



## ТЕЛЕФОНЕН РАЗГОВОР (ПОКАНА)

След като съставите списъка си с имена, ще сте готови да започнете с поканите за срещи. Става дума за покана с телефонен разговор, защото най-честата практика е такава, но това пък не означава, че не би могло да стане и с лична среща или в социалните мрежи. Във всеки случай професионализмът изисква да бъдете добре подготвени за разговорите си.

Целта е покана за среща за провеждане на презентация. Затова разговорът трябва да бъде кратък и да приключи след уговарянето на срещата. Сигурни сме, че умеете да говорите по телефона, особено с приятели и познати, но за разговора за покана трябва да знаете и някои тънкости.

### КАК ДА ЗАПОЧНЕТЕ?

Предлагаме ви няколко кратки „сценария за телефонен разговор“ за различни събеседници.

#### БЛИЗЪК ПРИЯТЕЛ

„Здравей! Предложиха ми страхотен бизнес без първоначална инвестиция и с възможност за много добри доходи. Естествено, звъня първо на теб, защото ще си най-добрият ми бизнес-партньор. Хайде да се видим, за да чуеш за какво става въпрос.“

#### ЧОВЕК, КОЙТО ТЪРСИ ДОПЪЛНИТЕЛНИ ДОХОДИ

„Здравей! Току-що научих за страхотна бизнес възможност без първоначална инвестиция и с шанс за много добри доходи. Идеална е за допълнителна работа и мисля, че е точно за теб. Отдели малко време да се видим, за да чуеш за какво става въпрос.“

#### ЧОВЕК, КОЙТО ТЪРСИ ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА БИЗНЕС

„Здравей! Запознах се със страхотен бизнес. Много съм въодушевен/а и веднага се сетих за теб. Мисля, че ще те заинтригува, защото няма нужда от първоначална инвестиция, а възможностите за доходи са неограничени. Трябва да се видим колкото се може по-скоро, за да чуеш за какво става въпрос.“

## БИЗНЕСМЕН

„Здравей! Предложиха ми да започна страхотен бизнес. Много ми хареса, има големи възможности за добри доходи и най-вече няма нужда от първоначална инвестиция. Искам да те помоля за една услуга. Знам, че си много зает, но имаш голям опит в бизнеса и ще съм ти благодарен, ако отделиш малко време, за да чуеш за какво става въпрос и да ме посъветваш дали ще е подходящо за мен.“

## ЧОВЕК, КОЙТО ХАРЕСВА НОВОСТИТЕ, СТРЕМИ СЕ КЪМ КАЧЕСТВЕНИ СТОКИ И ЗДРАВΟΣЛОВЕН НАЧИН НА ЖИВОТ

„Здравей! Бях на страхотно парти, на което една приятелка ни демонстрира чудесна нова козметика. Беше много забавно и приятно и затова реших, че и аз ще организирам такова у дома. Защо не дойдеш и ти да се позабавляваме?“

Разбира се, вие можете да си измислите и други „сценарии“ според интересите на вашия събеседник. Важното е да сте предварително подготвени какво ще кажете. Затова научете тези няколко изречения наизуст. Ако трябва, репетирайте пред огледалото или просто ги напишете на лист и ги прочетете. И още нещо – говорете с искрен ентузиазъм или просто се усмихвайте. Бъдете сигурни, че човекът на телефона ще усети вашата усмивка, въпреки че не ви вижда.

А какво мислите, че ще чуете, слез своята тирада? Точно така. Почти 100% сигурно е, че реакцията ще бъде: „За какво става въпрос?“ И така стигаме до...

## КАКВО В НИКАКЪВ СЛУЧАЙ НЕ БИВА ДА КАЗВАТЕ?

При никакви обстоятелства по телефона не бива да казвате името на фирмата, какви са продуктите и какъв е бизнесът!

С други думи – не се подлъгвайте да правите презентация по телефона, защото това е невъзможно. Помнете, че целта на телефонния разговор е **ПОКАНА ЗА СРЕЩА**. А фирмата, продуктите и бизнесът са предмет на презентацията. Нашият бизнес е добър за **ПОКАЗВАНЕ**, а не за **РАЗКАЗВАНЕ**. Телефонът е добър за **РАЗКАЗВАНЕ**, той е безполезен за **ПОКАЗВАНЕ**.

Как да отговорите на въпроса „За какво става въпрос?“

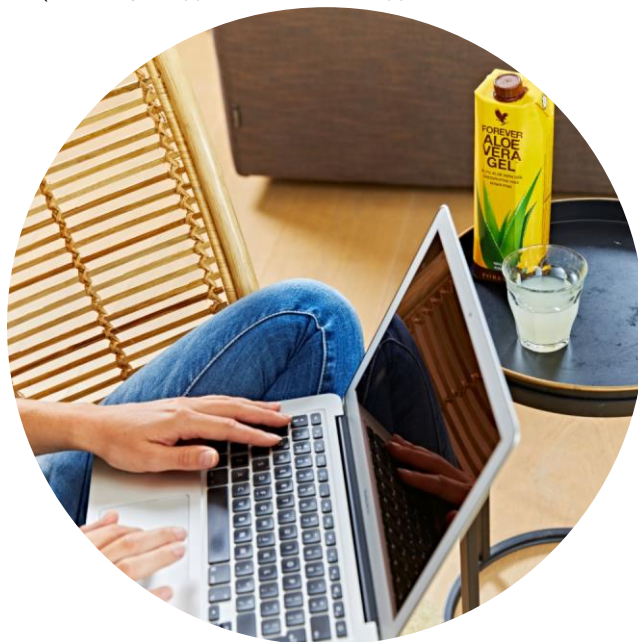
Подходящо е да кажете: „Този разговор не е за телефон. По-добре ще е да се видим.“

Или „Всъщност и аз не мога да ти кажа за какво точно става въпрос. На срещата ще доведе човека, който ми разказа на мен, за да ти обясни по-подробно.“ (Така ще подготвите събеседника си, че на срещата ще присъства и вашият спонсор.)

Завършете разговора с: „Кога ще ти е удобно?“

**Вторник в четири или сряда в шест?** Винаги давайте две алтернативи за деня и часа на срещата. От една страна така ще улесните събеседника си, а от друга му давате избор между две възможности, но и в двата случая за вас отговорът е „да“.

Излишно ли е да ви напомняме, че и двата варианта за среща трябва да са съобразени с ВАШЕТО „работно време“ във Форевър? Не забравяйте, че сте ангажиран човек – работите на две места или сте претрупан със срещи за обучения и презентации. Само стриктно придържане към ВАШИЯ работен график ще ви позволи да предлагате на възможно най-много хора страхотната възможност, наречена мрежов маркетинг.





## СПРАВЯНЕ С ОТКАЗИ

Вие сте отличен професионалист. Правите всичко по правилата и използвате личните си умения, давайки най-доброто от себе си. И въпреки това много често ще чувате: **„О, не. Много съм зает/а, нямам време за нищо, не мога да слушам за никакви възможности. Абе, това да не е нещо за разпространяване на продукти – я не ме занимавай с глупости!“**

Не се впускайте в напразни убеждения по телефона. Колкото повече настоявате, толкова по-силен отпор ще срещате – спомнете си третия закон на Нютон. А има и голяма вероятност да кажете нещо, което не бива. При такава реакция просто дайте на събеседника си право на отказ, приключете любезно разговора и... го прехвърлете в „списъка на чакащите“.

Приемането на откази е ключов момент в нашия бизнес. Той е толкова важен, че ако не отделите време и не положите усилия да се научите да се справяте с отказите, може да провалите бизнеса си. Бедата е, че човек винаги приема отказите лично – като отхвърляне на собственото му „АЗ“. Разбира се в 99,99% от случаите мотивите за отказа нямат нищо общо с вашата личност, но само проумяването на този факт обикновено не е достатъчно. Болката от отхвърлянето е толкова силна, че може да превърне най-обикновения телефон във вашия най-голям враг. В литературата ще намерите много начини за преодоляване на това състояние. Ние ще ви предложим лесна и ефективна техника, използвана от водещи собственици на Форевър бизнес.

Не забравяйте, че мрежовият маркетинг е бизнес на големите числа. Много контакти ви позволяват да намерите точните хора, които ще ви последват по пътя към успеха. Спомнете си статистиката: на сто контакта – десетима собственици на Форевър бизнес, от които един активен. На трима активни – един мениджър. Очевидно е, че за да чуе заветното „ДА“, трябва да чуе поне девет пъти „НЕ“. Отказите са неотменна част от работата. Те също са резултати. Защо тогава вместо да броите дълго чаканото „ДА“, да не броите често срещаното „НЕ“?

Да речем, че искате за един месец да имате трима нови сътрудници. Значи би трябвало да осъществите 30 контакта или средно по един на ден. Определено ще се чувствате много по-добре, ако 27 пъти отбележите резултат от свършената работа, отколкото да го направите само три пъти. И така: вземете три карирани листа. На всеки ред изпишете по десет пъти думичката „НЕ“. Би трябвало да получите 1320 „НЕ“-та. Всеки път, когато получите отказ, заграждайте по едно „НЕ“. Когато заградите всички, според статистиката в най-лошия случай ще имате четирима или петима Мениджъри в екипа си и ще сте на път да станете Соринг Мениджър. Ако целта ви е ниво Диамант или Двоен Диамант, сами пресметнете колко листа ще ви трябват.

Тази техника ще ви помогне да си водите статистика за резултатите си. Може би тя ще е по-добра от общоприетата и успехът ви ще е значително по-голям. Желаем ви го от сърце!

