

Дорогие дистрибьюторы,



Мы предлагаем Вам воспользоваться советом одного из ведущих лидеров NHT Global. Джо Гарсия сотрудничает с NHT Global уже 8 лет, и за это время он построил большой бизнес, который распространяется на многие страны и включает тысячи дистрибьюторов по всему земному шару. Он известен своим опытом, которым он всегда рад поделиться, чтобы поддержать дистрибьюторов во всем мире.

Формула приглашения.

Джо Гарсия

Я предлагаю шаги, по которым Вы можете начать разговор с потенциальным партнером. Если Вы сможете помочь ему/ей увидеть будущее в перспективе этого глобального бизнеса – выигрывают все.



Шаг 1. Приветствие.

Цель приветствия в том, чтобы помочь Вашему собеседнику раскрепоститься и свободно заговорить с Вами. Это время, когда Вам нужно узнать этого человека поближе. Постарайтесь уловить и повторить их тон и язык жестов. Когда Вы начнете вести себя, как они, Ваши отношения значительно улучшатся.

Шаг 2. Оцените Вашего кандидата.

Цель такой оценки в том, чтобы узнать в чем нуждается Ваш кандидат, чего он желает и не желает, и как это может отнестись к Вашему бизнесу. На этом этапе Вам нужно будет задать следующие вопросы:

1. Где они работают? Чем занимаются?
2. Работали ли они уже в собственном бизнесе? Если да, то каковы были результаты?
3. Что является самым важным в их жизни сейчас?
4. К чему они стремятся? Чего хотят добиться? Их цели?



Задавая им подобные вопросы, Вы узнаете в чем заключается их главная проблема. Будет ли это недостаток финансов, или их желание проводить больше времени с семьей.... Именно на этом Вам нужно сосредоточить Ваше внимание.

Вы не сможете помочь человеку, если не знаете, ЧТО им поможет.

Шаг 3. Пригласите кандидата.

Целью приглашения является процесс, когда Вы вместе с кандидатом снова повторяете данную Вами информацию, чтобы понять как она может помочь Вашему кандидату. Я бы порекомендовал, чтобы Вы показали им сайт NHT Global, другие сайты, включая www.steamteam.ca. Пусть они послушают один из Ваших деловых разговоров.



Шаг 4. Вопросы/возражения. (постарайтесь поговорить об этом в течение первых 24 часов, после первого разговора с ними, чем быстрее, тем лучше).

Целью вопросов и возражений является то, что Вы поможете Вашему кандидату понять, что мешает им в достижении их цели. На этом этапе я бы порекомендовал звонок с одним из Ваших лидеров. Поддержка Вашего лидера поможет кандидату увидеть, насколько сильной структурой Вы обладаете в этом бизнесе, а также то, что они не будут одиноки в построении своего бизнеса с NHT Global.

Шаг 5. Призыв к действию.

Призыв к действию – это шаг, который поможет Вам завершить дискуссию и установить план на ближайшее будущее. Ваш звонок с лидером всегда должен завершаться вопросом «Достаточно ли у Вас информации, чтобы начать Ваш бизнес?»

Шаг 6. Проверка.

Цель проверки в том, чтобы проверить как дела у Вашего кандидата, и как близки они к достижению того, чего желают, если это решение не было принято раньше. Здесь можно предложить возможность просмотреть Вашу презентацию или поговорить с каким либо другим лидером.

