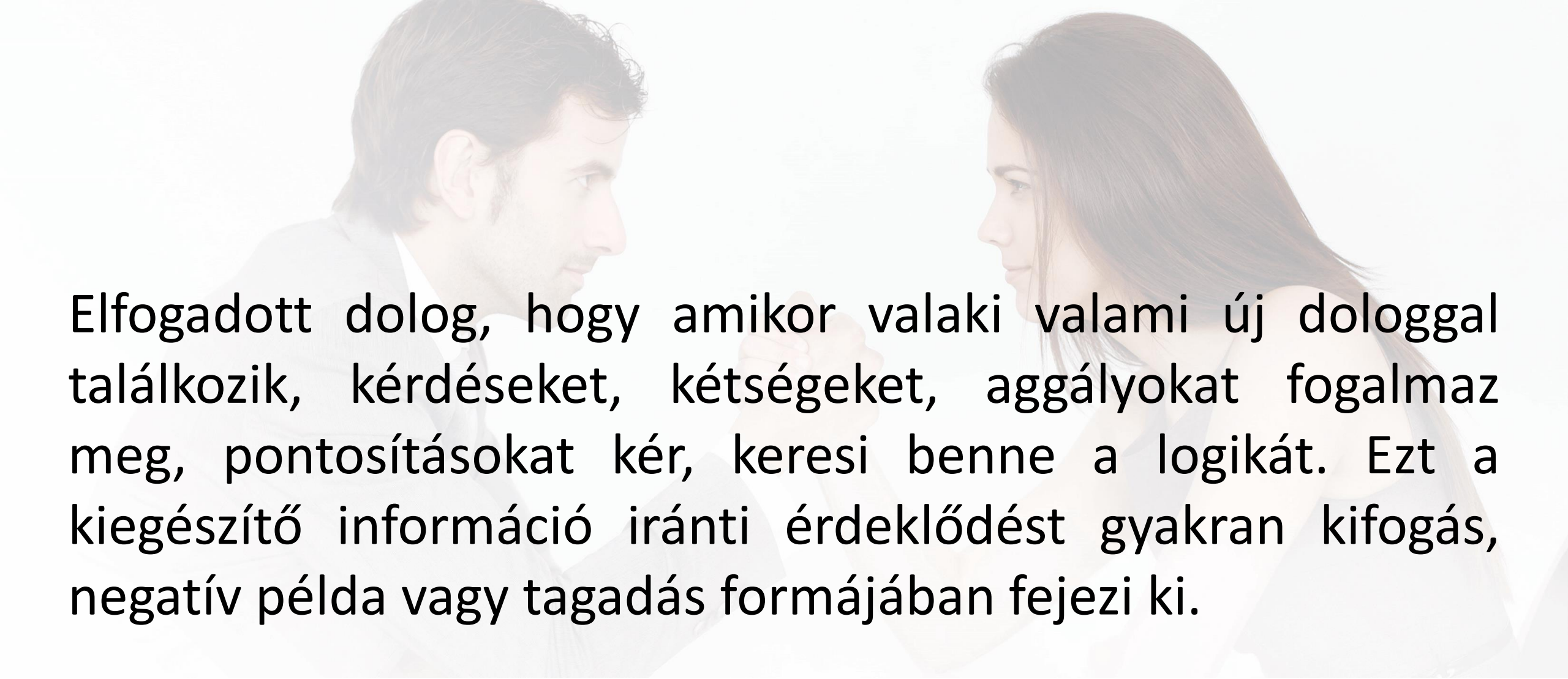




"A témához kapcsolódó videó anyag a következő linkre kattintva érhető el: " <https://youtu.be/-IVvwGo-5n0>

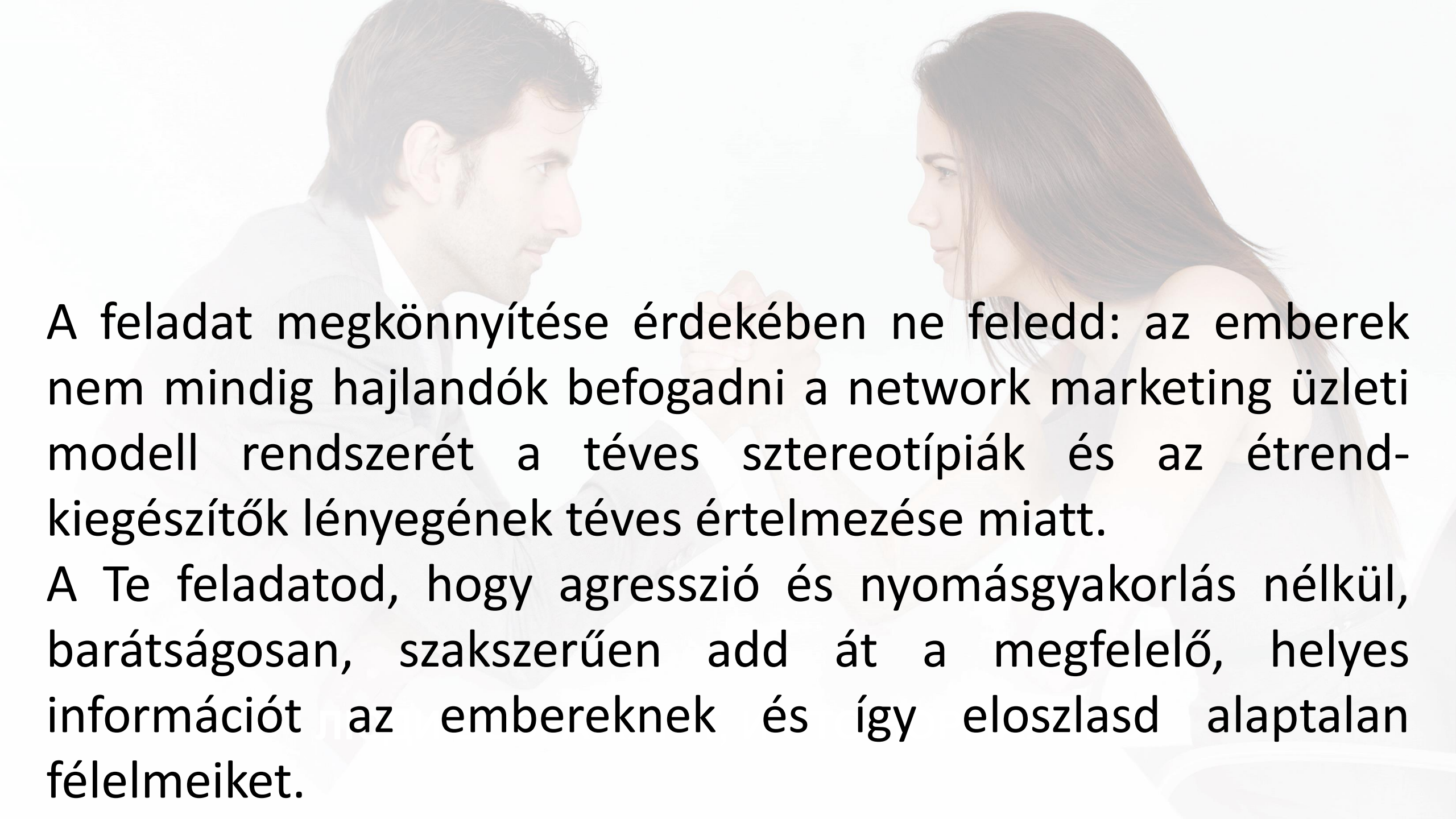
KIFOGÁSKEZELÉS



A man and a woman in business attire are shown in profile, facing each other as if in conversation. The man is on the left, and the woman is on the right. They are both looking towards each other. The background is a light, neutral color.

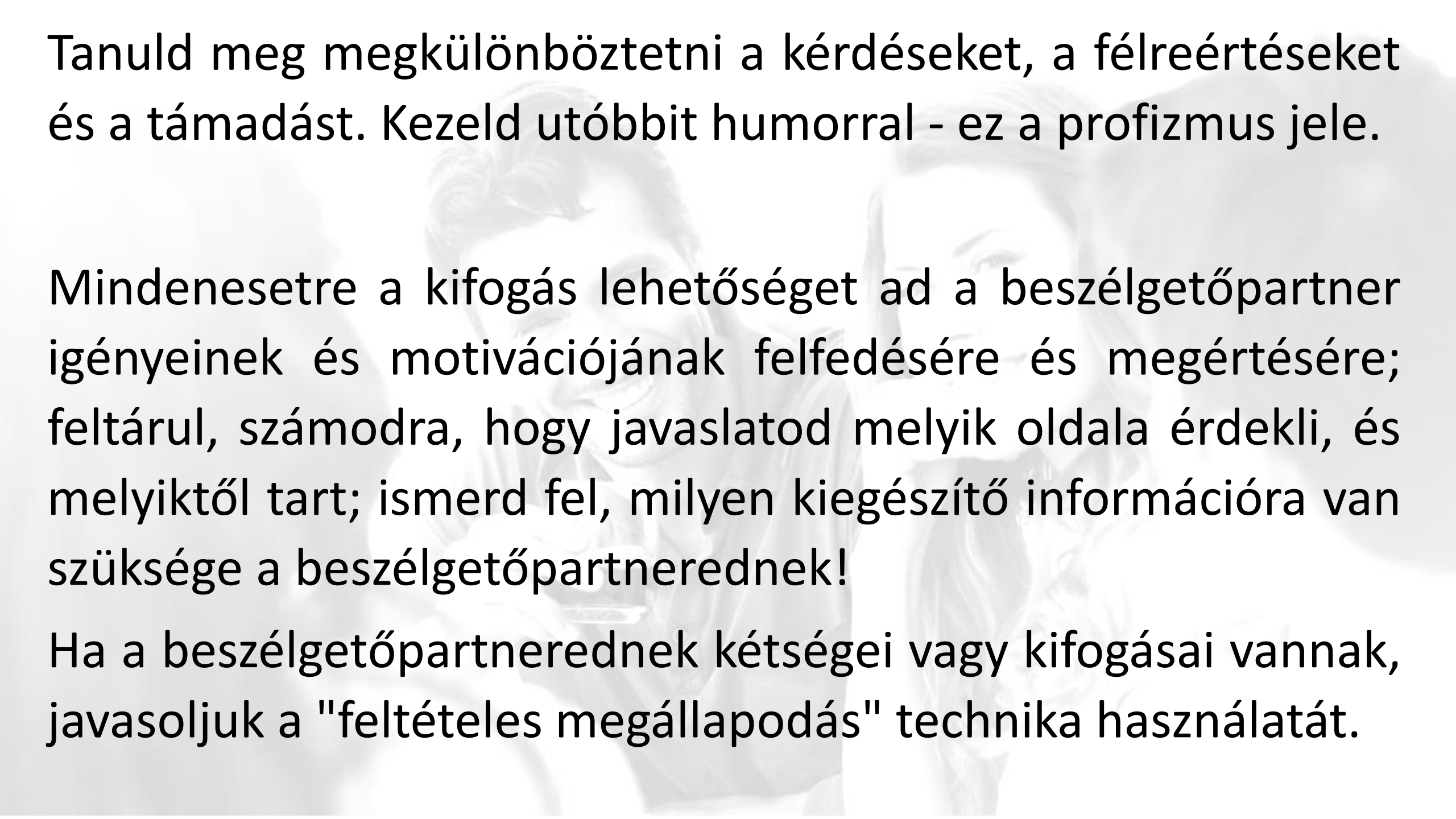
Elfogadott dolog, hogy amikor valaki valami új dologgal találkozik, kérdéseket, kétségeket, aggályokat fogalmaz meg, pontosításokat kér, keresi benne a logikát. Ezt a kiegészítő információ iránti érdeklődést gyakran kifogás, negatív példa vagy tagadás formájában fejezi ki.

AZ EMBEREK KÉTELKEDNEK, ÉS EZ RENDBEN VAN

A man and a woman in business attire are shown in profile, facing each other and talking. The man is on the left, wearing a suit and tie, and the woman is on the right, wearing a dark top. They appear to be in a professional setting, possibly a meeting or a presentation. The background is a soft, out-of-focus light color.

A feladat megkönnyítése érdekében ne feledd: az emberek nem mindig hajlandók befogadni a network marketing üzleti modell rendszerét a téves sztereotípiák és az étrend-kiegészítők lényegének téves értelmezése miatt.

A Te feladatod, hogy agresszió és nyomásgyakorlás nélkül, barátságosan, szakszerűen add át a megfelelő, helyes információt az embereknek és így eloszlasd alaptalan félelmeiket.



Tanuld meg megkülönböztetni a kérdéseket, a félreértéseket és a támadást. Kezeld utóbbit humorral - ez a profizmus jele.

Mindenesetre a kifogás lehetőséget ad a beszélgetőpartner igényeinek és motivációjának felfedezésére és megértésére; feltárul, számodra, hogy javaslatod melyik oldala érdekli, és melyiktől tart; ismerd fel, milyen kiegészítő információra van szüksége a beszélgetőpartnerednek!

Ha a beszélgetőpartnerednek kétségei vagy kifogásai vannak, javasoljuk a "feltételes megállapodás" technika használatát.



Meghallgatni

1. Hallgasd meg a kétségeket anélkül,
hogy félbeszakítanád vagy
megvédenéd álláspontod.



Egyetértés,
csatlakozás

2. Találj a kifogásban valamit, amivel azonosulni tudsz, és amihez kapcsolódhatsz úgy, hogy értékeled az Ő véleményének fontosságát, értékeled, hogy megosztotta veled a gondolatait (vagy csak köszönöm a kérdést):

"Igen, értelek ..."

"Egyetértetek, ez egy igazán fontos érv ..."

"Jó, hogy elkezdted erről beszélni ..."



Tisztázás

3. Tegyéél fel egy tisztázó kérdést, ami konkretizálja a kétséget:

- „Azt mondod, hogy nem akarsz eladni. Jól értem, hogy az a gondod ezzel, hogy nem akarsz termékeket venni nagyker. áron, hogy eladd őket a barátaidnak kisker. áron? ”;
- „Jól értem, hogy nem hiszel a hálózati munkában, mert szerinted ez nem egy törvényes üzlet? „
- „Jól értem, hogy nem hiszed, hogy lehet ezzel pénzt keresni? ”



Érvelés

4. Magyarázd el nyugodt hangon, hogy értékeled a véleményét, és mutasd meg az igaza és tettei közötti kapcsolatot:

"És ezért ...",

"És különösen annak érdekében, hogy ...",

"És csak erre"

A blue circle with a white border, containing the text 'Vélemény kérés'.

Vélemény kérés

5. Tegyéél fel kérdést / kérj véleményt / tisztázd, hogy megváltozott-e hozzáállása a tárgyalt témához.



Összegyűjtöttük azokat a tipikus kérdéseket / kifogásokat, amelyekkel a disztribútorok leggyakrabban találkoznak, és válasz alternatívákat kínálunk rájuk.

Figyelem! Ne memorizáld ezeket a szövegeket.

A TE FELADATOD: MEGÉRTENI A VÁLASZOKAT, ÉS KÉPESSÉ VÁLNI A KONCEPCIÓ ÁTADÁSÁRA A BIZALMATLAN BESZÉLGETŐ PARTNEREK SZÁMÁRA.

1. Csak azok keresnek, akik az elején csatlakoztak.

Igazad van, egy vállalkozás elindításának ideje és az abból származó jövedelem között van összefüggés.

A társaság marketingterve azonban úgy van kialakítva, hogy Te akár többet is kereshet, mint az ajánlód, de még annál is többet, aki 15 éve dolgozik a céggel. Minél több mentor van feletted, annál jövedelmezőbbé válhat az üzleted – mert annál több ember érdeke a Te sikered, és ők készen állnak arra, hogy segítsenek téged.

Ha lenne lehetőséged arra, hogy közvetlenül a Vállalathoz regisztrálj, nem egy Forgalmazóhoz, akkor is pontosan ugyanannyi pénzt keresnél.

Személy szerint örülök, hogy a cég már több mint 20 éves, így mostanára a háttér már kiépült: több mint 50 kirendeltség 35 országban, kiszállítási rendszer 175 országban működik a világon, széles termékválasztékkal, kényelmes weboldallal, szóval bevált a marketing terv. Az évek során mindez létrejött, letisztult, és ezért mi, mindenki egy már megkönnyített üzleti rendszerben dolgozhatunk.

Szerinted mikor dolgozhatunk kényelmesebben: egy jól működő üzleti rendszerben vagy a vállalat piacra lépésének kezdeti szakaszában?



2. A Coral Club termékeit nem fogom fogyasztani.

Természetesen nem kötelező használni a vállalat termékeit.

Azonban gondolj arra, hogy ajánlanál-e a barátaidnak olyasmit, amit te magad nem használsz? Valószínűleg elég nehéz lenne.

Étrend-kiegészítők, biológiailag hasznosuló víz, organikus termékek a szépség ápolására - ez ugyanolyan természetes és modern, mint egy golyóstoll, elektromos áram, internet. Termékeink természetesek és szükségesek, és a legjobb ajánlás a személyes eredmény.

Saját tapasztalataim alapján mondom: megbízható vállalkozást csak olyan termékkel lehet építeni, amiben magunk is teljesen megbízunk. Az üzleti ajánlások csak így működnek – ez a legkényelmesebb és legrövidebb út a nagyobb keresett eléréséhez.

Javasolhatom neked a legegyszerűbb terméket, amivel kezdhethéd az ismerkedést? Melyik kategóriát tudod jobban elképzelni: víz, egészséges étrend, szépség, szépség ápolás?



3. Nincs időm erre.

Igen, a szabadidő hiánya mai modern életünk súlyos veszélye. Igazad van, hogy racionálisan gondolkodsz róla.

A network marketing üzletedet főállás, vagy más vállalkozás vagy tanulmányokkal párhuzamosan is elindíthatod és fejlesztheted.

Kezdőként, eleinte csak néhány órát fogsz erre az üzletre fordítani. Te határozod meg, hogy mennyi időt szánsz rá. Ez így kényelmes, ugye?

Egy vállalkozásnál általában a jövedelem nem jön azonnal.

Ezen túlmenően ezzel párhuzamosan valami más is nagyon kényelmes.

Amint az eredmények és a jövedelem a Coral Club-ban stabilan jön, és már bízol benne, egyre több időt fogsz erre fordítani.

Az én és partnereim tapasztalata alapján, ha ezt a vállalkozást elindítod és 2-3 évig aktívan működteted, képes lesz akár a Te állandó részvétele nélkül is működni. Ez a network marketing üzlet fő gondolata - a passzív jövedelem.

Hetenként mennyi időt tudnál fordíthatnál erre a tevékenységre?





4. Nincsenek meg a szükséges tulajdonságaim/képességeim ehhez.

Hidd el, kezdetben senkinek sem volt.

Teljesen új szakmát tudsz elsajátítani viszonylag rövid idő alatt, és rendelkezni fogsz a szükséges készségekkel és tapasztalatokkal.

A cégnek van egy képzési rendszere, és mindenben segíték én is.
Próbáljuk meg?

5. Ezt nem érzem magaménak.

Paradox módon sok vezető használta ezt a kifejezést.

Mára pedig mindannyian sokat mesélhetnének erről a témáról.

Beleértve, hogy a network marketing a leghihetetlenebb módja annak, hogy a pénzkeresést mindenki számára elérhetővé tegyünk.

Mond meg pontosan melyik részt nem érzed magadénak?



6. Ez egy súlytalan üzlet.

Segítek, hogy megértsd a jövőbeni üzleti lehetőségeidet a vállalattal.

Ebben a pillanatban, a vállalat forgalma havonta körülbelül 10 millió dollár, több mint 1 000 000 fogyasztó vásárolja a Coral Club termékeit. Ezek azért komoly számok, ugye?

Gondolom egyetértünk abban, hogy a rossz szokásokat elhagyók, a betegségmegelőzéssel és a sporttal foglalkozók, a megfelelő táplálkozásra figyelők és az energia megtakarítás kérdése iránt érdeklődő emberek száma egyre nő.

A wellness ipar, amely magában foglalja a szépségápolást, masszázst, jógaközpontokat, fitnesztermeket, öko-üzleteket, nagyon aktívan fejlődik, és az előrejelzések szerint tovább fog fejlődni. Cégünk kiváló minőségű termékei ebbe a piaci részbe tartoznak: hidratálás és biológiailag hasznosuló víz; tápanyagok; a mindennapi élet ökológiája; szépség és öregedésgátlás.

Minden Coral Club disztribútor évi 100 000 dollárt meghaladó forgalmat érhet el.

Ezek komoly mennyiségek és komoly jövedelem, amit lehetetlen egy hagyományos vállalkozásban nagy beruházások nélkül elérni.

Gondolod, hogy ezek elégséges érvek, hogy lásd az üzleti vállalkozás komolyságát?

7. Nem tudom, hogy kell eladni.



Én sem tudtam eladni. Sőt, nem lennék ebben a vállalkozásban, ha katalógusokkal kellene futkosnom és rátukmálni valamit az emberekre.

Üzletünk lényege nem az értékesítés, hanem az ajánlás.

Magam is használom a terméket és szeretteimnek is ajánlom.

Tájékoztató bejegyzéseket teszek a közösségi oldalakon, és felépítek egy struktúrát azokkal, akiket szintén érdekel a termék vagy a jövedelemszerzési lehetőség. Mi nem értékesítjük a cég termékeit önállóan, és nem az árkülönbségből keresünk pénzt.

Készen állsz arra, hogy részletesebben megvizsgáld és átgondold a javaslatomat?

8. Nem vagyok lista író típus.

Nagyon ismerős helyzet. Az út elején számomra is úgy tűnt, hogy senkit nem tudok felírni a listámra.

Aztán elkezdtem ajánlásokat kérni.

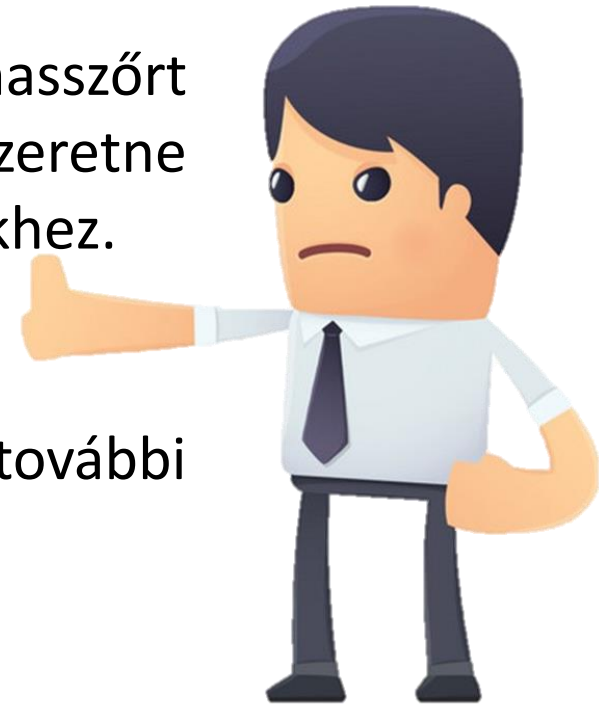
Felhívtam a barátaimat a listáról, és tanácsot kértem: "Melyik masszórt ajánlanád?", "Melyik stylisthoz menjek?", "Van olyan barátod, aki szeretne utazni?" Az emberek szívesen adnak ajánlást és tanácsot jó szakemberekhez.

Így a listámat új nevekkal bővítettem.

Fokozatosan jöttem rá, hogy a lista nem ér véget.

Ismerőseimnek is vannak barátai, rokonai, kollégái, és nekik is vannak további ismerősei.

Megpróbáljuk kibővíteni a listádat?



9. Mindenkinek ajánlottam már, és senkit nem érdekelt.

Emlékezz magadra, te mindig kész vagy bármilyen ajánlatot azonnal elfogadni?
Teljesen rendben van, ha az emberek nem döntenek azonnal.

Meg kell értened az embereket, mielőtt ajánlatot teszel nekik:

- Lehet, hogy nincs elég információja;
- Talán téves információval rendelkezik;

Te csak annyit tehetsz, hogy eléred, hogy az illető elgondolkodjon a javaslatodon.

A legtöbb esetben az embereknek nincs objektív okuk, hogy ne indítsanak vállalkozást. Annyi időt szentelhet rá, amennyije van.

Mindenben segítesz neki, nem igényel anyagi befektetést, és hatalmas benne az üzleti potenciál! Ha valaki visszautasított téged, akkor nem a jó üzleti javaslatot tetted.

Gondold végig, vajon mi hiányzott az ismerőseidnek a javaslatodból?

Segítek javítani és személyre szabni az ajánlatot, vagyis figyelembe venni annak a személynek a szükségleteit, akinek ezt szánod.



10. Drága. A termék nem éri meg az árát.

Véleményem szerint egy ilyen kifogás akár jogos is lehet.

De úgy vélem, ha több információval rendelkezne az illető, akkor nem mondaná ezt.

Például a Daily Delicious Shake por egy csomagja „bármilyen ízben” **kb. 20 USD (kb. 6000 Ft)**.

Mondhatnánk rá, hogy drága, de a világ legjobb funkcionális ételeinek egyike, finom és egészséges, sok étkezési problémát megoldó termék, ára nagyon kedvező.

A Daily Delicious egy adagja kb. **1,5 USD (450 Ft)**. Ilyen áron még egy normál ebéd sem vásárolható meg, még egy kávéházi kávé is drágább. Ráadásul a Daily Delicious egy adagja hasznos anyagokkal tölti fel a testet: vitaminokkal, ásványi anyagokkal, zsírsavakkal, rosttal, aminosavakkal.

Egyszerűen nem fogsz ennyi tápanyagot találni a rendes ételekben. Ha csak a Daily Delicious-t vezeted be étrendedbe, már azzal is jelentős megtakarítást tudsz elérni.



11. Már sok network cég létezik.

Teljesen igazad van. Az MLM ipar több mint 80 éve létezik, és körülbelül 5000 MLM vállalat működik a világon.

A cégek között megkülönböztető tényező a stabilitás és egyedi termékportfólió. A Coral Club több mint 20 éve van a piacon - ez azért stabilitás a javából. 35 országban rendelkezünk képviseleti irodával, 175 országba szállítjuk ki termékeinket! Ez a megbízhatóság és az üzlet komoly megközelítése.

Büszkék vagyunk a kb. 200 egyedi termékre, melyek a legrelevánsabb kategóriákban vannak: hidratálás és biológiailag hasznosuló víz, tápanyagdúsítás, háztartási ökológia, szépség és öregedésgátló termékek.

Elmondhatom a marketing tervet is, amely lehetővé teszi a korlátlan jövedelem megszerzését és bemutatja a társaság felelősségét az értékesítési partnerekkel szemben!

Egyetértesz velem abban, hogy nincs olyan sok network cég, aki ennyi pozitív tulajdonsággal rendelkezik?





Eloolvastad?

Válaszd ki azokat a kifogásokat, amelyekkel leggyakrabban szembesülsz (vagy azokat, amelyek még benned is jelen vannak).
Készülj fel és válaszolj rájuk!

**KÉSZÜLJ FEL OLYAN TALÁLKOZÓRA, AHOL
KÉTELKEDŐ BESZÉLGETŐ PARTNERREL VAN DOLGOD.**

