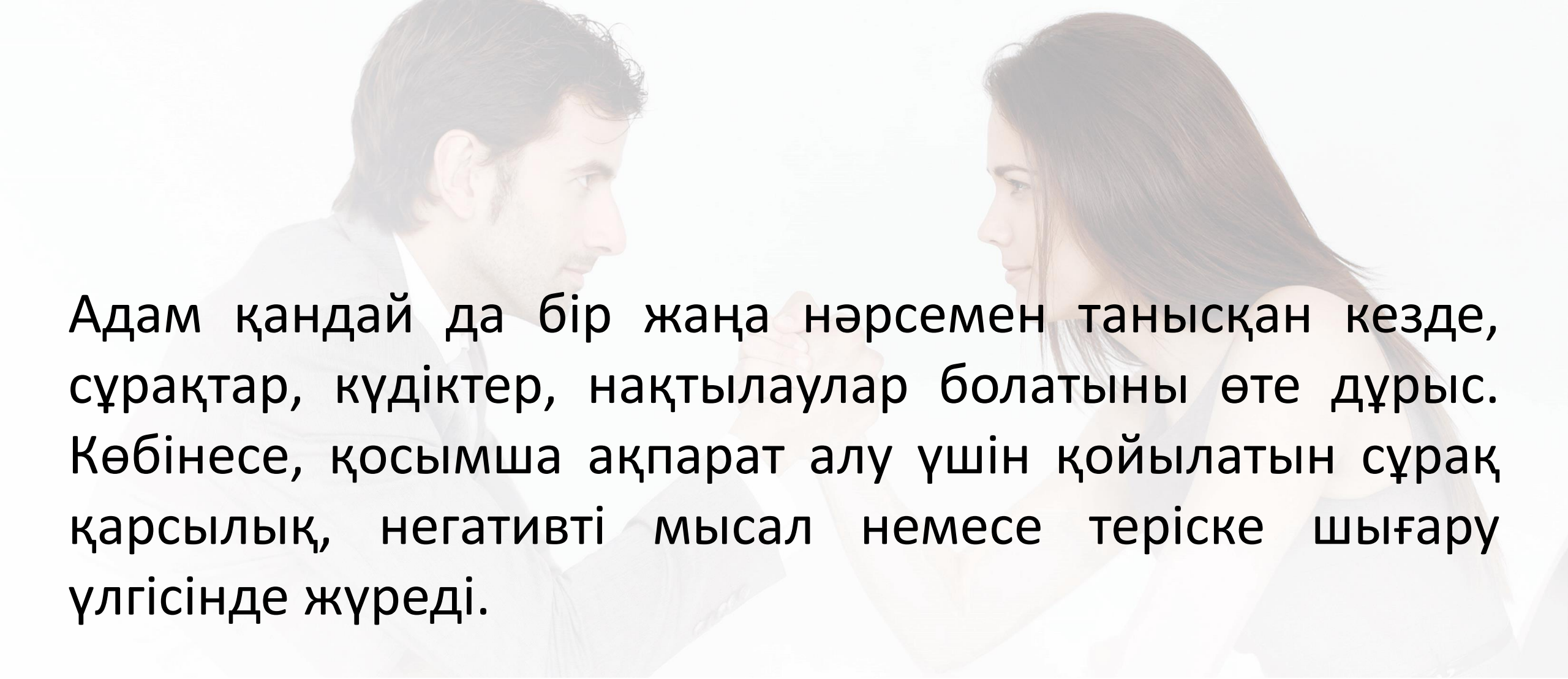


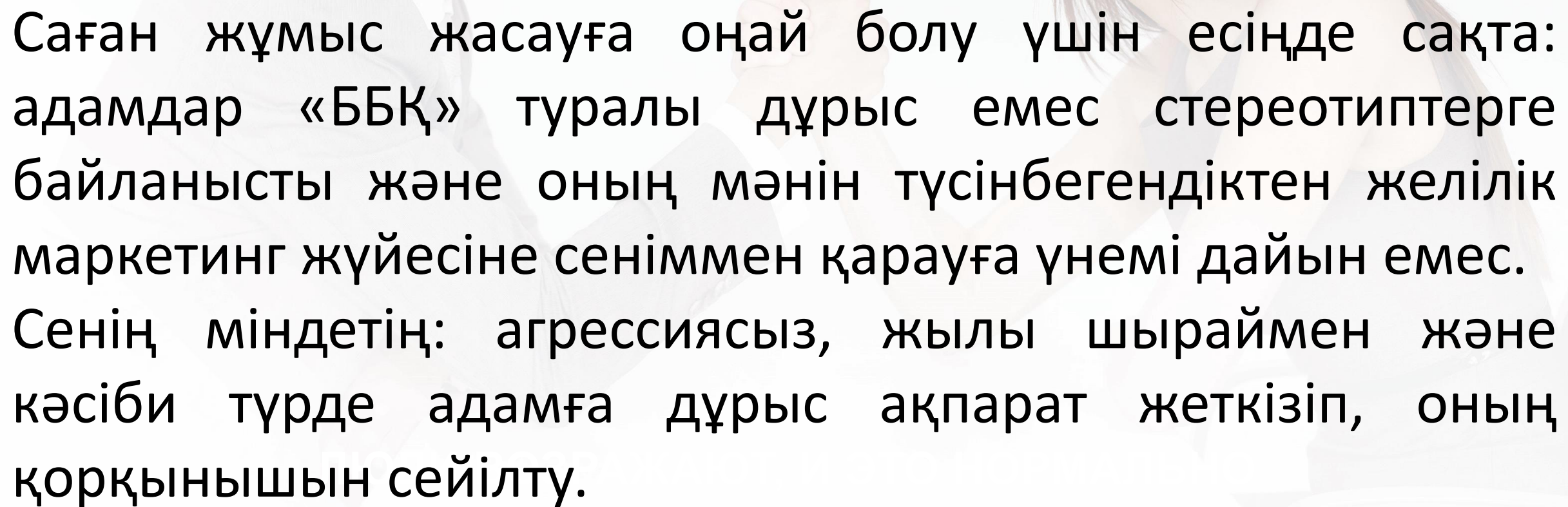
# ӘДЕТТЕГІ ҚАРСЫЛЫҚТАРМЕН ЖҰМЫС



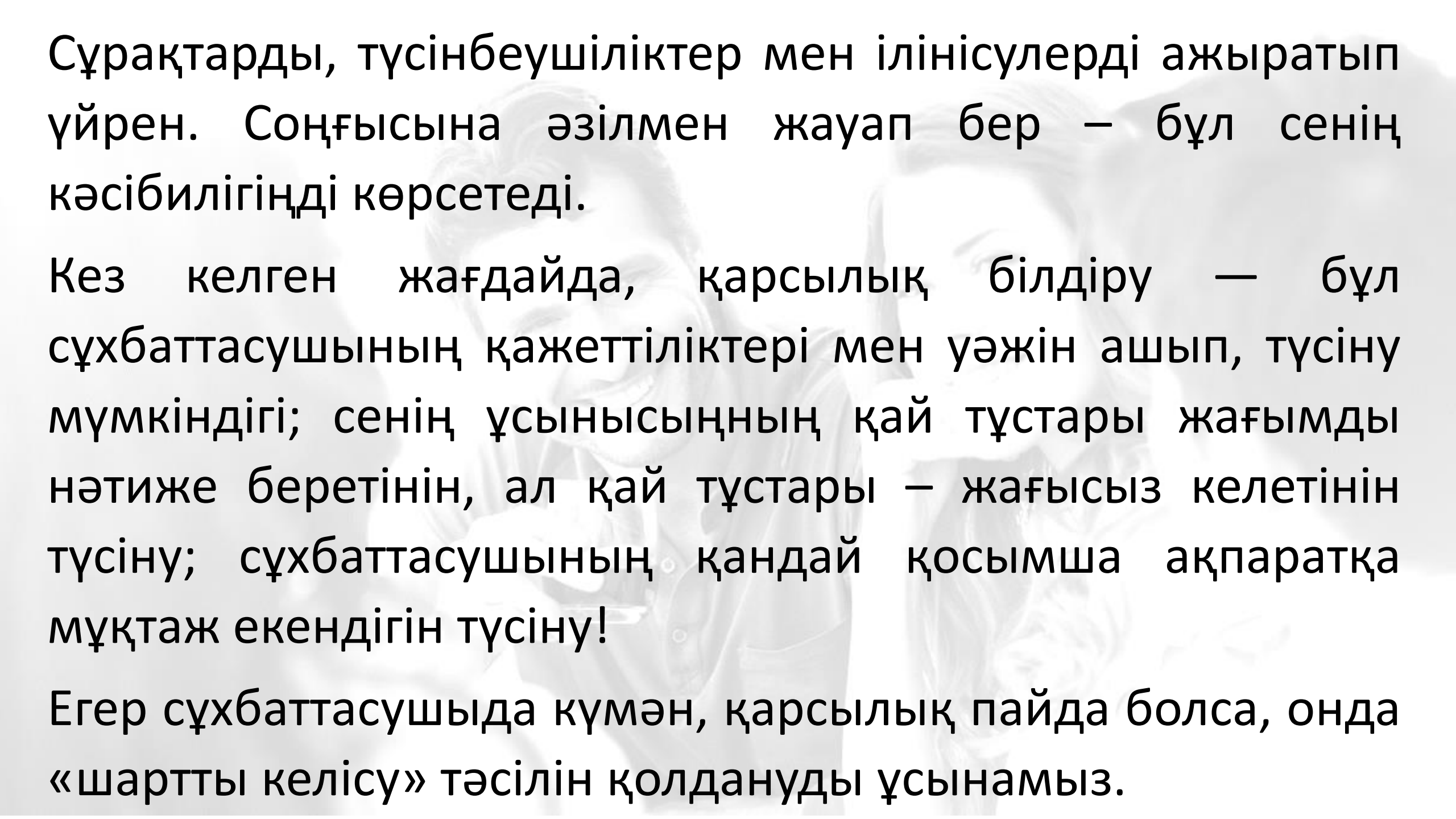
A man and a woman are shown in profile, facing each other. The man is on the left, wearing a dark suit and tie. The woman is on the right, with long dark hair, wearing a dark top. They appear to be in a professional setting, possibly a meeting or negotiation. The background is a light, neutral color.

Адам қандай да бір жаңа нәрсемен танысқан кезде, сұрақтар, күдіктер, нақтылаулар болатыны өте дұрыс. Көбінесе, қосымша ақпарат алу үшін қойылатын сұрақ қарсылық, негативті мысал немесе теріске шығару үлгісінде жүреді.

**АДАМДАР ҚАРСЫЛЫҚ БІЛДІРЕДІ ЖӘНЕ БҰЛ  
ҚАЛЫПТЫ ЖАҒДАЙ**

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

Саған жұмыс жасауға оңай болу үшін есіңде сақта:  
адамдар «ББҚ» туралы дұрыс емес стереотиптерге  
байланысты және оның мәнін түсінбегендіктен желілік  
маркетинг жүйесіне сеніммен қарауға үнемі дайын емес.  
Сенің міндетің: агрессиясыз, жылы шыраймен және  
кәсіби түрде адамға дұрыс ақпарат жеткізіп, оның  
қорқынышын сейілту.



Сұрақтарды, түсінбеушіліктер мен ілінісулерді ажыратып үйрен. Соңғысына әзілмен жауап бер – бұл сенің кәсібилігіңді көрсетеді.


Кез келген жағдайда, қарсылық білдіру — бұл сұхбаттасушының қажеттіліктері мен уәжін ашып, түсіну мүмкіндігі; сенің ұсынысыңның қай тұстары жағымды нәтиже беретінін, ал қай тұстары – жағысыз келетінін түсіну; сұхбаттасушының қандай қосымша ақпаратқа мұқтаж екендігін түсіну!

Егер сұхбаттасушыда күмән, қарсылық пайда болса, онда «шартты келісу» тәсілін қолдануды ұсынамыз.



тыңда

1. Оның күмәнін сөзін  
үзбестен, қорғанбай тыңда.



келіс  
қосыл

2. Сен келісетін және қолдайтын тұстарын тап (бизнеске қатысты емес, оның қажеттілігінде, өз ойының болуы құқығында, бір нәрсенің маңыздылығында, немесе жай ғана оның сұрағы үшін рақметіңді айт): «Ия, мен Сізді түсінемін....», «Келісемін, бұл шыныменде маңызды сәт...» , «Сіздің бұл туралы айқаныңыз жақсы болды....».



нақтыла

3. Күмәнін нақтылауға көмектесетін нақтылаушы сұрақты қой: «Сен сатқым келмейді дедің, ия? Мен дұрыс түсіндім бе? Сен өнімді бір бағамен алып, оны таныстарыңа басқа бағамен сатқың келмейді, ия? Дұрыс па?»; «Желілік маркетингке сенбейсің бе? Өтінемін, нақтылап айтшы, сен бұның заңды бизнес екеніне сенбейсің, ия? Әлде бұл жерде табысқа жетуге болатынына күмәнің бар ма? Әлде күдігің басқа мәселеде ме?».



дәлелде

4. Өз көзқарасыңды түсіндір, жаймен дәлелде (оның қажеттілігі, құқығы мен сенің әрекетің арасындағы байланысты көрсет: бұл қалай әсер етеді): «Және сол себепті ...», «Және сол үшін ...», «Және осы үшін ....».





Пікірін сұра

5. Сұрақ қой/көзқарасын  
сұра/талқыланып жатқан  
тақырыпқа оның қарым-қатынасы  
өзгерді ме – соны анықта.



Біз дистрибьюторларға көбінде қойылатын әдеттегі сұрақтар/қарсылықтарды жинастырып, оларға берілетін жауаптардың нұсқаларын ұсынып отырмыз. Бұл мәтіндерді жатқа жаттап алма..

**СЕНІҢ МІНДЕТІҢ: ОЛАРДЫҢ МАҒЫНАСЫН ТҮСІНІП,  
СЕНІМСІЗ СҰХБАТТАСУШЫҒА ИДЕЯҢДЫ ЖЕТКІЗЕ БІЛУ  
(ЖАУАПТЫҢ МӘНІ)**

## **1. Тек алғашқы бастаған адамдар ғана пайда табады.**

Бизнестің даму уақыты мен одан түсетін табыс деңгейі өзара тәуелді құрамдауыштар екенін сен білесің. Алайда, Компанияның маркетинг жоспары сен өзіңді шақырған адамнан, Компанияда 15 жылдан астам уақыт жұмыс жасайтын адамнан көп табыс табатындай етіп жасалған. Сенің үстінде тәлімгерлер неғұрлым көп болса, соғұрлым саған тиімдірек - сенің жетістігіңе одан да көп адамдар қызығушылық танытады және оған қол жеткізуге көмектесуге дайын болады.

Егер Дистрибьютордың астына емес, Компанияға тікелей тіркелу мүмкіндігі болған босла, онда сен тура сонша табыс табар едің. Жеке өзім барлығымыздың Coral Club компаниясына 19 жыл болғанында жұмыс жасап жатқанымызға қуаныштымын, өйткені бізді Компания барлық қажеттіліктермен қамтамасыз етіп қойды: 40 елде 550-ден астам дүкен, әлемнің 189 елінде жеткізу жүйесі, өнімнің кең желісі, ыңғайлы сайт және жеке кабинет, іс жүзінде тексерілген маркетинг жоспары. Бұның барлығы жылдар бойы құрылды, мен де және сен де, әр адам осы реттелген бизнес жүйеде жұмыс жасай алады.

Сеніңше, жақсы реттелген бизнес жүйеде жұмыс жасаған ыңғайлы ма, әлде компанияның даму кезеңінде жұмыс жасаған тиімді ме?



## 2. Мен өзім Coral Club өнімдерін қолданбаймын.

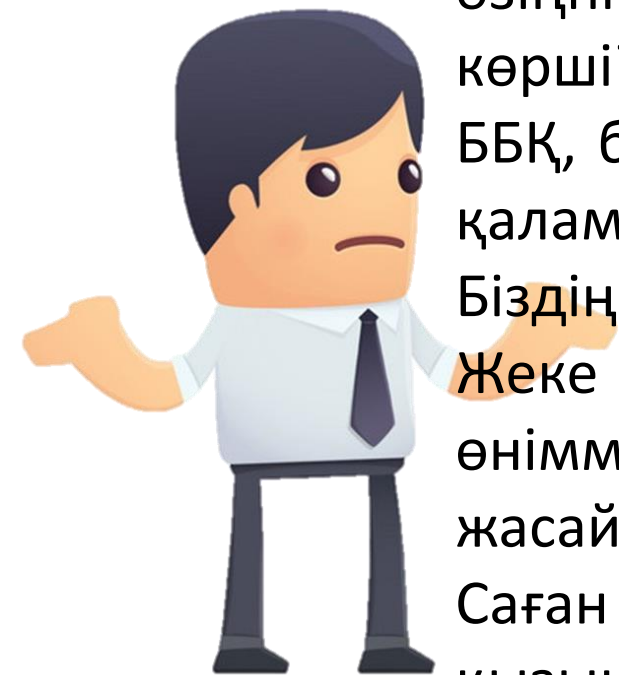
Әрине, сен компания өнімдерін пайдаланбауға құқылысың. Бірақ сен өзіңнің таныстарыңа өзің қолданбайтын өнімді ұсына аласың ба, ойланып көрші? Сірә, бұл саған өте қиын болады.

ББҚ, биожетімді су, үйді тазалауға арналған экоөнімдер – бұлар шарикті қалам, электр желісі, интернет сияқты шынайы әрі заманауи нәрселер.

Біздің өнім – табиғи әрі қажетті, және ең күшті ұсыным – бұл жеке нәтиже.

Жеке тәжірибем бойынша айтарым: сенімді бизнесті тек өзің сенетін өніммен құруға болады. Бизнес ұсынымдар тек осылай ғана жұмыс жасайды – үлкен ақшаларға қарай ең жайлы әрі қысқа жолы.

Саған бастауға оңай болатын өнімдерді ұсынайын? Сені қай санат қызықтырады: су, дұрыс тамақтану, сұлулық, үй ...?



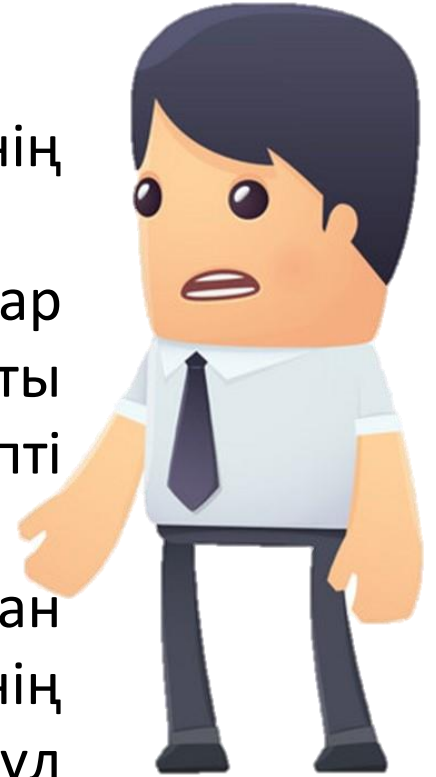
### **3. Менің оған бос уақытым жоқ.**

Ия, бос уақыттың жоқтығы – қазіргі заманның қасіреті. Және оған сенің ұтымды қарайтының – дұрыс.

Желілік маркетингте бизнесті өз жұмысыңмен, бизнесті оқумен қатар бастап, дамытуға болады. Басында сен бизнеске күніне тек 1-2 сағатты арнай аласың. Кез келген бизнесте пайда бірден түспейді, сол себепті бизнеспен қатар басқа жұмыспен айналысу өте ыңғайлы.

Coral Club компаниясындағы нәтижең мен табысың тұрақты болған жағдайда сенің кестеңде бос уақыт көбейетініне сенімдімін. Менің тәжірибем, менің серіктестерімнің тәжірибелері бойынша, егер бұл бизнесті бастап, 2-3 жыл аралығында белсенді жұмыс жасайтын болсаң, кейін бизнесің сенің үнемі қатысуынсыз жұмыс жасап кете алады. Бұл желілік бизнестің негізгі идеясы – пассивті табыс.

Бұл бизнесіңе аптасына қанша уақытыңды арнай аласың?





#### **4. Менде бұл бизнеспен айналысу үшін оған қажетті қасиеттер жоқ.**

Ешкімде ондай қасиет болған жоқ. Сен мүлдем жаңа мамандықты меңгеретін боласың, әрі өте қысқа мерзім ішінде, сонда сенде қажетті дағдылар пайда болады және тәжірибе жинақталады. Компанияда оқыту жүйесі бар, Мен саған барлық жағынан көмектесемін.

Бастап көреміз бе?

## **5. Бұл менікі емес.**

Бір таңқаларлығы, көптеген көшбасшылар бұл сөзді айтқан болатын. Енді олардың әрқайсысы осы тақырып бойынша көп нәрсе айта алады. Соның ішінде, желілік маркетинг — бұл әр адамға қол жетімді келетін, ақша табудың ең керемет тәсілі. Дәл сенікі емес екенін нақтылап алдың ба?



## **6. Бұл маңызды емес бизнес.**

Мен сенің компаниямен болашақ Бизнесіңнің болашағын түсінуге деген ықыласыңды қолдаймын.

Сонымен, қазіргі уақытта компанияның тауар айналымы ай сайын шамамен \$ 10 000 000 құрайды, 1 000 000-нан астам тұтынушы Coral Club өнімдерін сатып алады. Үлкен сандар, солай емес пе?

Жаман әдеттерден бас тартатын, аурулардың алдын алумен, спортпен айналысатын, дұрыс тамақтану және энергияны сақтау мәселелеріне қызығушылық танытатын адамдардың саны жыл сайын артып келе жатқандығын сен білесің.

Сұлулық салондары, массаж бөлмелері, йога орталықтары, фитнес-залдар, экодүкендерден тұратын Велнес индустриясы өте белсенді дамып келеді және болашақта одан әрі дамиды деп болжануда. Және біздің компаниямыздың жоғары сапалы өнімдері осы тауашаларға ең өзекті санаттарда кіреді: гидратация және дұрыс су; тамақты байыту; тұрмыс экологиясы; бьюти және антиэйдж.

Coral Club-тың әрбір дистрибьюторы жыл ішінде 10 000 000 рубльден асатын айналымға шыға алады. Бұл – дәстүрлі бизнесте үлкен инвестициясыз іс жүзінде мүмкін емес болып келетін елеулі көлемдер мен маңызды табыс.

Сенің ойыңша, бұл маңызды бизнес үшін жеткілікті дәлелдер ме?





## **7. Мен сата алмаймын.**

Мен де сата алмаймын. Сонымен қатар, егер мен каталогтармен жүгіріп, бірдеңе сатуым керек болса, Мен бұл бизнеспен айналыспас едім.

Біздің бизнестің мәні сатуда емес, - құруда. Мен өнімді өзім қолданамын және оны жақын адамдарыма ұсынамын. Өз қалауым бойынша әлеуметтік желілерде посттар жасаймын және өнімге немесе табыс табу мүмкіндігіне қызығушылық танытқандардың құрылымын жасаймын.

Біз компания өнімдерін сатпаймыз және баға айырмашылығынан пайда таппаймыз.

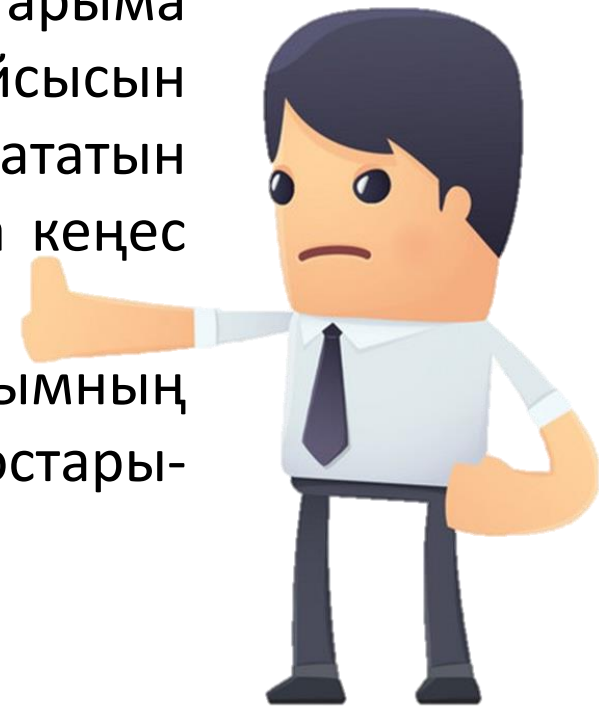
Енді сен менің ұсынысымды толығырақ қарастыруға дайынсың ба?

## 8. Менің тізімім бітті.

Өте таныс жағдай, бұл жолдың басында маған қоңырау шалатын ешкім жоқ сияқты көрінді.

Содан кейін мен ұсыныстар ала бастадым. Мен тізімдегі достарыма қоңырау шалып, кеңес сұрадым: "массажшылардың қайсысын ұсынасың?", "Қай стилистке жүгіну керек?", "Сенде саяхаттауды ұнататын танысың бар ма?». Адамдар ұсыныстар беріп, жақсы мамандарға кеңес береді. Міне, менің тізімім жаңа есімдермен толықтырылды.

Біртіндеп мен тізім аяқталмайтынын түсіндім. Менің достарымның достары, туыстары, әріптестері бар, олардың да өз кезегінде достары-туыстары болады. Тізімді бірге кеңейтуге тырысамыз ба?



## 9. Мен барлығына ұсындым, бірақ ешкім келіскен жоқ.

Өзіңді есіңе түсір, сен әрдайым кез келген ұсынысты қабылдауға дайынсың ба?

Адамдардың шешім қабылдағанға дейін үзіліс жасауы – бұл қалыпты жағдай. Сен оларға ұсыныс жасамас бұрын адамдарда:

- ақпарат жоқ екендігін;
- қате ақпаратқа ие екендігін;
- ақпарат жеткіліксіз екендігін түсінуің керек.

Адамның сенің ұсынысың туралы ойлануына тек қана сен әсер ете аласың. Көптеген жағдайларда адамдарда бизнесті бастамауға объективті себептері жоқ. Қанша уақыт бар, сонша уақытты бөлуге болады. Саған барлық жағынан көмектеседі, ол инвестицияны қажет етпейді, ал болашағы оның зор! Мүмкін, егер адам сенен бас тартса, сен іскерлік ұсынысты нашар жасаған боларсың.

Сенің таныстарыңа ұсынған ұсынысыңда не жетіспегенін ойланып көр? Мен саған, яғни оны жасайтын адамның қажеттіліктерін ескере отырып, түзетуге және жекешелендіруге көмектесемін.



## **10. Қымбат. Өнім өз бағасын ақтамайды.**

Мұндай қарсылық, менің ойымша, шынымен де негізді болуы мүмкін. Бірақ, мүмкін, адам көп ақпаратқа ие бола отырып, мұны айтпас па еді. «Белгісіз ұнтақтың» қаптамасы үшін 1568 рубль шынымен де қымбат, бірақ тамақ рационының көптеген мәселелерін шешетін әлемдегі ең мықты функционалды, дәмді және пайдалы тамақтану үшін бұл баға өте тиімді. Daily Delicious-тің бір порциясы 78 р. Мұндай бағаға сіз тіпті қарапайым бизнес-ланч сатып ала алмайсыз, тіпті кофе де қымбат тұрады. Бұған қоса, Daily Delicious-тің бір порциясы денені пайдалы заттармен толтырады: дәрумендер, минералдар, май қышқылдары, талшықтар, амин қышқылдары.

Кәдімгі тағамда пайдалы заттардың мұндай мөлшерін сен таба алмайсың. Өз рационына тек бір Daily Delicious-ті енгізу арқылы кез-келген адам айтарлықтай үнемдеуді сезінеді.



## 11. Қазір желілік компаниялар өте көп.

Сен өте дұрыс айтасың. MLM индустриясы 80 жылдан астам уақыт бойы жұмыс істеп келеді және әлемде шамамен 5000 MLM компания бар. Және барлық компаниялар тұрақты және ерекше өніммен ерекшелене бермейді.

Coral Club компаниясы нарықта шамамен 20 жыл — бұл тұрақтылық. 35 елде өкілдіктер ашылды. 180 елге жеткізу! Бұл бизнеске сенімділік пен байыпты көзқарас.

Ерекше мақтаныш — ең өзекті санаттардағы бірегей өнімдердің 200-ге жуық атауы: гидратация және дұрыс су, тағамды байыту, тұрмыс экологиясы, бьюти және антиэйдж.

Сондай-ақ маркетинг жоспары туралы да айта аламын, бұл компанияның дистрибьюторлық серіктестер алдындағы шексіз кірісі мен барлық жағынан жауапкершілігін алуға мүмкіндік береді!

Осындай жағымды қасиеттер жиынтығы бар желілік компаниялар онша көп емес екендігімен келісесін бе?





Оқыдың ба?  
Сен жиі кездестіретін  
(немесе сенің өзіңде  
болған) қарсылықтарды  
таңда.  
Оларға жауап бер!

**КҮМӨНДАНҒАН СҰБАТТАСУШЫМЕН КЕЗДЕСУГЕ  
СӘТТІЛІК**

