

**COME CONDURRE UN INCONTRO
D'AFFARI: IMPARIAMO
AD ESSERE EFFICACI!**



A grayscale background image showing three business professionals in an office setting. A man in a suit and tie is smiling and gesturing with his hands while talking to a woman on his right, who is also smiling and looking at him. A third person is partially visible on the left. They are seated at a table with papers and a laptop.

È importante saper condurre incontri di affari che diano un risultato.

Chiunque, anche se non ha mai operato nel mondo degli affari, può imparare a condurre incontri d'affari in modo efficace.

È importante ricordare che una riunione d'affari ha sempre un obiettivo: **la registrazione del potenziale Partner nel team.**

L'obiettivo deve essere come un faro che ti guida lungo la via per pianificare e condurre i tuoi incontri d'affari.



L'inserimento del potenziale Partner nel team!

LO SCOPO DELL'INCONTRO D'AFFARI

A grayscale background image showing 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 from the side, looking at the first man. The background is blurred, showing other people in a professional setting.

Impariamo le semplici regole da applicare per
svolgere correttamente un incontro d'affari!

Prima dell'incontro occorre mettersi nella giusta prospettiva, concentrarsi sul risultato e sentirsi sicuri

(ricorda le situazioni della tua vita in cui sei stato vincitore, in cui ce l'hai fatta; sforzati di ricordare e rivivere quelle sensazioni ora).

ASSUMI UN ATTEGGIAMENTO POSITIVO!

LE FASI DELL'INCONTRO





1. FARE CONOSCENZA

- Saluta il tuo interlocutore.
- Presentati se necessario.
- Fai un sincero complimento (ad esempio, una qualità apprezzata nel mondo degli affari: la puntualità). Aiuterà a sciogliere il ghiaccio nei primi minuti.
- Rivolgiti alla persona con cui parli sempre per nome.

Compito importante di chi conduce un incontro è quello di identificare le esigenze del potenziale Partner.

È di fondamentale importanza capire che tipo di persona hai di fronte, in che modo pensa, quali sono i suoi desideri, cosa è importante per lui nella vita, dove ti vedi con questa persona in futuro.

Quindi, dopo aver fatto conoscenza, passa all'identificazione dei bisogni. Devi farlo attraverso la conversazione, con correttezza e senza essere invadente.



Poni alcune domande per far parlare l'interlocutore (4-5 domande, non di più)

2. IDENTIFICAZIONE DEI BISOGNI

- Possono essere domande sulla vita, sul lavoro, sulla famiglia o sugli hobby.
- Ricorda: il miglior argomento di conversazione per tutti è parlare di se stessi!
- Fai domande, ottieni precisazioni. Ti aiuterà a capire la persona.



2. IDENTIFICAZIONE DEI BISOGNI

Cerca di capire la persona

- Cosa è importante per il tuo interlocutore?
- Quali opportunità intendi offrirgli: affari, carriera, guadagni supplementari, prodotto di altissima qualità?

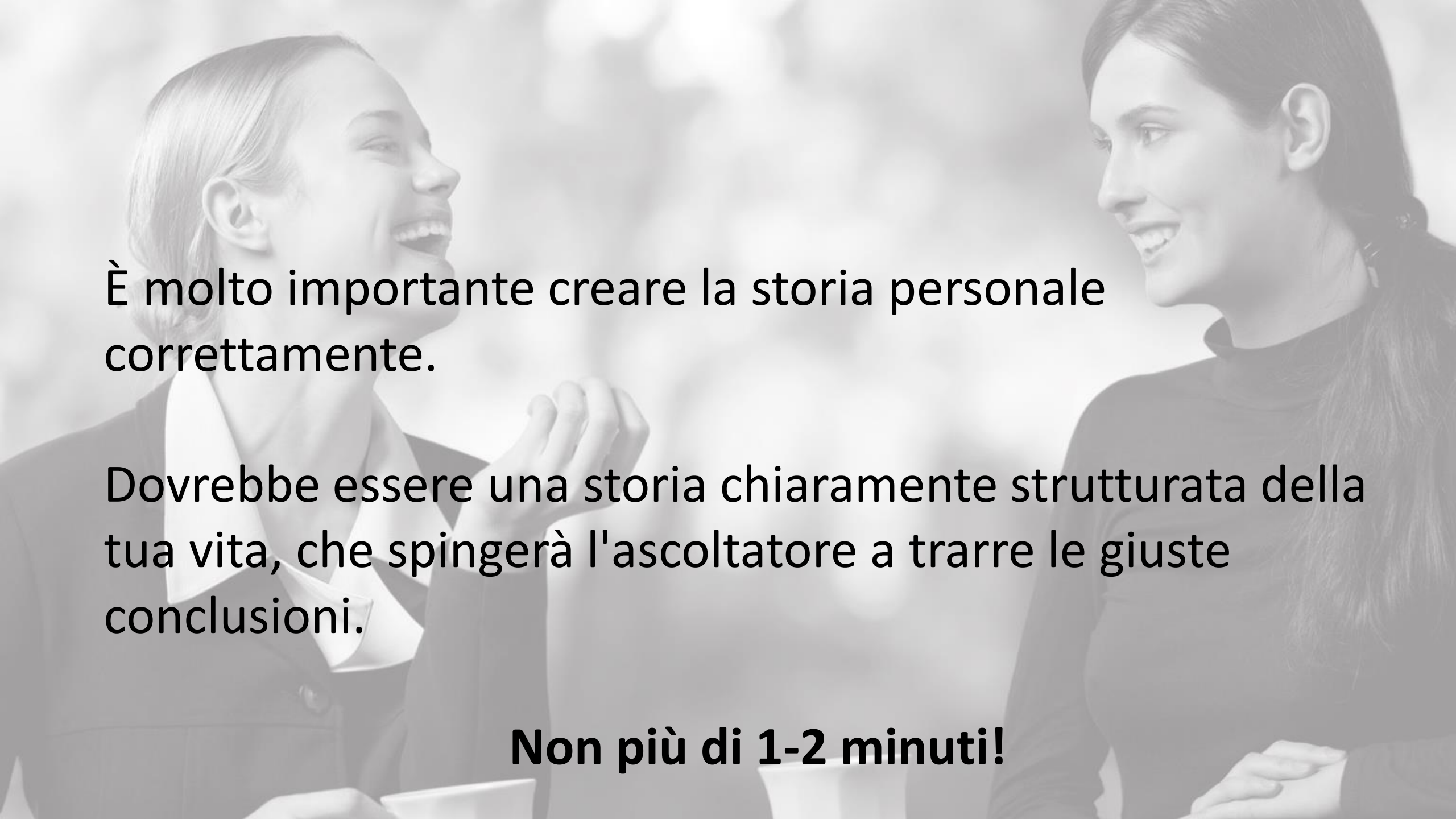
Ad esempio, chiedi: "Ho ragione se dico che la prospettiva di un guadagno supplementare, in linea di principi, è di Suo/tuo interesse?" Di solito la persona risponde: "Sì!".

"Mi dica, ha mai avuto esperienze imprenditoriali prima d'ora?"

"Perché Le interesserebbe un guadagno aggiuntivo? Cosa La spinge a valutare nuove opzioni?"

Una volta identificati i suoi bisogni, racconta la tua storia personale molto brevemente (fai in modo di esporre i fatti creando un nesso tra la tua storia di successo e le esigenze della persona che hai davanti).

Una storia personale aiuta a creare un rapporto di fiducia con le persone con cui hai deciso di condividere questa opportunità di business. Ti permette di stabilire una connessione, grazie alla quale i tuoi potenziali Partner si rendono conto che tu sei una persona come loro, con gli stessi problemi e gli stessi desideri. L'unica cosa che ti distingue da loro è che hai trovato un modo per risolverli e magari hai già fatto un po' di strada in quella direzione e ottenuto dei risultati.

A grayscale photograph of two women in business attire. The woman on the left is smiling broadly and looking towards the woman on the right. The woman on the right is also smiling and looking back at the first woman. They appear to be in a professional setting, possibly a meeting or a presentation.

È molto importante creare la storia personale correttamente.

Dovrebbe essere una storia chiaramente strutturata della tua vita, che spingerà l'ascoltatore a trarre le giuste conclusioni.

Non più di 1-2 minuti!



3. LA STORIA PERSONALE

La giusta sequenza nella storia personale:

1. Racconta cosa facevi prima, dove hai studiato, per chi hai lavorato.
2. Racconta cosa ti dava emozioni negative, cosa non ti piaceva (ad esempio, la sveglia prestissimo di mattino, oppure un orario di lavoro scomodo, o che impiegavi troppo tempo per recarti sul posto di lavoro, etc.).



3. LA STORIA PERSONALE

3. Racconta come ad un certo punto ti sei reso conto: non potevi più andare avanti così. Sentivi di dover assolutamente cambiare qualcosa. E hai iniziato a cercare nuove opportunità.

4. Condividi le idee che avevi su cosa cercavi, cosa facevi per trovarlo, in quali progetti eri coinvolto prima di approdare a ciò di cui avevi veramente bisogno (ad es. business o prodotto).



3. LA STORIA PERSONALE

5. Mostra i tuoi risultati. Se non ci sono ancora risultati visibili da mostrare, oppure non sono ancora così persuasivi, allora concentrati sulla libertà, la mobilità che questa occupazione ti offre, i nuovi amici e le numerose persone interessanti che ti porta a conoscere, e soprattutto la possibilità che hai di crescere e gli esempi di successo degli altri.

6. Fai capire in che direzione ti stai muovendo e dove ti vedi in futuro.

Attenzione! Ogni incontro, come ogni potenziale Partner, è diverso dall'altro. Quando parli tieni sempre in **considerazione la situazione!**

Ad esempio, per un imprenditore sarà sufficiente sapere che sei un manager di una grande azienda internazionale attualmente impegnato nello sviluppo del mercato in una determinata città (in questo caso, una storia personale più dettagliata non farà che irritare l'interlocutore).

Al contrario, per altri sarà importante saperne di più su di te. Ascolta e cerca di capire al massimo il tuo interlocutore!



4. IDEA DI BUSINESS/L'OFFERTA DI OPPORTUNITÀ

Ora conosci quali sono le problematiche dell'interlocutore (che obiettivi ha, quali esigenze prova).

È quindi il momento di parlare di tutti i vantaggi a seconda della posizione che il candidato ha assunto durante la vostra conversazione! Può essere un'idea imprenditoriale, oppure un'offerta di nuove opportunità inerenti ai valori a cui l'interlocutore ha mostrato di tenere maggiormente (prodotto, comunicazione, viaggi).

Ad esempio, per un imprenditore, la proposta potrebbe essere strutturata sul modello seguente:

"In questo momento si sta rapidamente espandendo a livello mondiale una rete di negozi specializzati nella nutrizione e nel benessere. Sa bene che grossa richiesta c'è in questo settore al momento! Ad oggi abbiamo 350 negozi in 38 paesi del mondo, ad esempio in Germania, Repubblica Ceca, Italia, Canada, Usa, Russia, etc.

Siamo alla ricerca di persone ambiziose con cui sviluppare questo settore.

L'Azienda si occupa di tutte le problematiche legate alla logistica, allo sviluppo del marchio, alla ricerca per la creazione di nuovi prodotti e alla fornitura di nuovi e moderni strumenti (incluso lo spazio web) per far crescere l'attività.

**ESEMPIO DI IDEA IMPRENDITORIALE
PER CHI GESTISCE GIÀ UN'IMPRESA**

Stiamo cercando una persona che in qualità di manager lavorerà con le persone per formare una rete di vendita (dalla definizione degli obiettivi alla pianificazione delle attività, dalla gestione dell'aspetto motivazionale all'aumento del fatturato).

Avrà l'opportunità di sviluppare un nuovo business in parallelo con la sua corrente attività, senza dover mettere in gioco ulteriori investimenti e senza problemi (o anche senza seccature); un tipo di business la cui affidabilità e le cui prospettive sono già state dimostrate sul lungo periodo e in cui l'Azienda fornisce un supporto costante.”

**ESEMPIO DI IDEA IMPRENDITORIALE
PER CHI GESTISCE GIÀ UN'IMPRESA**

Per mamme in congedo di maternità:

"Le ho già raccontato come la mia vita è cambiata ultimamente. Ora voglio raccontarLe un po' dell'Azienda che ha reso possibile questo cambiamento e parlare della mia offerta. La società internazionale Coral Club opera sul mercato da più di 20 anni. L'azienda è impegnata in un settore estremamente promettente, quello dei prodotti per la prevenzione e il mantenimento della salute nelle odierne condizioni di vita. Ad oggi abbiamo uffici di rappresentanza in 38 paesi, ad esempio in Germania, Repubblica Ceca, Italia, Canada, Usa, Russia, etc. Al momento stiamo cercando una persona da inserire nell'organizzazione delle vendite.

**ESEMPIO DI IDEA IMPRENDITORIALE PER UNA MADRE IN CONGEDO DI
MATERNITÀ CHE SOGNA
DI REALIZZARSI**

L'Azienda si occuperebbe di tutte le problematiche legate alla logistica, allo sviluppo del marchio, alla ricerca per la creazione di nuovi prodotti e alla fornitura di nuovi e moderni strumenti (incluso lo spazio web) per lo sviluppo del business, etc. È previsto un sistema di formazione e di supporto continuo. L'attività da svolgere, per il candidato ideale che immaginiamo come Partner, sarebbe lavorare con le persone (ho notato che Lei è una persona molto comunicativa), partecipare con loro alla formazione di una rete di vendita (dalla definizione degli obiettivi, alla pianificazione, alla motivazione, all'aumento del fatturato).

**ESEMPIO DI IDEA IMPRENDITORIALE PER UNA MADRE IN CONGEDO DI
MATERNITÀ CHE SOGNA
DI REALIZZARSI**

При строительстве системы сбыта никаких денежных вложений не нужно. Многие процессы (телефонные звонки, общение по скайпу, работа в интернет) возможно осуществлять из дома. Если рационально построить график, работа не занимает все ваше время. Это значит, что Вы по прежнему сможете полноценно выполнять свои родительские обязанности.

Представьте себе, Вы можете выйти из декретного отпуска успешной бизнес-леди на шикарном авто, путешествуя по всему миру в лучших отелях мира. Каждый ребенок любит свою маму, но такой мамой можно еще и заслуженно гордиться. А муж, и все близкие будут еще больше Вас ценить и уважать. У Вас появляется реальная возможность получить признание, создать свое дело!»

**ESEMPIO DI IDEA IMPRENDITORIALE PER UNA MADRE IN CONGEDO DI
MATERNITÀ CHE SOGNA
DI REALIZZARSI**



5. LA SCELTA DEL PERCORSO E L'"OFFERTA DIRETTA"

Hai già formulato la tua idea imprenditoriale al tuo interlocutore e mostrato le diverse prospettive partendo dalle sue esigenze.

Ora è necessario aiutare il candidato a fare una scelta, e in base alla sua scelta occorre esplicitare l'offerta in forma diretta.

In altre parole, bisogna arrivare al nocciolo dell'incontro.

Fai una domanda partendo dall'idea che hai appena espresso, per esempio: "**Vorresti saperne di più di questo business?**"

Se il candidato risponde: "No", "Non è per me", "Non mi sembra granché", allora offrigli di provare il prodotto.

Se il tempo e la situazione lo permettono, informalo su come la nostra acqua differisce da quella che la maggior parte delle persone beve.

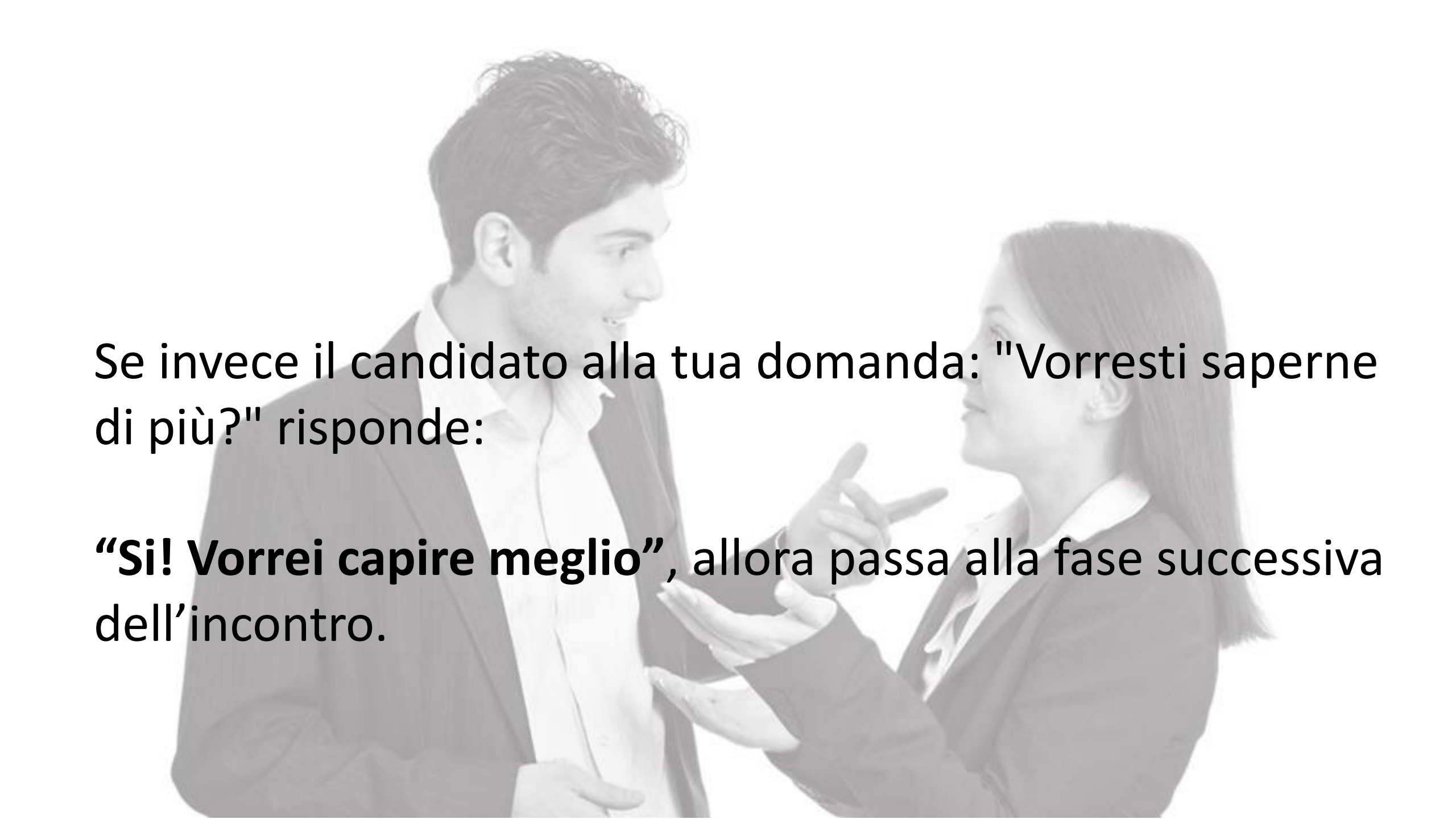
Proponi di provare il nostro Daily Delicious Beauty Shake o regala un paio di campioni di porzioni, in modo che la persona abbia la possibilità di fare una degustazione, a casa sua, con la famiglia, e darti poi il suo parere. **Chiedi sempre anche un paio di referenze.**

E concludi qui la discussione, educatamente.

È evidente che Il candidato non è ancora pronto per fare un passo verso l'attività indipendente. Forse, dopo aver provato il prodotto, quella persona diventerà tuo cliente abituale.

Non pensare neanche minimamente di cercare di convincere, di far cambiare idea il candidato. In questo momento non ti ascolterebbe. Ogni tentativo di persuasione lo spingerà più lontano da te e tu perderai per sempre questo possibile candidato.

Ricorda questo “*must*”: non cercare di convincere!
Altro “*must*”: il tuo compito è solo aiutare la persona ad ottenere maggiori guadagni con l'aiuto di Coral Club. In questo caso la persona ti sta dicendo chiaramente che non vuole. Benissimo! Passa alla prossima persona!



Se invece il candidato alla tua domanda: "Vorresti saperne di più?" risponde:

“Sì! Vorrei capire meglio”, allora passa alla fase successiva dell’incontro.

1. Invia al tuo candidato il link al sito:

<https://it.coral-club.com>

Questo strumento lo aiuterà a conoscere l'Azienda, i programmi bonus e i prodotti in modo più dettagliato. Potrà farsi un quadro più completo di questo business.

2. Fai provare il nostro prodotto.

3. Quando darai al candidato nuove informazioni, dovrai sempre dire: “Propongo di fare così. Ti invierò informazioni più dettagliate. A casa le leggerai e poi parleremo ancora su come proseguire.”

Quindi occorre pronunciare questa frase

OBBLIGATORIAMENTE:

"Se ti mando il link oggi, quando riesci a leggere il materiale?"

Ottieni una risposta chiara e procedi al prossimo incontro o alla prossima conversazione telefonica.



5. CHIUSURA DEL CONTATTO

A questo punto il primo incontro è stato superato.

Anche se la persona che hai incontrato ha risposto negativamente, non perderti d'animo. Ricorda l'"imbuto" di cui abbiamo già parlato in precedenza.

Perdipiù, molte persone entrano in affari solo dopo aver provato i prodotti.



5. CHIUSURA DEL CONTATTO

Al termine dell'incontro, riassumi ancora una volta e con chiarezza tutti gli accordi presi: il prossimo incontro o chiamata, i feedback sui prodotti scelti o offerti, ecc.

Ringrazia sempre la persona e congedati con una nota positiva: "Grazie per il tempo che mi hai dedicato. Rimaniamo in contatto!"

COMPITO

1. Studia i materiali ausiliari nel "Workbook del partner di successo".
2. Prepara alcuni esempi di idee di business/offerte di opportunità per diverse categorie di interlocutori.

COMPITO

3. Fai le telefonate seguendo la lista e invita i candidati ad un incontro.

4. Ottieni il supporto del tuo tutor e inizia a tenere i tuoi incontri d'affari!

