

# Vabite brez slabih občutkov



*Vedno vabite nove sodelavce po telefonu! Kajti če vabimo osebo, se ne bomo mogli izogniti vprašanju povabljenega "Za kaj pagre? ali "Vsaj malo mi povej itd. Če eže srečate nekoga, ki bi ga radi povabili, mu samo povejte, daga boste v kratkem poklicali in ni čveč. Ko pokličete po telefonu, ga povabite.*

Razlika je tudi, ali povabimo osebo, ki se tudi sicer že ukvarja / določenim poslom. Ta oseba nas ne bo spraševala takrat, ker ve, da bo vse izvedela na sestanku. Če pa vabimo prijatelja, sorodnika, nas bo spravil v zadrego, ker nam le-ta včasih celo zagrozi, češ, če pa ne poveš, o čem bo tekla beseda, potem pa me ne bo. Ne pustite se izzvati. Odgovorite mu, da gre za resen poslovni projekt in da mu res ne morete razložiti kar med hojo. Povejte mu, da gre za njegovo življenjsko priložnost in če mu je kaj mar, da si spremeni življenje na bolje, si bo pač moral vzeti tisto uro časa in priti na sestanek. Nikoli pa ljudi milostno ne prosimo, naj pridejo, saj mi delamo uslugo njim, ko jim želimo predstaviti projekt. Telefon nam pomaga, da se izgovorimo pred takšnimi, ki hočejo preveč izvedeti, tako, da povemo, da ravno nekdo zvoni pri vratih ali da nam kipi mleko. Tako lahko na hitro skrajšamo pogovor, da se ne zapletemo.

Na povabilo se pripravimo tudi psihično, tako da se uredimo in ne kličemo kar v pižami ali trenirki, ampak se lepo oblecimo, kot da nas klicani vidijo. Pri klicanju smo uspešnejši tudi, če kličemo stoje. Morda se zdi neumno, vendar je dokazano, da smo tako uspešnejši pri klicanju. Ljudje začutijo na vašo samozavest in motiviranost, pa čeprav nas ne vidijo. Poskrbeti moramo tudi, da nas med pogovorom nihče ne bo prekinjal. Med telefoniranjem se ne sme slišati, da vmes jemo, žvečimo ali kadimo. Bolje seje posvetiti samo pogovoru. Ko telefoniramo, se nam porajajo slabi občutki, da ljudje

morda posiljujemo. Te slabe občutke premagamo tako, da se spomnimo, da želimo tem ljudem, kojih nameravamo povabiti, samo dobro in da nam bodo kasneje celo hvaležni, ker smo se spomnili nanje. Kasneje, ko bomo v poslu uspešni, se nam lahko zgodi, da bo nekoga, ki ga nismo povabili mi, povabil nekdo drug in ta naš znanec nam bo celo očital, zakaj ga nismo povabili. Takrat bomo res v zadregi, ker smo ocenili po lastnih kriterijih, da ta kandidat ni primeren za naš posel.

## Še nekaj malenkosti:

O Klicane vedno vprašajmo, če jih s klicem motimo. Ljudje nam ne povedo vedno, da smo klicali v neprimernem času, in bodo hoteli pogovor skrajšati oziroma bodo poslušali samo na pol.

3 Daj svojim kakšen kompliment, povejmo, zakaj smo se spomnili ravno nanje. Morda zato, ker so že sicer uspešni v poslu, ker so tako delovni ali ker smo se spomnili, da so se nazadnje pritoževali nad službo, stanovanjskim problemom in imamo mogoče rešitev za njihove probleme.

O Povejmo, da smo se začeli ukvarjati z novo dejavnostjo in da bi jo tudi njim predstavili prav iz razlogov, ki smo jih povedali v komplimentu.

3 Nato vprašajmo, če imajo čas v torek ali četrtek, ko bo sestanek, na katerem bo predstavljen projekt. Vedno ponudimo dva termina. S tem jih samodejno "prisilimo", da se odločijo priti, ostane le še vprašanje dneva (torek ali četrtek).

O Naš morebitni sodelavec naj obvezno vpraša še svojega partnerja, če ima tudi on takrat čas. Če ga nima, se rajši dogovorimo za drug termin, ko bosta lahko prišla skupaj.

O Na koncu naj nam potrdijo, da bodo res prišli. Vprašajmo jih lahko: "Janez, ali lahko stoodstotno računam, da bosta z ženo prišla?" Pri tem vprašanju vam lahko odgovori le z "da" ali "ne".

Če nas vprašajo, ali gre za mrežni marketing, oziroma vprašajo po nazivu našega MM podjetja, jih vprašajmo, kaj vedo o tem. Če povedo, da zagotovo že vse vedo, jim lahko odgovorimo: "Saj prav zato te kličem. Kajti jaz sem šele začel in potrebujem tudi tvoje mnenje oziroma znanje, ki ga imaš." Tako bo povabljenec zanesljivo začutil, da nam bo svetoval oziroma nas obvaroval pred "nesrečo" in se bo zato odzval povabilu. Lahko pa na izzivanje odgovorimo tudi tako: "Veš, če bi bilo samo to, kar ti misliš, da je, me to ne bi zanimalo. Dobil sem namreč boljše in točnejše informacije in posel se mi zdi res zanimiv in donosen." Na ta način mu bomo lahko vzbudili zanimanje, da bo prišel na sestanek, čeprav bo že imel neke informacije.

Če smo že vabili morebitne kandidate, jim predstavili MM projekt in se nam niso pridružili takrat, ko še nismo imeli izkušenj, zdaj pa, ko vemo, da bi s sedanjimi izkušnjami te ljudi povabili pravilneje, te ljudi ponovno pokličimo in se jim kar opravičimo, da smo takrat še začetniki in da zdaj vemo, da jim nismo popolnoma predstavili MM projekta in bi to popravili zdaj, ko imamo več izkušenj.

## Kaj najpogosteje slišimo v MM:

S Ljudje rečejo NE, ker ne vidijo, kako lahko ONI to naredijo. Rešite je, da z njimi na hitro (vnekaj minutah) napišemo njihov seznam ljudi in jih vprašamo, kdo od napisanih potrebuje dodaten zaslužek. Tako bodo takoj sprevideli, da poznajo nekaj ljudi, ki bi jih posel zanimal.

O Ljudi ne zanimaj o skrajne podrobnosti o nas, našem MM podjetju ali izdelkih. Zanima jih le, KAJ morajo narediti, da dobijo dodaten denar.

3 Ko mi ne gre, sem utrujen!

Takoj se dogovorimo za sestanek s svojim sponzorjem in ugotovimo, zakaj stvari ne potekajo, kot so bile načrtovane. Prav tako se moramo takoj udeležiti srečanja, ki ga organizira naše

MM podjetje. Ne odlašajmo s tem, da bomo šli na srečanje, ko bomo uspešni. NE! Tu je ravno obratno. Prav takrat je treba iti na srečanje, ko nam ne gre. Vprašajmo se: "Kaj sem danes naredil, da sem bližje svojemu cilju?" Zelo pametno je voditi dnevnik svojih aktivnosti, recimo: koga sem klical, koga povabil na sestanek, komu pokazal MM projekt ... Tako bomo imeli pravo sliko, koliko v resnici delamo. Če si ne zapisujemo, mislimo, da veliko delamo, potem pa se čudimo, da nimamo rezultatov. Ljudinemoremo, "NAREDITI", da so aktivni, ampak moramo takšne POISKATI. Ljudje pa se spremenijo, ko imajo vsega dovolj. Takrat so pripravljeni poslušati in delati. Če imamo cilj (nujnost), pridejo tudi rezultati. Vprašajmo se, kaj je NUJNO, da opravimo ta posel. Ne čakajmo, da nas nujnost prehiti. Takrat bomo težje delali, ker bo nujno. Pripravimo se prej!

Ko se odločimo, se pokaže tudi pot! Vstanimo in poskusimo še enkrat! Poraženec se od zmagovalca loči po tem, da prvi odneha, drugi pa vstane in poskusi še enkrat. Naredimo tisto, česar nas je najbolj strah! Nekatere je najbolj strah povabiti ljudi na sestanek, nekatere predstaviti MM projekt, druge je strah govoriti pred večjo skupino ljudi ... Teh strahov se znebimo prav s tem, da se jih lotimo. Tako bo strah vedno manjši, na koncu pa bo za vedno izginil. Bolečine odidejo, veselje in sreča ostaneta. Tega se spomnimo, ko nam težko - kar nam kdaj tudi bo, če bomo vztrajali v MM.

Če bi bil mrežni marketing naša SLUŽBA, bi to zagotovo naredili. Ker pa in nas nihče ne sili k delu, je težje. Zdaj se moramo odpovedati prostemu času in denarju, da ga bomo kasneje imeli več. Če bomo v MM vložili svoj prosti čas, ga bomo kasneje imeli še več. Če bomo vložili več denarja v samoizobraževanje, ga bomo kasneje več zaslužili.