

POZVÁNKA NA STRETNUTIE



Vaše podnikanie bude úspešne rásť, ak dosiahnete rovnováhu medzi osobným predajom (osobný a skupinový predaj) a budovaním tímu.

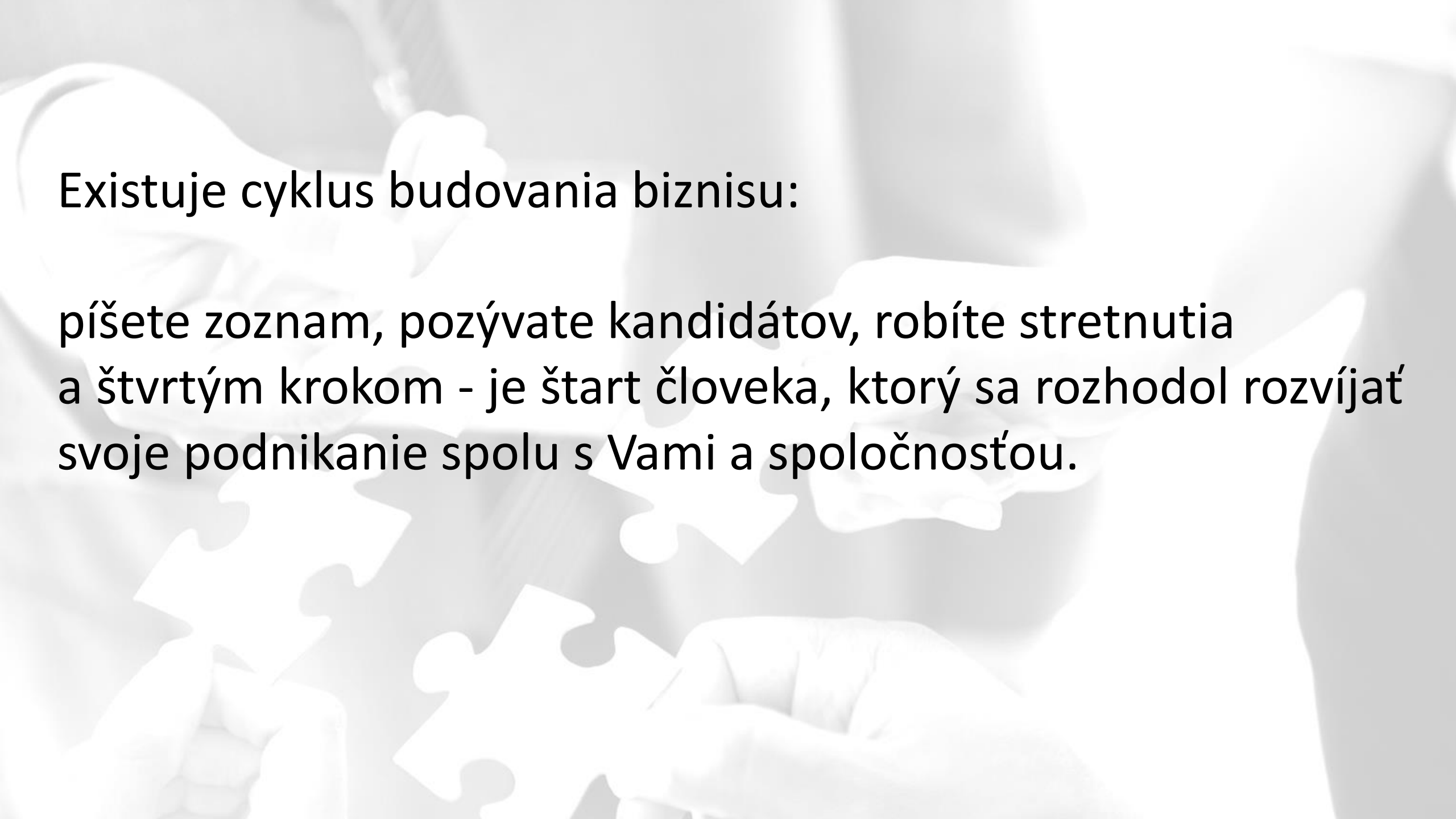
Okamžitý predaj poskytuje príležitosť získať príjem. Avšak, ak ste si stanovili ambiciózne finančné ciele, bolo by ťažké dosiahnuť cieľ iba prostredníctvom osobného predaja. **Preto, aby sme perspektívne navyšovali príjem, budujeme tímy!**

Osobná spotreba
výrobkov

Budovanie tímu

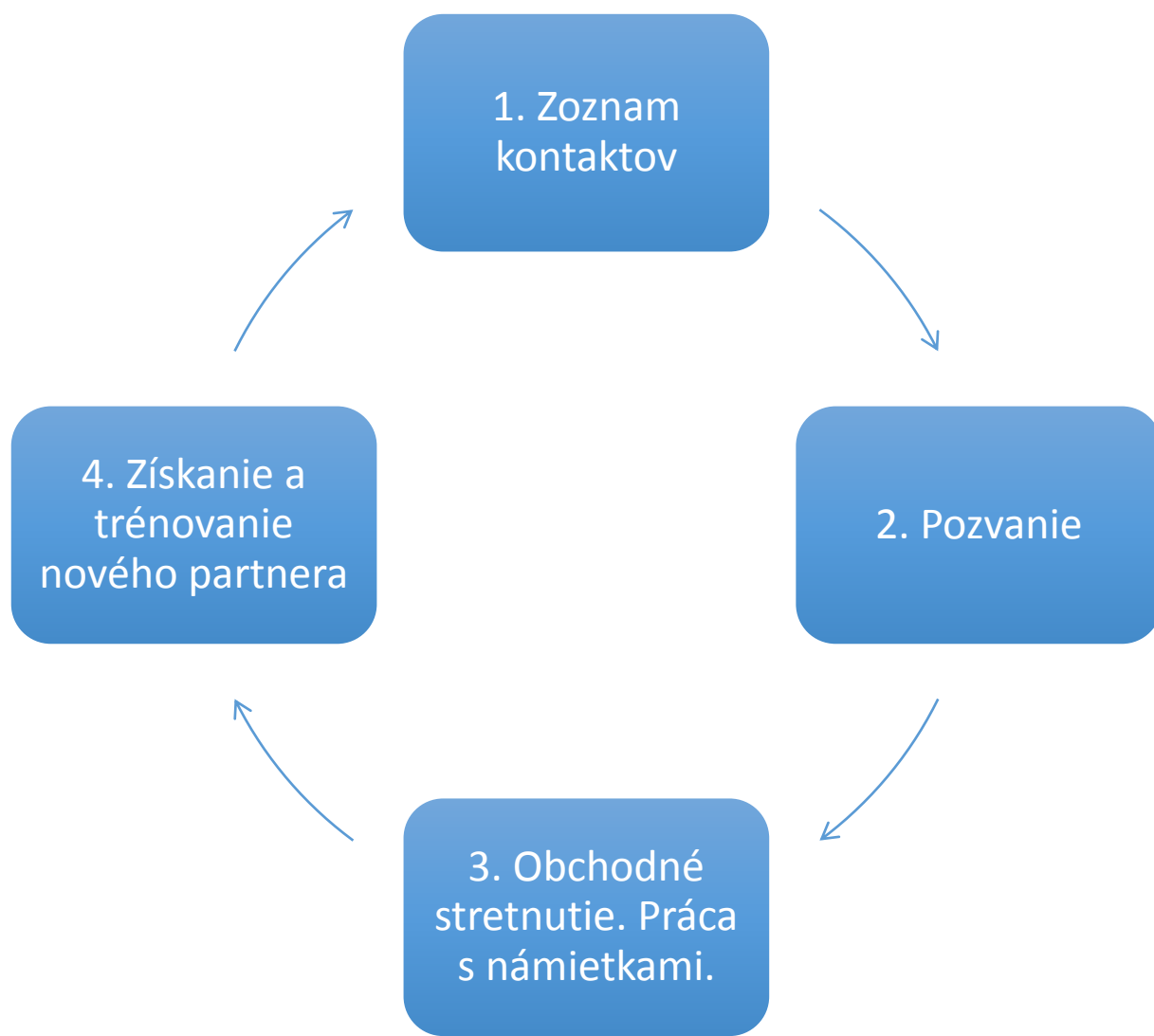


DVE KRÍDLA ÚSPEŠNÉHO PODNIKANIA

A grayscale background image showing several hands reaching out and holding white puzzle pieces, symbolizing teamwork and business building.

Existuje cyklus budovania biznisu:

píšete zoznam, pozývate kandidátov, robíte stretnutia
a štvrtým krokom - je štart človeka, ktorý sa rozhodol rozvíjať
svoje podnikanie spolu s Vami a spoločnosťou.



CYKLUS: OD KANDIDÁTA K OBCHODNÉMU PARTNEROVI

Hľadanie kľúčových Partnerov pripomína lievnik.

Najprv napíšete zoznam.

Potom pozvete ľudí na schôdzku. Zo všetkých ľudí na zozname bude iba časť súhlasiť, že na ňu príde.

Na samotné stretnutie prichádza o niečo menej ľudí ako tých, ktorí súhlasili..

S podnikaním začína ešte menej.

A z nich sa stávajú kľúčovými partnermi len niektorí!



Zoznam

Pozvanie

Stretnutie

štart

Kľúčoví
Partneri

ÚLOHA POZVANIA V BIZNISE

A grayscale photograph of a woman with her hair in a ponytail, smiling while talking on a corded telephone. She is seated at a desk in an office environment. In the background, there is a desk lamp and a clock. The text is overlaid on the lower half of the image.

**Už máte napísaný zoznam kontaktov.
Teraz záleží na pozvaní na stretnutie-
ďalší krok Vášho podnikania!**

Prečo je také dôležité pozývať na stretnutia?

Za-prvé, podľa “lievika”, hlavne od pozvaní závisí prítomnosť Partnerov a Klientov v podnikaní. Žiadne pozvánky - žiadni Partneri a Klienti!

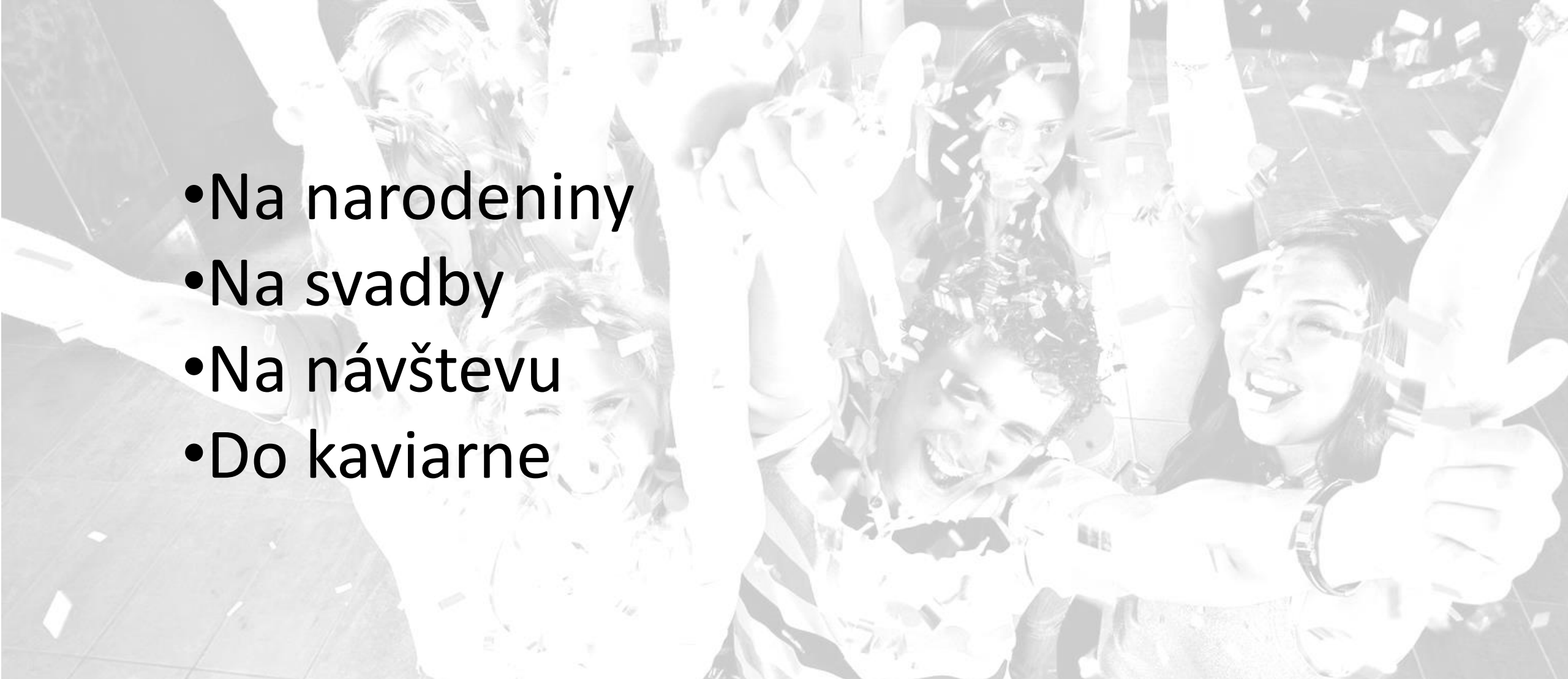
Za-druhé, rýchlosť rozvoja podnikania závisí hlavne od schopnosti pozývať.

Za - tretie, ak viete, ako pozývať, potom je to spravidla ten pravý príklad pre Vašu štruktúru. Vaši Partneri vidia pozitívni príklad, ak na každé podujatie privediete nových ľudí.

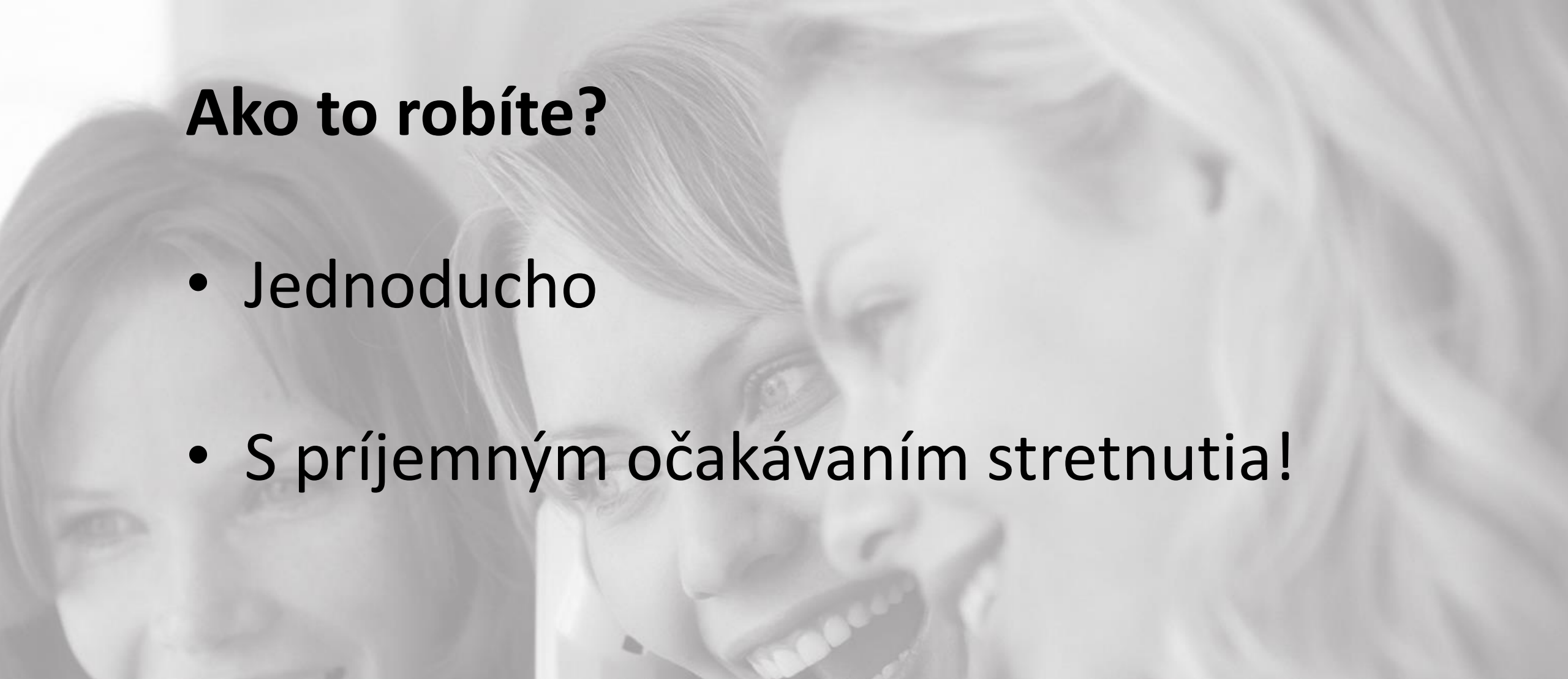
Za - štvrté, ak ty sám si zvládol schopnosť efektívneho pozývania, môžeš tomu naučiť aj svojich Partnerov!

- Pozvania – Vaši Partneri a Klienti
- Rýchlosť rozvoja biznisu
- Správny príklad pre Partnerov
- Viem sám – naučím tím!

PREČO JE DÔLEŽITÉ VEDIEŤ POZÝVAŤ

- 
- A black and white photograph of a group of people celebrating. They are smiling, raising their hands, and surrounded by falling confetti. The image is used as a background for the text.
- Na narodeniny
 - Na svadby
 - Na návštevu
 - Do kaviarne

KAM VO SVOJOM ŽIVOTE ZVYČAJNE POZÝVATE ĽUDÍ?



Ako to robíte?

- Jednoducho
- S príjemným očakávaním stretnutia!

**TOTO STE ŠTUDOVALI? NIE!
ROBÍTE TO JEDNODUCHO, PRIRODZENE, NENÚTENE!**

No v podnikaní to býva iné!
Prečo?

Začínajú obavy!
Máme strach z odmietnutia.

PREČO TO BÝVA V PODNIKANÍ INÉ?



Najhorší je strach:

ČO SI O MNE POMYSLIA?!

PREČO TO BÝVA V PODNIKANÍ INÉ?



**Správna odpoveď:
NA NIKOHO!**

**Ak sa zameriavate na iných ľudí
- strach NIE JE!**

NA KOHO SA ZAMERIAVAM?

Ak Vás niekto pozýva - buď Vám to vyhovuje, alebo nie, obyčajne nie je čas veľmi dlho rozmýšľať o „niekom“.

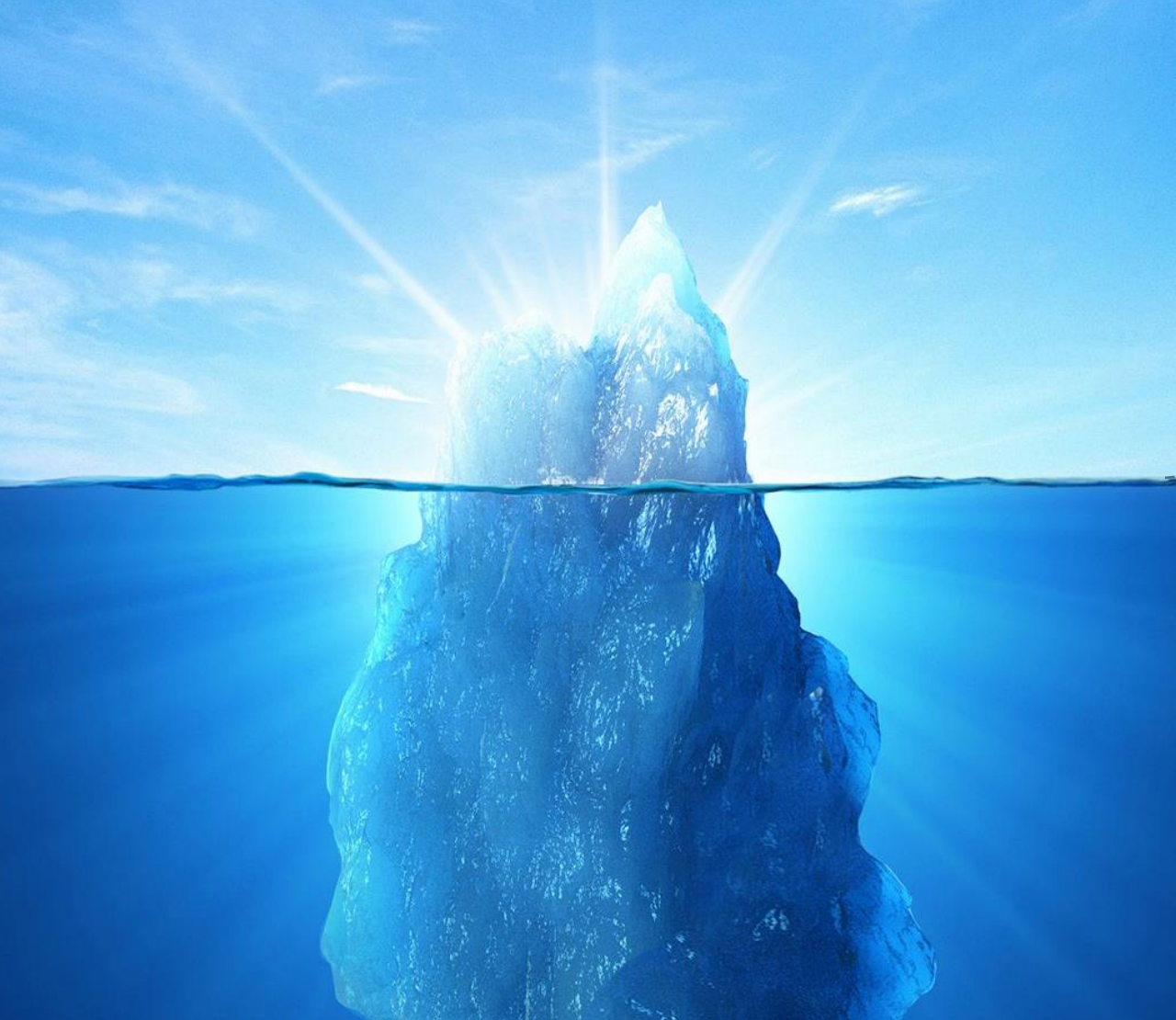
**Ak pozývate, nemali by ste „prekrúcať“
myšlienky!**

Keď sa bojíte, ste sústredený na seba.

Keď sa sústredíte na iných ľudí, nemusíte mať strach!

Porozmýšľajte: “Ako môžem pomôcť tomuto človeku zmeniť mu život? Urobte ho jasnejším, bohatším a zdravším?!”.

Presuňte pozornosť na ostatných ľudí!



20%
technika

80%
správny postoj
(naše vnútorné nastavenia)

OD ČOHO ZÁVISÍ ÚSPECH POZVANÍ?

1. Vyjasnite si pre seba hodnotu svojho podnikania

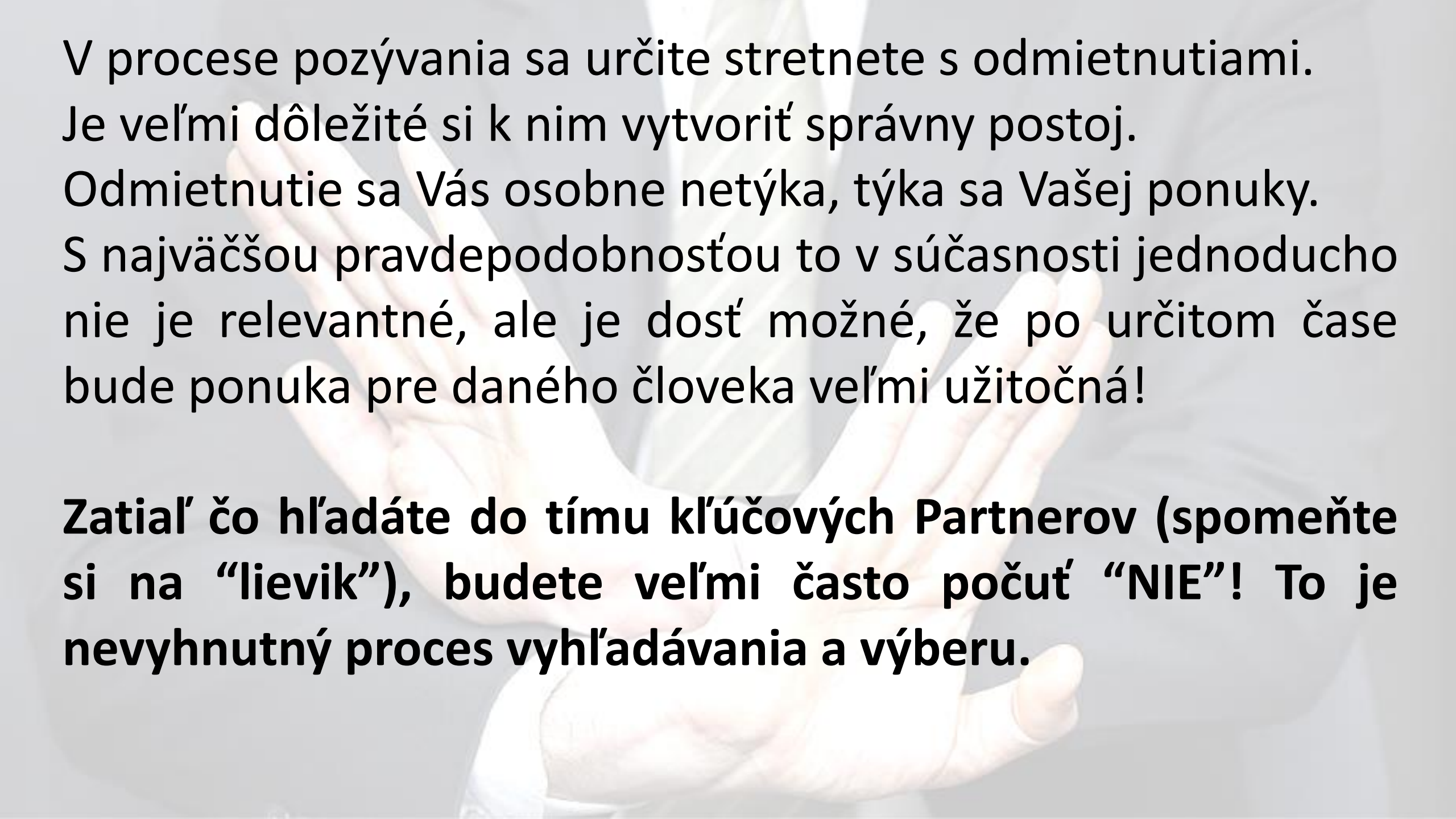
- Čo mi dá podnikanie s Coral Club?
- Ako to pomôže druhému človeku?

2. Čo môžem ponúknuť?

Akékoľvek podnikanie je riešením akýchsi úloh

- Aké úlohy riešim?
- V čom im môžem pomôcť?

VYTVORTE SI SAMI TÚ PRAVÚ NÁLADU!



V procese pozývania sa určite stretnete s odmietnutiami. Je veľmi dôležité si k nim vytvoriť správny postoj. Odmietnutie sa Vás osobne netýka, týka sa Vašej ponuky. S najväčšou pravdepodobnosťou to v súčasnosti jednoducho nie je relevantné, ale je dosť možné, že po určitom čase bude ponuka pre daného človeka veľmi užitočná!

Zatiaľ čo hľadáte do tímu kľúčových Partnerov (spomeňte si na “lievik”), budete veľmi často počuť “NIE”! To je nevyhnutný proces vyhľadávania a výberu.

Správny postoj k odmietnutiam:

- * «NIE» nehovorí nie mne, ale môjmu návrhu.
- «ÁNO» – to je môj cieľ.
- «NIE» – spôsob dosiahnutia cieľa!

OSVOJTE SI PRODUKTÍVNE POSTOJE

Ako pozývať na stretnutie?

Nie je možné uviesť univerzálny recept na pozvanie.

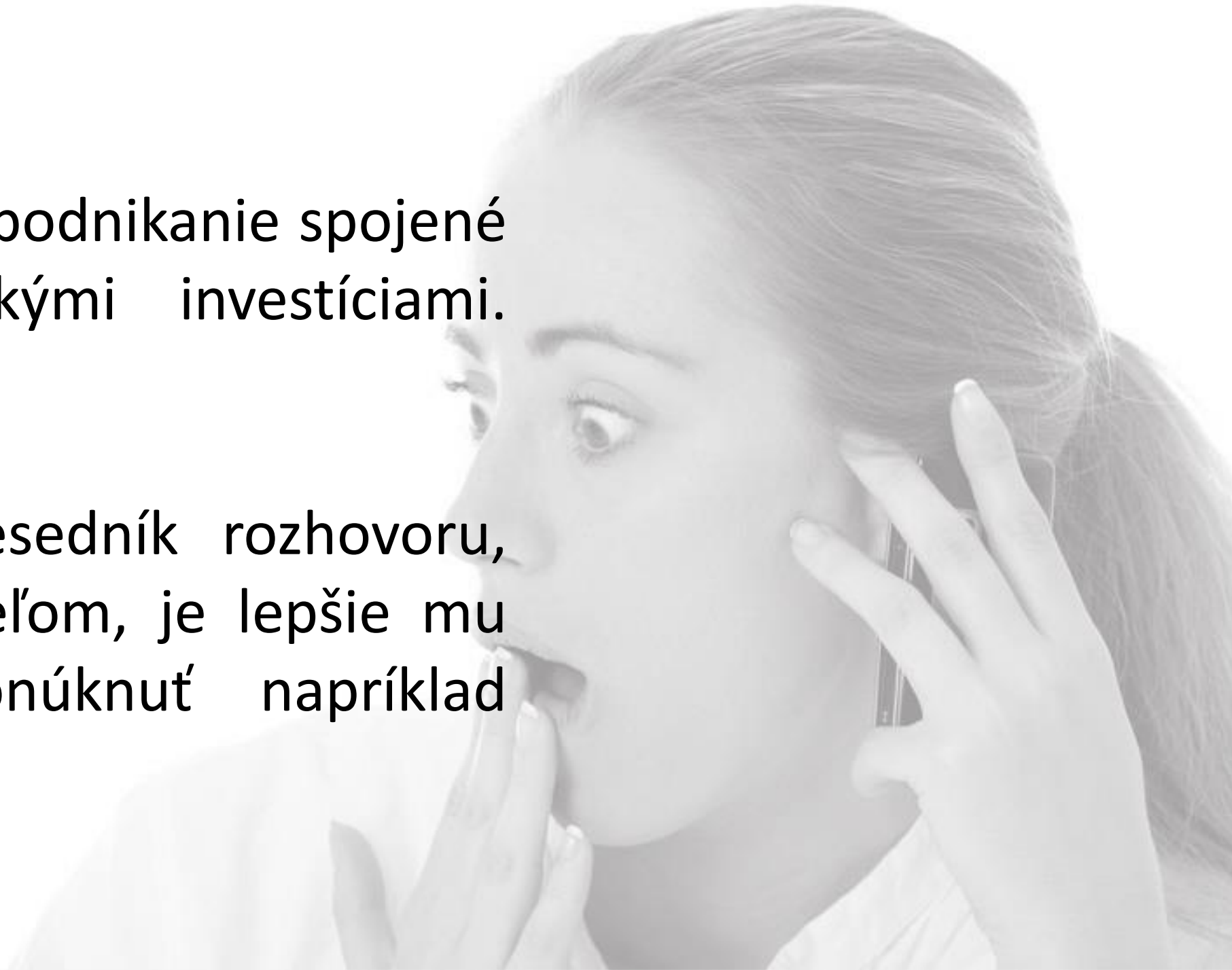
Preto môžeme hovoriť iba o odporúčaniach, ako dosiahnuť maximálnu účinnosť pri pozvaniach na stretnutie.

1. Od samého začiatku je dôležité si určiť, kto ste, aké sú Vaše skúsenosti, koho pozývate.

Napríklad, ak ste už podnikateľ, potom môže Vaše pozvanie znieť ako obchodný rozhovor, napríklad: “Teraz rozvíjam nový smer podnikania, mám pre Vás obchodnú ponuku”, alebo “Našiel som nový podnikateľský nápad, rád sa s tebou o tom porozprávam”.

Pre mnohých je podnikanie spojené
s rizikom, veľkými investíciami.

Ak Váš spolubesedník rozhovoru,
nie je podnikateľom, je lepšie mu
jednoducho ponúknuť napríklad
zvýšenie príjmu.



2. Dopredu si vyberte čas a miesto stretnutia.

Nachystajte si 2-3 možnosti, ak človek nemôže prijať prvú ponuku kvôli času alebo miestu.

3. Nesnažte sa príliš rozvláčne pozývať na stretnutie.

Čím viac informácií poskytnete po telefóne, tým viac asociácií má spolubesedník, ktoré nemôžete ovplyvniť. Pred osobným stretnutím nemá zmysel nič podrobne vysvetľovať.

4. Najlepší spôsob pozvania - je pozvanie telefonicky.

Je to telefón, ktorý nám umožňuje obmedziť čas komunikácie a konverzáciu preniesť na osobné stretnutie.

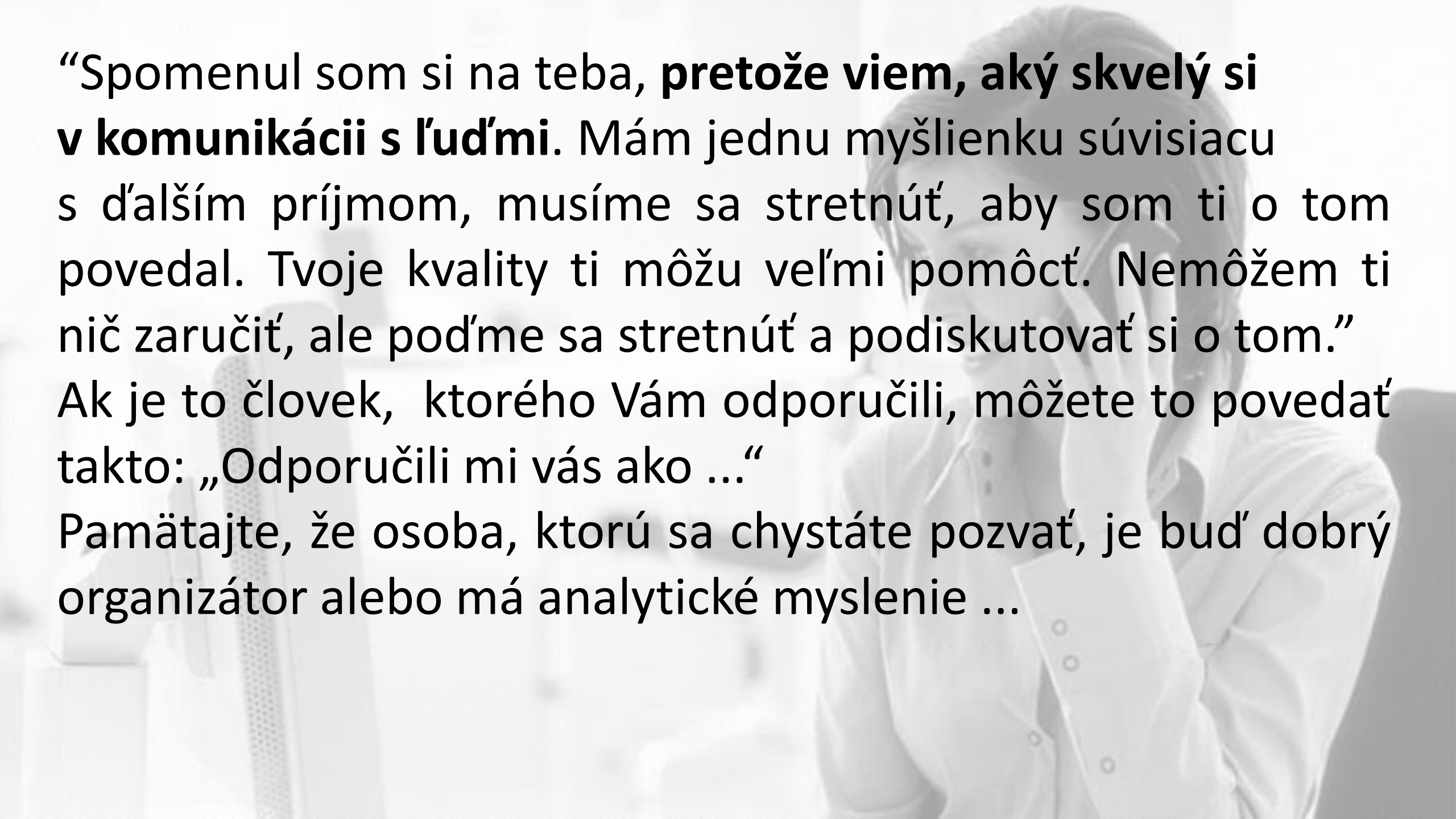
5. Východiskovým bodom pre pozvania - je Váš zoznam kontaktov.

Čím je zoznam väčší, tým viac ľudí môžete pozvať na schôdzku.

Je dôležité nájsť pozitívny dôvod: prečo chcem pozvať túto osobu? Prečo som mu volal?

Ak nenájdete dôvod, osoba si môže myslieť, že voláte každému do radu. To významne znižuje hodnotu hovoru.

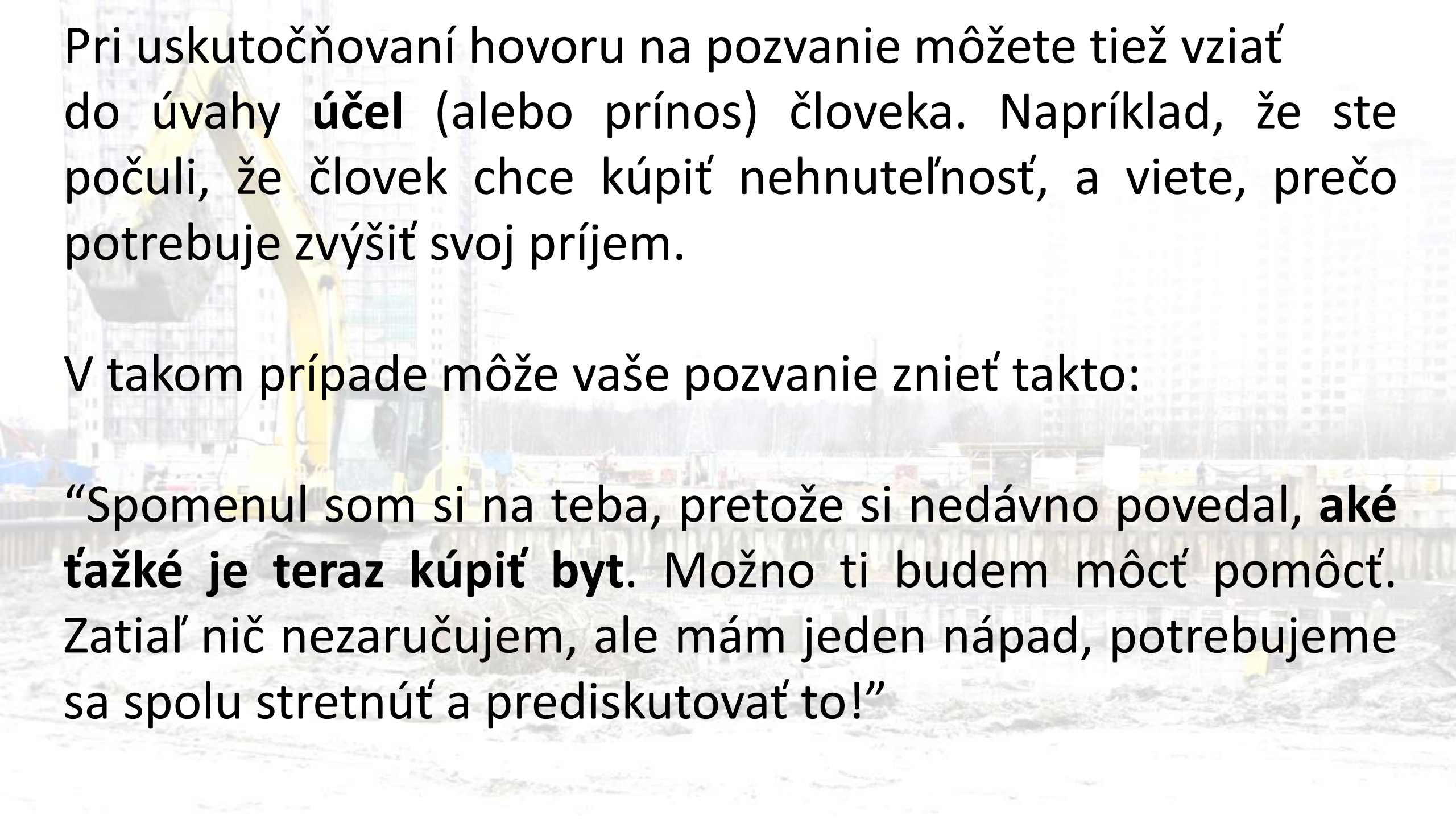
Porozmýšľajte, aké silné stránky sú u tohto človeka? Prečo môže uspieť v podnikaní?



“Spomenul som si na teba, **pretože viem, aký skvelý si v komunikácii s ľuďmi**. Mám jednu myšlienku súvisiacu s ďalším príjmom, musíme sa stretnúť, aby som ti o tom povedal. Tvoje kvality ti môžu veľmi pomôcť. Nemôžem ti nič zaručiť, ale podme sa stretnúť a podiskutovať si o tom.”

Ak je to človek, ktorého Vám odporučili, môžete to povedať takto: „Odporučili mi vás ako ...“

Pamätajte, že osoba, ktorú sa chystáte pozvať, je buď dobrý organizátor alebo má analytické myslenie ...



Pri uskutočňovaní hovoru na pozvanie môžete tiež vziať do úvahy **účel** (alebo prínos) človeka. Napríklad, že ste počuli, že človek chce kúpiť nehnuteľnosť, a viete, prečo potrebuje zvýšiť svoj príjem.

V takom prípade môže vaše pozvanie znieť takto:

“Spomenul som si na teba, pretože si nedávno povedal, **aké ťažké je teraz kúpiť byt**. Možno ti budem môcť pomôcť. Zatiaľ nič nezaručujem, ale mám jeden nápad, potrebujeme sa spolu stretnúť a prediskutovať to!”

Ked' si prispôsobíte svoje pozvanie, zvyšujú sa Vaše šance na stretnutie s daným človekom!

Ak osoba kladie otázky, žiada podrobnosti, môžete odpovedať napríklad toto: "Myslel som, že by to bolo pre teba zaujímavé, ale aby som mohol odpovedať na všetky tvoje otázky, musíme sa osobne stretnúť, vizuálne ukázať materiály."

A potom naznačíš čas:

"Kedy môžeš? Napríklad zajtra o 15.00, je to pre teba vyhovujúce?"

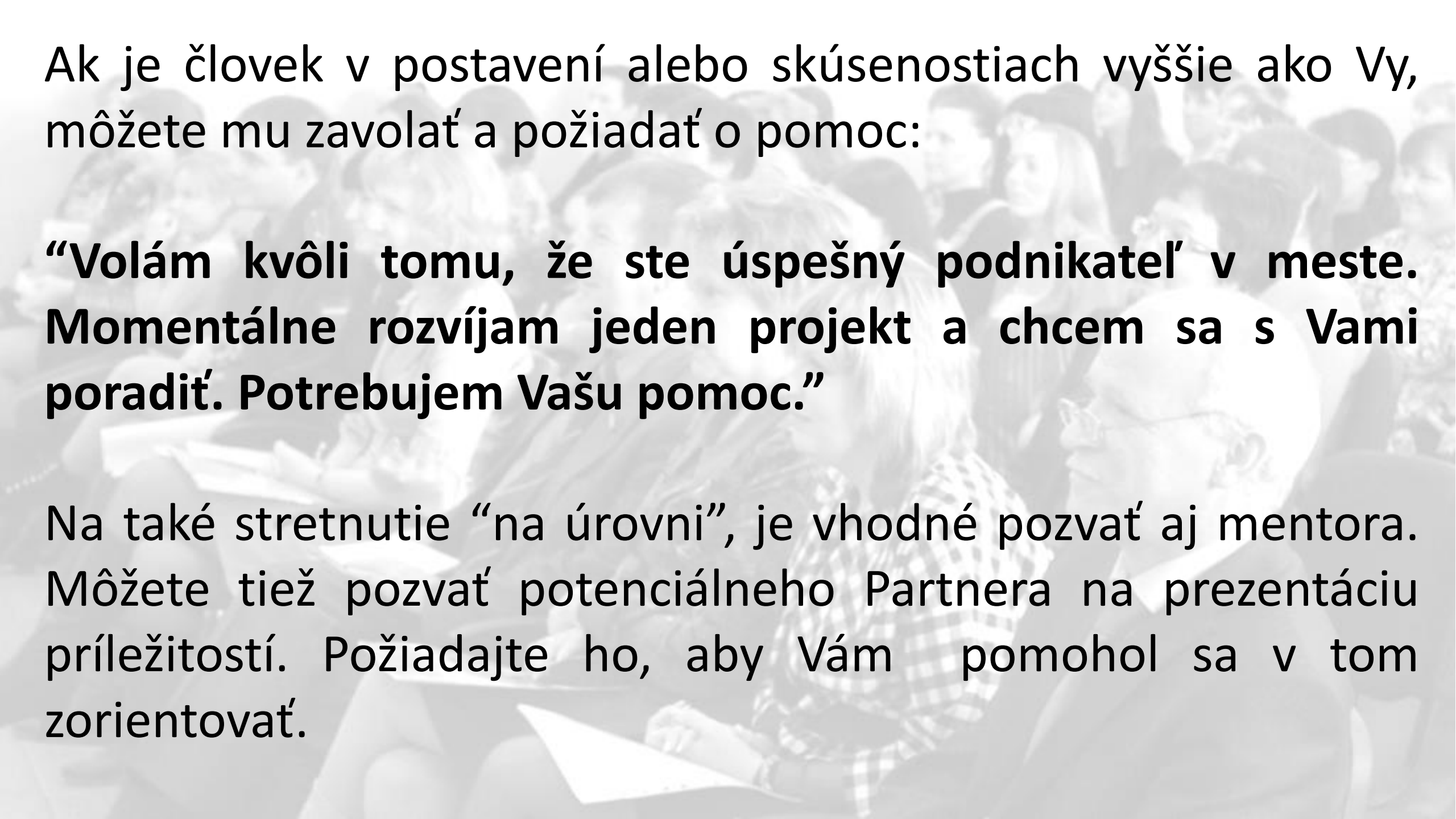
1. Cieľ pozvania – určiť čas a miesto stretnutia
(neposkytovať úplnú informáciu).
2. Nájsť:
 - pozitívnu príčinu/výhodu;
 - kvalitu človeka/cieľ človeka.

DVE TAJOMSTVÁ POZVANIA



Môžete použiť rôzne možnosti pozvánok.

Napríklad, tak ako sme hovorili, pozvať na dôležitý obchodný rozhovor (**mám nápad, musíme sa stretnúť a prediskutovať ho**).



Ak je človek v postavení alebo skúsenostiach vyššie ako Vy, môžete mu zavolať a požiadať o pomoc:

“Volám kvôli tomu, že ste úspešný podnikateľ v meste. Momentálne rozvíjam jeden projekt a chcem sa s Vami poradiť. Potrebujem Vašu pomoc.”

Na také stretnutie “na úrovni”, je vhodné pozvať aj mentora. Môžete tiež pozvať potenciálneho Partnera na prezentáciu príležitostí. Požiadajte ho, aby Vám pomohol sa v tom zorientovať.

Ešte je možnosť, o ktorej sme hovorili - ponúknuť človeku riešenie konkrétného problému / úlohy.

Ak neviete, ako pozvať človeka, môžete položiť otázku **“Máš už niekoho ...”**. Napríklad, máš už niekoho, kto je dobrý v komunikácii s ľuďmi? Je niekto, kto potrebuje príjem navyše? Existuje niekto s analytickou myslou, kto chce začať podnikať?

Môžete teda dostať odporúčanie, alebo človek navrhne svoju kandidatúru a položí otázku: “Prečo to neponúka mne?”



Rodičov, príbuzných,
blízkych priateľov možno
jednoducho požiadať o
pomoc:

**“Vydal som sa novým
smerom a chcem, aby si
ma podporil!”**

1. Seriózny pracovný rozhovor
2. Pomoc alebo rada v podnikaní
3. Riešenie problému/úlohy
4. Máš niekoho kto-to ...
5. Príbuzných/blízkyh, priateľov požiadajte o pomoc

MOŽNOSTI POZVANÍ



V “Pracovnom zošite úspešného partnera” existuje niekoľko možností na pozvanie!

Použite ich.

POZÝVAJTE NA STRETNUTIA!

* Na najefektívnejšie pozvanie je nutné mať správne nastavenie mysle.

* Nikdy neklamte. Nepozývajte človeka “na čaj”, ak plánujete urobiť obchodné stretnutie. Ak je potenciálny partner Váš blízky priateľ, dajte mu vedieť, že ho pozývate na šálku kávy/ čaju, a budete mať aj dôvod prediskutovať perspektívne podnikanie.

* Je lepšie pozývať na stretnutie nie skôr (nie na poslednú chvíľu) ako 1 - 2 dni pred stretnutím, aby si človek mohol urobiť svoje vlastné plány a nezabudol na dané stretnutie.

* Potvrďte termín 2 - 3 hodiny vopred. To sa dá urobiť nenápadne. Napríklad, "Môžeš upresniť adresu, kde sa schôdzka uskutoční? Poslal si to? Super, tak teším sa!"

1. Predstavte sa, opýtajte sa, či je vhodné hovoriť
2. Povedzte o dôvode pozvania
3. Neodpovedajte na otázky
4. Navrhnite dátum, čas a miesto stretnutia
5. Získajte súhlas

Vždy si pamätajte: účelom telefonátu - hovoru, je určiť čas a miesto stretnutia, a neodpovedať na otázky a robiť prezentáciu telefonicky!

ALGORITMUS POZVANIA

Dobrý deň Katka!

Toto je Anna Petrovičová. Môžeme hovoriť? Máte pár minút?

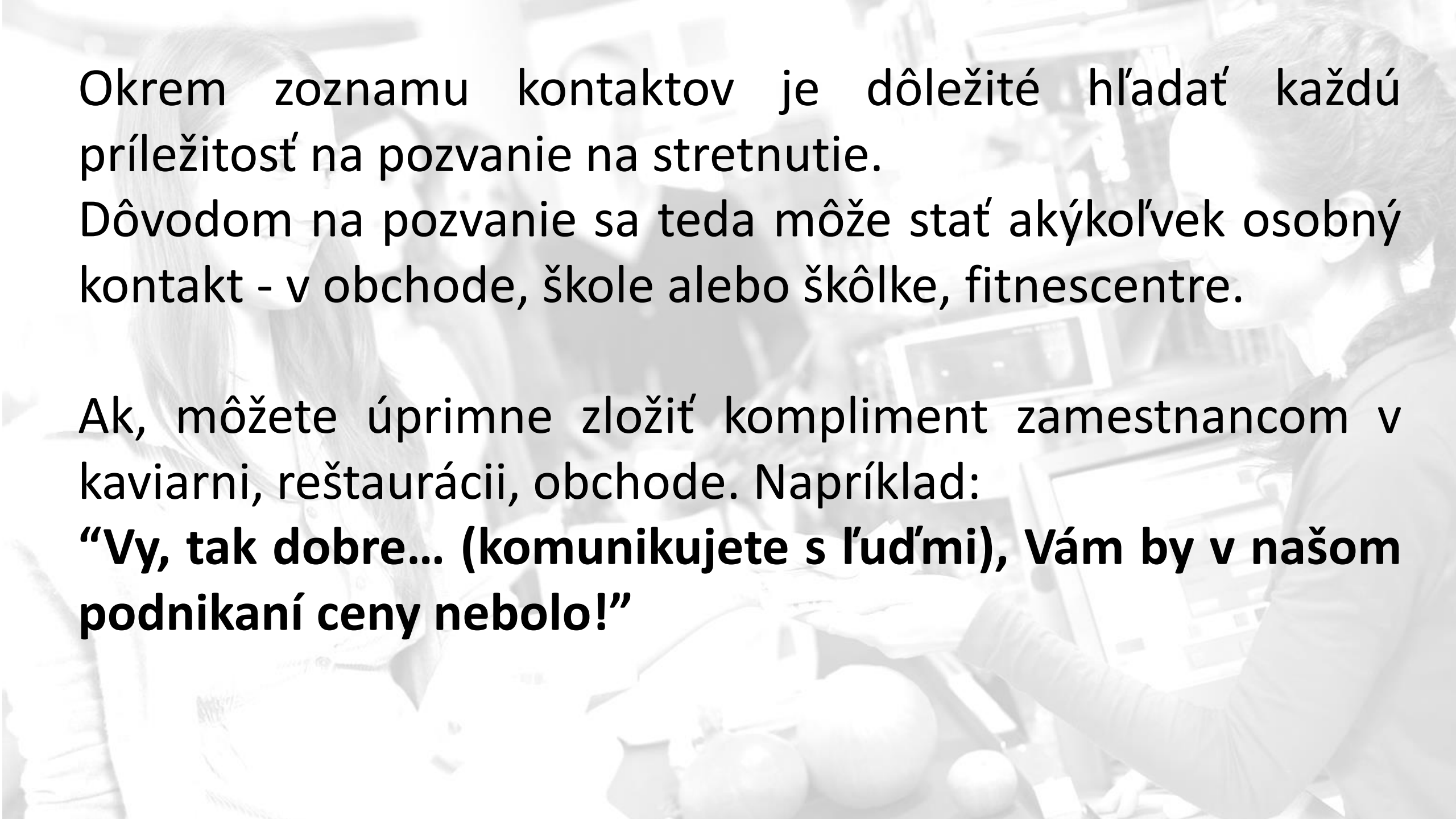
Som rada, že vás počujem! Ako sa máte? (konverzácia trvá najviac 60 sekúnd a prechádzame k jadru veci).

Včera som si na Vás spomenula, ako skvele komunikujete s ľuďmi! Mám pre Vás návrh. Musíme sa nejako stretnúť a prediskutovať to! Teraz nemôžem dlho hovoriť. Stretneme sa? Kedy by Vám to vyhovovalo: v pondelok alebo utorok? Fajn!

Som si istá, že to bude pre Vás zaujímavé!

Katka, ďakujem za rozhovor! Stretneme sa v utorok o 16.00 na adrese_____. Zapísali ste si? Super! Do videnia!

PRÍKLAD POZVANIA

A faded background image showing a group of people in a meeting or office setting. Some are looking at a laptop screen, while others are looking towards the camera. The image is light gray and serves as a backdrop for the text.

Okrem zoznamu kontaktov je dôležité hľadať každú príležitosť na pozvanie na stretnutie.

Dôvodom na pozvanie sa teda môže stať akýkoľvek osobný kontakt - v obchode, škole alebo škôlke, fitnesscentre.

Ak, môžete úprimne zložiť kompliment zamestnancom v kaviarni, reštaurácii, obchode. Napríklad:

“Vy, tak dobre... (komunikujete s ľuďmi), Vám by v našom podnikaní ceny nebolo!”

V taxíku, v lietadle, vo vlaku tiež nemusíte strácať čas a využiť ho na pozvanie na schôdzku (ak je váš spolubesedník z iného mesta, môžete na uskutočnenie schôdzky použiť aj Skype.):

“Teraz letím na rokovania, rozvíjam obchodnú sieť. Mimochodom, možno viete o niekom? Akurát hľadám partnerov v nových mestách!”

Váš lojálny klient sa tiež môže stať Vaším obchodným Partnerom: **“Chceli by ste, aby ste získali Vaše výrobky bezplatne?”**

A woman with blonde hair, wearing a dark business suit over a light blue shirt, is smiling and talking on a black telephone. The image has a blue tint.

ÚLOHA

1. Preštudujte si doplňujúce materiály v svojom "Pracovnom zošite úspešného partnera"
2. Napíšte si niekoľko variantov - skriptov pozvaní.
3. Otvorte si zoznam a začnite pozývať!

