

DIE PERSÖNLICHE PRÄSENTATION IM MLM System REVITA Plus

NOTIZEN

Der REVITA Spaziergang

Der erste und wichtigste Schritt im Aufbau einer erfolgreichen Karriere ist der Entschluss bei der Arbeit erfolgreich zu sein. Dies ist die Devise im MLM System REVITA Plus. Sofern dieser Entschluss feststeht ist die Chance dass sie Ihre Ziele, die Sie sich gesetzt haben, nicht erreichen, fast unmöglich. Die Erfüllung Ihrer Träume ist dann nur eine Frage der Zeit. Unser Anliegen ist es Ihnen zu helfen, die Zeit zwischen dem was Sie werden wollen, und dem was Sie heute sind, mit dieser Anleitung deutlich zu verkürzen. In dieser Anleitung sind alle Schritte, die Sie zur Erfüllung Ihrer Träume und Ziele führen, detailliert beschrieben.

Im Laufe der letzten Jahre als man diese Methode anwendete, passierte es nirgends - von Subotica bis Bar, von Ohrid bis Cazin, von Zajčar bis Sarajewo - dass der Mitarbeiter bei der begonnenen Arbeit keinen Erfolg hatte. Deshalb sind wir der Ansicht, dass die Ausführung der persönlichen Präsentation nach den Regeln dieser Anleitung, eine kleine Schatzmappe ist.

Es ist wichtig dass Sie diese Anleitung gut kennenlernen und ohne jede Angst die erklärten Regeln befolgen. Anstatt mit Werkzeugen, mit denen man versteckte Schätze ausgräbt, bewaffnen Sie sich mit Entschlossenheit und Geduld. Trotz kleiner Hindernisse die am Anfang passieren können bleiben Sie zielorientiert und haben die Ausdauer bis Sie diese einfachen Schritte bis zur Perfektion eingeübt haben.

Seien Sie sich bewusst dass ihre Arbeit nicht dazu dient jemanden zu überzeugen REVITA zu kaufen oder sich für MLM zu engagieren. Ihre Arbeit ist es auf eine überzeugende Weise die außergewöhnliche REVITA Mission vom gesunden und qualitativen Leben zu erklären. Die Idee dieser Mission wird sicher bei Zuhörern ankommen, die nicht nur an sie glauben sondern bei ihrer Realisation auch helfen werden. Seien Sie nicht besorgt wegen der vielen Neins mit denen Sie konfrontiert werden weil Sie schon bei der nächsten persönlichen Präsentation neue Star-Mitarbeiter erwarten.

WAS IST EINE PERSÖNLICHE PRÄSENTATION?

Eine persönliche Präsentation ist eine gut organisierte und geplante Art der Verbreitung von Ideen über ein gesünderes und qualitatives Leben. Das wird durch die Verwendung von Produkten aus dem REVITA Programm und dem Einsatz im MLM System REVITA Plus erreicht.

Die persönliche Präsentation findet am häufigsten in Ihrem Haus oder in dem Haus einer Ihrer Mitarbeiter bzw. Konsumenten statt. Sie kann auch in einem Geschäftslokal, Restaurant oder Cafe stattfinden, sofern die Voraussetzungen für eine freie und offene Kommunikation mit allen Anwesenden erfüllt sind.

Die ideale Anzahl der anwesenden Personen wäre zwischen 3 und 7. Wir schlagen Ihnen vor, dass Sie die ersten persönlichen Präsentationen vor einer kleineren Anzahl von Zuhörern vorführen, weil Sie dann leichter ihre Reaktionen wahrnehmen und für die Vorführung konzentriert bleiben können. Wenn Sie dann mehr Erfahrung gesammelt und ein größeres Selbstvertrauen gewonnen haben, streben Sie nach mehr Zuhörern. Sie werden mit der gleichen Mühe in der gleichen Zeit bessere Resultate erzielen.

DREI HAUPTPHASEN DER PERSÖNLICHEN PRÄSENTATION

Der Erfolg im MLM System REVITA Plus wird durch die konsequente Realisation von drei sehr einfachen Schritten bei der persönlichen Präsentation erzielt. Diese Schritte sind:

1. Die Vorbereitung der persönlichen Präsentation
2. Die Vorführung der persönlichen Präsentation
3. Die Tätigkeit nach der persönlichen Präsentation

Die Phasen der Realisation von persönlichen Präsentationen sind die einzigen Tätigkeiten im MLM System REVITA Plus die keinen Platz für Kreativität lassen. Streng genommen sollen diese drei Schritte ganz genau, wie es hier beschrieben ist, realisiert werden. Eine Improvisation oder der Versuch einen kürzeren Weg zu finden, was typisch ist für Mitarbeiter die am Anfang der Karriere sind, ist eine Zeitverschwendung und Verlangsamung des Tempos.

Deshalb ist es wichtig, dass Sie Ihre Fähigkeiten (Energie und Kreativität) für die Motivation und Führung der Mitarbeiter einsetzen. Diese Eigenschaften können das Tempo beschleunigen.

1. DIE VORBEREITUNG DER PERSÖNLICHEN PRÄSENTATION

Die erste Phase einer erfolgreichen persönlichen Präsentation ist ihre Vorbereitung. Sie umfasst vier Tätigkeiten:

1. Die Liste der Bekannten erstellen
2. Die Auswahl der Namen aus der Liste
3. Die Gruppierung der Namen
4. Die Einladung: direkt oder telefonisch

Die Erstellung der Liste von Bekannten ist der erste Schritt den Sie am Anfang Ihrer Karriere im MLM System REVITA Plus machen müssen, wenn Sie eine erfolgreiche Karriere machen wollen. Obwohl dieser Schritt ständig in diversen Publikationen von REVITA Plus erwähnt wird, ist die Zahl der Mitarbeiter die ihn auch wirklich ausführen nicht größer als 30%. Das ist auch der Prozentanteil von tatsächlich erfolgreichen Mitarbeitern im MLM System REVITA Plus. Diese Mitarbeiter haben es geschafft die ersten Hürden zu überstehen. Sie haben nicht versucht eine bessere und einfachere Lösung für die Erzielung des Erfolges zu finden.

Folgen Sie dem Beispiel der Erfolgreichen. Nehmen Sie zu Hand ein Heft, Planer oder Adressbuch und schreiben Sie die Namen und Telefonnummern von Ihren Verwandten, Freunden, Arbeitskollegen und Bekannten auf. Dies ist keine aufwendige und harte Arbeit. Schreiben Sie alle Nummern aus Ihrem Mobiltelefon ab oder erinnern Sie sich an alle Namen der Gäste von der Hochzeit die Sie organisiert haben. Das sind nur einige Ideen wie Sie Ihre Liste der Bekannten noch länger machen können. Fangen Sie erst mit den Verwandten und Freunden an, die Ihnen am nächsten stehen.

Wenn Sie wirklich Erfolg erzielen wollen, legen Sie diese Anleitung jetzt ab und fangen Sie an Ihre Liste zu erstellen. Lesen Sie nicht weiter, auch wenn es Tage dauert, bis Sie 100 Namen auf Ihrer Liste haben.

Beispiel einer Liste:

Rb.	Vorname	Name	Adresse	Telefonnummer
Zusätzliche Informationen				
Rb.	Vorname	Name	Adresse	Telefonnummer
Zusätzliche Informationen				

Wir hoffen das Sie eine Liste erstellt haben und sie jetzt weiter lesen können. Im nächsten Teil geht es um die Personen mit denen Sie als erstes in Kontakt treten werden. Diejenigen die niemanden auf der Liste haben können auch niemanden kontaktieren.

Bisherige Erfahrungen haben gezeigt, dass es besser ist die Personen anzurufen mit denen Sie nicht im täglichen Kontakt sind und die sich nicht in der Gruppe befinden die Ihnen am Nahestehendsten ist.

Einfacher gesagt: die am nahestehendsten Verwandten und Freunde sind in

der Kommunikation mit Ihnen viel offener und freier und neigen dazu, dass Gesagte scherzhaft darzustellen oder vom Thema abzuweichen. Inwiefern das Gesagte nicht seriös verstanden wird, kann die Chance auf den Erfolg reduziert werden und deswegen raten wir Ihnen erst die Personen zu kontaktieren die sich im zweiten Teil Ihrer Liste befinden. Das sind Alle die Sie kennen aber mit denen Sie nicht im ständigen Kontakt stehen. In der Regel werden diese Personen mit mehr Aufmerksamkeit und Geduld Ihre REVITA Idee anhören.

Da sich im zweiten Teil Ihrer Liste 50 Namen befinden ist es klar, dass Sie nicht alle auf einmal zur persönlichen Präsentation einladen können. Deshalb ist es nötig die Namen in Gruppen aufzuteilen und zwar nach gemeinsamen Eigenschaften. Zum Beispiel:

1. Jüngere Arbeitskollegen/innen deren Kinder in den Kindergarten gehen
2. Die Eltern dessen Kinder studieren
3. Sportler
4. Menschen mit Anämie
5. Menschen die an der Arbeit interessiert sind

Also ohne Rücksicht auf das Interesse der Zuhörer, sei das die Gesundheit oder die Arbeit, bemühen Sie sich, dass die Menschen gleiche Bedürfnisse haben. Das Hauptziel der Gruppierung ist der Wunsch, dass Sie in einer interessanten Geschichte, die nur REVITA erzählen kann, gewisse Teile betonen und zwar die Teile die von größtem Interesse für diese Zuhörer sind. Auf diese Weise werden Sie lernen in einem kurzen Zeitraum (nicht länger als 45 Minuten) den Hauptgrund hervorzuheben, der ihre Besucher dazu bringen wird sich für das REVITA Programm zu engagieren.

Eine direkte oder telefonische Einladung ist die wichtigste Komponente, nicht nur in der Vorbereitungsphase sondern auch in der ganzen Organisation von persönlichen Präsentationen.

Wenn Sie diesen Schritt gut durchführen ist der Erfolg nicht nur in der Durchführung von persönlichen Präsentationen sondern auch bei der späteren Arbeit garantiert. Gerade weil die Einladung von so großer Bedeutung ist, herrscht unter den Mitarbeitern die Meinung, dass diese Phase der Organisation die schwierigste ist.

Wir sind nicht dieser Meinung. Es ist sogar die angenehmste Tätigkeit im MLM System REVITA Plus. Sie werden auch dieser Meinung sein, wenn Sie genauso vorgehen wie wir es Ihnen vorschlagen.

Die Technik alleine ist weniger wichtig als Ihre Motivation. Wenn Sie jemanden zur Präsentation einladen quälen Sie sich nicht mit diesen Fragen:

1. Kommt er/sie?
2. Hat er/sie Zeit?
3. Hat er/sie Geld REVITA zu kaufen?
4. Wird er/sie sich bei REVITA registrieren?
5. Wird er/sie anfangen zu arbeiten?

Solche Fragen behindern Ihren Auftritt und paralysieren ihre Tätigkeit. Warum sollte man überhaupt auf diese Art und Weise denken? Wieso sollte man unzählige Stunden damit verbringen sich den Kopf über diese und ähnliche Fragen zu zerbrechen?

Stattdessen laden Sie einen Freund/in, Verwandte/en, Kollegen/in oder Nachbar/in zu einem angenehmen Treffen. Sie werden sich nie besser fühlen als wenn Sie die Möglichkeit bekommen mit jemanden über das was REVITA bietet, zu reden. Zögern Sie nicht jemanden anzurufen der sich Ihrer Denkweise und der Erfüllung Ihrer Idee über ein gesunderes und besseres Leben anschließen wird.

Genau aus diesen Gründen quälen Sie sich nicht mit der Frage WAS WIRD PASSIEREN WENN ICH IHN/SIE ANRUFE? Seien Sie sich bewusst, dass mit Ihrem Anruf Ihren Bekannten neue Möglichkeiten für die Erreichung eines besseren Lebens verhelfen. Mit dem Gewissen eines Menschen der einen Gefallen tut, RUFEN Sie einen Freund von der Liste an:

1. Peter – ein Freund aus einer anderen Stadt (telefonische Einladung): „Hallo Peter. Stefan am Apparat. Ich komme am Donnerstag geschäftlich nach Salzburg. Wirst du kurz Zeit haben um mich zu treffen? Ich würde gerne mit dir über eine Sache reden? Ich kann es kaum erwarten dich und die alten Freunde zu sehen. Ist es dir am Donnerstag um fünf Uhr am gleichen Ort recht?“
2. Nachbar Georg (direkte Einladung): „Servus Georg. Ich habe dich seit Tagen nicht gesehen. Wir beide sind ständig beschäftigt. Hast du morgen eine halbe Stunde Zeit mit mir einen Kaffee zu trinken? Ist fünf Uhr OK für dich?“
3. Arbeitskollegin aus der Bank Anna (direkte Einladung): „Frau Anna auch heute waren Sie mir eine große Hilfe bei der Arbeit. Ich möchte mich bedanken und Sie auf einen Kaffee einladen. Passt es Ihnen morgen nach der Arbeit um fünf Uhr in dem Cafe gegenüber der Bank?“
4. Martina Verwandte (telefonischen Einladung): „Hallo Martina. Stefan spricht. Wir wohnen doch nicht in verschiedenen Staaten sondern nur in verschiedenen Stadtteilen. Sei doch bitte morgen um sieben Uhr zuhause. Ich werde dich, die Tante und den Onkel besuchen. Ich möchte mit euch über eine Sache reden. OK?“

Das waren die Beispiele wo Sie sehen konnten, dass telefonische oder direkte Einladung keine magischen Worte enthalten. Sie ähneln unseren täglichen Gesprächen die wir bei der Arbeit- oder im Privatleben führen.

Der einzige Unterschied bei diesem Gespräch ist, dass wir ihn mit der Absicht führen bei dem Treffen über REVITA zu reden.

Es ist wichtig zu Verstehen das die Wörter wie z.B. Präsentation, persönliche Präsentation, gesunde Ernährung, REVITA, Gelée Royal, MLM System, Arbeit, Nebentätigkeit und ähnliche nicht erwähnt werden. Der Hauptgrund weshalb man diese Begriffe nicht erwähnen soll ist weil diese Begriffe eine falsche Assoziation bei den potentiellen Zuhörern auslösen. Am häufigsten denken die Zuhörer an einen verbindlichen Kauf von Produkten, die man vielleicht nicht am nötigsten braucht oder an Finanzpyramiden die uns in den letzten Jahrzehnten angeboten worden sind.

Es ist von Bedeutung, dass der Zuhörer in Ihrer Stimme Heiterkeit und Enthusiasmus spürt. Obwohl ihm/ihr die Gründe des Anrufes unbekannt sind, wird er/sie deswegen eine positive Entscheidung treffen. Vergessen Sie nicht, dass in der heutigen Zeit in der wir leben, jeder der eine positive Einstellung zum Leben hat eine Bienenkönigin darstellt. Eine Bienenkönigin wird von allen gerne umkreist.

Mit einem erfolgreichen Anruf oder mit dem persönlichen Kontakt ist die erste Phase abgeschlossen. Diese Phase der persönlichen Präsentation wird als kritisch bezeichnet. Sie haben erreicht, dass der/die Gesprächspartner/in für Sie Zeit findet. Im nächsten Teil werden Sie herausfinden wie und was Sie den Gesprächspartnern mitteilen werden.

2. DIE VORFÜHRUNG DER PERSÖNLICHEN PRÄSENTATION

Die zentrale Phase in der Vorführung der persönlichen Präsentation bezieht sich auf die Art wie sie ihren Gesprächspartnern das REVITA Programm vorstellen werden.

Unsere Mitarbeiter denken, dass es nötig ist die Texte für öffentliche Präsentation für das REVITA Programm auswendig zu lernen und das dies der Schlüssel des Erfolges ist. Diejenigen die dieser Ansicht sind, liegen falsch. Die öffentliche Präsentation stellt nämlich nach ihrem Inhalt und Umfang eine breitere Form von Edukation da. Diese Edukation ist für registrierte Verbraucher und Mitarbeiter bestimmt und sie dient dazu um noch mehr Tatsachen über Gelée Royal, seiner Zusammensetzung und Wirkung, als auch der Promotion von REVITA Produkten zu erfahren.

Mit Ihrem Auftritt bei der persönlichen Präsentation sollten Sie gleichzeitig zwei Ziele erreichen:

1. Sie sollen das Vertrauen der Zuhörer gewinnen
2. Sie müssen den Zuhörern dabei helfen sich ein Bild von allem über das Sie reden zu machen

Nur wenn Sie die zwei Ziele erreichen, werden Sie ein erfolgreicher Präsentant sein.

Da die Verwirklichung der oben angeführten Ziele kein Expertenwissen aus Biologie-, Medizin-, Pharmazie- und dem Veterinärmedizinbereich voraussetzt, ist es klar das jeder, wir wiederholen es, jeder, ohne Rücksicht auf Profession, die Anzahl der Jahre des Dienstverhältnisses oder das Alter ein erfolgreicher Promotor von REVITA Idee sein kann.

Das Vertrauen und die Möglichkeit der Zuhörer sich ein Bild über das Gesagte zu machen wird mit einer guten Vorbereitung erzielt die wiederum ermöglicht alle Unklarheiten über die Zusammensetzung und Wirkung von Gelée Royal zu klären. Heiterkeit und Entspanntheit während des Vortrages hinterlassen einen guten Eindruck.

Wir sprechen die Gesprächspartner nicht an weil wir möchten dass sie REVITA kaufen. Wir sprechen sie auch nicht an weil wir sie in MLM System REVITA Plus engagieren möchten.

Wir sprechen Sie an weil wir wissen, dass ihnen unsere Geschichte helfen kann. Wenn wir jemand helfen möchten, müssen wir heiter und gut gelaunt sein.

Wenn wir schon dabei sind, hier der erste Satz, damit Sie wissen wir Sie anfangen können. Der erste Satz bei der Hauspräsentation des MLM Systems REVITA Plus soll lauten:

Sie: Sie können von mir heute Abend nichts kaufen!

Dieser Satz ist wegen folgenden Gründen wichtig:

1. Weil Sie die Gesprächspartner zum Kaffee oder Gespräch eingeladen haben und vor Ihnen liegen die Probeexemplare, wird diese Satz bei den Gesprächspartner keine Zweifel auslösen das sie versteckte Absichten haben
2. Damit drücken Sie aus, dass Ihr Ziel nicht der Verkauf sondern die besondere REVITA Geschichte ist
3. Jetzt sind die Zuhörer beruhigt, weil sie nicht mehr über den Preis nachdenken, oder darüber ob sie ihre Bankomatkarte mitgenommen haben oder ob es in Ordnung ist wenn sie nur ein halbes Kilo, anstatt ein Kilo kaufen. Die Zuhörer können sich auf die REVITA Geschichte konzentrieren
4. Die Betonung das man nichts kaufen kann löst noch ein größere Interesse bei dem Zuhörer aus, weil es selten passiert das bei einer MLM Präsentation keine Produkte zum Verkauf angeboten werden (das gilt für die Personen die einen Widerstand haben gegen das MLM System wegen früheren negativen Erfahrungen)

Nachdem Sie schon den „Schicksalssatz“ gesagt haben, ist es weiterhin nötig die Zuhörer mit Ihrer Art wie sie die REVITA Idee übertragen bekannt zu machen:

Der folgende Satz den Sie sagen sollte lauten:

Sie: Liebe Freunde, heute Abend möchte ich mit euch über die Möglichkeiten der Verbesserung eurer Lebensqualität sprechen. Ich möchte das wir zusammen kurz nachdenken und vier Fragen beantworten.

Nachdem Sie das gesagt haben, nehmen Sie ein leeres Blatt Papier (A4 Format) und schreiben Sie den Ort, das Datum und die Zeit der Präsentation auf.

Sie: Ich habe heute Abend nur vier Fragen für euch die ich zusammen mit euch beantworten möchte. Meine erste Frage lautet:

1. Können wir gesund und gut leben ohne dass wir uns richtig ernähren?

Nachdem Sie die Frage gestellt haben, schreiben Sie die Frage auf und warten Sie bis einer der Anwesenden die Frage mit NEIN beantwortet. Warten Sie auch fünf Minuten oder zehn Minuten bis jemand die Frage mit NEIN beantwortet.

Sie dürfen nicht als Erste/r anfangen zu sprechen.

Sie sind zu dieser Präsentation gekommen weil Sie mit Ihren Freunden reden möchten und nicht weil Sie Ihre Freunde mit Informationen beschütten wollen. Deshalb ist es wichtig bei dieser ersten Frage solange nichts zu sagen, bis sich die Anwesenden dem Gespräch angeschlossen haben.

Wenn einer der Zuhörer NEIN sagt (was immer der Fall ist), werden Sie sagen:

Sie: Nein. Stimmen Sie alle der Antwort NEIN zu?

Die Zuhörer: **Ja, wir stimmen zu.**

Sie: Soll ich als Antwort NEIN eintragen?

Die Zuhörer: **Ja, tragen Sie es ein.**

Tragen Sie das Wort NEIN unter der Frage auf dem Blatt Papier.

Sie: OK. Meine zweite Frage lautet:

2. Ernähren wir uns heutzutage richtig?

Tragen Sie wieder die Frage auf das Blatt Papier ein und warten Sie auf die Antwort. Jemand wird wieder nein sagen und die Gründe nennen (viele Schadstoffe, genetisch modifiziertes Essen etc.)

Sie: **Ok. Ich sehe sie sind einverstanden. Soll ich NEIN als Antwort eintragen?**

Die Zuhörer: **Ja, tragen Sie es ein.**

Sie: **Ok. Ich werde NEIN als Antwort eintragen.**

Tragen Sie das Wort NEIN unter der zweiten Frage auf dem Blatt Papier ein.

Sie: **Liebe Freunde, lasst uns sehen was wir bis jetzt zusammen festgestellt haben. Wir haben gesagt, dass wir nicht lange, gesund und qualitativ leben können wenn wir uns falsch ernähren. Sie sagen, dass wir uns falsch ernähren. Also lautet meine dritte Frage an sie:**

3. Brauchen wir unbedingt eine Nahrungsergänzung?

Bei dieser Frage gibt es kein Dilemma. Die Zuhörer werden gleich JA sagen.

Sie: **Ok. Sind sie alle mit der Frage JA einverstanden? (Schreiben Sie die Frage auf.)**

Im Gegensatz zu den ersten zwei Fragen, wo Sie NEIN als Antwort aufgeschrieben haben, werden Sie hier JA schreiben.

Sie: **Gut/Ok. Wir haben drei viertel des Gespräches hinter uns. Es ist nur noch eine Frage offen geblieben. Sie werden nicht gleich auf die Frage antworten können. Deshalb bitte ich Sie mir erstmal zu zuhören und mir dann eine Antwort zu geben. Ich werden Ihnen nach dieser Frage noch zwei Hilfsfragen stellen. Meine Frage lautet:**

4. Sind diese Produkte (REVITA) die vor mir auf dem Tisch stehen die ideale Nahrungsergänzung?

Es ist klar das die Zuhörer jetzt eine Pause machen müssen. Sie wissen noch nichts über REVITA (bzw. können noch nichts über REVITA wissen) und es ist logisch das sie nicht gleich eine Antwort geben können.

Hier bietet sich eine gute Möglichkeit über REVITA und Gelée Royale zu reden. Bevor Sie zu reden anfangen, dürfen Sie das nicht vergessen: die Zuhörer müssen sich das, worüber Sie reden, vorstellen können.

Sie: Der Grundbestandteil in allen Produkten aus dem REVITA Programm ist der lyophilisiertes Gelée Royale. Ich habe kein Vorwissen über diese Produkte gehabt, als ich das erste Mal das hörte. Ich wusste nicht was lyophilisiert und was Gelée Royale bedeutet. Deshalb werde ich versuchen euch das zu erklären.

Gelée Royale ist eines von sechs Bienenprodukten. Die ersten fünf kennen wir viel besser. Helfen sie mir die fünf aufzuzählen.

Jetzt müssen Sie Geduld mit den Zuhörern haben. Sie müssen sich erinnern, dass die fünf Produkte Honig, Propolis, Pollen, Wachs und Bienengift heißen. Dieser Satz ist äußerst wichtig weil er den Zuhörern zeigt, dass Sie ihre aktive Teilnahme an dem Gespräch schätzen.

Sie: Das sind Bienenprodukte. Außer diesen die sie genannt haben, gibt es noch ein Produkt das noch qualitativer und reicher ist als die Anderen. Das ist Gelée Royale. Er wird von jungen Arbeitsbienen aus Nektar von Blüten und anderen gesammelten Substanzen mit der Arbeit von Kopfspeicheldrüsen und Mandibeldrüsen zubereitet. Diese Bienen produzieren das Gelée mit dem alle Larven in dem Bienenstock drei Tage gefuttern werden. Wenn wir die Insektenwelt mit der Welt der Säugetier vergleichen würden, wäre das Gelée Royale das Pendant zu der Muttermilch. Es ist allgemein bekannt womit sich Menschen (Säugeteier) am besten entwickeln.

Machen Sie wieder eine kurze Pause. Sie möchten, dass die Zuhörer Ihnen zustimmen.

Sie: Nach den ersten drei Tagen ernährt sich nur eine Larve mit Gelée Royale weiter. Sie ist auf eine unbekannte Weise ausgesucht worden und sie ist mit den anderen identisch. Aus dieser Larve entsteht dann die Bienenkönigin – die Königin aller Bienen. Gelée Royale hat von ihr den Namen bekommen.

Es besteht ein großer Unterschied zwischen der Bienenkönigin und dem anderen Bienen im Bienenstock. Der Unterschied liegt in der Ernährung. Die Bienenkönigin ernährt sich vom Gelée Royale und die anderen Bienen vom Gelée das sie für die Arbeit brauchen. Die Bienenkönigin ist dreimal so groß und schwer wie andere Bienen. Ihre Aufgaben sind die Arbeit und die Koordination von der Bienengesellschaft. Gibt es etwas besseres von gut organisierten und fleißigen Bienen.

Wieder folgt eine kleine Pause. Die Zuhörer sollten sich jetzt vorstellen können wie eine Honigwabe ausschaut und wie viel Arbeit die fleißigen Bienen in der Produktion von nur einem Gramm Honig haben.

Sie: Die Bienenkönigin ist das produktivste Wesen auf der Erde. Sie ist eine Mutter die in Stande ist 2000-3000 Eier pro Tag auszubrüten. Diese Eier haben im Regelfall das doppelte oder das dreifache von ihrem Gewicht. Dies ist ein einmaliger Fall in der Natur. Es ist wichtig zu erwähnen, dass die Bienenkönigin nur ein mal in ihrem Leben aus dem Bienenstock herausfliegt. Diesen Flug nennt man Hochzeitsflug. Während dieser Reise wird sie von mehreren Bienenmännchen bestäubt. Danach geht es wieder in den Bienenstock. Wissen Sie wie lange sie in den Bienenstock bleiben wird? Wie lange lebt eine Bienenkönigin? Wie lange leben die anderen Bienen?

Wie Sie schon bemerkt haben, müssen Sie nach jeder dritten oder vierten Frage von den Zuhörern verlangen, dass sie bei dem Gespräch mitmachen. Das ist der sicherste Weg zu überprüfen ob die Zuhörer Ihnen zuhören und ob sie sich vorstellen können über was Sie reden.

Sie: Die Bienenkönigin lebt 70 bis 100 Mal länger wie die anderen Bienen. Das durchschnittliche Alter einer Biene ist ca. 40 Tage in einer Saison oder ein Paar Monate im Winter. Das durchschnittliche Alter einer Bienenkönigin ist von 5 bis 6 Jahre. Es ist auch vorgekommen, dass die Bienenkönigin bis zu zehn Jahre lebt. Dieser Altersunterschied eines Individuums im Vergleich zu den anderen Individuen ist noch ein Phänomen aus der Bienenwelt.

Hier noch eine Tatsache: nach dem Hochzeitsflug lebt die Bienenkönigin in dem Bienenstock. Die Temperatur im Bienenstock geht von +35°C bis zu -25°C. Die Wissenschaft, aber auch wir fragen uns wie ist es möglich, dass die Samenflüssigkeit nach so vielen Jahren in dem Körper der Bienenkönigin überlebt? Wie gelingt es ihr nach so langer Zeit die Eier zu befruchten? Der Samen kann ein Paar Stunden eventuell ein Paar Tage überleben, aber im Körper der Bienenkönigin überlebt er Tausend mal länger.

Viele andere Phänomene sind mit dem Begriff Gelée Royale verbunden. Wir möchten nur hier erwähnen das es im Gelée Royale auch Gold gibt. Woher kommt das Gold in das Gelée Royale, die Wissenschaft hat keine Antwort. Es gibt kein Gold in den Bienen und es gibt kein Gold in den Blumen. Das kann nur heißen, dass die Bienen die einzigen Goldmacher auf der Erde sind.

Ich schlage vor, dass wir jetzt über Gelée Royale reden. Seit wann ist es der Menschheit bekannt? Wie wird es verwendet? Wie ist seine Wirkung? Wollen wir jetzt über Gelée Royale sprechen?

Die Zuhörer sind mit der Vorgeschichte begeistert. Sie können es kaum erwarten über Gelée Royale zu hören.

Sie: Die Menschen kennen und benutzen Gelée Royale schon seit Tausend Jahren. Es wurde aus zwei Gründen nicht weiter verwendet:

1. Das Gelee ist sehr selten. Während eines Jahres kann Man nur ein Paar Gramm aus einem Bienenstock herausnehmen. Im Gegenteil könnte das Leben der Bienenkönigin und den Larven ins Gefahr gebracht werden.
2. Das Gelee bringt nur 48 Stunden nach der Entnahme aus dem Bienenstock seine bioaktive Tätigkeit zum Vorschein.

Vor Hundert oder Tausend Jahren hatten die Menschen kein Laboratorium um das zu überprüfen. Sie haben einfach bemerkt, dass die Reichsten unter ihnen – die Grafen, die Fürsten und die Könige – die sind, die sich solch ein wertvolles Geschenk der Natur leisten können. Wegen dieses Produktes haben sie sich schneller von der Krankheit erholt, sie blieben länger fit, sie konnten die Anstrengungen besser aushalten und sie wurden seltener krank. Daher kam auch der Name Gelée Royale oder Royale Gel. Sie haben das Gelée Royale gleich nach der Entnahme verwendet.

Nach einigen Tagen verlor das Gelée Royale seine Eigenschaften.

Die kleinen Mengen und die kurze Zeit der Benutzung (die Kürze der bioaktiven Tätigkeit nach der Entnahme aus dem Bienenstock) haben dazu geführt, dass in den sechziger Jahren des letzten Jahrhunderts Gelée Royale intensiver genutzt wird. Wie ist es dazu gekommen?

In diesen Jahren hat die Wissenschaft versucht die Frage zu beantworten, die wir am Anfang der Präsentation gestellt haben. Nach der turbulenten Produktion von industriellen und synthetischen Nahrungsmitteln kamen die Jahre der natürlicher Ernährung und Rückkehr zu Natur. Man musste die ideale Nahrung für Menschen im Kosmos, in den Meerestiefen, in den unerforschten Gebieten und ähnliches finden. Diese Nahrung musste die folgenden Punkte sichern:

- **Diese Menschen (Astronauten, in Unterseebooten, Taucher usw.) die in extremen Lebensbedingungen leben und arbeiten, müssten in der Lage sein ihre Tätigkeit durchzuführen.**

- **Diese Menschen mussten gesund bleiben.**
- **Nach der Rückkehr sollten sie in der Lage sein, wieder die gleiche Tätigkeit auszuüben (ihre Ausbildung ist sehr teuer; mit der erworbenen Erfahrung werden sie in der Zukunft ihre Arbeit noch besser ausüben).**

Meine Frage an sie: Haben sie schon mal gehört, das zusammen mit den Astronauten auch ein Koch in das Kosmos fliegt?

(Lachen) Die Zuhörer: Nein.

Sie: Haben Sie schon jemals gehört, das Man den Weltraumschiff mit Erdäpfeln, Bohnen, Roter Rübe, Lamm, Fisch, Hühnerfleisch und ähnlichen beladet?

Die Zuhörer: Wahrscheinlich mit irgendwelchen Tabletten.

Sie: Russische Akademie für Wissenschaft wollte diese Frage beantworten. Sie haben diverse Nahrungsmittel, Naturprodukte von Tieren und Pflanzen geforscht. Das Ziel war, das ideale Nahrungsmittel zu finden. Nach mehreren Jahren der Forschung, kamen die russischen Forscher zu der Erkenntnis, dass das Gelée Royale das ideale Nahrungsmittel für den menschlichen Körper ist. Außerdem ist Gelée Royale das stärkste:

- **Immun Tonic - garantiert die Gesundheit der Astronauten**
- **Bio-Stimulator - ermöglicht die Realisation von komplexen psychophysischer Aufgaben**
- **Bio-Regenerator - ermöglicht die Rückkehr in den Kosmos**

Meine erste Zwischenfrage lautet:

4a. Haben sie alle verstanden, dass das Gelée Royale wegen seinen Bestandteilen die ideale Nahrungsergänzung darstelle?

Die Zuhörer: **Ja.**

Sie: **Stimmen sie mir zu? Soll ich als Antwort Ja eintragen?**

Die Zuhörer: **Ja.**

(Schreiben Sie unter der Frage 4a die Antwort Ja.)

Sie: **Sie können jetzt diese Frage stellen. Wie benutzen wir Gelée Royale wenn zwei Tage nach seiner Entnahme vergangen sind?**

Bevor wir die Frage beantworten, möchten wir nur anmerken, dass das Gelée Royale auch nach zwei Tagen nicht schlecht wird. Er verliert seine bioaktiven Eigenschaften und wird zum normaler Nahrung.

Damit das Gelée Royale erhalten bleibt und die Wirkung bioaktiver Materien gesichert wird (Enzyme und Coenzyme), mussten die Wissenschaftler herausfinden wie sie das Wasser aus dem Bienenstock entnommenen Gelee beseitigen.

Ich habe noch eine Frage an Sie:

Wie entfernen/beseitigen sie in ihrem Haushalt das Wasser?

Die Zuhörer werden jetzt antworten. Sie werden sich an ausdrücken, trocken (von Fleisch – männlicher Teil des Publikums weiß wie man das macht) erinnern. Die Hausfrauen erinnern sie an die Zentrifuge und jemand wird auch das Kochen erwähnen. Alle diese Fragen werden gestellt, damit die Zuhörer mitreden und das Gesagte sich vorstellen können.

Sie: **Gut. Sie haben die Möglichkeiten genannt, wie Man das Wasser entfernen kann. Keine von diesen Methoden kann auf das Gelee angewendet werden. Ich werde jetzt noch eine Frage stellen. Wie viel Grad gibt es auf einem Thermometer?**

Hier können Sie sich einen Spaß erlauben und sagen, dass Sie den Thermometer nicht verwenden seit sie Revita konsumieren. Es ist wichtig, dass die Zuhörer sagen wie viel Grad ein Thermometer hat und das sind 42°C.

Sie: Ok. Wissen sie wieso ein Thermometer nicht 48°C hat?

Die Zuhörer: Der Mensch könnte diese Temperatur nicht überleben.

Sie: Das stimmt. Bei 43°C kommt zu Gerinnung und Zerlegung der Aminosäuren. Sie bauen die Proteine, und die Proteine machen unsere Muskelmasse aus und auch unseren Herzmuskel, also gibt es kein Leben bei dieser Temperatur. Meine Frage an euch ist: geben sie Zitrone in den heißen Tee?

Die Zuhörer: Natürlich nicht.

Sie: Genau deshalb war es unmöglich das Gelee bei 100°C aufzuwärmen damit das Wasser ausdampft. Alle anderen Materien würden verloren gehen, nur die Minerale könnten überleben.

Glücklicherweise haben die Wissenschaftler eine andere Methode gefunden um das Wasser zu beseitigen. Glauben sie es oder nicht, diese Methode ist Kühlen.

Das Wasser hat eine besondere Eigenschaft die man Sublimation nennt d.h. bei besonderen Bedingungen (bei niedrigen Temperaturen unter -30°C) kann sie aus Eis zu Dampf übergehen.

Dank dieser Methode ist es möglich das Gelee zu lyophilisieren mittels besonderer Geräte (Lyophilisatoren). Bei extrem niedrigen Temperaturen dampft das Wasser aus und aus der weißen Materie, die etwas dickflüssiger als Milch ist, bekommt man Pulver. Bei dieser Methode bleibt die Zusammensetzung gleich. Dieses Pulver wird LYOPHLISIERTES GELÉE ROYALE genannt.

Der biologischer Wert eines solchen Gelees ist von 48 Stunden auf zwei und mehrere Jahre verlängert worden.

Ein solches lyophilisiertes Gelée Royale ist die Basissubstanz in allen Revita-Produkten.

Meine letzte Frage and euch lautet:

4b. Ist ihnen klar das mit dieser Methode die biologischen Werte bei dem Gelee erhalten sind?

Die Zuhörer: **Ja.**

Sie: **Stimmen sie mir alle zu? Soll ich Ja als Antwort schreiben?**

Die Zuhörer: **Ja.**

(Schreiben Sie unter der Frage 4b die Antwort Ja.)

Jetzt werden Sie in einer bequemen Atmosphäre die Produkte vorstellen: REVITA STANDARD, REVITA DIET, ORBILETE UND REVITA Fe.

Vergessen sie nicht die Qualitätskontrolle zu erwähnen. Diese Kontrolle wird in den folgenden Institutionen durchgeführt.

1. Anstalt für die Gewährleistung der Gesundheit der Stadt Belgrad und Novi Sad
2. Staats Anstalt für die Gewährleistung der Gesundheit in Belgrad und in ähnlichen Institutionen in Skopje, Banja Luka und Zagreb
3. Biologisches Institut „Siniša Stanković“ in Belgrad – hier wird die biologische Aktivität, die Sauberkeit und die Qualität von Gelée Royale geprüft
4. Nicht zu vergessen ist der Siegel Gesunde Nahrung – Grüner Apfel ger garantiert das es hier um ein natürliches Produkt handelt
5. Nennen Sie viele internationale Anerkennungen aus Frankfurt, Paris, Wien.

Erklären Sie was für die Verwendung von Revita wichtig ist:

- Bewahren Sie Revita an einem trockenen Platz auf.
- Nehmen Sie Revita immer mit einem trockenen und plastischen Löffel ein. Verwenden Sie kein metal Löffel.
- Trinken Sie Revita innerhalb von 48 Stunden, nach dem sie es in Wasser aufgelöst haben, aus. Nach dem auflösen im Wasser geht die biologische Aktivität des Gelees wieder in die Form über die es am Anfang hatte.

Es kann vorkommen, dass in diesem Teil des Gesprächs jemand von den Anwesenden Revita kaufen möchte. Bei der persönlichen Präsentation gibt es keinen Verkauf. Das muss Ihre Antwort sein.

Die Ausnahme ist: wenn Sie sich in einer anderen Stadt befinden. Damit sie keine zusätzlichen Fahrkosten haben, können sie den Verkauf und die Registrierung bei der persönlichen Präsentation durchführen. Nur in diesem Fall ist die Registrierung und der Verkauf erlaubt (aber er ist unerwünscht).

Nachdem Sie alles erklärt haben, teilen Sie jedem potentiellen Mitarbeiter eine Revita Standard Kombi-Dosis (200g) aus. Vergessen Sie nicht jedem eine Infobroschüre (alle Produkte sind hier beschrieben) mit auf dem Weg zu geben. Nun Sagen Sie jedem Anwesenden den folgenden Text:

Sie: Das ist für Sie. 200g REVITA Standard. Wir sehen uns in drei Tagen. Sie müssen die Dosis nicht aufmachen, wenn Sie nicht wollen. Mir ist es wichtig, dass sie noch ein Mal zu hause darüber nachdenken ob sie REVITA verbrauchen möchten oder nicht. Lesen Sie bitte noch ein Mal alle Informationen die auf diesen Blatt Papier enthalten sind. Wenn Sie REVITA aufmachen, müssen Sie mir bei dem nächsten Treffen € 5,25 bezahlen. Das ist der Preis von REVITA. Ich bedanke mich noch ein Mal bei Ihnen, dass Sie mir zugehört haben. Sie haben mir geholfen meinen Akku aufzuladen. Sie werden sehen, die Geschichte von REVITA ist eine wunderbare Geschichte.

Eine solche effektive Beendung der Präsentation mit der Austeilung der Standard REVITA 200g und den Infobroschüren an alle Anwesenden (es versteht sich von selbst, dass sie diese Personen kennen und das Sie Vertrauen in diese Personen haben), ist einer der wichtigsten Voraussetzungen für den Erfolg der Endphase in der Organisation der persönlichen Präsentation. Die Wichtigkeit besteht darin, dass Sie sich selbst eine neues Treffen gesichert haben.

Mit der Austeilung der REVITA an alle Anwesenden, haben Sie es den Zuhörern noch einen Schritt näher gebracht. Sie ist jetzt in unmittelbarer Nähe. Es ist nicht nötig, dass die Zuhörer Sie aufsuchen wenn sie REVITA kaufen möchten.

Die Tatsache, dass Man bei einer Präsentation etwas ausgeteilt bekommt und nicht kauft ist positiv für alle Familienmitglieder (die Kinder werden sagen, dass die Eltern nicht das Geld aus dem Fenster geworfen haben). Wenn sie gehört haben, dass Man nichts kaufen muss wenn Man es nicht möchte, bringt das ein neues Vertrauen bei den Zuhörern aber auch bei den Familienmitgliedern. Wir wollen Sie nicht zwingen etwas zu kaufen. Wir geben Ihnen die Möglichkeit darüber nachzudenken.

Weil wir schon die Familienmitglieder erwähnt haben, möchten wir Ihnen noch ein Mal unsere Grundidee sagen: EINE GROÙE ANZAHL AN HAUSHALTEN DIE TÄGLICH REVITA ALS DEN IDEALEN ERNÄHRUNGSERGÄNZUNG KONSUMIEREN.

Die Anwesenden bei der Präsentation sind nicht die Haushalte selbst, sondern nur Vertreter der Haushalte. Man muss sich darauf konzentrieren Sie zu überzeugen. Sie sind nur die Emissäre der REVITA Idee in ihrem Haushalt. Wenn wir jemanden als Emissär unserer Idee ansehen, ist es nötig ihn oder sie mit den Informationen auszurüsten.

Gut ausrüsten bedeutet nicht 1kg REVITA verkaufen. Gut ausrüsten bedeutet: mit allen Informationen versehen (separat) und ein Produkt geben (auf Revers) das man kosten kann und das preiswert ist.

Erst jetzt ist der Zuhörer gut ausgerüstet. Er kann jetzt alle Fragen der Familienmitglieder beantworten:

„Mama wieder hast du etwas bei einer Präsentation gekauft!?“ - „Nein, habe ich nicht. Wir müssen das Produkt nicht aufmachen, wenn wir es nicht wollen.“

Oder: „Was hast du jetzt schon wieder gekauft?“ – „Als Erstes habe ich nichts gekauft. Wir müssen es nicht kaufen. Hier ist eine Infobroschüre. Ich denke, dass wir dieses Produkt REVITA nehmen sollten.“

3. DIE AKTIVITÄTEN NACH DER PERSÖNLICHEN PRÄSENTATION

Das vorgeschlagene Modell versteht nicht das Sammeln von Punkten. Sie fragen sich sicher jetzt wie man diese Punkte realisiert?

Die Antwort auf diese Frage, gibt die dritte Phase der Präsentation.

Revitas Grundidee ist das Produkt täglich als ideale Nahrungsergänzung zu konsumieren und deshalb liegt der Schlüssel des Erfolges bei einem konkreten Haushalt (bzw. wenn Sie ein Haushalt besuchen):

Drei Tage nach dem die Präsentation stattgefunden hat, kontaktieren sie die Anwesenden und vereinbaren Sie ein Treffen mit ihnen. Das Treffen sollte idealer Weise in ihren Haushalt stattfinden.

Vergessen Sie nicht das Papier (A4) mit den vier Fragen und ein Bleistift mitzunehmen. Mit dabei müssen Sie auch Promotionsmaterial, ein Paket für die Anmeldung, ein Vertrag und REVITA Produkte haben. Das sollten Sie immer in der REVITA Tasche haben.

Am Anfang des Gesprächs fragen Sie ob REVITA gekostet wurde. In 80% der Fälle ist die Antwort positiv. Kassieren Sie auch gleich das Geld ein. Nachdem sie das gemacht haben, versuchen den Zuhörer und alle Anwesenden an die Geschichte von der Präsentation zu erinnern.

Sie: Erinnern Sie sich das wir gesagt haben, dass Man nicht lange leben kann wenn Man sich nicht richtig ernährt? (unterstreichen Sie die erste Frage) Erinnern Sie sich das wir gesagt haben, dass man sich heute nicht richtig ernährt? (unterstreichen Sie die zweite Frage) Und das wir deswegen eine Nahrungsergänzung brauchen. (unterstreichen Sie die dritte Frage) Haben sie verstanden, dass Gelée Royale die ideale Nahrungsergänzung ist? Es enthält alle Substanzen die für die richtige Funktionierung der Körpers notwendig sind (Frage 4a) Erinnern Sie sich, dass bei der besondere Methode – Lyophilisation – die biochemische Substanz des Gelée Royale in REVITA erhalten wird? (Frage 4b)

Sie sind sich also bewusst, dass die richtige Ernährung notwendig aber das sie in der heutigen Zeit nur schwer zugänglich ist. Deshalb ist es wichtig ein qualitatives Produkt zu konsumieren.

Weil wir uns täglich ernähren und unserer Ernährung etwas täglich fehlt, ist es wichtig den besten natürlichen Produkt - Gelée Royale bzw. REVITA zu konsumieren.

Wenn Sie REVITA nicht täglich konsumieren wollen, bzw. wenn sie denken, dass sie von einem Glass Flügel bekommen muss ich sie enttäuschen. Die Qualität von REVITA und Gelée Royale spürt man nach der kontinuierlichen Einnahme.

Wenn Sie REVITA täglich konsumieren möchten, lade ich Sie ein sich ZU REGISTRIEREN. Wenn sie registriert sind könne Sie REVITA als Verbraucher zu den niedrigsten Preis konsumieren.

Hier erwähnen Sie das erste Mal die Möglichkeit der Registrierung. Der Begriff Registrierung wird positiver empfunden als der Begriff Anmeldung in das System.

Die Mitarbeiter in der ersten Stufe sind registrierte Verbraucher. Bis sie die zweite Stufe eingetreten haben, gibt sie fast kein Gewinn in dem MLM System, weil alle Ihre Mitarbeiter in der ersten Stufe sind. Der Reiz liegt nur bei den Produkten (20% im Verhältnis zu 9% im Geld). Hiermit wird der Verbrauch von REVITA potenziert und nicht die Arbeit im MLM. Die Anmeldegebühr von € 13 erklären sie mit einem Beispiel.

Insofern eine vierköpfige Familie REVITA täglich konsumieren möchte, wird sie in einem oder zwei Monaten 2kg REVITA Standard verbrauchen. Es ist klar, dass der registrierte Verbraucher mehr bekommt für die 2kg REVITA Standard als er im Vorhinein für seine Registrierung (Dauer 12 Monate) investiert hat.

Je größer die Menge ist die der potentielle Mitarbeiter kaufen möchte, desto

leichter ist es die Logik der Registrierung zu erklären. Im ersten Monat kann er mehr bekommen, als er für die Registrierung ausgegeben hat.

Wenn der Mitarbeiter insistiert von Ihnen REVITA zu kaufen, dann schlagen wir diese Ratschläge aus der Praxis vor (Sie müssen sich nicht an die Ratschläge halten).

Erklären Sie Allen, dass sie kein Verkäufer sind und das Sie sich nicht mit dem Verkauf beschäftigen. Ihre Aufgabe ist es die Idee eines besseren und gesunderen Lebens zu vermitteln. Sie könne sich nicht erlauben, dass sie für sich 6kg REVITA behalten, weil sie es geschafft haben 1kg zu verkaufen.

Auf diese Art und Weise könne Sie die Idee von REVITA mit guten Gewissen nicht vermitteln. Deswegen sind sie kein Verkäufer. Bedanken Sie sich für die Zeit und die Aufmerksamkeit. Machen Sie kein Kompromiss wenn es um REVITA geht.

Ihr Ziel ist es, dass die Verbraucher REVITA zu den niedrigsten Preis konsumieren und das sie mir Ihrer Hilfe erfolgreiche Geschäftspartner werden, die jede Möglichkeiten für die finanzielle Unabhängigkeit die das MLM System REVITA Plus bietet ausnutzen.

Alle Erfolgreichen machen dass, was wir Ihnen vorschlagen. Sie erfüllen die Mission: EINE GROßE ANZAHL AN HAUSHALTEN KONSUMIERT DIE IDEALE NAHRUNGSERGÄNZUNG REVITA UND DAS ZU DEM NIEDRIGSTEN PREIS.