



**Erste Schritte
zum Manager**



FOREVER



01 Einführung Rex Maughan

- 02 Warum Forever?
- 04 Case Credits verstehen
- 05 Erfolg
- 06 Ihre Chance

13 Aufbau eines Teams

- 14 Die Forever-Chance teilen
- 18 Anrufe tätigen
- 21 Recherche
- 22 Gedächtnis-Hilfe

08 Erste Schritte zum Manager

- 09 Senior Manager
- 10 Weiterempfehlung
- 11 Geschäfts-/Produktpräsentation
- 12 Erste Schritte zum Manager

24 Meine 100+ Liste Wen kenne ich?

- 28 Aktivitätenliste
- 30 Was kommt als Nächstes? Der 7-Tage-Plan
- 32 Produktwelt
- 36 Meine ersten Schritte zum Manager
- 38 Notizen



DATE 3 / May / 2014

\$1,304,166.87

Bei Forever bieten wir den besten Vergütungsplan innerhalb der Branche. Dieser belohnt Sie für die harte Arbeit und bietet Ihnen die Chance, ein eigenes Geschäft aufzubauen und zu führen. Als Unternehmer ist es sehr wichtig, dass Sie wissen, was Sie in Ihrem eigenen Forever-Geschäft erreichen wollen. Seien Sie ehrgeizig bei Ihrer Zielsetzung. Vergessen Sie nicht den Satz: „Schieße nach dem Mond, und wenn du ihn verfehlst, wirst du trotzdem unter den Sternen sein.“

Planung ist der Schlüssel zum Erfolg. Nehmen Sie sich die Zeit, um mit Ihrem Sponsor zu arbeiten. Setzen Sie Ihre Ziele und planen Sie, wie Sie sie erreichen, indem Sie den 7-Tage-Plan anwenden. Sie haben alles in Ihren Händen, warum also nicht sofort starten? Es hat nie eine bessere Zeit gegeben. Seien Sie beharrlich und beständig. Gehen Sie als Vorbild voran.

Ich wünsche Ihnen allen alles Gute und freue mich, Sie auf Ihrer Reise zum Manager und darüber hinaus wiederzusehen; und ich hoffe, dass Sie alles Notwendige lernen, um die Manager-Position zu erreichen.

Rex Maughan

Chairman of the Board & Chief Executive Officer
Forever Living Products International

Warum Forever?

Bedenken Sie, was Sie kurzfristig, sagen wir in 6 Monaten, erreichen wollen. Schauen Sie dann auf 12 Monate und langfristig auf 3 bis 5 Jahre. Wie würden Sie zum Beispiel 2.000 € ausgeben? Was würden Sie tun, wenn Sie mehr Zeit hätten?

Name

Sponsor-Name

Forever-ID

Sponsor-Kontaktinformation



Persönlich

kurzfristig

langfristig



Denken Sie ernsthaft darüber nach, wofür Sie bereit sind zu arbeiten!



Familie

kurzfristig

langfristig



Geschäft

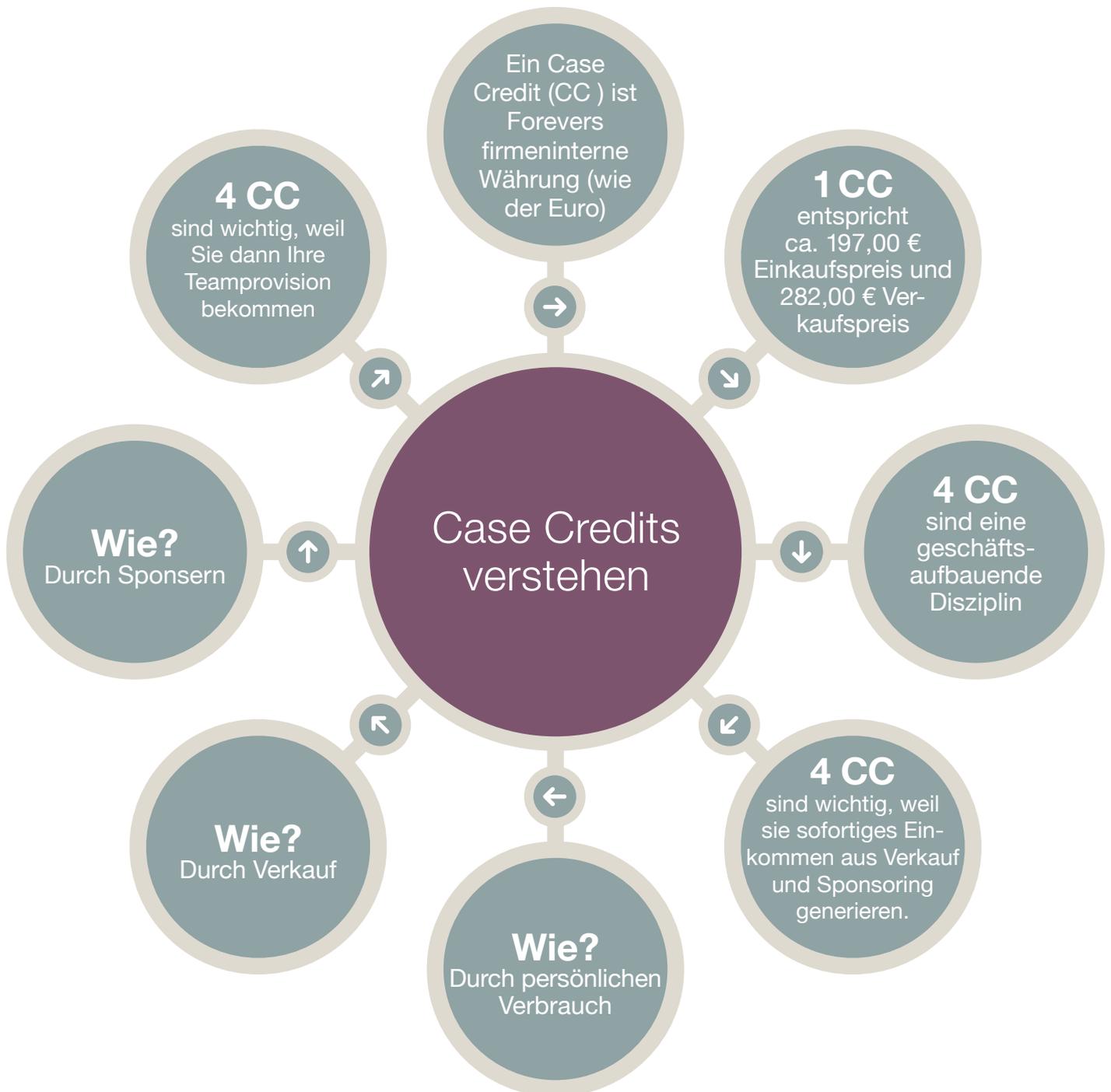
kurzfristig

langfristig



Bedenken Sie: Wenn Sie Ihr Geschäft täglich vorantreiben, werden Ihre Ziele und Träume Wirklichkeit.

Case Credits verstehen



Wofür sind Sie bereit zu arbeiten?

Erfolg



Bitte bedenken Sie: Wenn Sie persönlich jeden Monat 4 CC (und mehr) erreichen und Ihrem Team beibringen, dies auch zu tun, sind Sie schon bald Manager.

Ihre Chance

Wie werde ich Supervisor?

Neuer FBO (Forever Business Owner = Forever Unternehmer)



Kaufen Sie Produkte im Wert von **2 CC** und werden Sie Assistant Supervisor

Assistant Supervisor (2CC)



Provision pro generiertem Assistant Supervisor = **ca. 94 €**

Supervisor (25 CC über 2 Monate) Sie erreichen 4 CC und zeigen z.B. 3 anderen, wie sie dasselbe machen.



Provision pro generiertem Assistant Supervisor = **ca. 108 €**

 Normalerweise sind 3–5 Personen in einem Team:
400 € pro Monat +

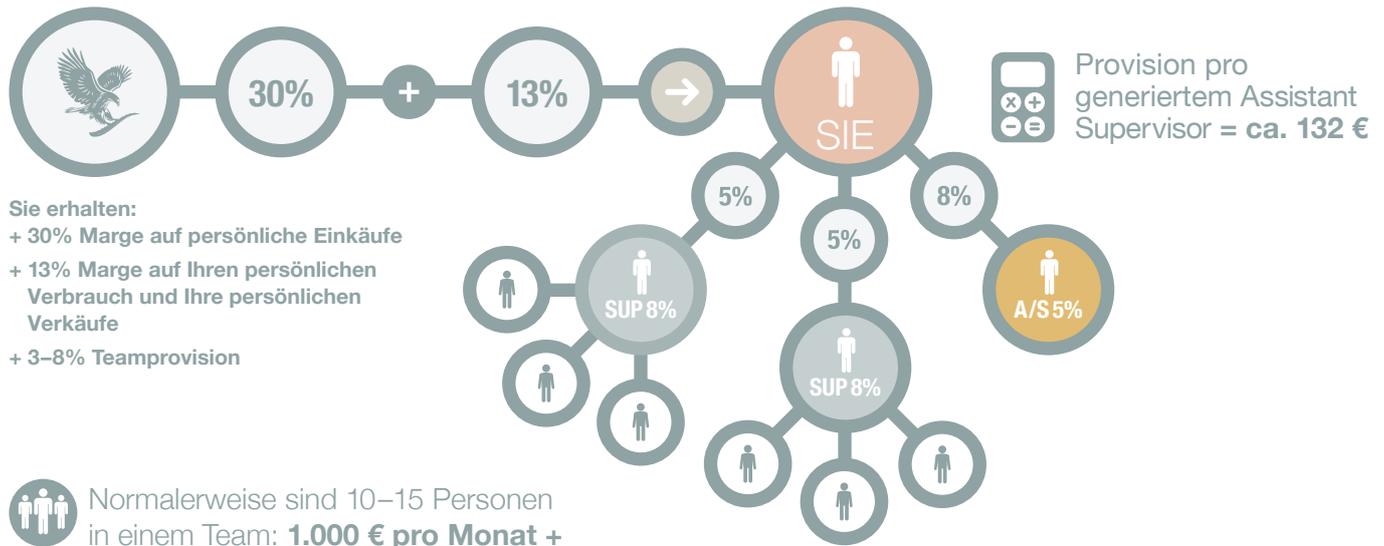


Wofür sind Sie bereit zu arbeiten?

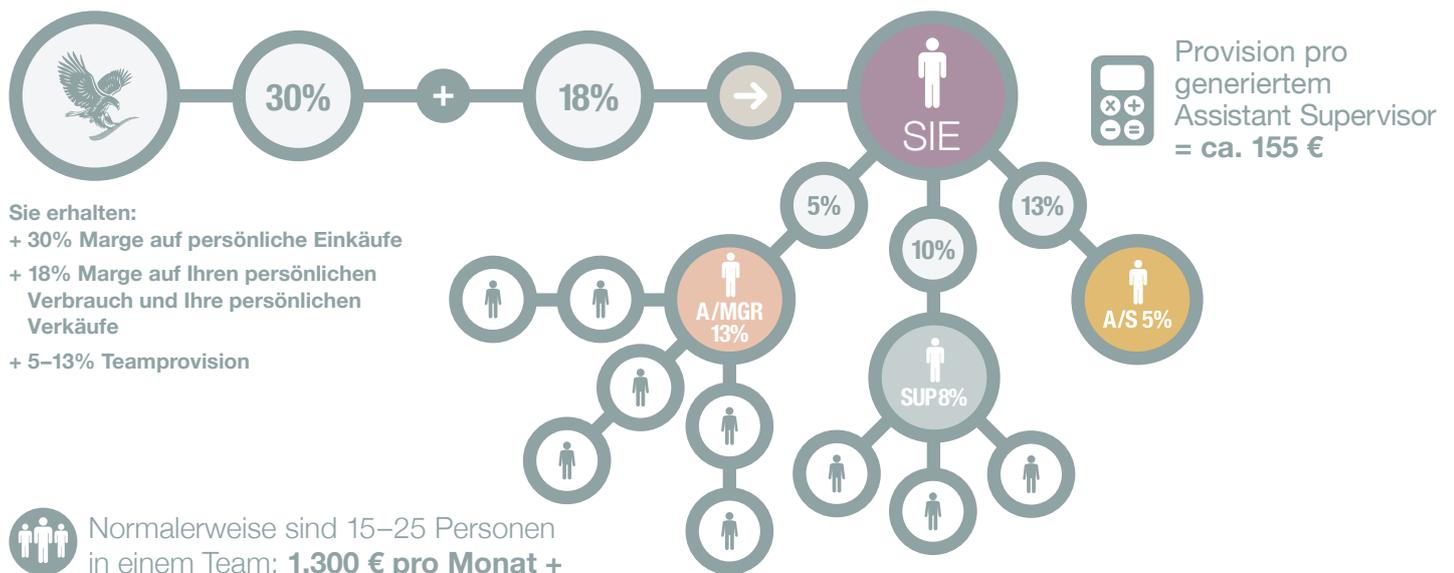
Wie werde ich Manager?

Assistant Manager (75 CC über 2 Monate)

Sie erreichen 4 CC und zeigen anderen, wie sie dasselbe machen.



Manager (120 CC über 2 Monate) Sie erreichen 4 CC und zeigen anderen, wie sie dasselbe machen.



Bitte bedenken Sie: Je mehr Menschen Sie sponsern und duplizieren, desto schneller entwickelt sich Ihr Produktumsatz auf dem Weg zum Manager.

Erste Schritte zum Manager

Ihre ersten 5 Partner zum Erfolg

Wen kennen Sie:

- > der eine tolle Einstellung hat
- > der offen ist
- > der mehr Geld/Zeit möchte
- > der mehr Sicherheit/Flexibilität oder ein risikofreies Geschäft möchte
- > mit dem Sie gerne arbeiten möchten



5 x Assistant Supervisor = 10 CC
Basisonat für Supervisor



5 x Supervisors = 125 CC = Manager



In der Regel wird einer von fünf Supervisor auch Manager



1 Manager = Grundlage für Chairman's Bonus



Freiheit

Zeit

Leistung

Entwicklung

anderen helfen

Anerkennung

Geld

Eigener Chef

Warum Manager?

Reisen

Forever2Drive

Global Rally

Privatschule

Zufriedenheit

Persönlicher Erfolg

Persönlichkeitsentwicklung



Wofür sind Sie bereit zu arbeiten?

Senior Manager

Soaring Manager

5 Manager

ca. 60.000 – 140.000 € pro Jahr

Sapphire Manager

9 Manager

ca. 100.000 – 230.000 € pro Jahr

Diamond Sapphire Manager

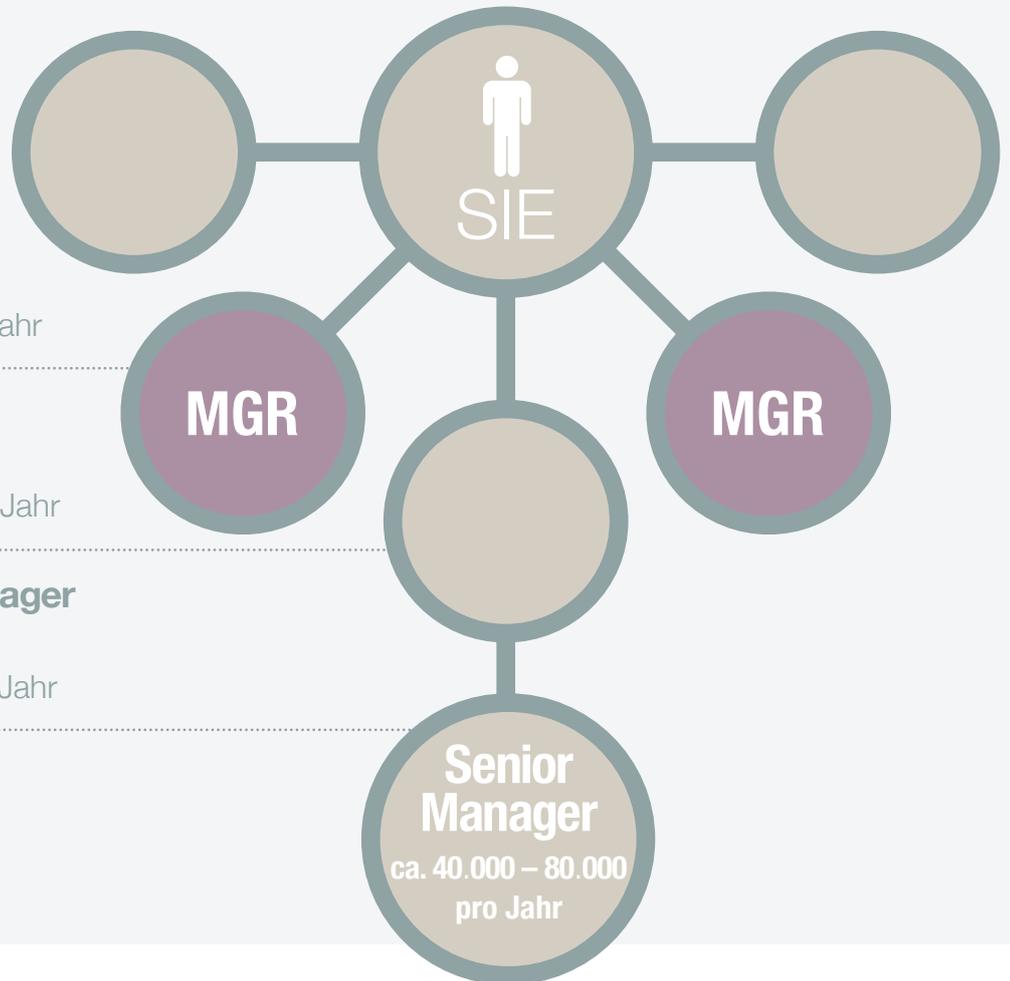
17 Manager

ca. 200.000 – 310.000 € pro Jahr

Diamond Manager

25 Manager

ca. 500.000 € + pro Jahr



Weltweite Reisen

Chairman's Bonus

Eagle Manager

Warum Senior Manager?

Passives Einkommen

Forever2Drive



Bitte bedenken Sie: Wenn Sie einmal eine Position erreicht haben, können Sie diese nicht mehr verlieren. Niemand kann Sie überholen. Sie bestimmen, wie weit Sie gehen wollen. Es gibt keine Einkommensgrenzen!

Weiterempfehlung

Aktion: Entwickeln Sie ein monatliches, persönliches 4-CC-Geschäft

1. Benutzen Sie die Produkte

Werden Sie Ihr bester Kunde. Was Sie benutzen und wovon Sie überzeugt sind, werden Sie mit Leidenschaft an andere weiterempfehlen.

Fügen Sie bei jeder Bestellung für Ihren persönlichen Verbrauch ein neues Produkt hinzu, so dass Sie die gesamte Produktpalette kennenlernen.

2. Präsentieren Sie die Produkte:



Geschäfts-/Produkt-
präsentationen



Vitaltreff



Produktberatungen



Marketing



Eins-zu-Eins



Vereine



Sport/Fitness



Frühstück



Soziale Netzwerke



Messe



Fitness Studio



Online-Shop



Empfehlung



Gewichts-
management



Beauty

TIPP Test-Touch

Eine Auswahl von Produkten, nett zusammengestellt in einem kleinen persönlichen Produktpaket. Es erlaubt potenziellen Kunden, die Produkte zu testen, bevor sie diese kaufen.

TIPP Clean 9

Der Einstieg für Jedermann im Bereich Wohlfühlen/ Gewichtsmangement. Erlaubt den Kunden, sich auf ein Produktthema zu konzentrieren und die Vorteile zu erfahren.

3. Entwickeln Sie Kunden

Entwickeln Sie eine regelmäßige Kundenbasis von ca. 20–30 Kunden, um die Sie sich regelmäßig kümmern.



Wofür sind Sie bereit zu arbeiten?

Geschäfts-/Produktpräsentation

Die Produkte präsentieren – „Vitaltreff“:

- Ein großartiger Weg, die Produkte zu präsentieren, ist es, Freunde, Familie, Arbeitskollegen und Nachbarn zu Ihnen nach Hause in eine entspannte Umgebung einzuladen.
- 45 bis 60 Minuten Präsentation über die Produkte und die Geschäftsmöglichkeit.
- Weitere Geschäfts- und Produktpräsentationen buchen.
- Eine großartige Gelegenheit, von Ihrem Sponsor mehr über die Produkte zu lernen.

Wie mache ich einen Vitaltreff:

- Wenn Sie Ihren ersten Vitaltreff machen, denken Sie daran, dass Sie nicht alleine sind: Ihr Sponsor wird Ihnen helfen und Sie durch den Treff führen.
- Planen Sie den Ablauf im Vorfeld.
- Leute mögen es, zu jemandem nach Hause zu kommen. Wir empfehlen daher sowohl Tages- als auch Abend-Vitaltreffs durchzuführen.

Wie lade ich ein:

„Hallo xxx, wie geht es dir etc. Was machst du am Morgen/Abend?“

Großartig. Ich habe ein paar Freunde auf ein Glas Wein/Tasse Kaffee eingeladen, weil ich ein paar neue Produkte einführe bzw. ein neues Geschäft eröffne, und ich würde mich freuen, wenn du auch dabei bist.“

- Kontaktieren Sie die Person 24 Std. vor dem Event und erinnern Sie ihn an die Teilnahme.

Tag der Präsentation: / /

Tag der Präsentation: / /

Denken Sie daran, dass Sie mind. 10 Leute einladen sollten, um sicher 5 Gäste bei Ihrem Vitaltreff zu haben

TIPP

Wann mache ich eine Präsentation?
Wann immer Sie wollen. So oft wie möglich!

Was brauche ich:

- Produktpräsentation (grüne Mappe)
- Unterlagen für und nach dem Treff
- Produktbroschüren
- Bestellformulare
- Touch-Box plus evtl. Extra-Produkte

Ablauf:

- Bereiten Sie den Vitaltreff vor
- Schliessen Sie Ihre Vorbereitungen mindestens 30 Minuten vorher ab
- Servieren Sie Ihren Gästen leichte Erfrischungsgetränke von Forever
- Halten Sie die Präsentation einfach

Eröffnung:

- Begrüßen Sie Ihre Gäste
- Erzählen Sie Ihre Geschichte
- Präsentieren Sie die Produkte auf einfache Weise
- Lassen Sie die Produkte herumgehen und Ihre Gäste testen

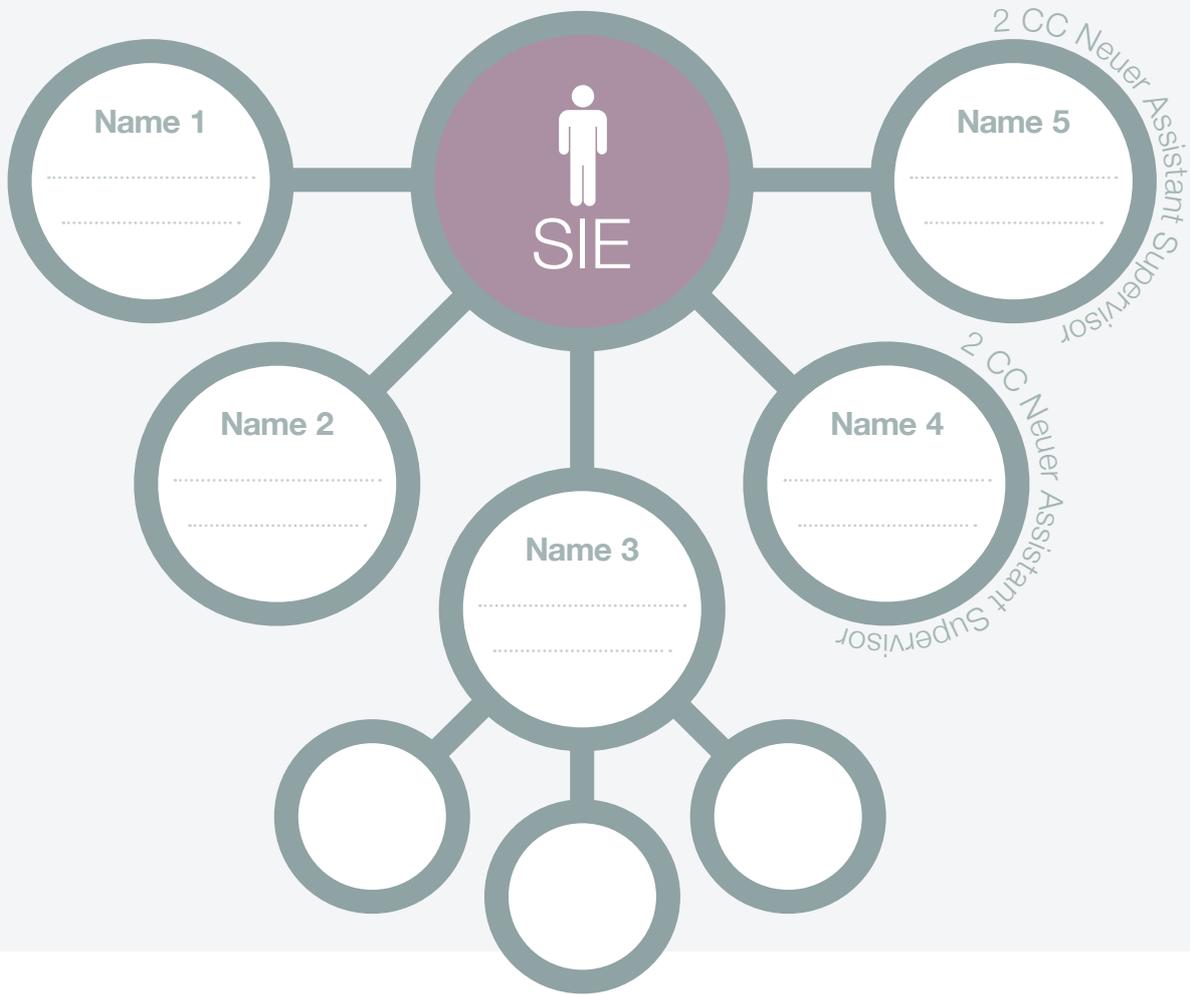
Ende:

- Danken Sie allen für ihr Kommen
- Nehmen Sie Bestellungen entgegen
- Buchen Sie weitere Präsentationen
- Vereinbaren Sie Termine mit den Gästen, die am Geschäft Interesse haben



Bitte bedenken Sie: Viele Top-FBO sind bei Forever eingestiegen, weil sie auf einem Vitaltreff waren. Lassen Sie keine Gelegenheit aus!

Erste Schritte zum Manager



Notizen 

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Entwickeln Sie Ihre „100+“-Namensliste.



Wofür sind Sie bereit zu arbeiten?

Aufbau eines Teams

Der Forever-Erfolgskreislauf

Produktempfehlung ist das Wesentliche und Sponsern ist die Hauptsache – Ihr Geschäft wird proportional zur Geschwindigkeit wachsen, wie Sie diesen Kreis ausführen. Um Ihre 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 Sie sich wünschen.



Teilzeit: 2–5 Kontakte pro Tag.



Vollzeit: 10+ Kontakte pro Tag.



Datum und Ort Ihres Vitalmeetings/Ihrer Geschäftspräsentation.

Ort Datum

Ort Datum

Datum und Ort des Success Day/Success Express.

Ort Datum

Ort Datum

Datum und Ort anderer Trainings.

Ort Datum

Ort Datum



Bitte bedenken Sie: Entwickeln Sie Ihre „100+“-Adressdatei für maximalen Erfolg.

Die Forever-Chance teilen – Die Profilliste

Wer sind die ersten Leute, denen Sie von Forever erzählen wollen?

Name

Telefon

Mobil

Adresse

Beruf

Familienstand

Alter Kinder Alter

Beweggrund

Ziel

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

Name

Telefon

Mobil

Adresse

Beruf

Familienstand

Alter Kinder Alter

Beweggrund

Ziel

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

Notizen 

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Notizen 

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



Wofür sind Sie bereit zu arbeiten?

Die Forever-Chance teilen – Die Profilliste

Wer sind die ersten Leute, denen Sie von Forever erzählen wollen?

Name

Telefon

Mobil

Adresse

Beruf

Familienstand Führerschein Ja/Nein

Alter Kinder Alter

Beweggrund

Ziel

Persönlichkeit selbständig/Geschäftsinhaber kontaktfreudig gesellig
 aufgeschlossen berufstätig erfolgreich/glücklich selbstsicher
 unzufrieden/frustriert ortsgelunden fürsorglich/sozial sonstiges

Name

Telefon

Mobil

Adresse

Beruf

Familienstand Führerschein Ja/Nein

Alter Kinder Alter

Beweggrund

Ziel

Persönlichkeit selbständig/Geschäftsinhaber kontaktfreudig gesellig
 aufgeschlossen berufstätig erfolgreich/glücklich selbstsicher
 unzufrieden/frustriert ortsgelunden fürsorglich/sozial sonstiges

Notizen 

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Notizen 

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



Wofür sind Sie bereit zu arbeiten?

Name

Telefon

Mobil

Adresse

Beruf

Familienstand Führerschein Ja/Nein

Alter Kinder Alter

Beweggrund

Ziel

Persönlichkeit selbständig/Geschäftsinhaber kontaktfreudig gesellig
 aufgeschlossen berufstätig erfolgreich/glücklich selbstsicher
 unzufrieden/frustriert ortsgelunden fürsorglich/sozial sonstiges

Name

Telefon

Mobil

Adresse

Beruf

Familienstand Führerschein Ja/Nein

Alter Kinder Alter

Beweggrund

Ziel

Persönlichkeit selbständig/Geschäftsinhaber kontaktfreudig gesellig
 aufgeschlossen berufstätig erfolgreich/glücklich selbstsicher
 unzufrieden/frustriert ortsgelunden fürsorglich/sozial sonstiges

Notizen 

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Notizen 

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



Bitte bedenken Sie: Eines dieser Profile könnte Ihr nächster Senior Manager sein!

Anrufe tätigen

Seien Sie vorbereitet. Das Telefonat führen.

- > Profil
- > Bestimmen Sie Ihr Ziel
- > Ideen um Interesse zu wecken
- > Planen Sie Ihr Gespräch
- > Lächeln Sie
- > Kommen Sie auf den Punkt
- > Fassen Sie sich kurz
- > Seien Sie begeistert
- > Freuen Sie sich, andere Menschen an dieser Chance teil haben zu lassen
- > Denken Sie an Ihr Ziel

Halten Sie es einfach.

Wir sprechen eine Einladung aus und machen keine Präsentation.



Finden Sie hier einfache Beispiele, die Sie verwenden können, um Interessenten einzuladen, sich anzuschauen, was wir machen.

So starten Sie >

„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/Hintergrund 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 interessiert, sie dir anzuschauen?“

So schließen Sie 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? Ok, dann rufe ich dich am Freitagabend um 18.30 Uhr an und frage dich, was du daraus machen willst.“

Es gibt immer Menschen, mit denen Sie die Produkte und die Geschäftsmöglichkeit teilen können, also rufen Sie sie an.



Wofür sind Sie bereit zu arbeiten?

Nutzen Sie Ihre Geschichte, um einen wirkungsvollen Anruf zu tätigen.

Unten finden Sie verschiedene Wege, um mit dem Anrufer zu sprechen. Suchen Sie sich den Weg aus, der am besten zu Ihnen passt.

1

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

2

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

3

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

4

- Ich dachte an dich, weil du offen bist/gut mit Leuten umgehen kannst (füllen Sie hier die Charakteristiken ein, die Sie in Ihrem Profilboard angekreuzt haben)

5

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

6

- 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.

7

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 (z. B. www.foreverlife.tv).
- Ich schicke dir eine DVD, die dir einen Überblick liefert.



Bitte bedenken Sie: Ordnen Sie die Wünsche und Bedürfnisse Ihren Interessenten zu, und Sie werden bessere Ergebnisse erzielen.

Anrufe tätigen

Fragen beantworten.



Allgemeine Frage: „Worum geht es?“

Ihre Antwort: Wählen Sie 2 oder 3 der folgenden Punkte:

- > Wir sind ein globales 2,6-Milliarden-Dollar-Unternehmen, das in über 150 Ländern arbeitet
- > Wir haben eine makellose 37-jährige Erfolgsgeschichte, sind kapitalkräftig und schuldenfrei
- > Wir sind im Gesundheits- und Wellnesssektor tätig, der – wie du weißt – boomt
- > Die Firma heißt Forever, hast du schon davon 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: www.flp.de/www.flp.at (oder Ihre Team-Website)“

Wenn Ihr Interessent weitere Fragen hat:

Erzählen Sie Ihre Geschichte, wie Sie eingestiegen sind, was Ihre 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.?“

Ihre Antwort:

„Das ist interessant, warum fragst du das?“ Hören Sie sich dann die Antwort an.

Ihre 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 Sie Informationen verschicken, ist es unerlässlich, zum vereinbarten Zeitpunkt nachzuhaken. Warten Sie nicht, bis Ihr Interessent sich meldet.

Nach dem Gespräch, Online-Video oder Informationspaket stellen Sie sicher,

dass Sie Ihren Interessenten zum nächsten Schritt, z. B. Valtreff, einladen.

„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.“

Sagen Sie Ihrem Interessenten nie, dass jede Woche eine Geschäftspräsentation stattfindet.



Wofür sind Sie bereit zu arbeiten?

Recherche

Jeder Name auf Ihrer „100+“-Liste ist ein potenzieller Kunde, FBO oder eine Person, die jetzt nein sagt, Ihnen aber vielleicht eine Empfehlung gibt, wenn Sie sie danach fragen.



Um die besten Ergebnisse zu erzielen, sollten Sie sich die Zeit nehmen, für jede Person das Profilblatt auszufüllen oder die wichtigsten Details auf einem DIN-A4-Block zu notieren. Beziehen Sie mit ein, was ihre möglichen Bedürfnisse und Wünsche sind und wie wir ihnen am besten mit Forever helfen können.

Kontakt und Vorstellung

Es gibt viele Wege, mit Menschen über Forever zu sprechen. Sie können e-mailen, SMS 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.

Ihr Interessent wird Ihre 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 Ihre Begeisterung hören und fühlen zu lassen...

...was Sie gefunden haben und wie es ihnen helfen könnte.

Es ist wichtig, dass Sie wissen, was Ihr Ziel ist, wenn Sie Anrufe tätigen. Möchten Sie ein persönliches Gespräch organisieren? Möchten Sie Informationen per Post versenden? Möchten Sie ein Online-Video versenden oder Produkte zeigen? Entscheiden Sie sich, was Sie wollen, bevor Sie den Anruf tätigen.

(siehe „Anrufe tätigen“ auf Seite 18–20)

Vorbereitung und Aktivitätenkontrolle

So können Sie Ihren Fortschritt gegenüber Ihren Zielen messen. Sie müssen sicherstellen, dass Sie genügend Aktivitäten entwickeln. Die Aktivitätenliste ist dafür gedacht, dass Sie jeden Anruf notieren und Ihren Interessenten von der Einschreibung bis zum Assistant Supervisor führen.

Mit je mehr Menschen Sie sprechen, desto mehr werden Sie in Ihr Team sponsern und desto schneller werden Sie zum Manager und höher aufsteigen.

(siehe Aktivitätenliste Seite 28–29)



Bitte bedenken Sie: Entwickeln Sie Ihre „100+“-Namensliste, um maximalen Erfolg zu haben.

Gedächtnis-Hilfe

Diese Liste ist ein sehr hilfreicher Weg, Ihr Gedächtnis anzuregen, neue Namen zu finden. Sie hilft wirklich, Ihre Gedanken zu öffnen und an Menschen zu denken, die Sie in Ihrem Leben kennengelernt haben.

Familie, Freunde und Bekannte

- alle, mit denen Sie in Kontakt kommen oder die Sie in einer sozialen oder Freizeitumgebung kennenlernen

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 kennen Sie, 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

positiv ist

enthusiastisch ist

unzufrieden ist

Wen kennen Sie in...

Deutschland

Österreich

Schweiz

Europa

Asien

Afrika

Amerika

Andere ...



Wofür sind Sie bereit zu arbeiten?

Weitere Kontaktmöglichkeiten

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



Bitte bedenken Sie: Stellen Sie einen 4- bis 6-Monatsplan mit Ihrem Sponsor oder Upline Manager auf, um die Position Manager zu erreichen.

Produktwelt:



Forever Aloe Vera Gel™

Der Name fürs Wohlfühlen. Der Drink aus reinem Aloe-Vera-Gel mit einem fruchtig frischen Hauch von Limone – Power kompakt für den gesamten Körper.

Würden Sie es benutzen?

Wen kennen Sie, der es benutzen würde?

.....

.....

.....

.....

.....



Forever Aloe Berry Nectar™

Eine wirkungsvolle Kombination aus den wertvollen Nährstoffen der Aloe Vera mit den Vorzügen von Moosbeeren und Äpfeln. Schmeckt fruchtig-frisch und ist auch bei Kindern sehr beliebt.

.....

.....

.....

.....

.....



Forever Ultra™ Shake Mix

Forever Ultra™ Vanilla Shake Mix und Forever Ultra™ Chocolate Shake Mix bilden ein Ernährungsprogramm auf der Basis von nicht gentechnisch verändertem Soja-Eiweiß. Für eine kalorienarme Ernährung.

.....

.....

.....

.....

.....



Forever Bright®

Die reinigende und pflegende Wirkung 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.

.....

.....

.....

.....

.....



Aloe Hand & Face Soap

Die angenehm frische Seife reinigt Körper, Gesicht und Hände gründlich und versorgt die Haut gleichzeitig mit viel Feuchtigkeit – ein angenehm reines Gefühl.

.....

.....

.....

.....

.....



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 entzündlicher Haut.

.....

.....

.....

.....

.....



Wofür sind Sie bereit zu arbeiten?



Würden Sie es benutzen?

Wen kennen Sie, der es benutzen würde?



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 Ever-Shield®

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

.....
.....
.....
.....



Aloe Lips™

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

.....
.....
.....
.....



Aloe-Jojoba Shampoo

Reine Aloe Vera und natürliches Jojobaöl sorgen für kraftvolles, geschmeidiges Haar. Für alle Haartypen zur täglichen Anwendung empfohlen. Ist pH-neutral und wirkt beruhigend auf gereizte Kopfhaut.

.....
.....
.....
.....



Aloe-Jojoba Conditioning Rinse

Gepflegtes Haar bis in die Spitzen dank Aloe-Vera-Gel, wertvollen Mineralien, Ölen und Vitaminen. Angereichert mit dem pflanzlichen Macadamia-Ternifolia-Öl wirkt die Spülung gegen Spliss und Feuchtigkeitsverlust.

.....
.....
.....
.....



Aloe First®

Der Alleskönner versorgt den Körper mit Feuchtigkeit und Nährstoffen. Reines Aloe-Vera-Gel mit Bienenpropolis und ausgewählten Kräutern wirkt als Erste-Hilfe-Spray vielseitig und erfrischend und sollte in keinem Haushalt fehlen. Ideal auch bei sonnengestresster Haut und leichten Hautverletzungen. Verwenden Sie Aloe First® auch für Kopfhaut und Haare!

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....



Bitte bedenken Sie: Die Produkte, die Sie persönlich benutzen, sind die Produkte, die Sie auch verkaufen. Benutzen Sie alle Produkte.

Produktwelt:

Würden Sie es benutzen? **Wen kennen Sie, der es benutzen würde?**



Aloe Lotion

Reichhaltige Lotion vor allem für pflegebedürftige, trockene Haut. Guter Schutz vor Wind und Wetter. Für streichelweiche Haut im Gesicht, an den Händen und am ganzen Körper.

.....

.....

.....

.....



Forever Aloe Scrub®

Intensive und gleichzeitig schonende Peelingcreme. Entfernt abgestorbene Hautzellen und kleine Unreinheiten sanft mit feinen Mikroteilchen aus Jojobaöl. Pflegende Aloe Vera und Vitamine schützen dabei die Haut vor dem Austrocknen.

.....

.....

.....

.....



Forever Hand Sanitizer®

Desinfizieren Sie Ihre Hände täglich mit dem Forever Hand Sanitizer® mit Aloe Vera und Honig. Der Sanitizer eliminiert 99% aller Bakterien und Keime. Die kleine Flasche können Sie ideal in die Tasche stecken und überall hin mitnehmen!

.....

.....

.....

.....



Aloe Heat Lotion

Aloe Vera, Sesam-, Jojoba- und Aprikosenkernöl versorgen die Haut mit Feuchtigkeit und wertvollen Nährstoffen. Menthol und Eukalyptusöl regen angenehm an. Die Aloe Heat Lotion wirkt pflegend und hilft bei gestressten Muskeln und leichten Verspannungen.

.....

.....

.....

.....



Aloe Moisturizing Lotion

Die extra Portion Feuchtigkeit mit dezenter Duftnote für Gesicht und Körper. Besonders geeignet für feuchtigkeitsarme Haut. Gleich erste Fältchen durch seine effiziente Kombination von Aloe Vera mit Elastin, Collagen, Jojoba- und Aprikosenkernöl aus.

.....

.....

.....

.....



Gentleman's Pride®

Two in one: Aftershave und Feuchtigkeitslotion in einem Flakon. Ohne Alkohol, mit viel pflegender Aloe Vera. Zudem liefert die Lotion anregende Stoffe wie Hyaluronsäure, Rosmarin- und Kamillenextrakt.

.....

.....

.....

.....



Wofür sind Sie bereit zu arbeiten?

Weitere Topseller:



Aloe Sunscreen

Die Aloe Sunscreen ist eine Feuchtigkeit spendende Sonnenschutzlotion mit Aloe-Vera-Gel. Sie trägt zum Schutz Ihrer Haut vor UVA- und UVB-Strahlen mit LSF 20 (entspricht LSF 30 nach US-Norm) bei.

Würden Sie es benutzen?

Wen kennen Sie, der es benutzen würde?

.....

.....

.....

.....

.....



ARGI+™

füllt den Energiespeicher dank einer idealen Kombination von L-Arginin und einem ausgeklügelten Vitaminkomplex rasch wieder auf. Zur Verbesserung des Laktatwerts im Leistungssport.

.....

.....

.....

.....

.....



Absorbent-C

Vitamin C ist die Königin der Vitamine und der Garant dafür, dass unsere körpereigene Abwehr funktioniert.

.....

.....

.....

.....

.....



Forever Arctic Sea®

Nahrungsergänzungsmittel mit Fisch-, Calamari- und Olivenöl ist reich an den essenziellen Omega 3 und Omega 6 Fettsäuren. Das optimale Anti Aging Produkt.

.....

.....

.....

.....

.....



Forever Bee Propolis®

Propolis wird von Bienen zum Schutz des Bienenstocks vor Bakterien und Viren gesammelt. Der hohe Gehalt an Vitaminen, Aminosäuren und Spurenelementen schützt auch uns Menschen und unterstützt die Abwehrkräfte.

.....

.....

.....

.....

.....



Forever daily™

Forever daily™ ist eine optimal abgestimmte Vitamin- und Mineralstoffkombination mit ausgewogenen Extrakten aus Früchten und Gemüse. Für Männer und Frauen jeden Alters geeignet, insbesondere für Best Ager!

.....

.....

.....

.....

.....



Forever Bee Pollen™

Bienenpollen sind ein wertvoller Verbündeter im Kampf gegen Müdigkeit, Gereiztheit und gelegentlicher Schläppheit. Mit ihren Eiweißstoffen, Vitaminen und Mineralstoffen sind sie der perfekte Energiespender.

.....

.....

.....

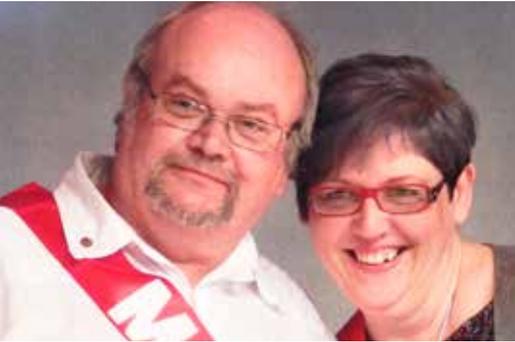
.....

.....



Bitte bedenken Sie: Egal, ob Sie zwei oder zwanzig Gäste haben, es wird ein toller Event!

Meine ersten Schritte zum Manager



Claudia Hauke

Sponsor: Esther und Peter Slowakiewicz

Forever bedeutet alles für mich! Durch Forever habe ich eine neue Lebenseinstellung gewonnen – ich bin glücklich.

„Es macht mir große Freude, zum Wohlbefinden meiner Kunden einen kleinen Beitrag leisten zu können. Auch das schöne Miteinander unter Kollegen und die echten Freundschaften, die entstanden sind, finde ich wunderbar. Für mich gilt der Satz: Wir warten unser Leben lang auf den außergewöhnlichen Menschen, statt die gewöhnlichen um uns herum in solche zu verwandeln“, berichtet Claudia Hauke, die seit 2004 mit Forever arbeitet. „Durch meine Lebensumstände habe ich viel Zeit gebraucht – damals war ich allein erziehende

Mami von zwei Kindern und wollte den Geldmangel lindern“, erklärt die Managerin, die sich bei ihren Sponsoren Esther und Peter Slowakiewicz dafür bedanken möchte, dass sie sie über die Jahre nie aufgegeben haben.

„Durch viele Valtreffs und kontinuierliche Besuche der guten Forever-Schulungen ist es mir gelungen, einen festen Kundestamm und ein tolles Team aufzubauen“, so die Forever-Unternehmerin. Gemeinsam mit ihrem Mann Jörg hat sie gerade ein größeres Haus gekauft, wo künftig viel Platz für Kunden und Teampartner entstehen soll – die Weichen für das Wachstum mit Forever sind gestellt.



Leigh Sharise Cataag

Sponsor: Matias Gomez

„Ich habe es zum Manager geschafft, weil meine Motivation stark genug war und ich meine Ziele klar gesetzt habe – und alles mit einem unheimlich tollen Team im Rücken, DANKE“, betont Leigh Sharise Cataag, die seit April 2013 nebenberuflich mit Forever arbeitet und in Vollzeit bei einer der angesehensten Schweizer Banken tätig ist.

„Mein Leben hat sich durch den Tod meines Vaters vor zwei Jahren radikal verändert, das Einkommen war plötzlich sehr knapp. Um meine Familie finanziell unterstützen zu können, suchte ich mir neben der Lehre einen

Job, zunächst in einem Kleiderladen. Auf Forever bin ich schließlich durch eine Freundin gestoßen. Meine Motivation war ganz klar: durch finanzielle Freiheit die Familie zu entlasten und natürlich die Freiheit, über das Leben selbst entscheiden zu können“, betont die aktive Managerin, die alle kostenlosen Schulungen genutzt hat, um ihr Wissen beständig zu erweitern.

„Forever bietet mir sehr viel, dafür bin ich äußerst dankbar, ich kann wieder träumen! Mein nächstes Ziel ist es, meine zwei Firstliner zum Manager zu sponsern, damit ich Senior Manager werde“, verrät uns die aktive Forever-Unternehmerin.



Wofür sind Sie bereit zu arbeiten?



Alexandra Reeb-Haberfellner

Sponsor: Sylvia Youwakim

„Ich konnte ernten, was ich in den letzten Monaten und Jahren gesät habe, dann kam der Entschluss dazu: Jetzt mache ich Nägel mit Köpfen!“

Danke an meinen Mann, meine gesamte Familie für ihr Vertrauen und ihre Unterstützung, gute Stammkunden und Freunde, alle Kontakte, die ich gepflegt und regelmäßig betreut habe, danke an mein tolles Team – ihr seid auch eine Investition in die Zukunft – und tausend Dank für die Unterstützung meiner Freundin und Sponsor Sylvia Youwakim, die für mich jederzeit erreichbar war und ist“, betont Alexandra Reeb-Haberfellner. „Eine große Freude ist es für mich, wenn Kunden positive Erfolge melden und mich ganz erstaunt

informieren, was mit den Produkten alles möglich ist. Auch ich selbst möchte mein Wohlbefinden erhalten und noch steigern“, freut sich die neue Managerin.

In Zukunft möchte sie natürlich ihr eigenes Team in allen Belangen unterstützen, erfolgreich weiter zusammen arbeiten sowie auf- und ausbauen. „Forever soll mein Hauptberuf werden, so kann ich zeitliche und finanzielle Unabhängigkeit erreichen“, erklärt die Österreicherin bestimmt, „Forever ist ein tolles und faires Unternehmen mit einem einzigartigen Vergütungsplan, der es wirklich jedem ermöglicht, das zu tun, wofür er oder sie bereit ist!“



Judith Malang

Sponsor: Monika Mathieu

„Aktuell ist die Tätigkeit als selbstständiger FBO auf jeden Fall ein zweites Standbein. Wenn ich in fünf Jahren als Flugbegleiterin bei der Deutschen Lufthansa aufhöre, dann werden mir die Früchte der Forever-Tätigkeit meinen Lebensstandard sichern“, erklärt Judith Malang, die bereits seit 30 Jahren in der Luft arbeitet.

Aufgrund eigener gesundheitlicher Probleme hat sie 2012 die Produkte von Forever kennen- und schätzen gelernt, sich seitdem kontinuierlich ein eigenes Team aufgebaut. „Die Firmenphilosophie beider Unternehmen ist sehr ähn-

lich. Was zählt ist die gleichbleibende Qualität eines Top-Produkts, dabei gilt es dem Kunden eine Service-Excellence zu bieten, und nur wenn man teamfähig ist, hat man auch Erfolg“, so die Managerin.

Ihr Ziel ist es, ihr Team breit aufzustellen. „Zusammen sind wir stark und können alle davon profitieren. Ich wünsche mir, dass meine Kollegen ebenso den Manager-Status erreichen und in der Forever-Familie ihren festen Platz finden“, so Judith Malang über ihre Ziele.



Bitte bedenken Sie: Ihre Fähigkeit, dieses Geschäft zu meistern, wird Ihnen das Einkommen geben, das Sie sich wünschen.

Notizen:



A large rectangular area consisting of 25 horizontal grey lines, intended for writing notes.

Notizen:



A large rectangular area consisting of numerous horizontal lines, intended for writing notes.

Notizen:



A large rectangular area consisting of 25 horizontal grey lines, serving as a template for taking notes.

„Um erfolgreich im Forever-Geschäft zu sein, muss man lernen, einfache Dinge dauerhaft zu tun. Es kommt nicht auf die Dinge an, die funktionieren, sondern nur auf die Dinge, die sich duplizieren. Man muss es **EINFACH** machen, und es dann einfach **MACHEN!**“

Christel & Dietmar Reichle,
Diamond Manager.



Diamond Manager
ca. 500.000 € pro Jahr



Diamond Sapphire Manager
ca. 240.000 € pro Jahr



Sapphire Manager
ca. 116.000 € pro Jahr



Soaring Manager
ca. 80.000 € pro Jahr

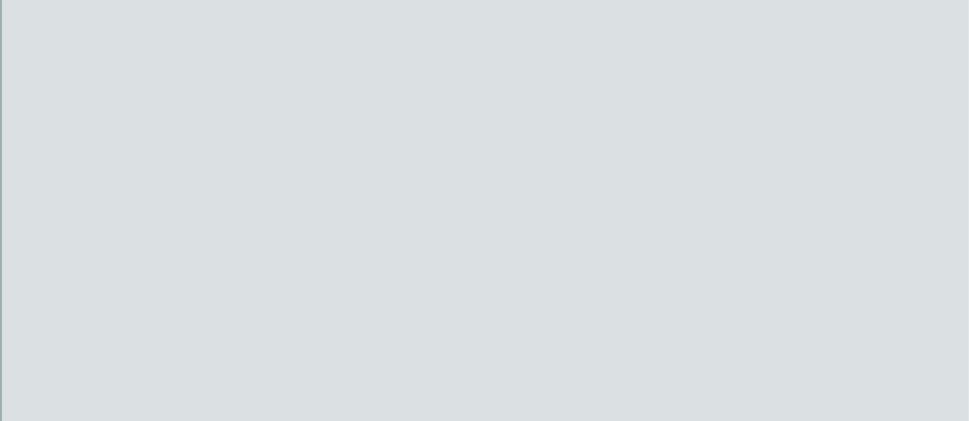


Senior Manager
ca. 50.000 € pro Jahr



Manager
ca. 30.000 € pro Jahr

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