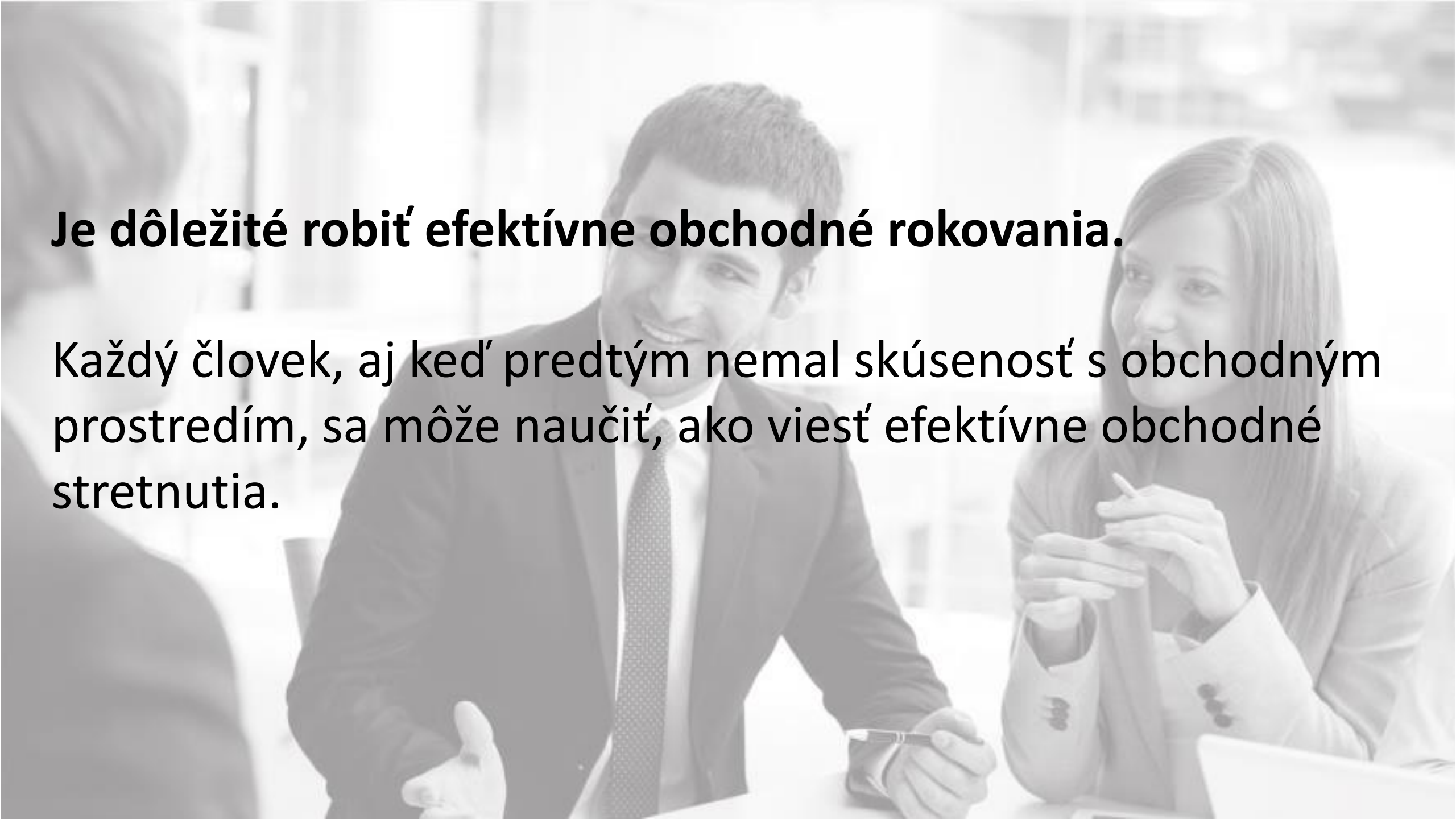


**VEDENIE OBCHODNÉHO
STRETNUTIA:
UROBTE TO EFEKTÍVNE!**



A grayscale background image showing three business professionals in an office setting. A man in a suit and tie is in the center, smiling and gesturing with his hands. To his right, a woman in a blazer is also smiling and looking towards him. On the far left, the back of another person's head is visible. They appear to be in a meeting or collaborative work environment.

Je dôležité robiť efektívne obchodné rokovania.

Každý človek, aj keď predtým nemal skúsenosť s obchodným prostredím, sa môže naučiť, ako viesť efektívne obchodné stretnutia.

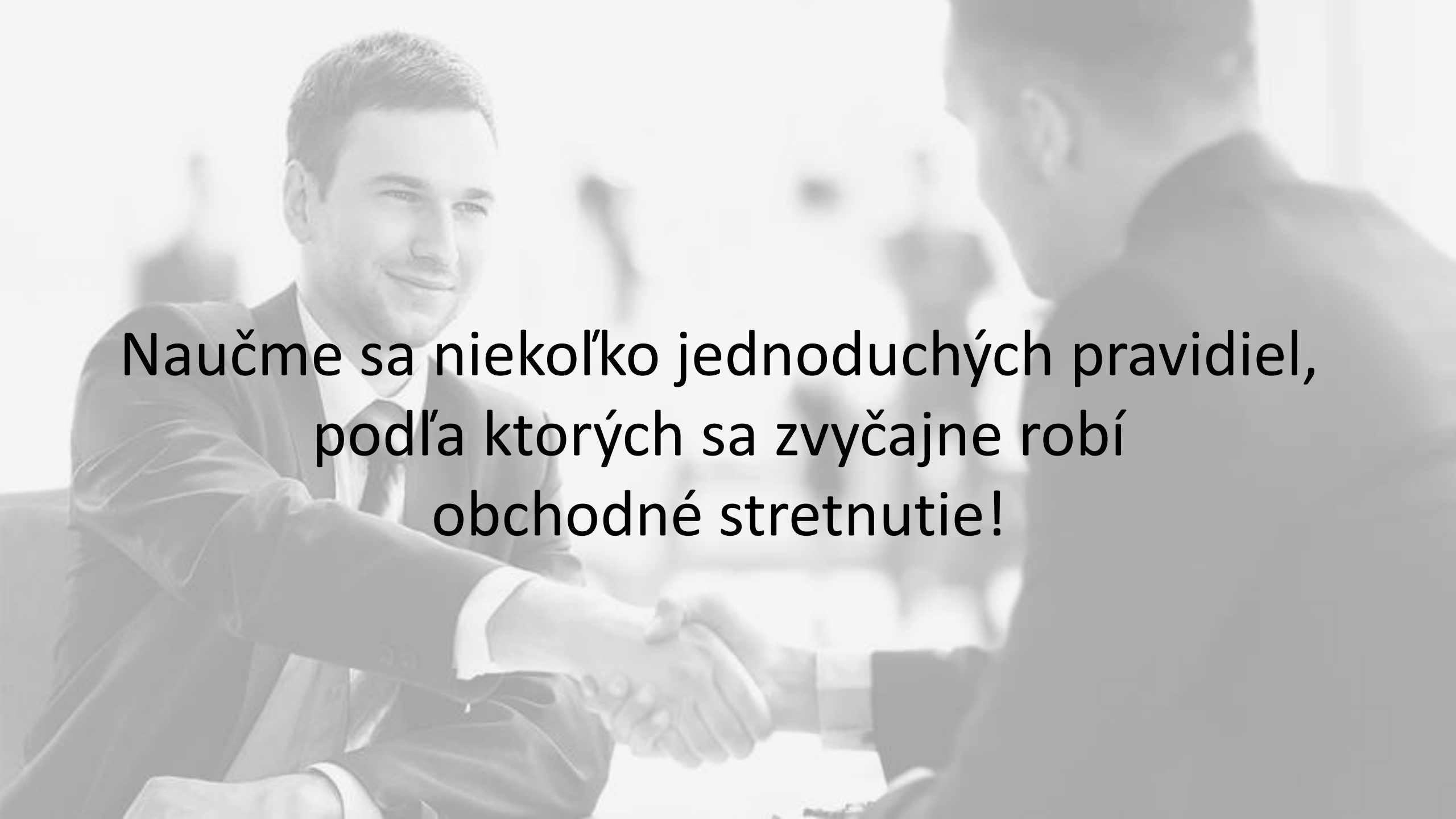
Je dôležité mať na pamäti, že obchodné stretnutie má vždy svoj cieľ – **registrácia potenciálneho Partnera do tímu.**

Cieľ – je to určitý maják, na ktorý sa sústredíš pri plánovaní a vedení obchodného stretnutia.



Registrácia potenciálneho Partnera do tímu!

ÚČEL OBCHODNÉHO STRETNUTIA

A grayscale photograph of two men in business suits shaking hands. The man on the left is smiling and looking towards the camera, while the man on the right is seen in profile, facing the first man. The background is blurred, showing other people in a professional setting.

Naučme sa niekoľko jednoduchých pravidiel,
podľa ktorých sa zvyčajne robí
obchodné stretnutie!

Pred stretnutím sa nalad'te pozitívne, sústred'te sa na úspešný výsledok, pociťujte stav sebadôvery

(pamätajte na situácie, keď ste v živote boli víťazom, skúste to pociť aj teraz).

MAJTE POZITÍVNY PRÍSTUP!



STRETNUTIE MÔŽE BYŤ OSOBNÉ ALEBO ONLINE

KROKY VEDENIA STRETNUTIA





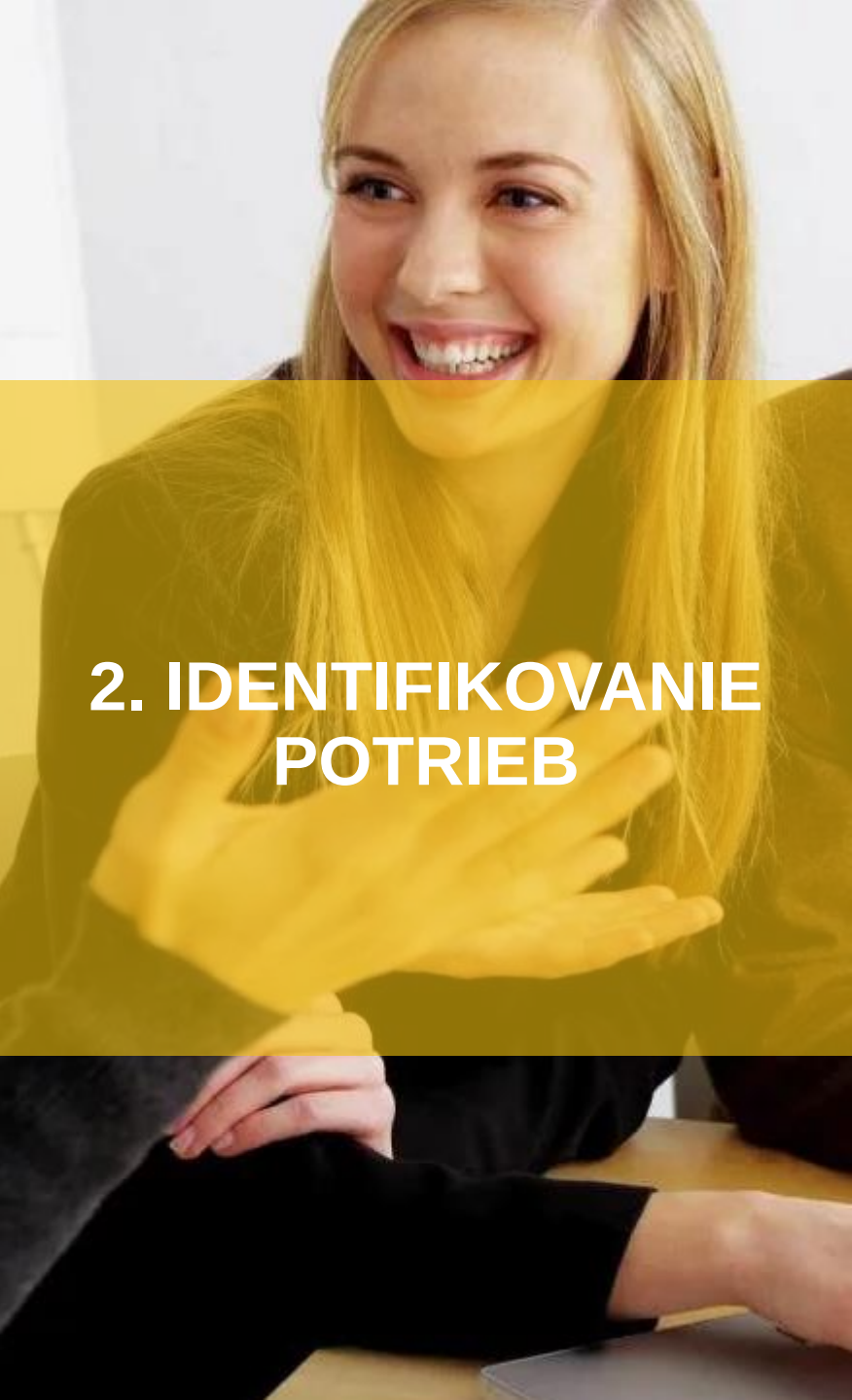
1. ZOZNÁMENIE

- Pozdravte svojho partnera.
- Ak, je to potrebné predstavte sa.
- Povedzte mu úprímný kompliment (napríklad, obchodné kvality – dochvilnosť). To pomôže „prelomiť ľady“ prvé minúty komunikácie.
- Oslovujte partnera menom (priezviskom).

Dôležitou úlohou vedúceho stretnutia - je zistiť potrebu potenciálneho Partnera.

Je dôležité, aby ste pochopili, aký človek je pred vami, ako myslí, o čo sa snaží, čo je pre neho dôležité v živote, kde sa môžete vyskytnúť s týmto človekom v budúcnosti?

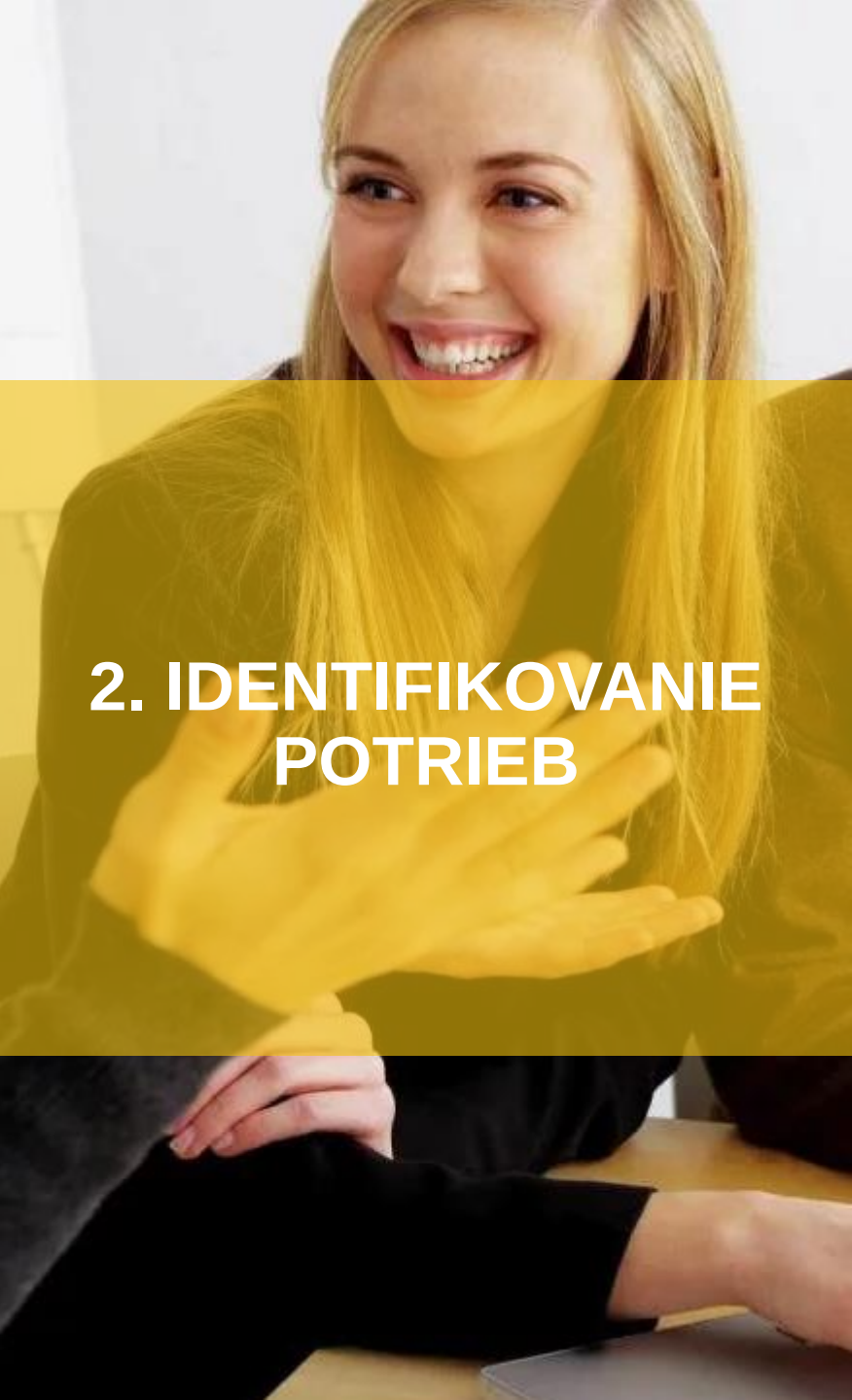
Preto, po zoznámení sa, pokračujte v identifikácii potrieb. Robte to počas rozhovoru, korektne a nenápadne.

A smiling woman with blonde hair is sitting at a desk with a laptop. A yellow semi-transparent box is overlaid on the left side of the image, containing the text '2. IDENTIFIKOVANIE POTRIEB'.

2. IDENTIFIKOVANIE POTRIEB

Položte niekoľko otázok, aby sa druhá osoba rozhovorila (4 - 5 otázok, nie viac)

- Môžu to byť otázky o živote, práci, deťoch, rodine, záľubách.
- Zapamätajte si: najlepšia téma rozhovoru pre každého je on sám!
- Pýtajte sa, upresňujte. To vám pomôže pochopiť partnera.



2. IDENTIFIKOVANIE POTRIEB

Snažte sa pochopiť partnera

- Čo je pre neho dôležité?
- Aké možnosti mu ponúknete :
biznis, kariéru, doplnkový príjem
alebo vynikajúci produkt.

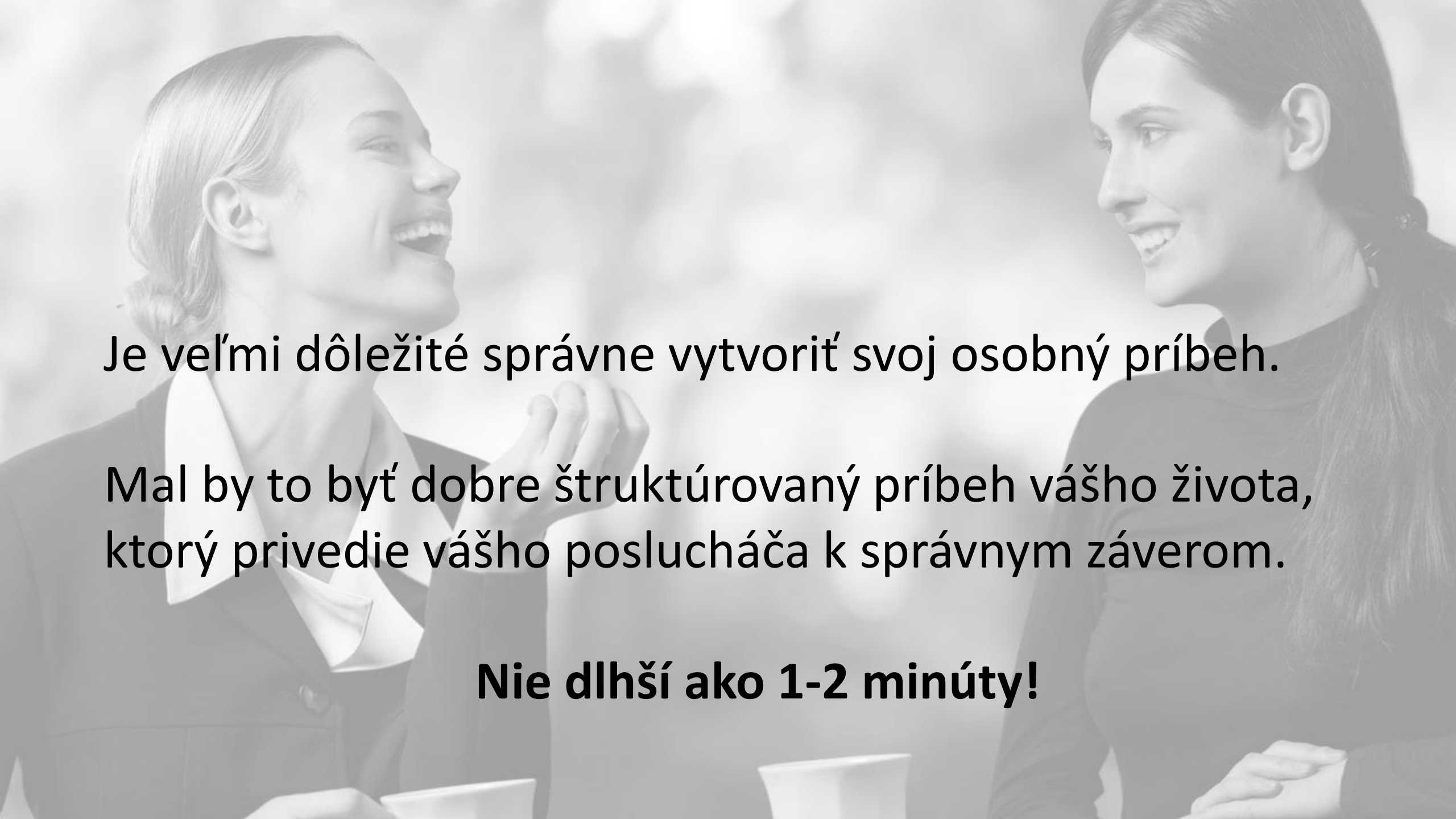
Spýtajte sa napríklad: „Rozumiem správne, že téma zvyšovania príjmu je pre vás v zásade zaujímavá?“
Spravidla človek povie: „Áno!“

„Povedzte mi, mali ste už nejaké skúsenosti s podnikaním?“

„Prečo je pre vás zaujímavý ďalší príjem? Čo vás motivuje na zváženie akýchkoľvek možností?“

Po identifikácii potrieb, veľmi stručne povedzte svoj osobný príbeh (prepojte príklady vášho úspechu s potrebami partnera).

Osobný príbeh pomáha vytvárať dôveryhodné vzťahy s ľuďmi, s ktorými sa rozhodnete zdieľať biznis príležitosti. Umožňuje vám nadviazať spojenie, vďaka ktorému si vaši potenciálni Partneri uvedomia, že ste úplne rovnaká osoba ako oni, s úplne rovnakými problémami a túžbami. Jediné, čo vás od nich odlišuje, je to, že ste našli spôsob, ako ich vyriešiť, a možno ste už prešli niektorým úsekom tejto cesty a dosiahli výsledky.

A grayscale photograph of two women in business attire sitting at a table, smiling and engaged in conversation. The woman on the left is gesturing with her hand while speaking. The background is blurred, showing other people in a social setting.

Je veľmi dôležité správne vytvoriť svoj osobný príbeh.

Mal by to byť dobre štruktúrovaný príbeh vášho života, ktorý privedie vášho poslucháča k správnym záverom.

Nie dlhší ako 1-2 minúty!



3. OSOBNÁ HISTÓRIA

Postupnosť osobného príbehu:

1. Povedzte o tom, čo ste robili predtým, kde ste študovali, kde pracovali.
2. Povedzte, čo pre vás vytváralo negatívne emócie, ktoré sa vám nepáčili (môže to byť vstávanie na zazvonenie budíka, nepríjemný rozvrh, čas stratený na cestovanie do práce atď.).



3. OSOBNÁ HISTÓRIA

3. Povedzte, čo ste si uvedomili: takto to nemôže pokračovať. Niečo treba zmeniť, a začali ste hľadať nové príležitosti.

4. Podel'te sa o to, ako ste hľadali, čo ste robili, akých projektoch ste sa zúčastnili, skôr ako ste našli to, čo ste potrebovali (napr. Podnikanie alebo produkt).



3. OSOBNÁ HISTÓRIA

5. Ukážte svoje výsledky. Ak ich zatiaľ nie je veľa, alebo nie sú pôsobivé, zamerajte sa na slobodu, mobilitu, nových priateľov, zaujímavých ľudí, a čo je najdôležitejšie - na možnosti rastu a príklady úspechu ostatných.

6. Povedzte o tom, kam smerujete a kde vidíte svoju budúcnosť.

Veľmi dôležité! Každé stretnutie, rovnako ako každý potenciálny Partner, je jedinečné. Pri konverzácii s účastníkom rozhovoru nezabudnite vziať **do úvahy situáciu!**

Napríklad pre podnikateľa bude stačiť dostatok informácií o tom, že ste Partnerom veľkej medzinárodnej spoločnosti a momentálne sa zaujímate o vývoj na trhu v konkrétnom meste (podrobnejšia osobná história bude iba spôsobovať podráždenie).

Pre niektorých je to naopak, dôležité je dozvedieť sa o vás viac. Počúvajte a vypočujte svojho spolubesedníka!



4. PODNIKATEĽSKÝ NÁPAD / PONUKA PRÍLEŽITOSTÍ

Viete o problémoch (úlohách, potrebách) partnera.

Teraz je čas hovoriť o všetkých výhodách, presne o tej pozícii, o ktorú sám vyjadril záujem! Môže to byť obchodný nápad alebo ponuka ďalších príležitostí, ktoré sú blízke hodnotám vášho partnera (produkt, komunikácia, cestovanie).

Napríklad, pre podnikateľa môže podnikateľský nápad znieť takto:

„Teraz sa po celom svete rozvíja sieť obchodov zameraných na tému správnej výživy, tému zdravia. Viete na koľko je táto téma teraz žiadaná! Teraz máme otvorených 350 obchodov v 38 krajinách, ako sú Nemecko, Slovenská republika, Česká republika, Taliansko, Kanada, USA, Rusko a ďalšie.

Hľadáme ambiciózných ľudí, s ktorými možno tento smer rozvíjať.

Všetky otázky týkajúce sa logistiky, vývoja značky, implementácie a vývoja nových produktov, poskytovania nových moderných nástrojov (vrátane webového priestoru) na rozvoj podnikania atď. preberá Spoločnosť.

**PRÍKLAD NÁPADU PRE PODNIKATEĽA,
KTORÝ UŽ MÁ ŽIVNOSŤ**

Potrebuje človeka, ktorý ako podnikateľ bude pracovať s ľuďmi a formovať s nimi obchodnú sieť (od stanovovania cieľov, plánovania, motivácie až po zvyšovanie obrátu produktov spoločnosti).

Budete mať možnosť, bez ďalších hotovostných investícií a problémov (alebo - bez ďalších bolestí hlavy), paralelne s vaším súčasným podnikaním vyvinúť nový biznis, ktorého spoľahlivosť a vyhliadky boli overené časom a sú poskytované Spoločnosťou!“

**PRÍKLAD NÁPADU PRE PODNIKATEĽA,
KTORÝ UŽ MÁ ŽIVNOSŤ**

Pre matku na materskej dovolenke:

„Už som vám povedala, ako sa môj život v poslednej dobe zmenil. A teraz by som chcel povedať niečo o spoločnosti, s ktorou sa môj život zmenil, a o mojom návrhu. Medzinárodná spoločnosť Coral Club je na trhu už viac ako 20 rokov. Spoločnosť sa angažuje v trendy a veľmi sľubnom smere - produkty na ochranu a udržanie zdravia v moderných životných podmienkach. V súčasnosti sú zastúpenia už otvorené v 38 krajinách sveta, napríklad v Nemecku, Slovenskej republike, Českej republike, Taliansku, Kanade, USA, Rusku a ďalších. Momentálne hľadáme človeka, ktorý by sa mohol podieľať na organizácii systému predaja.

PRÍKLAD PODNIKATEĽSKÉHO NÁPADU PRE MATKU NA MATERSKEJ DOVOLENKE, KTORÁ SNÍVA O SEBAREALIZÁCI

Všetky otázky týkajúce sa logistiky, rozvoja značky, zavádzania a vývoja nových produktov, poskytovania nových moderných nástrojov na rozvoj podnikania atď. spoločnosť preberá na seba. K dispozícii je systém školení a podpory.

Čo je nevyhnutné u človeka, ktorého by sme chceli vidieť ako Partnera - je práca s ľuďmi (a vidím, že ste komunikatívny spoločenský človek), účasť spolu s nimi na formovaní predajnej siete (od stanovovania cieľov, plánovania, motivácie až po zvýšenie obratu výrobkov spoločnosti).

**PRÍKLAD PODNIKATEĽSKÉHO NÁPADU PRE MATKU NA MATERSKEJ
DOVOLENKE, KTORÁ SNÍVA O SEBAREALIZÁCII**

Pri budovaní systému predaja nie sú potrebné žiadne investície. Mnoho procesov (telefónne hovory, komunikácia cez Skype, práca na internete) je možné vykonať z domu. Ak to naplánujete racionálne, práca vám nezaberie všetok Váš čas. To znamená, že budete aj naďalej môcť v plnom rozsahu plniť svoje rodičovské povinnosti.

Predstavte si, že z materskej dovolenky sa z vás stane úspešná podnikateľka na luxusnom aute, ktorá cestuje po svete a býva v najlepších hoteloch na svete. Každé dieťa miluje svoju matku, ale na takúto matku môže byť tiež zaslúžene hrdé. A manžel a všetci vaši blízki si vás ešte viac budú ceniť a vážiť. Máte skutočnú príležitosť získať uznanie, založiť si vlastnú firmu!“

PRÍKLAD PODNIKATEĽSKÉHO NÁPADU PRE MATKU NA MATERSKEJ DOVOLENKE, KTORÁ SNÍVA O SEBAREALIZÁCII



5. VÝBER CESTY A „PRIAMA PONUKA“

Vyslovili ste podnikateľský nápad účastníkovi rozhovoru alebo ste povedali o možnostiach na základe jeho potrieb, cieľov a zámerov.

Teraz musíte pomôcť uchádzačovi pri výbere, a podľa jeho výberu vysloviť „priamu ponuku“.

Tj. dosiahnuť cieľ - obchodné stretnutie.

Položte otázku na základe myšlienky, ktorú ste vyjadrili, napríklad: „**Máte záujem dozvedieť sa viac informácií o tomto biznise?**“

Keď kandidát hovorí: „Nie“, „To nie je pre mňa“, „Nezaujalo ma to“, ponúknite mu na vyskúšanie produkt.

Ak to čas a situácia umožňuje, povedzte mu, v čom sa naša voda líši od tej vody, ktorú pije väčšina ľudí.

Ponúknite mu vyskúšať náš kokteil Daily Delicious alebo dajte niekoľko porciovaných balíčkov, aby ich partner doma ochutnal so svojou rodinou a určite vám dá odpoveď.
Požiadajte o niekoľko odporúčaní.

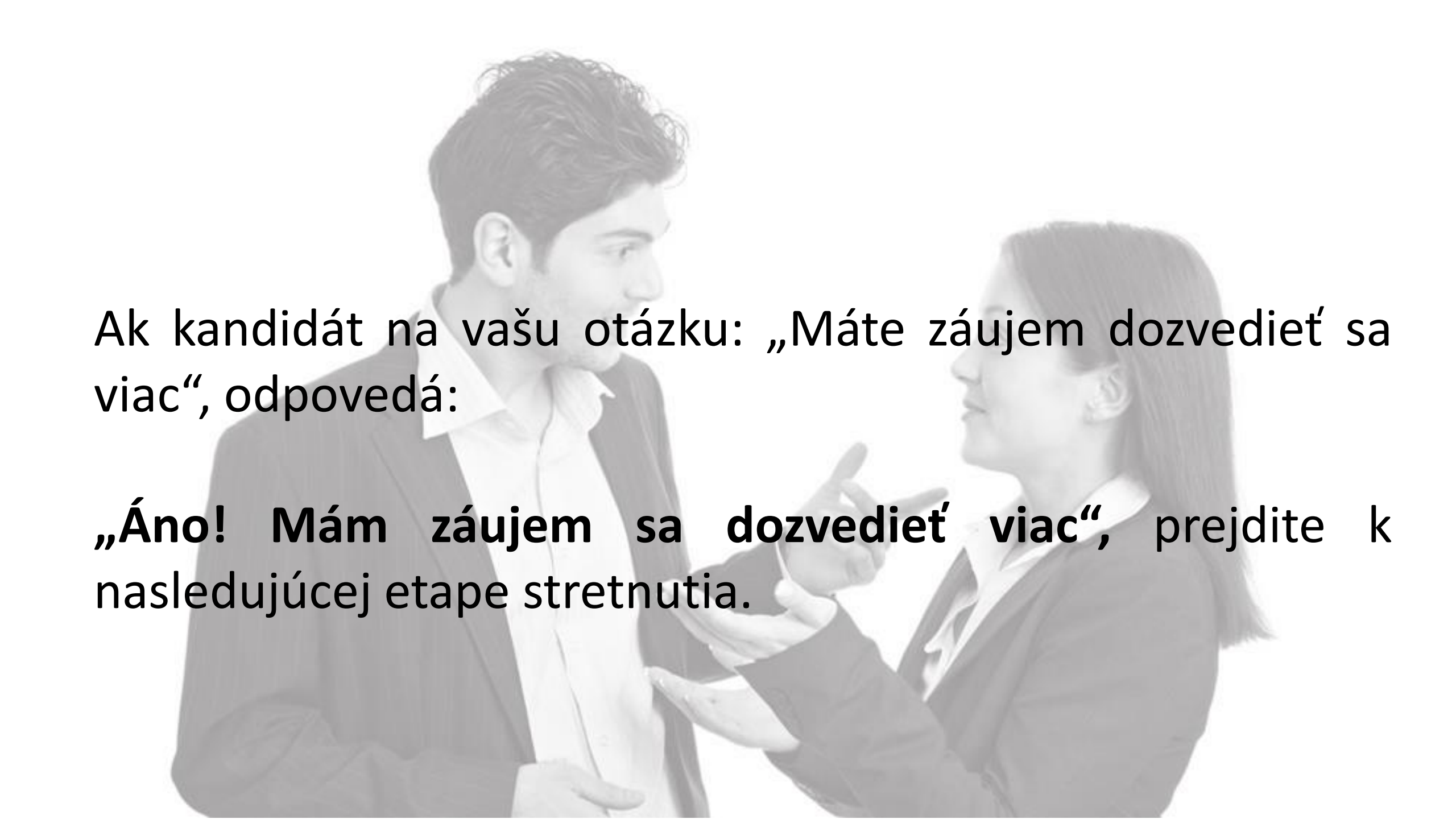
A na tomto zdvorilo ukončíte rozhovor!

Uchádzač nie je v súčasnosti vhodný na podnikanie. Možno, po vyskúšaní produktu, sa takýto človek stane vašim stálym Zákazníkom.

Ani nerozmýšľajte, že ho budete nahovárať, presviedčať. Partner rozhovoru momentálne nemá záujem. Akékoľvek presviedčania ho odradia a navždy svojho kandidáta stratíte.

Zapamätajte si! Úloha — nepresviedčať!

Úloha — pomôcť človeku zvýšiť/získať príjem pomocou Coral Club, v tomto prípade je situácia taká, že táto osoba pred vami, toto nechce. Fajn! Prejdite k ďalšej osobe!



Ak kandidát na vašu otázku: „Máte záujem dozvedieť sa viac“, odpovedá:

„Áno! Mám záujem sa dozvedieť viac“, prejdite k nasledujúcej etape stretnutia.

1. Pošlite vášmu kandidátovi odkaz na web-stránku:

<https://coral.club>

Tento zdroj vám pomôže podrobnejšie sa zoznámiť so Spoločnosťou a bonusovými programami a produktami, aby ste získali ucelenejší obraz o podnikaní.

2. Dajte mu vyskúšať náš produkt.

3. Keď budete poskytovať človeku ďalšie informácie, povedzte mu toto: „Urobme takto! Pošlem vám podrobnejšie informácie. Doma si to pozrite, a potom sa porozprávame ako budeme postupovať“.

A ďalej veľmi dôležitá, **POVINNÁ** fráza:

„Ak Vám dnes pošlem odkaz, kedy si ho môžete pozrieť?“

Získajte jasnú odpoveď a prejdite na ďalšie dohodnutie schôdzky alebo telefonického rozhovoru.



5. DOKONČENIE STRETNUTIA

Stretnutie sa skončilo.

Ak aj človek povedal „nie“ – netreba sa báť. Spomeňte si na „lievik“, o ktorom sme hovorili už skôr.

Okrem toho, veľa ľudí vstúpi do podnikania prostredníctvom produktu.



5. DOKONČENIE STRETNUTIA

Na konci stretnutia, ešte raz jasne uveďte všetky dohody: ďalšie stretnutie, telefonát, spätná väzba k produktu atď.

PodĎakujte sa partnerovi a rozlúčte sa s ním s pozitívnou náladou: „Ďakujem, že ste si našli čas. Do videnia!“



ÚLOHA

1. Preštudujte si doplňujúce materiály v „Pracovnom zošite úspešného partnera“.
2. Napíšte si niekoľko možností na obchodné nápady/návrhy príležitostí pre rôzne kategórie účastníkov.



ÚLOHA

3. Urobte niekoľko hovorov zo svojho zoznamu kontaktov pomocou pozvania na schôdzku.

4. Získajte podporu mentora a začnite organizovať obchodné stretnutia!

