



HEALTH & BEAUTY

NAMENSLISTE VON

MORE QUALITY
for your life.

Namensliste

Schreiben Sie konsequent alle Namen auf, die Ihnen einfallen!

Kennen Sie das? Beim Nachdenken, wer aus Ihrem Freundes- und Bekanntenkreis an LR Produkten interessiert sein könnte oder wer für eine Geschäftsvorstellung in Frage kommt, sortieren Sie bereits. Hans: Ja, Birgit: Nein, Anna: Nein, Susanne: Ja. Damit treffen Sie Entscheidungen für andere, ohne diese überhaupt nach ihrer Meinung gefragt zu haben! Denken Sie daran: Man darf JEDEN fragen. Die Praxis zeigt, dass im LR Geschäft sämtliche Berufsgruppen vertreten sind. Die Hausfrau genauso wie Manager, Ärzte oder Geschäftsleute. Was kann man daraus ableiten? Auf Ihrer persönlichen Namensliste werden sich ebenfalls Vertreter aller Berufsgruppen finden. Treffen Sie also im Voraus niemals Entscheidungen darüber, für wen dieses Geschäft aus Ihrer Sicht geeignet scheint. Schreiben Sie wirklich konsequent jeden Namen auf, der Ihnen einfällt.

100 Namen, die Gold wert sind!

Um diese möglichen Interessenten zu erfassen, wird üblicherweise mit der sogenannten Namensliste gearbeitet. **Namen sind Ihr Kapital!** Schreiben Sie möglichst viele Namen von Personen auf, mit denen Sie in den letzten Jahren, egal in welcher Form, Kontakt hatten. Nutzen Sie dazu die folgenden Gedächtnisstützen und die nachfolgende Tabelle, die Ihnen ebenfalls eine große Hilfe sein wird.

Ich kenne keine 100 Personen!

Vielleicht werden Sie anfangs abwinken und sagen: „**Ich kenne keine 100 Personen.**“ Nicht den Mut verlieren. Machen Sie es sich zur Aufgabe, diese Liste nach und nach zu ergänzen. Überlegen Sie genau und nehmen sich Zeit, Sie werden schnell feststellen, dass Sie sogar viel mehr als 100 Menschen kennen. Füllen Sie dann bitte eine zweite oder wenn nötig sogar eine dritte 100-Namensliste aus.

Warum die Namensliste wichtig ist?

Das LR Geschäft lebt vom ständigen Knüpfen neuer Kontakte. Es liegt nicht in der Natur des Menschen, fremde Personen anzusprechen. Am einfachsten ist es, mit Menschen in Verbindung zu treten, die Sie bereits kennen. Um herauszufinden, welches Potenzial Ihnen an warmen Kontakten zur Verfügung steht, sollten Sie deshalb bemüht sein, diese Liste möglichst komplett auszufüllen.

Tipps:

- Fotoalben durchblättern
- Lebenslauf: Wen kenne ich aus der Schulzeit, Lehre ...
- Vornamen: Wen kenne ich, der Peter oder Beate heißt ...
- Eigenschaften: Wen kenne ich mit Brille, mit Bart ...

Grundregel:

NICHT AUSWÄHLEN!

Schreiben Sie jeden auf und treffen Sie keine Vorauswahl. Denn jeder kann dieses Geschäft erfolgreich betreiben, egal mit welcher Vorbildung.

Die richtige Vorbereitung!

Tragen Sie Name, Vorname, Telefon-, Handynummer und alle weiteren Daten in die vorgesehenen Felder ein. Versuchen Sie, möglichst alle Spalten komplett auszufüllen. Dies erleichtert im zweiten Schritt die Zusammenarbeit mit Ihrem Sponsor, wenn eine gemeinsame Kontaktaufnahme erfolgt.

Ohne Namensliste geht es nicht!

Zu jedem Vornamen fallen Ihnen Menschen ein, die Körperpflege betreiben!

Adelheid	Corinna	Hildegard	Lina	Rachel
Adriane	Cornelia	Ilka	Liselotte	Ramona
Agnes	Dagmar	Ilona	Lonny	Raphaela
Alexandra	Daliah	Ilse	Lydia	Regina
Andrea	Daniela	Ina	Magdalena	Renate
Anette	Diana	Ina-Maria	Magdalene	Rita
Angela	Doreen	Ines	Maike	Rosa-Maria
Angelika	Dorina	Ines-Angela	Mandy	Rosemarie
Anita	Dorine	Inga	Manuela	Rosi
Anja	Doris	Inge	Mareike	Rosita
Anke	Dorothea	Ingrid	Maren	Roswitha
Anna	Dörthe	Inka	Marga	Ruth
Anne	Elfi	Irene	Margitta	Sabina
Annegret	Elfriede	Irina	Margot	Sabine
Anneliese	Elisabeth	Iris	Margret	Sabrina
Annemarie	Elke	Irmgard	Margrit	Sandra
Annette	Elvira	Isabell	Margund	Sarah
Antje	Erika	Isolde	Maria	Shirley
Ariane	Eva	Jacqueline	Marianne	Sibylle
Astrid	Eva-Maria	Jana	Marika	Sigrid
Ayse	Evelin	Janet	Marina	Silke
Barbara	Françoise	Janina	Marion	Silvia
Bärbel	Franziska	Janine	Marita	Simona
Beate	Frauke	Jeanette	Marlen	Simone
Beatrix	Gabi	Jennifer	Marlies	Sofie
Bettina	Gabriele	Jenny	Martina	Sonja
Bianca	Gaby	Johanna	Meike	Steffi
Birgit	Georgia	Julia	Melanie	Stephanie
Brigitta	Gerda	Jutta	Michaela	Susanne
Brigitte	Giovanna	Kaarina	Michele	Svenja
Britta	Gisela	Karin	Monika	Swantje
Brunhilde	Gitta	Karina	Monique	Sybille
Carina	Gudrun	Karola	Nadine	Tamara
Carmen	Hannelore	Katharina	Nancy	Tanja
Carola	Harryette	Kathrin	Nanni	Tatjana
Carolin	Hedwig	Kati	Natascha	Tina
Caroline	Heide	Katja	Nicol	Ulrike
Charlotte	Heidmarie	Katrin	Nicole	Ursula
Christa	Heiderose	Katy	Nina	Uta
Christel	Heidi	Kerstin	Nora	Ute
Christiane	Heidrun	Kirsten	Norma	Vera
Christina	Heike	Konstanze	Olga	Verena
Christine	Helga	Kordula	Patricia	Veronika
Claudia	Hella	Kornelia	Peggy	Waltraud
Cordula	Hilda	Liane	Petra	Yvonne

Der Anfang Ihres Erfolgs!

Starten Sie jetzt, schreiben Sie erst mal jeden auf!

Achim	Egbert	John	Ralf
Albert	Egon	Jörg	Randolf
Albrecht	Erhard	Jörn	Reiner
Alexander	Erich	Josef	Reinhard
Alfred	Ernst	Julius	Rene
Andi	Eduard	Jürgen	Robert
Andre	Erwin	Kai	Roberto
Andreas	Felix	Karl-Heinz	Roland
Antonio	Frank	Klaus	Rolf
Armin	Franz	Klaus-Dieter	Ronny
Arne	Fred	Knut	Rudi
Arnold	Freddy	Kurt	Rüdiger
Artur	Fredo	Lars	Rudolf
Axel	Friedhelm	Lothar	Salvatore
Benjamin	Fritz	Ludger	Sebastian
Benno	Gerd	Ludwig	Siegbert
Bernd	Gerhard	Lutz	Siegfried
Bernhard	Gernot	Maik	Siegmar
Bert	Götz	Manfred	Stefan
Bertram	Guido	Manuel	Steffen
Björn	Gunnar	Marc	Sven
Bodo	Günter	Marcel	Theodor
Boris	Gunter	Marco	Thilo
Brian	Hans	Marcus	Thomas
Burkhard	Hans-Joachim	Mario	Thorsten
Carsten	Harald	Markus	Tim
Charles	Hardi	Martin	Timo
Charly	Harry	Matthias	Tino
Christian	Hartmut	Max	Tobias
Christof	Heiko	Michael	Tom
Claus	Heinz	Mike	Torsten
Claus-Dieter	Helmut	Mirco	Udo
Cord	Henning	Mohamed	Ullrich
Daniel	Herbert	Mustafa	Uwe
Danny	Hermann	Nic	Volker
David	Holger	Nikolai	Volkhard
Dennis	Horst	Nils	Volkmar
Detlef	Hugo	Norbert	Waldemar
Dieter	Ingo	Olaf	Walter
Dietmar	Ingolf	Oliver	Werner
Dirk	Jan	Pascal	Wilfried
Ditmar	Jens	Paul	Wilhelm
Eberhard	Joachim	Peer	Willi
Edmund	Jochen	Peter	Wolf

Ohne Namensliste geht es nicht!

Für Sie zusammengestellt: Erinnerungshilfen und Eselsbrücken, mit denen das Ausfüllen der Liste zum Kinderspiel wird. Gehen Sie zunächst die Tabelle durch. Egal ob beim Arzt, auf dem Markt, an der Tankstelle oder im Zeitungsladen um die Ecke – überall treffen und kennen Sie Menschen, die als potenzielle Kunden und Geschäftspartner in Frage kommen.

Abendschule	Frisöre	Kosmetikerin	Sportverein
Anzeigenverkäufer	Fußball	Kuriere	Stewardessen
Apotheker	Gastronomen	Lehrer	Studium
Arbeitskollegen	Geschäftsführer	Lieferanten	Tankstelle
Ärzte	Golfclub/Handball	Markthändler	Tante-Emma-Laden
Autohändler	Handyverkauf	Messen	Taxifahrer
Automechaniker	Handelsvertreter	Metzgerei	Tierhalter
Autovermieter	Handwerker	Nachbarn	Urlaubsbekanntschaften
Bäcker	Hausmeister	Partyservice	Übersetzer
Bank	Hausfrauen	Positive Menschen	Vernissage
Beamte	Heilpraktiker	Postboten	Vereine
Bekannte	Hobby	Propagandisten	Versicherungen
Boutique	Hotelpersonal	Reisebüro	Verwandte
Computer	Internet	Selbsthilfegruppen	Von Feiern
Ernährungsberater	Immobilienmakler	Sekretärinnen	Volkshochschule
Fahrlehrer	Kaufhäuser	Selbstständige	Weinhändler
Fitness-Studio	Kellner	Seminare	Zahnarzt
Freiberufler	Kindergarten	Schlachter	Zeitungshändler
Freunde	Kleinunternehmer	Schulkameraden	

NAMENSLISTE

Name, Vorname	Telefon/Handy	Bemerkung	Termin	Ergebnis
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				
11				
12				
13				
14				
15				
16				
17				
18				
19				
20				

NAMENSLISTE

Name, Vorname	Telefon/Handy	Bemerkung	Termin	Ergebnis
21				
22				
23				
24				
25				
26				
27				
28				
29				
30				
31				
32				
33				
34				
35				
36				
37				
38				
39				
40				

NAMENSLISTE

Name, Vorname	Telefon/Handy	Bemerkung	Termin	Ergebnis
41				
42				
43				
44				
45				
46				
47				
48				
49				
50				
51				
52				
53				
54				
55				
56				
57				
58				
59				
60				

NAMENSLISTE

Name, Vorname	Telefon/Handy	Bemerkung	Termin	Ergebnis
61				
62				
63				
64				
65				
66				
67				
68				
69				
70				
71				
72				
73				
74				
75				
76				
77				
78				
79				
80				

NAMENSLISTE

Name, Vorname	Telefon/Handy	Bemerkung	Termin	Ergebnis
81				
82				
83				
84				
85				
86				
87				
88				
89				
90				
91				
92				
93				
94				
95				
96				
97				
98				
99				
100				

NAMENSLISTE

Name, Vorname	Telefon/Handy	Bemerkung	Termin	Ergebnis
101				
102				
103				
104				
105				
106				
107				
108				
109				
110				
111				
112				
113				
114				
115				
116				
117				
118				
119				
120				

NAMENSLISTE

Name, Vorname	Telefon/Handy	Bemerkung	Termin	Ergebnis
121				
122				
123				
124				
125				
126				
127				
128				
129				
130				
131				
132				
133				
134				
135				
136				
137				
138				
139				
140				

NAMENSLISTE

Name, Vorname	Telefon/Handy	Bemerkung	Termin	Ergebnis
141				
142				
143				
144				
145				
146				
147				
148				
149				
150				
151				
152				
153				
154				
155				
156				
157				
158				
159				
160				

Terminabsprache

Stellen Sie sich vor, Sie haben eine großartige Geschäftsmöglichkeit gefunden, die Sie allein nicht erschließen können.

Wen würden Sie anrufen? Richtig – Ihre besten Freunde!

Wie würden Sie dort anrufen? Voller Begeisterung!

„Wahnsinn, stell Dir vor, ich habe eine fantastische Geschäftsmöglichkeit kennengelernt.

Die muss ich Dir unbedingt vorstellen!“

Das LR Geschäft ist eine fantastische Geschäftsmöglichkeit! Lassen Sie Ihre besten Freunde & Bekannten zuerst an Ihrem Erfolg teilhaben.

Sie benötigen einen Terminplaner, die Namensliste und ein Telefon, möglichst in einem ungestörten Raum.

Terminieren nimmt man sich fest vor und trägt es sich in den Terminkalender ein!

Sofort auf den positiven Grund des Anrufs zu sprechen kommen.

Eine Terminabsprache dauert maximal zwei Minuten. Keine langen Privatgespräche!

Selbstbewusste Gesprächsführung: „Chefeinstellung“.

Aufgrund von Vorurteilen nie sagen: „Es geht um Parfum & Kosmetik“!

Geschäftsablauf:

Positive Begrüßung → Neugierde wecken → Zwei Termine vorschlagen → Partner mit einladen

FORMEL ZUM ERFOLG!

Namensliste



Terminabsprache



Geschäftsvorstellung



So telefonieren Sie richtig!

Das Lachen nicht vergessen! Das LR Geschäft ist keine Trauerveranstaltung. Sie wollen andere Menschen mit qualitativ hochwertigen Produkten überraschen, ihnen ein Geschäft näher bringen, das beste Zukunftsperspektiven bietet. Ist das kein Grund sich zu freuen?!

Deshalb: Erziehen Sie sich selbst dahin, am Telefon zu lächeln. Ihre Ausstrahlung wird dadurch sympathischer und weniger verkrampft. Das merkt auch Ihr Gegenüber am anderen Ende der Leitung.

Ruhe BITTE! Nicht in der Küche oder im Flur telefonieren, wo der Pegel an Hintergrundgeräuschen meistens hoch ist. Suchen Sie sich besser einen ruhigen und störungsfreien Platz zum Telefonieren.

Besser konzentriert als lässig! Zum Telefonieren setzen Sie sich am besten aufrecht hin, idealerweise an einen Tisch. Denn: Ihr Telefonpartner merkt, ob Sie lässig auf der Couch liegen oder lächelnd, aufrecht am Telefon sitzen.

Jogginganzug? Nein danke!

Wenn Sie beim Telefonieren ein geschäftsmäßiges Outfit tragen, steigt Ihr Selbstbewusstsein um 100 Prozent. Ergebnis: Sie sind überzeugender!

Warum machen SIE das LR Geschäft?

Schreiben Sie sich die Antwort(en) auf. Das sind die besten Argumente, um Ihr Gegenüber nicht zu überreden, sondern zu überzeugen.

Sind Sie heute gut drauf?

Oder eher unausgeschlafen und mieser Stimmung? Dann sollten Sie das Telefonat lieber auf morgen verschieben! Aber Vorsicht: nicht immer wieder verlegen!

Einarbeitung/Betreuung



Umsatz



BONUS



Die besten Tipps für Ihr LR Geschäft!

Brauchen Sie noch mehr Infos und Leitlinien für Ihren Geschäftseinstieg? Besuchen Sie unsere Online-Academy!

Powerpoints



Kurse



Videos



FAQs



Checklisten



Factsheets

