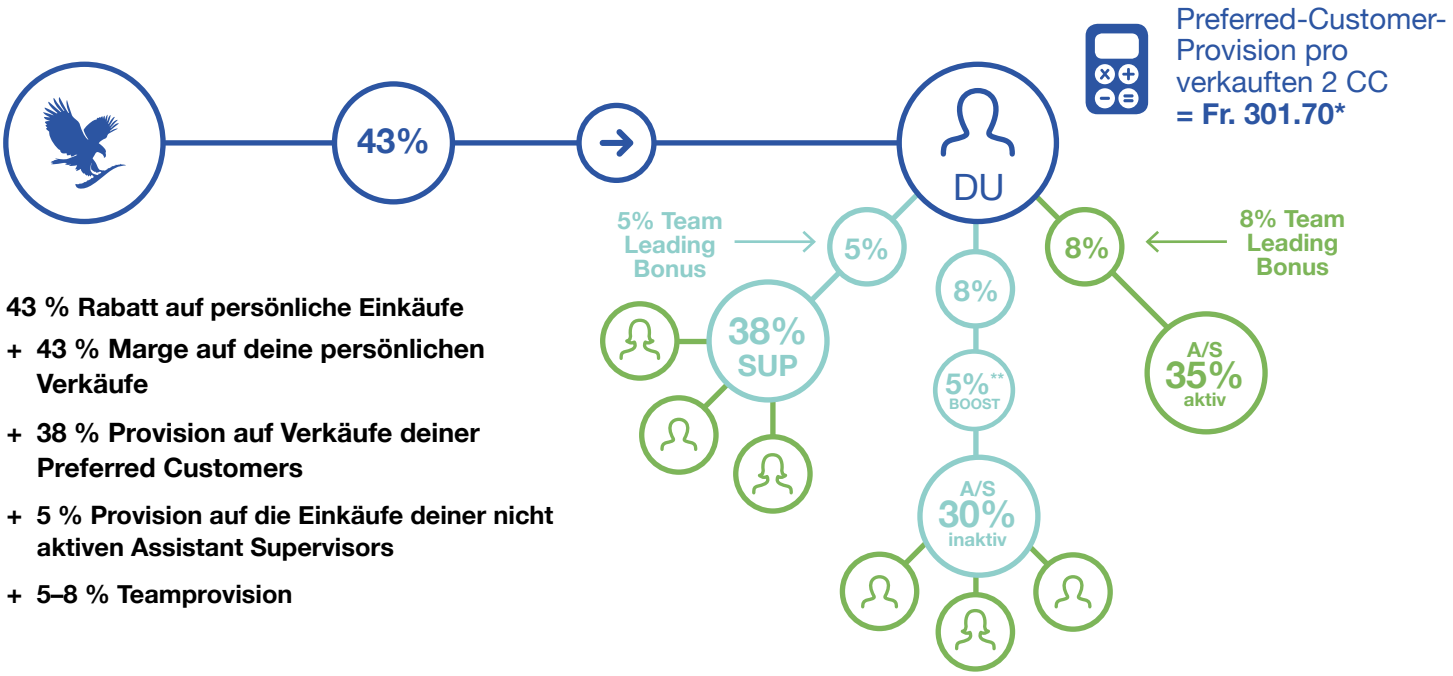
* Die Daten basieren auf der Berechnung mit dem Forever Aloe Vera Gel™ und gehen davon aus, dass du mit 4 CC aktiv bist.

** Bei den hier aufgeführten Ertragsberechnungen handelt es sich lediglich um Beispiele und nicht um Versprechungen. Die Höhe des tatsächlichen Ertrags oder Auszeichnung hängt stets von deiner individuell erbrachten Leistung ab und setzt viele Jahre harter Arbeit, Durchsetzungsvermögen und Führungsqualitäten voraus. Dein Erfolg hängt davon ab, wie du diese Faktoren umsetzt.

Erste Schritte zum Manager

WIE WERDE ICH MANAGER?

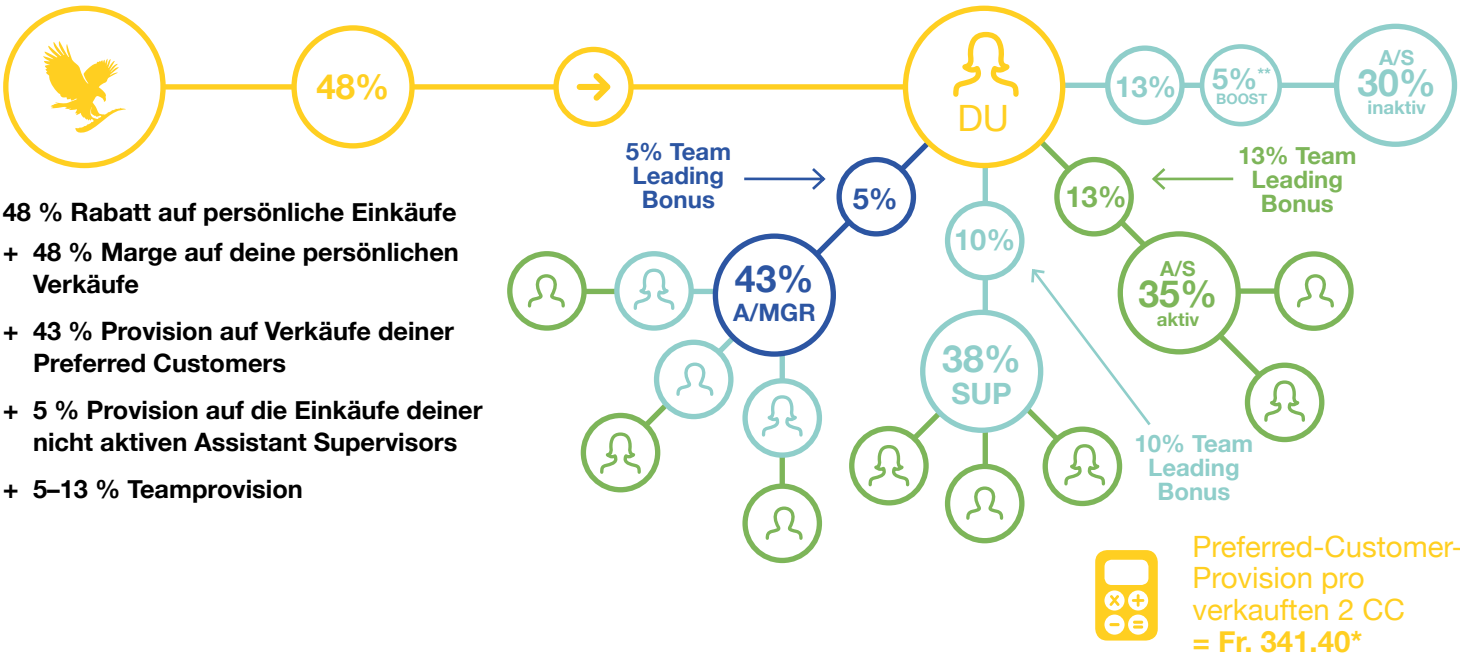
Assistant Manager (75 CC über 2 Monate)



43 % Rabatt auf persönliche Einkäufe

+ **43 % Marge auf deine persönlichen Verkäufe**
+ **38 % Provision auf Verkäufe deiner Preferred Customers**
+ **5 % Provision auf die Einkäufe deiner nicht aktiven Assistant Supervisors**
+ **5–8 % Teamprovision**

Manager (120 CC über 2 Monate / 150 CC über 4 Monate)



48 % Rabatt auf persönliche Einkäufe

+ **48 % Marge auf deine persönlichen Verkäufe**
+ **43 % Provision auf Verkäufe deiner Preferred Customers**
+ **5 % Provision auf die Einkäufe deiner nicht aktiven Assistant Supervisors**
+ **5–13 % Teamprovision**

* Die Daten basieren auf der Berechnung mit dem Forever Aloe Vera Gel™ davon ausgehend, dass du mit 4 CC aktiv bist.

** Bei den hier aufgeführten Ertragsberechnungen handelt es sich lediglich um Beispiele und nicht um Versprechungen. Die Höhe des tatsächlichen Ertrags oder Auszeichnung hängt stets von deiner individuell erbrachten Leistung ab und setzt viele Jahre harter Arbeit, Durchsetzungsvermögen und Führungsqualitäten voraus. Dein Erfolg hängt davon ab, wie du diese Faktoren umsetzt.

Erste Schritte zum Manager

DEINE ERSTEN 5 PARTNER ZUM ERFOLG.

Wen kennst du:
+ der eine tolle Einstellung hat
+ der offen ist
+ der mehr Geld/Zeit möchte
+ der mehr Sicherheit/Flexibilität oder ein risikofreies Geschäft möchte
+ mit dem du gerne arbeiten möchtest



5 x Assistant Supervisor = 10 CC
Basismonat für Supervisor

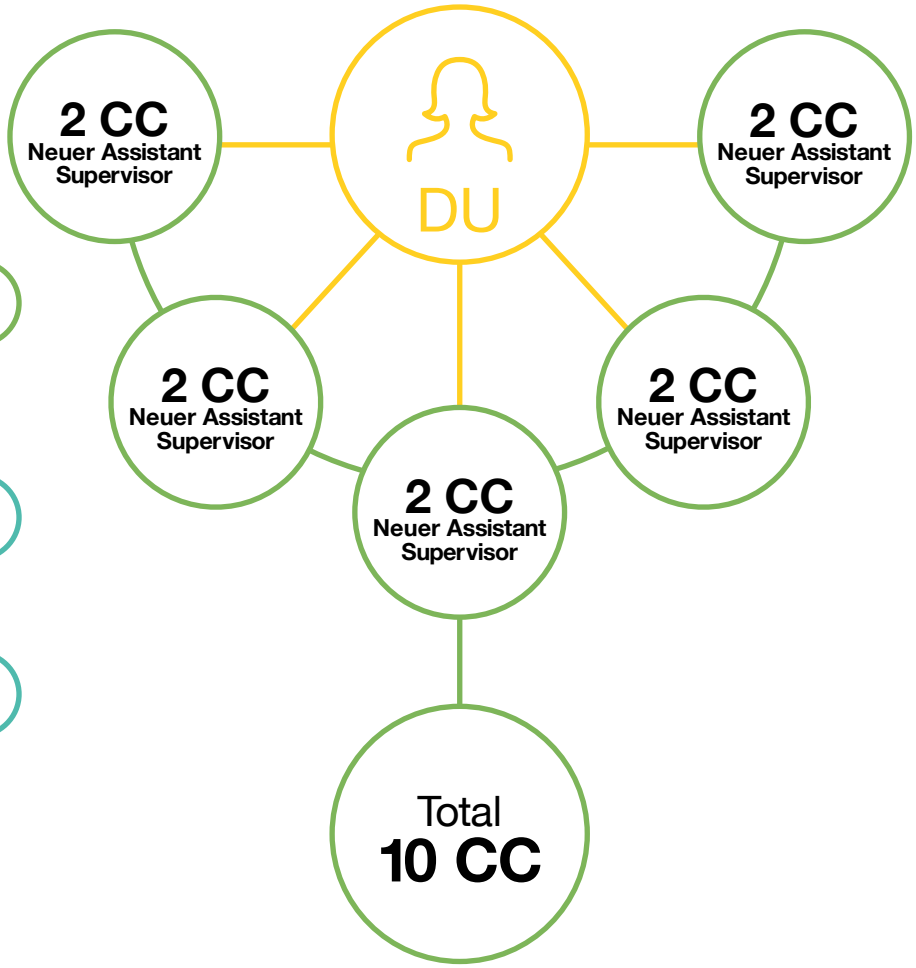


5 x Supervisor = 125 CC = Manager



In der Regel wird einer von 5 Supervisors auch Manager.

1 Manager = Grundlage für den Chairman's Bonus



WARUM MANAGER

+ Freiheit
+ Zeit
+ Leistung
+ Entwickung
+ Anderen helfen
+ Geld
+ Eigener Chef
+ Reisen
+ Forever2Drive
+ Anerkennung
+ Zufriedenheit
+ Persönlicher Erfolg
+ Chairman’s Bonus
+ Global Rally
+ Eagle Manager
+ Geld
+ Hypothek
+ Studiengebühren
+ Seelenfrieden

** Bei den hier aufgeführten Ertragsberechnungen handelt es sich lediglich um Beispiele und nicht um Versprechungen. Die Höhe des tatsächlichen Ertrags oder Auszeichnung hängt stets von deiner individuell erbrachten Leistung ab und setzt viele Jahre harter Arbeit, Durchsetzungsvermögen und Führungsqualitäten voraus. Dein Erfolg hängt davon ab, wie du diese Faktoren umsetzt.

Senior Manager

DAS NÄCHSTE LEVEL.

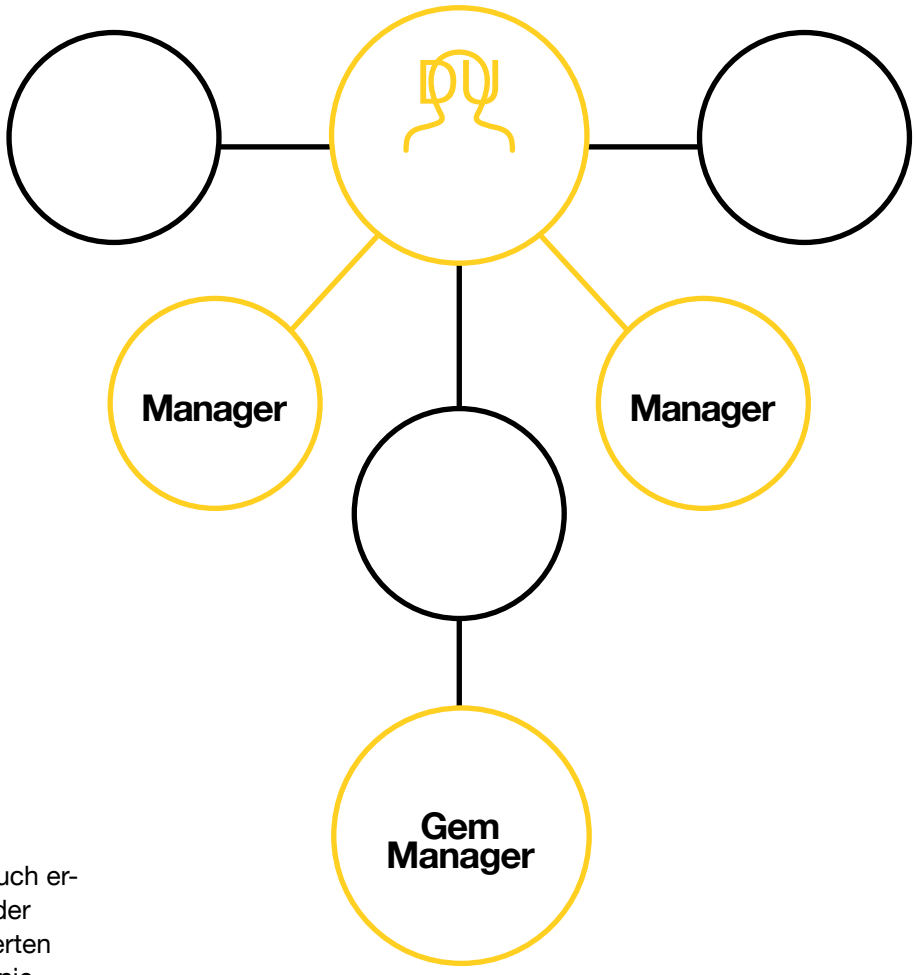
Senior Manager
2 Manager
ca. Fr. 60.000 - 100.000** pro Jahr

Soaring Manager
5 Manager
ca. Fr. 80'000 – 200'000** pro Jahr

Sapphire Manager
9 Manager
ca. Fr. 150'000 – 330'000** pro Jahr

Diamond Sapphire Manager
17 Manager
ca. Fr. 300'000 – 450'000** pro Jahr

Diamond Manager
25 Manager
ca. Fr. 600'000 +** pro Jahr



Die Stufen ab Senior Manager können auch erreicht werden, indem Eagle Manager in der Downline aufgebaut werden. Die detaillierten Kriterien sind in der Unternehmensrichtlinie definiert.

GEM-MANAGER-VORTEILE

+ Gem-Manager-Bonus
+ individuelle Reisen
+ Geschenke aus wertvollen Edelsteinen
+ passives Einkommen

** Bei den hier aufgeführten Ertragsberechnungen handelt es sich lediglich um Beispiele und nicht um Versprechungen. Die Höhe des tatsächlichen Ertrags oder Auszeichnung hängt stets von deiner individuell erbrachten Leistung ab und setzt viele Jahre harter Arbeit, Durchsetzungsvermögen und Führungsqualitäten voraus. Dein Erfolg hängt davon ab, wie du diese Faktoren umsetzt.

Lege fünf Schlüsselpersonen fest

Es wird viele Menschen geben, mit denen du dein neues Geschäft teilen möchtest. Überlege dir, welche Menschen die Qualitäten besitzen, um im Geschäft erfolgreich zu sein, und die eine gute Ergänzung für dein Team sein werden. Bestimme fünf Schlüsselpersonen, die du zuerst ansprechen willst, um dein neues Geschäft mit ihnen zu teilen.

Name 1:

.....

.....

Name 2:

.....

.....

Name 3:

.....

.....

Name 4:

.....

.....

Name 5:

.....

.....

Brauchst du etwas Hilfe?

Schau dir Seite 15 an. Es gibt viele Menschen, denen du im Alltag begegnest, die dein nächstes (oder erstes!) Power-Teammitglied sein könnten!



Gedächtnis-hilfe

Diese Liste ist ein sehr hilfreicher Weg, dein Gedächtnis anzuregen und neue Namen zu finden. Sie hilft wirklich, deine Gedanken zu öffnen und an Menschen zu denken, die du in deinem Leben kennengelernt hast.

FAMILIE, FREUNDE UND BEKANNTE

Alle, mit denen du in Kontakt kommst oder die du in einer sozialen oder Freizeitumgebung kennenlernst

+ Grosseltern
+ Eltern
+ Freunde der Eltern
+ Brüder
+ Freunde der Brüder
+ Schwestern
+ Freunde der Schwestern
+ Tanten und Onkel
+ Cousins
+ Schwiegereltern
+ Familie des Partners
+ Freunde des Partners
+ Familie der Freunde der Kinder
+ Alte Schulfreunde
+ Studienfreunde
+ Verheiratete Freunde
+ Single-Freunde
+ Freunde beim Sport
+ Freunde aus den Ferien
+ Kirchenmitglieder
+ Liste der Glückwunschkarten
+ Nachbarn (heute und aus der Vergangenheit)

ARBEIT

+ Kollegen
+ Ehemalige Kollegen
+ Partner der Kollegen
+ Derzeitiger Chef
+ Ehemaliger Chef
+ Angestellte
+ Klienten
+ Kunden

WEN KENNST DU, DER…

+ gut kommunizieren kann
+ gut mit Menschen umgehen kann
+ hart arbeitet
+ ehrlich ist
+ verlässlich ist
+ glücklich ist
+ gern Spass hat
+ erfolgreich ist
+ selbstsicher ist
+ kontaktfreudig ist
+ sich kümmert
+ professionell ist
+ offen ist
+ postiv ist
+ enthusiastisch ist
+ unzufrieden ist

WEN KENNST DU IN…

+ Facebook
+ Instagram
+ Pinterest
+ Linkedin
+ Telefonkontakte
+ E-Mail Liste

WEITERE KONTAKTMÖGLICHKEITEN

Aerobic-Kurs
Amt
Apotheke
Arztpraxis
Ausflug
Ausstellung
Babysitter
Bäckerei
Bahnfahrt
Bar
Baumarkt
Bibliothek
Biergarten
Bioladen
Bistro
Boulderhalle
Bowlingbahn
Bücherei
Bücherladen
Café
Cafeteria
Campingplatz
Chor
Coaching
Drogerieladen
Ehrenamtliche Arbeit
Eigene Arbeitsstätte
Einkaufszentrum
Einzelhandel
Elektrofachgeschäft
Elternsprechtag
Ernährungsberatung
Facebook Forum
Facebook Gruppe
Fahrradtour
Fahrschule
Familientreffen
Ferien
Fitnessstudio
Florist
Flughafen + während Flug
Fortbildung
Fotografiekurs
Freibad
Freiwillige Feuerwehr
Freiwilligen Arbeit
Freizeitpark
Freizeitzentrum
Friseursalon
Fussballplatz
Fussballstadion
Gärtnerei
Geburtstagsfeier
Gemüsehändler
Gesangskurs
Gesangsverein
Geschäft
Golfplatz
Gruppenreise
Herrenausstatter
Hobbies
Hochseilgarten
Hochzeit
Hotellobby
Hotelrezeption
Hundespaziergang
Instagram
Internet
Joggen
Kantine
Kindergarten
Kindermodegeschäft
Kindertagesstätte
Kirmes
Kochkurs
Kongress
Konzert
Kosmetikstudio
Kunstausstellung
Kunstkurs
Lebensmittelladen
Mannschaftssportart
Meditations-Kurs
Messe
Metzgerei
Minigolfplatz
Modebranche
Museum
Musikschule
Nachbarschaft
Nagelstudio
Nähkurs
Obsthändler
Öffentliche Verkehrsmittel
Oldtimer Treffen
Oper
Optiker
Park
Pflanzenzentrum
Physiotherapie
Post
Praxis
Reformhaus
Reisebüro
Reitschule
Restaurant
Schönheitssalon
Schuhgeschäft
Schule
Schulische Veranstaltung
Schulung
Schwimmbad
See
Secondhandladen
Sehenswürdigkeit
Seminar
Shoppingzentrum
Sitzungen
Skikurs
Sommerurlaub
Soziale Netzwerke
Soziale Projekte
Spa-Bereich
Spaziergang
Spielplatz
Sportkurs
Sportverein
Sprachenschule
Sprachreise
Städtetrip
Stadtführung
Stadtrundfahrt
Stammtisch
Studium
Supermarkt
Tagungen
Tanzkurs
Teamsportart
Tennisplatz
Tennisverein
Theater
Theatergruppe
Thermalbad
Tierarztpraxis
Tierpark
Universität
Urlaub
Veranstaltungen
Verbände
Vereine
Versammlungen
Volksfest
Volkshochschule
Wanderungen
Weihnachtsmarkt
Weiterbildungskurs
Wochenmarkt
Yoga-Kurs
Zahnarztpraxis
Zumba-Kurs

Meine 100+ Liste

Notiere jeden, von dem du denkst, dass er an deinem Unternehmen interessiert sein könnte. Schliesse niemanden aus - dein nächstes Teammitglied könnte jemand sein, von dem du es am wenigsten erwartest!

Name	Telefon/Kontakt	Bemerkungen
Max Schmidt	0888 88888	alleinerziehend, 2 Kinder

Name	Telefon/Kontakt	Bemerkungen

Jemand, von dem du es am wenigsten erwartest, dass er deinem Team beitritt, könnte dein nächster Manager werden.

Die Forever-Chance teilen

WER SIND DIE ERSTEN LEUTE, DENEN DU VON FOREVER ERZÄHLEN WILLST?

Name	Franz Müller	Name	
Telefon	0888 88888	Telefon	
Mobil	0188 888 8888	Mobil	
Adresse	Musterstrasse 37	Adresse	
	88088 Musterhausen		
Beruf	Personalleiter	Beruf	
	(Verheiratet) / Single / Partner		Verheiratet / Single / Partner
	Führerschein (Ja) / Nein		Führerschein Ja / Nein
Alter	38	Alter	
Kinder	3	Kinder	
Alter	2,5,9	Alter	
Beweggrund	Geld, Sicherheit	Beweggrund	
Ziel	Hypothek abzahlen	Ziel	

Persönlichkeit	☐ selbständig/ Geschäftsinhaber	☐ gesellig	☐ fürsorglich/ sozial	Persönlichkeit	☐ selbständig/ Geschäftsinhaber	☐ gesellig	☐ fürsorglich/ sozial
	☐ aufgeschlossen	☑ kontaktfreudig	☐ selbstsicher		☐ aufgeschlossen	☐ kontaktfreudig	☐ selbstsicher
	☐ unzufrieden/ frustriert	☑ erfolgreich/ glücklich	☑ ortsgebunden		☐ unzufrieden/ frustriert	☐ erfolgreich/ glücklich	☐ ortsgebunden
	☑ berufstätig	☐ sonstiges:			☐ berufstätig	☐ sonstiges:	

Notizen

Die Forever-Chance teilen

Name	
Telefon	
Mobil	
Adresse	
Beruf	
	Verheiratet / Single / Partner — Führerschein Ja / Nein
Alter	Kinder — Alter
Beweggrund	
Ziel	

Persönlichkeit

- ☐ selbständig/ Geschäftsinhaber
- ☐ gesellig
- ☐ fürsorglich/ sozial
- ☐ aufgeschlossen
- ☐ kontaktfreudig
- ☐ selbstsicher
- ☐ unzufrieden/ frustriert
- ☐ erfolgreich/ glücklich
- ☐ ortsgebunden
- ☐ berufstätig
- ☐ sonstiges: _____

Name	
Telefon	
Mobil	
Adresse	
Beruf	
	Verheiratet / Single / Partner — Führerschein Ja / Nein
Alter	Kinder — Alter
Beweggrund	
Ziel	

Persönlichkeit

- ☐ selbständig/ Geschäftsinhaber
- ☐ gesellig
- ☐ fürsorglich/ sozial
- ☐ aufgeschlossen
- ☐ kontaktfreudig
- ☐ selbstsicher
- ☐ unzufrieden/ frustriert
- ☐ erfolgreich/ glücklich
- ☐ ortsgebunden
- ☐ berufstätig
- ☐ sonstiges: _____

Notizen

Geschäfts- / Produkt-Präsentation

WERDE AKTIV:

Plane einen Vitaltreff, um dein Business vorzustellen

DIE PRODUKTE PRÄSENTIEREN – „VITALTREFF“:

+ Der Vitaltreff ist eine ca. 45-60-minütige Präsentation über die Produkte und die Geschäftsmöglichkeit.
+ Lade Freunde, Familie und Arbeitskollegen zu dir nach Hause ein. Dort kannst du ihnen in einer entspannten Umgebung die Produkte präsentieren.
+ Deine Gäste können mehr über die Forever-Chance lernen, die Produkte testen und ihren eigenen Vitaltreff planen
+ Der Vitaltreff ist eine grossartige Gelegenheit, von deinem Sponsor mehr über die Produkte zu lernen.

WIE MACHE ICH EINEN VITALTREFF:

+ Wenn du deinen ersten Vitaltreff machst, denke daran, dass du nicht alleine bist. Dein Sponsor wird dir helfen und dich durch den Treff führen.
+ Plane den Ablauf im Vorfeld.
+ Leute mögen es, zu jemandem nach Hause zu kommen. Wir empfehlen daher, sowohl Tages- als auch Abend-Vitaltreffs durchzuführen.

WAS BRAUCHE ICH:

+ Produktpräsentation
+ Unterlagen für und nach dem Treff
+ Produktbroschüren
+ Bestellformulare
+ Touch-Box plus evtl. Extra-Produkte

ABLAUF:

+ Schliesse deine Vorbereitungen mindestens 30 Minuten vorher ab.
+ Bereite Proben / Muster deiner Lieblingsprodukte für die Gäste vor.
+ Halte die Präsentation einfach.

WIE LADE ICH EIN:

+ Lade persönlich zu deinem Vitaltreff ein

„Hallo xxx, wie geht es dir? Was machst du am … morgens/abends?

Grossartig. Ich habe ein paar Freunde eingeladen, weil ich ein paar neue Produkte einführe bzw. ein neues Geschäft eröffne, und ich würde mich freuen, wenn du auch dabei bist.“

+ Kontaktiere die Person 24 Std. vor dem Event und erinnere sie an die Teilnahme.

Tag der Präsentation: ..... / ..... / .....

Tag der Präsentation: ..... / ..... / .....

ERÖFFNUNG:

+ Begrüsse deine Gäste.
+ Erzähle deine Geschichte.
+ Präsentiere die Produkte auf einfache Weise.
+ Lasse die Produkte herumgehen und deine Gäste sie testen.

ENDE:

+ Danke allen für ihr Kommen.
+ Nimm Bestellungen entgegen.
+ Vereinbare weitere Präsentationen.
+ Vereinbare Termine mit den Gästen, die am Geschäft Interesse haben.

Wann mache ich eine Präsentation?
Wann immer du willst. So oft wie möglich!

Aufbau eines Teams

DER FOREVER-ERFOLGSKREISLAUF.

Produktempfehlung ist das Wesentliche und Sponsern ist die Hauptsache – dein Geschäft wird proportional zur Geschwindigkeit wachsen, wenn du diesen Kreis ausführst. Um deine Ziele zu erreichen, ist es wichtig, in den ersten 12 Monaten ein Momentum durch das Vorstellen der Geschäftsmöglichkeit und der Produktpalette bei so vielen Menschen wie möglich zu generieren. Das erzeugt die Energie, den Reiz und den Erfolg, den du dir wünschst.

Teilzeit: 2–5 Kontakte pro Tag

Vollzeit: 10+ Kontakte pro Tag

Datum und Ort von Vitalmeeting/Geschäftspräsentation/Grossveranstaltung

Ort ..... Datum .....

Ort ..... Datum .....

Datum und Ort des Success Days

Ort ..... Datum .....

Ort ..... Datum .....

Datum und Ort des Firmentevents

Ort ..... Datum .....

Ort ..... Datum .....

Kontakt aufbauen

Sei vorbereitet.

+ **Bereite deine Geschichte vor**
+ **Bestimme dein Ziel**
+ **Ideen, um Interesse zu wecken**
+ **Plane dein Gespräch**
+ **Lächle**

Das Telefonat führen.

+ **Komme auf den Punkt**
+ **Fasse dich kurz**
+ **Sei begeistert**
+ **Freue dich, andere Menschen an dieser Chance teilhaben zu lassen**
+ **Denke an dein Ziel**

Halte es einfach.

WIR SPRECHEN EINE EINLADUNG AUS UND MACHEN KEINE PRÄSENTATION.

FINDE HIER EINFACHE BEISPIELE, DIE DU VERWENDEN KANNST, UM INTERESSENTEN EINZULADEN, SICH ANZUSCHAUEN, WAS WIR MACHEN.

So startest du →

„Hallo Max, hier spricht Franz, wie geht's?"

„Hast du einen Moment Zeit?"

„Grossartig!"

So geht's weiter →

Persönlichkeit/Charakter:

„Der Grund meines Anrufs ist, dass ich gerade eine fantastische Möglichkeit gefunden habe, die offene/souveräne/erfolgreiche/soziale Menschen anspricht, und ich habe sofort an dich gedacht."

Beweggrund:

„Du hattest mir mal erzählt, dass du in deinem Job nicht glücklich bist. Ist das immer noch so?"

Hilfe/Meinung einholen:

„Ich habe ein Geschäft begonnen, worüber ich wirklich begeistert bin, und dabei habe ich direkt an dich gedacht. Es hat enormes Potenzial und ich habe mich gefragt, ob du mir helfen kannst. Mit deiner Erfahrung/deinem Hintergrundwissen würde ich deine Hilfe/Meinung wirklich schätzen. Würdest du es dir anschauen?"

Der Geschäftsansatz:

„Kann ich dich was fragen? Wenn ich eine Firma gefunden hätte, die im Markt konkurrenzlos wäre, die in ihrem Bereich boomt, die kapitalkräftig und schuldenfrei ist und bei der du und ich unglaublich erfolgreich sein könnten, wärst du dann interessiert, sie dir anzuschauen?"

So schliesst du ab →

„Das ist womöglich etwas für dich, das musst du entscheiden. Komm doch einfach vorbei und ich zeige dir, worum es geht. Bei mir geht's am Montag oder Donnerstag, wie sieht's bei dir aus?"

Oder

„Schau dir unser Online-Video an und verschaffe dir einen Überblick über die Firma, die Produkte und wie der Vergütungsplan funktioniert. Wann kannst du es dir anschauen? Okay, dann rufe ich dich am Freitagabend um 18:30 Uhr an und frage dich, was du daraus machen willst."

Wohlbefinden:

„Ich weiss, dass dir deine Gesundheit und dein Wohlbefinden sehr am Herzen liegen und ich habe da ein tolles Produkt kennengelernt, welches dich da super unterstützen könnte. Kann ich mal bei dir vorbei schauen und dir zeigen, welches Produkt mich so begeistert?"

Es gibt immer Menschen, mit denen du die Produkte und die Geschäftsmöglichkeit teilen kannst; also rufe sie an.

Versuche, dich auf die Wünsche und Bedürfnisse deines Interessenten einzustellen und du wirst bessere Ergebnisse erzielen.

NUTZE DEINE GESCHICHTE, UM EINEN WIRKUNGSVOLLEN ANRUF ZU TÄTIGEN.

Unten findest du verschiedene Wege, um mit dem Anrufer zu sprechen. Suche dir den Weg aus, der am besten zu dir passt.

01

+ Hallo, ist das eine gute Zeit?
+ Hi, hast du eine Minute?
+ Hi, kannst du kurz reden?

02

+ Ich habe eine Idee, die ich mit dir teilen möchte.
+ Ich habe gerade angefangen, für eine erstaunliche Firma zu arbeiten, und wollte dir das erzählen.
+ Ich habe gerade ein neues Geschäft angefangen und wollte es dir auch zeigen.

03

+ Das könnte etwas für dich sein.
+ Ich denke, das könnte zu dir passen.

04

+ Ich dachte an dich, weil du offen bist/gut mit Leuten umgehen kannst (fülle hier die Charakteristiken ein, die du in deinem Profilboard angekreuzt hast).

05

+ Das könnte etwas für dich sein, und ich weiss, dass es dir z. B. mehr Einkommen, ein besseres Leben, mehr Zeit oder Freiheit geben kann.

06

+ Alles, was ich zum jetzigen Zeitpunkt machen möchte, ist, Informationen mit dir zu teilen, und du kannst dann entscheiden, ob für dich etwas dabei ist.
+ Alles was ich möchte, ist, dir ein paar Informationen zukommen zu lassen, damit du ein Gefühl dafür bekommst, ob es zu dir passt.
+ Ich würde mich freuen, wenn ich dir ein paar Informationen geben kann. Dann kannst du besser entscheiden, ob es dich interessiert.

07

+ Was ich tun möchte:
+ Setzen wir uns auf einen Kaffee zusammen, ich zeige dir die Informationen, das dauert ca. 20 Minuten.
+ Trage dir einen 20-Minuten-Termin ein und ich führe dich durch die Online-Informationen.
+ Ich gebe dir eine Website, auf der es einen kurzen Überblick gibt.
+ Ich schicke dir einen Link, die dir einen Überblick liefert.



Anrufe tätigen

FRAGEN BEANTWORTEN.

Allgemeine Frage: „Worum geht es?“

DEINE ANTWORT: WÄHLE 2 ODER 3 DER FOLGENDEN PUNKTE:

+ "Wir sind ein globales, Milliarden Dollar schweres Unternehmen, das in über 160 Ländern arbeitet."
+ "Wir haben eine jahrzehntelange Erfolgsgeschichte, sind kapitalkräftig und schuldenfrei."
+ "Wir sind im Gesundheits- und Wellnesssektor tätig, der – wie du weisst – boomt."
+ "Die Firma heisst Forever. Hast du schon von ihr gehört?"

„Wir müssen uns unbedingt treffen, damit ich dir ein paar Informationen geben kann. Welcher Tag passt bei dir am besten? Alternativ könnte ich dir ein paar Online-Informationen geben: *(persönliche Website angeben)*“

WENN DEIN INTERESSENT WEITERE FRAGEN HAT

Erzähle deine Geschichte, wie du eingestiegen bist, was deine Aufmerksamkeit bei Forever geweckt hat.

ANDERE HÄUFIGE FRAGEN:

„Hat es mit verkaufen zu tun?“

„Ist es ein Pyramidensystem?“

„Ist es MLM/Network Marketing?“

„Ist es Amway/Herbalife etc.?“

DEINE ANTWORT:

„Das ist interessant, warum fragst du das?“ Höre dir dann die Antwort an.

Deine Antwort: „Ich verstehe, wie du dich fühlst, ich habe genauso gefühlt, aber was ich gefunden habe, ist …

… Lass uns nächste Woche zusammenkommen und ich erkläre dir alles darüber. Wäre Montag oder Donnerstag besser für dich?“

DAS GLÜCK LIEGT IM FOLLOW-UP:

Wenn du Informationen verschickst, ist es unerlässlich, zum vereinbarten Zeitpunkt nachzuhaken. Warte nicht, bis dein Interessent sich meldet.

Stelle nach dem Gespräch, Online-Video oder Informationspaket sicher, dass du deinen Interessenten zum nächsten Schritt, z. B. Vitaltreff, einlädst.

„Sicher hast du noch mehr Fragen. Der nächste Schritt ist, dass du dir die Geschäftspräsentation anschaust, damit du mehr Informationen bekommst, einige Leute kennenlernst und alle deine Fragen beantwortet werden. Wir haben eine GP am … um … und ich würde mich freuen, wenn du dort mein Gast bist.“

Sage deinem Interessenten nie, dass jede Woche eine Geschäfts-präsentation stattfindet.

Recherche

LERNE DEINE KONTAKTE KENNEN.

Jeder Name auf deiner „100+“-Liste ist ein potenzieller Kunde, FBO oder eine Person, die jetzt nein sagt, dir aber vielleicht eine Empfehlung gibt, wenn du sie danach fragst.

Um die besten Ergebnisse zu erzielen, solltest du dir die Zeit nehmen, für jede Person das Profilblatt auszufüllen oder die wichtigsten Details auf einem DIN-A4-Block zu notieren. Beziehe mit ein, was ihre möglichen Bedürfnisse und Wünsche sind und wie du ihnen am besten mit Forever helfen kannst.

KONTAKT UND VORSTELLUNG

Es gibt viele Wege, mit Menschen über Forever zu sprechen. Du kannst e-mailen, eine WhatsApp senden, soziale Netzwerke nutzen oder an der Schule oder auf der Arbeit plaudern etc.

Aber der effektivste Weg ist, das Telefon zu nehmen und einfach anzurufen.

Dein Interessent wird deine Begeisterung durch das Telefon spüren und sich davon anstecken lassen. Es geht nicht darum, ein cleverer Verkäufer zu sein, der die richtigen Worte benutzt, sondern mehr darum, …

… die Menschen deine Begeisterung hören und fühlen zu lassen …

Es ist wichtig, dass du weisst, was dein Ziel ist, wenn du Anrufe tätigst. Möchtest du ein persönliches Gespräch organisieren? Möchtest du Informationen per Post versenden? Möchtest du ein Online-Video versenden oder Produkte zeigen? Entscheide dich, was du willst, bevor du den Anruf tätigst.

(siehe „Anrufe tätigen“ auf Seite 20–22)

VORBEREITUNG UND AKTIVITÄTENKONTROLLE

So kannst du deinen Fortschritt gegenüber deinen Zielen messen. Du musst sicherstellen, dass du genügend Aktivitäten entwickelst. Die Aktivitätenliste ist dafür gedacht, dass du jeden Anruf notierst und deinen Interessenten von der Einschreibung bis zum Assistant Supervisor führst.

Mit je mehr Menschen du sprichst, desto mehr wirst du in dein Team sponsern und desto schneller wirst du zum Manager und höher aufsteigen.

(siehe Aktivitätenliste Seite 30–31)



Aktivitäten-liste

Wenn du Menschen mit den Forever-Produkten und -Gelegenheiten bekannt machst, nimm dir Zeit, um deine Interaktionen aufzuzeichnen und ein Profil für jeden Interessenten zu erstellen. Wenn du ihre Wünsche, Bedürfnisse, Ziele, Motivationen und Vorbehalte verstehst, kannst du herausfinden, wie du ihnen am besten helfen kannst.

Name	Warmer oder kalter Kontakt	Handy	Kontaktart	
			Datum	Typ
Sabine Schmid	Warm	0121 345 6789	16.04.2022	Persönliches Gespräch

AKTION:

Telefonieren.

Plane Zeit mit deinem Sponsor.

Entwickle deine Profilliste.

Notizen

Veranstaltung		Einschreibung	Planungsgespräch		Bemerkung
Datum	Typ	Datum	Datum	Typ	
8.5.2017	GP in München	8.5.2017	18.04.2022	Persönliches Gespräch	interessiert

Was kommt als Nächstes? 7-Tage-Plan

Du würdest nicht für eine Woche in den Urlaub fahren, ohne vorher zu planen, was du tun willst. Genauso solltest du als Unternehmer nicht jede Woche mit der Arbeit beginnen, ohne einen Plan zu haben, was du erreichen möchtest. Nimm dir jede Woche etwas Zeit, um kurzfristige Ziele und damit verbundene Aufgaben festzulegen. Verwende diese Seiten, um deine Aufgaben im Auge zu behalten.

Interessenten finden – mit wem sprichst du diese Woche über die Produkte und das Geschäft?

Andere Aktivitäten

Trainings und weitere Veranstaltungen

Was kommt als Nächstes? 7-Tage-Plan

Interessenten finden – mit wem sprichst du diese Woche über die Produkte und das Geschäft?

Andere Aktivitäten

Trainings und weitere Veranstaltungen

Produkt-welt



Forever Aloe Vera Gel™

Erlebe und geniesse die ganze Kraft der Aloe Vera.Unser Drink enthält 99,7 % reines Aloe-Vera-Gel mit einer frischen zitronigen Note, ist reich an Vitamin C, zuckerfrei und ohne Zusatz von Konservierungsstoffen.



Forever Aloe Lips™

Schmuseweiche Lippen dank Aloe Vera und Jojobaöl. Mit dem hochwertigen Lippenpflegestift Aloe Lips™ ist endlich Schluss mit rissigen, trockenen Lippen.



Forever Bright®

Die reinigenden und pflegenden Eigenschaften der Aloe Vera kommt auch bei der Zahnpflege zum Tragen. Mit den besten Ergebnissen: Der Zusatz von Bienenpropolis macht Forever Bright® zu einem Zahnpflegemittel von höchster Güte.



Forever Aloe Berry Nectar™

Eine erfrischende Kombination aus den wertvollen Nährstoffen der Aloe Vera mit den Vorzügen aus natürlichem Apfel- und Cranberrysaftkonzentrat. Der fruchtig-frische Drink enthält 90,7 % reines Aloe-Vera-Gel, ist reich an Vitamin C und ohne Zusatz von Konservierungsstoffen.



Aloe-Jojoba Shampoo

Das Aloe-Jojoba Shampoo von Forever enthält reines Aloe-Vera-Gel und haarkräftigendes Jojobaöl. Es ist bestens für den täglichen Gebrauch geeignet und pflegt deine Haare optimal.



Aloe-Jojoba Conditioning Rinse

Die Basis des Aloe-Jojoba Conditioners ist unser eigens produziertes Aloe-Vera-Gel. Unsere leichte Formel ist ideal für den täglichen Gebrauch und enthält drei verschiedene Öle, um Feuchtigkeit einzuschliessen, ohne das Haar zu beschweren.

Würdest du es benutzen?	Wen kennst du, der es benutzen würde?

Die Produkte, die du persönlich benutzt, sind die Produkte, die du auch verkaufst. Benutze alle Produkte.



Aloe Vera Gelly

Ein wahres Wunder aus der Tube. Das Aloe Vera Gelly ist ein transparentes Hautpflegegel mit dem absolut höchsten Anteil an Aloe Vera. Aloe Vera Gelly ist wohltuend und kühlend-erfrischend.



Aloe Moisturizing Lotion

Die Extraportion Feuchtigkeit mit dezenter Duftnote für Gesicht und Körper. Besonders geeignet für feuchtigkeitsarme Haut. Gleicht erste Fältchen aus dank seiner effizienten Kombination von Aloe Vera mit Elastin, Kollagen, Jojoba- und Aprikosenkernöl.



Aloe Propolis Creme

Eine einzigartige Creme für trockene und gereizte Haut. Aloe-Vera-Gel im Verbund mit Bienenpropolis, Vitaminen, Kamille und rückfettenden Ölen ist ein exzellenter Feuchtigkeitsspender. Unterstützt die Pflege bei wunder und rissiger Haut.



Aloe Ever-Shield®

Der Deostift mit pflegender Aloe Vera für jeden Tag und jede Gelegenheit. Ohne schweissblockierendes Aluminium und hautreizenden Alkohol, gut verträglich auch bei gestresster Haut und zuverlässig in seiner Schutzwirkung vor Schweissgeruch.



Aloe Liquid Soap

Die Flüssigseife mit Aloe Vera ist vielseitig einsetzbar, egal ob für die Hände oder den gesamten Körper. Milde Fruchtextrakte wie Gurken-Fruchtextrakt, Arnika-Fruchtextrakt, Jojoba und Arganöl versorgen die Haut zusätzlich mit Feuchtigkeit und machen sie zart und geschmeidig.

Würdest du es benutzen?	Wen kennst du, der es benutzen würde?

Produkt-welt



Forever ARGI+®

Ein Stick ARGI+® enthält 5 g L-Arginin (2 Portionen) und ergibt einen leckeren Drink mit L-Arginin, Vitamin C, D, K, B6, B12 und Folsäure. Schmeckt wunderbar fruchtig nach Beeren und Trauben. Die praktischen Portionsbeutel sind perfekt für unterwegs. Einfach einstecken für das Fitnessstudio oder auf Reisen.



Forever Arctic Sea®

Das optimale Anti-Aging-Produkt: Mehrfach ungesättigte Fettsäuren werden vom Körper nicht selbstständig aufgebaut - müssen also zugeführt werden. Für Forever Arctic Sea® werden nur hochgereinigte essentielle Omega-3-Fettsäuren aus Hochseefischen sowie Calamari verwendet. Zusätzlich versetzt mit Zitronen- und Limettenöl für eine frische Note und beste Verdaulichkeit.



"Warum Forever?" – Flyer

Dieser Flyer erklärt deinen Interessenten kurz und prägnant, warum Forever eine optimale Geschäftschance bietet. Du findest den Flyer hier:
- zum Download in unserem Kiosk kiosk.flp.de | kiosk.flp.at
- zum Kauf im Shop von Stephan Weiler unter weilershop.de



"Aloe - so pur wie in Natur" – Flyer

Warum ist die Aloe von Forever so wertvoll und einzigartig? In diesem Flyer erfährst du es! Du findest den Flyer hier:
- zum Download in unserem Kiosk kiosk.flp.de | kiosk.flp.at
- zum Kauf im Shop von Stephan Weiler unter weilershop.de



Produktkatalog

Du findest den Katalog für dein tägliches Business hier:
- zum Download in unserem Kiosk https://kiosk.flp.de | https://kiosk.flp.at
- zum Kauf im FBO-Shop von Forever unter http://shop.flp.de | http://shop.flp.at



"Erste Schritte zum Manager" – Broschüre

Du findest die Broschüre mit wertvollen Tipps und Tools für deinen Geschäftserfolg hier:
- zum Download in unserem Kiosk https://kiosk.flp.de | https://kiosk.flp.at
- zum Kauf im FBO-Shop von Forever unter shop.flp.de | shop.flp.at

Würdest du es benutzen?	Wen kennst du, der es benutzen würde?

Produkt-welt



C9

Der C9-Touch 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.

Würdest du es benutzen?

Wen kennst du, der es benutzen würde?



Werde ein Produkt des Produktes!

Meine ersten Schritte zum Manager



ANNA DEWITZ

Senior Manager, Deutschland

Mit Forever durfte ich lernen, gross zu denken. Mein Tipp an alle: Die Chance wahrnehmen und mutig für die eigenen Ziele kämpfen. Jeder hat es verdient, seine Träume zu verwirklichen.

Mit Forever hat sich mein Lifestyle total verändert. Der Status Manager ermöglicht die höchste Bonusausschüttung und zusätzliche Incentives. Für mich bedeutet das bezahlte, weltweite Reisen im Team, Spass, Geld für ein Auto und eine eigene Schmuckkollektion.

Das Business ist eine echte Bereicherung, zeigt neue Wege auf und lässt jeden wachsen. In wenigen Jahren kann ich mir ein passives Einkommen erarbeiten. Die Qualität der Produkte und ein einfaches, leicht duplizierbares System sind die Voraussetzung für schnellen und nachhaltigen Erfolg. Früher habe nebenberuflich in fünf Stunden 500 Euro verdient, jetzt mit ähnlichem Zeitaufwand 15.000 Euro im Monat.



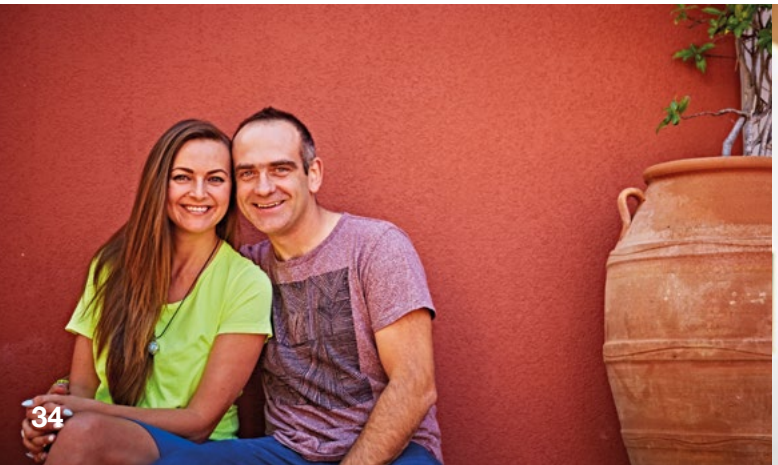
SILVIA MÜHLBERGER

Senior Manager, Deutschland

Anderen HELFEN macht ERFOLGREICH.

Bei Forever haben Mann und Frau die gleichen Verdienstchancen, ausserdem sind die Einkommensmöglichkeiten nach oben hin offen. Die wunderbare Freiheit, arbeiten zu können, mit wem, wann und wo man möchte – das ist Forever. Wichtig sind Teamaufbau, Teamunterstützung und Kundenpflege – UND tägliche Kontakte mit neuen Menschen. Der Manager-Status eröffnet alle Möglichkeiten bei Forever, wir waren bereits auf über 20 grösseren und kleineren Reisen eingeladen!

Mein Tipp: Arbeite dein Geschäft konstant – jeder hat Höhen und Tiefen, das DURCHHALTEN ist entscheidend. Wichtig ist: Du musst für dein Business feste Zeiten einplanen. Arbeite auf alle Incentives hin, die von Forever angeboten werden. Solltest du eins nicht erreichen, so hast du auf alle Fälle mehr verdient, bist gewachsen und ein Vorbild für dein Team!







SUSANNE BERGER

Eagle Manager, Österreich

Das Herz muss immer dabei sein, du musst für das Geschäft brennen.

Ein Baum – das ist das perfekte Symbol für das Forever-Business. Forever ist die Wurzel. Ich bin der Stamm und habe die Kraft, Äste auszubilden, also neue Menschen kennenzulernen. Die Äste bringen neue Äste hervor – Geschäftspartner in 2. und 3. Linie. Überall an diesem Baum wachsen Blätter, unsere Kunden. Es kann auch mal ein Ast abbrechen, aber am Ende wird der Baum riesengross und wunderschön sein!

Du musst offen sein, Forever ist ein Business von Menschen für Menschen. Mein Tipp: Jeden Tag mindestens fünf Kontakte. Spreche mit Menschen, baue neue Kontakte auf, auch auf Facebook, bleib neugierig. Wichtig ist auch, sich einen Tagesplan und eine Struktur aufzusetzen. Nicht auf andere verlassen, du musst selbst dein Geschäft immer wieder neu starten – im TUN bleiben.



PETER & SIGI KELLER

Senior Manager, Schweiz

Du musst immer dran bleiben, das ist wichtiger als das Tempo. Unser Tipp: Kontinuität und an dich selbst glauben.

Wir haben uns 2001 ganz bewusst für Forever entschieden. Warum? Forever hat eine Zentrale in der Schweiz, ist „greifbar“. Wichtig ist für uns mit einem Unternehmen zu arbeiten, das Verbrauchsprodukte anbietet. Forever ist seit Jahrzehnten auf dem Markt etabliert. Entscheidend ist auch, etwas weitergeben zu können. Wir bauen heute auf und können unser Geschäft in Zukunft vererben, inklusive einem stabilen, passiven Einkommen.

Als Networker musst du für dein Team der Fels in der Brandung sein. Wir sind zu 100 Prozent zuverlässig. Das Besuchen der Events von Forever gehört im Übrigen zu den elementarsten Dingen des Business. Weil es enorm wichtig ist, sich immer wieder zu sehen und auf dem Laufenden zu bleiben. Wie in einer Familie.





Notizen

Notizen



Leitspruch

"WIR SCHAFFEN EIN PROFITABLES UMFELD, IN DEM MENSCHEN MIT WÜRDE DAS SEIN KÖNNEN, WAS SIE MÖCHTEN UND IN DEM INTEGRITÄT, EINFÜHLUNGSVERMÖGEN UND SPASS UNSERE BEGLEITER SIND. WIR SCHAFFEN LEIDENSCHAFT UND VERTRAUEN FÜR UND IN UNSER UNTERNEHMEN, UNSERE PRODUKTE UND UNSERE INDUSTRIE. WIR STREBEN NACH WISSEN UND AUSGEGLICHENHEIT, UND VOR ALLEM WERDEN WIR MUTIG SEIN, WENN WIR UNSER UNTERNEHMEN UND DIE FOREVER BUSINESS OWNER FÜHREN."

WIR SIND SEHR STOLZ UND GLÜCKLICH, DASS WIR DABEI HELFEN KONNTEN, DASS SO VIELE MENSCHEN DURCH IHRE HARTE ARBEIT EIN ERFOLGREICHES FOREVER-GESCHÄFT UND SICH DAMIT EIN BESSERES LEBEN AUFBAUEN KONNTEN.

Wenn du mit dem Geschäft anfängst, hast auch du die Möglichkeit, Grosses zu erreichen, nicht nur durch die Belohnungen des Vergütungsplans, sondern auch durch die vielen neuen persönlichen Fähigkeiten, die du dir auf dem Weg aneignen wirst. Du wirst lernen, besser zu kommunizieren. Du wirst lernen, andere auf den Weg zu einem besseren Leben zu führen. Wenn du die Prinzipien, die du in dieser Broschüre gelernt hast, regelmässig und beständig anwendest, dann bin ich mir sicher, dass du erfolgreich wirst, wie so viele andere vor dir auch. Auf ein gesünderes, glücklicheres und erfolgreicheres Du!

Forever yours,



Gregg Maughan
President
Forever Living Products



Überreicht durch:

Erste Schritte zum Manager

Forever Living Products Germany GmbH
München

Forever Living Products Austria GmbH
Hagenbrunn

Forever Living Products Switzerland GmbH
Frauenfeld

FOREVER®

Artikel-Nr. 1474
Stand: Januar 2023 | Irrtümer und Änderungen vorbehalten.
Unverbindlich empfohlene Richtpreise inkl. MwSt.