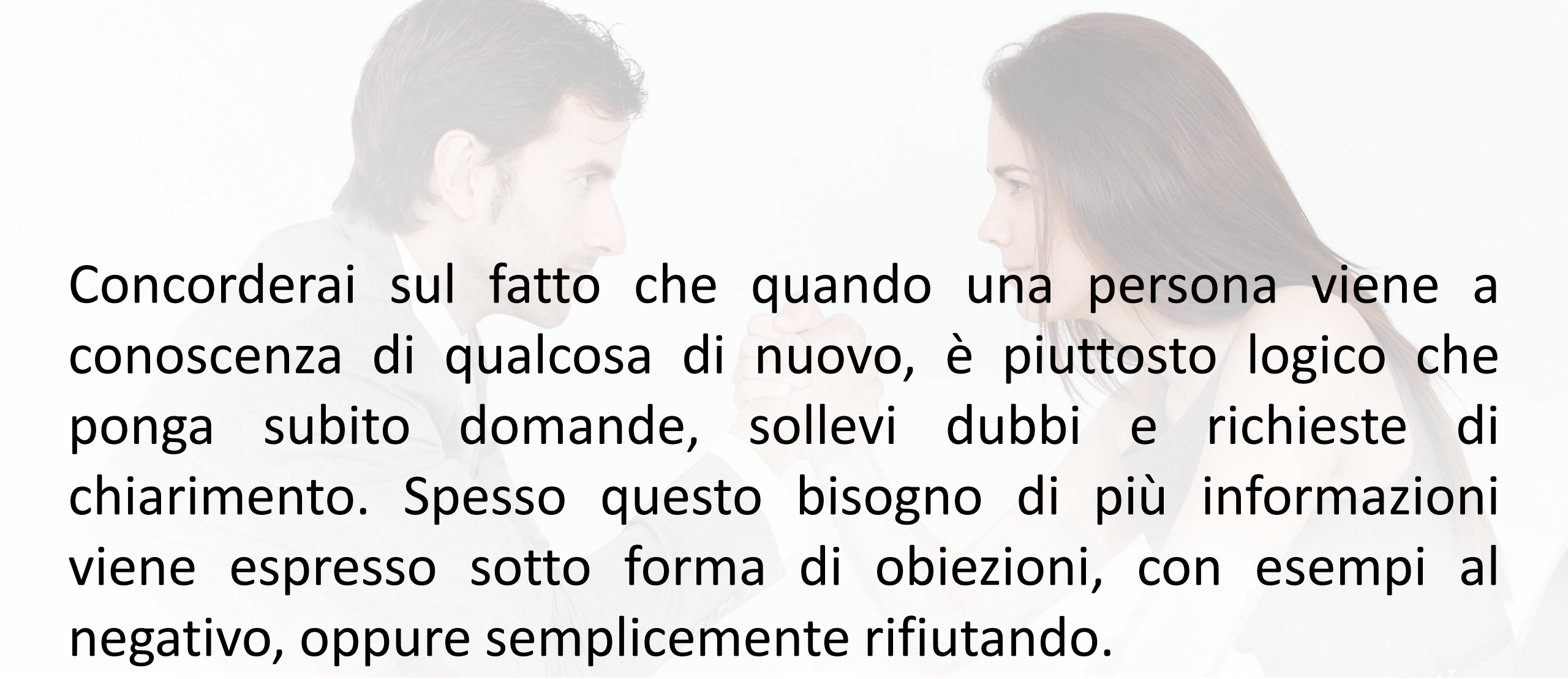


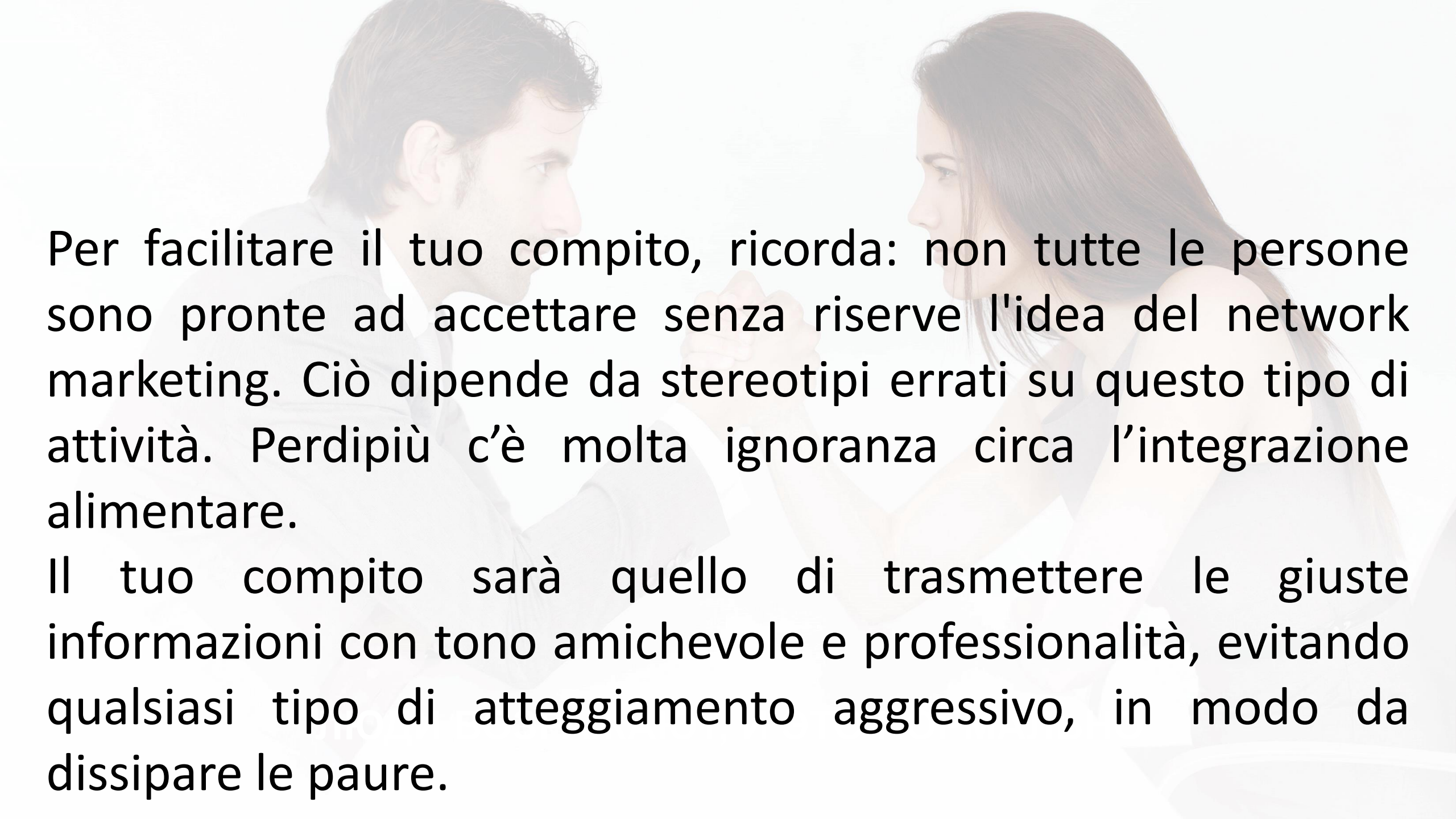
ELABORAZIONE DELLE OBIEZIONI PIÙ FREQUENTI



A man and a woman in business attire are shown in profile, facing each other. The man is on the left, looking towards the woman on the right. They appear to be in a professional setting, possibly a meeting or a presentation. The background is a light, neutral color.

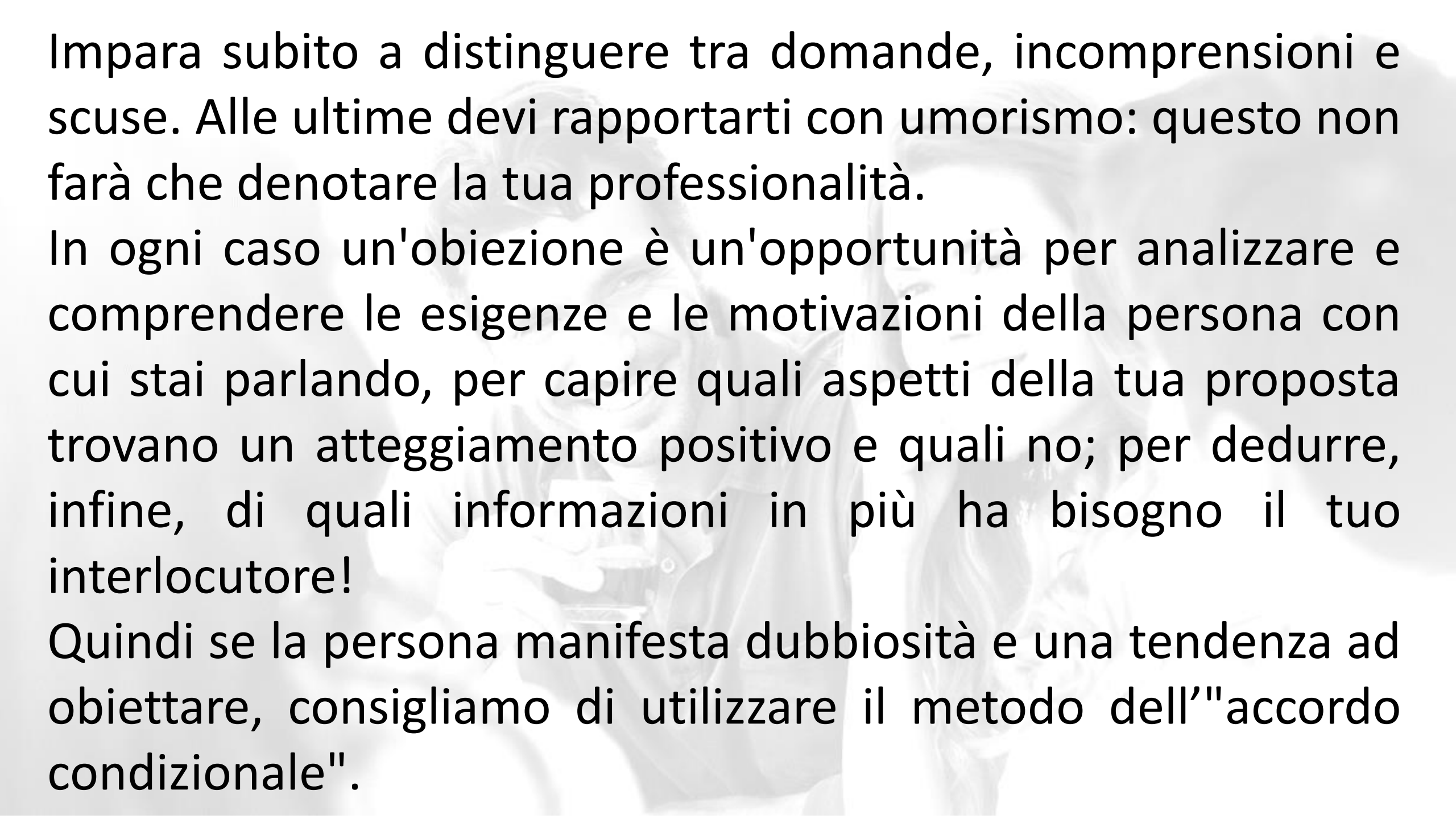
Concorderai sul fatto che quando una persona viene a conoscenza di qualcosa di nuovo, è piuttosto logico che ponga subito domande, sollevi dubbi e richieste di chiarimento. Spesso questo bisogno di più informazioni viene espresso sotto forma di obiezioni, con esempi al negativo, oppure semplicemente rifiutando.

LA GENTE OBIETTA, È NORMALE

A faded background image showing a man and a woman in business attire shaking hands, symbolizing agreement or partnership.

Per facilitare il tuo compito, ricorda: non tutte le persone sono pronte ad accettare senza riserve l'idea del network marketing. Ciò dipende da stereotipi errati su questo tipo di attività. Perdipiù c'è molta ignoranza circa l'integrazione alimentare.

Il tuo compito sarà quello di trasmettere le giuste informazioni con tono amichevole e professionalità, evitando qualsiasi tipo di atteggiamento aggressivo, in modo da dissipare le paure.



Impara subito a distinguere tra domande, incomprensioni e scuse. Alle ultime devi rapportarti con umorismo: questo non farà che denotare la tua professionalità.

In ogni caso un'obiezione è un'opportunità per analizzare e comprendere le esigenze e le motivazioni della persona con cui stai parlando, per capire quali aspetti della tua proposta trovano un atteggiamento positivo e quali no; per dedurre, infine, di quali informazioni in più ha bisogno il tuo interlocutore!

Quindi se la persona manifesta dubbiosità e una tendenza ad obiettare, consigliamo di utilizzare il metodo dell'"accordo condizionale".



ASCOLTA

1. Ascolta i suoi dubbi senza interrompere e senza cercare di difendere la tua posizione.



2. Trova un aspetto, un punto su cui puoi essere d'accordo e appoggialo (ad esempio, non sull'argomentazione, ma sul diritto in sé di avere un'opinione, oppure sull'importanza di un determinato dettaglio; puoi anche ringraziare semplicemente per la domanda): "Sì, ti/La capisco...", "Sono d'accordo, questo è un aspetto effettivamente fondamentale...", "Hai/ha fatto molto bene ad evidenziare questo aspetto..."



precisa

3. Quindi poni una domanda esplicativa che sintetizzi il dubbio espresso: “Dici di non voler vendere. Se ho capito bene, quello che non vuoi è comprare i prodotti ad un prezzo e rivenderli ai tuoi amici ad un altro? È così?”
"Non credi nel networking? Potresti essere più specifico, per favore: ritieni che non sia un'attività legale? Oppure che non possa essere una vera fonte di guadagno? O magari c'è qualche altro aspetto che non ti convince?”



4. Argomentando placidamente, spiega il tuo punto di vista (coerentemente con le esigenze che ha espresso e le sue lecite obiezioni): "È proprio per questo motivo che...", " È specificamente al fine di...", "Appunto per questa ragione..."



**chiedi
un'opinione**

5. Poni una domanda/chiedi un'opinione/verifica se l'atteggiamento è cambiato.



Abbiamo raccolto le tipiche domande/obiezioni che i consulenti ricevono più spesso e abbiamo suggerito una serie di risposte. Non imparare questi testi a memoria. Il tuo compito è capirne il significato ed essere in grado di trasmettere l'idea (l'essenza della risposta) all'interlocutore diffidente. Fallo con parole tue, apporta esempi che siano farina del tuo sacco.

1. Guadagna soltanto chi ha iniziato prima.

Hai ragione nel dire che la durata dell'attività di sviluppo del business e il livello di guadagno che se ne ricava sono interdipendenti.

Tuttavia, il piano di marketing dell'Azienda è concepito in modo tale che tu possa guadagnare più della persona stessa che ti ha invitato, più di una persona che lavora in Azienda da 15 anni. In realtà, più tutor hai sopra di te nella struttura, maggiore è il numero di persone interessate al fatto che tu abbia successo e quindi pronte ad aiutarti per farcela.

Se avessi l'opportunità di registrarti direttamente presso l'Azienda, e non sotto un Consulente, otterresti esattamente gli stessi guadagni. Personalmente, sono contento che tutti noi abbiamo iniziato a lavorare con Coral Club quando l'Azienda era già sul mercato da 19 anni: abbiamo trovato la strada già spianata con tutto il necessario, cioè oltre 550 negozi in 40 paesi, un struttura logistica che garantisce consegne in 189 paesi, una vastissima gamma di prodotti, un comodo sito web, la possibilità di avere un account personale on-line e infine un piano marketing più che collaudato. Tutto ciò è stato creato nel corso degli anni: io, tu, e ogni altra persona possiamo lavorare in una realtà aziendale già consolidata.

Secondo te è più comodo iniziare a lavorare in un sistema già ben funzionante oppure nella fase di iniziale di creazione di un'azienda?



2. Non consumerò i prodotti di Coral Club.

Naturalmente non è indispensabile consumare i prodotti dell'Azienda. Pensa però...potrai davvero consigliare ai tuoi conoscenti ciò che tu stesso non usi? Probabilmente sarà piuttosto difficile.

Gli integratori alimentari, l'acqua biodisponibile, i prodotti ecologici per la pulizia della casa...sono ormai tutti argomenti all'ordine del giorno e il loro impiego fa parte della quotidianità come ad esempio la penna a sfera, la corrente elettrica o Internet. Il nostro prodotto è naturale, è necessario, e la migliore raccomandazione è proprio il risultato personale.

In base alla mia esperienza, è possibile costruire un solido business solo sulla base di un prodotto in cui si crede veramente. Questo è l'unico modo in cui funziona il business delle raccomandazioni: la via più comoda e più breve per raggiungere grandi guadagni.

Mi permetti di consigliarti il tipo di prodotto con cui ti sarà più facile iniziare? Qual è la categoria che ti interesserebbe di più: l'acqua, l'alimentazione, la bellezza, la casa?



3. Non ho tempo per questo.

Sì, la mancanza di tempo libero è il flagello della modernità. Il tuo atteggiamento razionale nei confronti della gestione del tempo è più che giusto.

Nel network marketing puoi avviare e sviluppare il tuo business in parallelo con il tuo lavoro, la tua azienda oppure mentre compi un corso di studi. Per cominciare, sarai in grado di dedicare a questa attività solo un paio d'ore al giorno. In qualsiasi attività commerciale il guadagno non si ottiene subito, ed è molto conveniente fare qualcos'altro parallelamente.

Quando avrai raggiunto un livello di guadagno stabile in Coral Club, credimi, troverai anche più tempo da dedicarvi. Parlando per esperienza personale, ed anche secondo l'esperienza dei miei partner, quando questo tipo di attività viene iniziato seriamente e coltivato per 2-3 anni, in seguito può funzionare senza un continuo coinvolgimento da parte tua. Questa è l'idea base del network marketing, l'idea del reddito passivo.

Quanto tempo alla settimana potrai dedicare a questa attività?





4. Non possiedo le qualità necessarie per svolgere questo lavoro.

Credimi, nessuno le aveva quando ha iniziato. Imparerai una professione completamente nuova in un periodo di tempo relativamente breve e acquisirai le competenze necessarie, e ti farai anche il tuo bagaglio di esperienze. L'Azienda prevede un sistema di formazione e potrai avvalerti del mio aiuto. Allora, proviamo?

5. Non è proprio il mio settore.

È paradossale, ma molti dei nostri leader hanno pronunciato questa frase all'inizio. Ora tutti loro avrebbero molto da dire su questo argomento. In particolare, che il network marketing è il modo più incredibile e accessibile a chiunque per far soldi. Spiegami meglio, cosa esattamente percepisci come lontano da te?



6. Non è un'attività seria.

Sono pienamente d'accordo con te sulla necessità di vederci chiaro sulle prospettive future di un'attività da intraprendere e sulla relativa azienda.

Dunque, al momento il fatturato dell'Azienda è di circa 10.000.000 **dollari** al mese, più di 1.000.000 di consumatori acquistano prodotti Coral Club. Bei numeri, no?

Sarai d'accordo con me sul fatto che sta crescendo di anno in anno la quantità di persone che rinunciano ai vizi dannosi per la salute, si occupano più attivamente di prevenzione, fanno sport e si sforzano di seguire un'alimentazione più corretta e di mantenersi in forma.

L'industria del benessere, che comprende anche saloni di bellezza, spa e servizi di massaggi, centri yoga, centri fitness e negozi bio, si sta sviluppando attivamente e secondo le previsioni continuerà a farlo. I prodotti di alta qualità della nostra Azienda fanno parte di questa nicchia e cavalcano alcune delle categorie più rilevanti e attuali: l'idratazione e l'acqua "corretta", l'integrazione alimentare, i prodotti di uso quotidiano in versione ecologica, la bellezza e la prevenzione anti-age.

Ogni consulente Coral Club può raggiungere un fatturato di oltre 10.000.000 di **rubli** all'anno. Si tratta di numeri importanti e guadagni sostanziali, quasi impossibili da raggiungere in un business di tipo tradizionale e senza grandi investimenti.

Pensi che questo sia un argomento abbastanza valido per poter parlare di "attività seria"?



7. Non sono capace di vendere.

Neanche io so vendere. Inoltre, non farei mai questo lavoro se dovessi stare a trascinarci dietro cataloghi e fare le vendite porta a porta.

L'essenza del nostro business non sta nelle vendite, ma nella creazione. Ti spiego: io stesso uso questi prodotti e li consiglio ai mie familiari e amici. Quando ho voglia inserisco dei post nei social e mi occupo di costruire una rete, una struttura fatta di persone a cui questi prodotti interessano o che vedono in questi prodotti la possibilità di generare un guadagno per sé.

Noi non siamo venditori e non guadagniamo sulla differenza di prezzo. Ora sei pronto a prendere in considerazione la mia proposta in modo più approfondito?

8. Ho finito l'elenco di persone da contattare.

È una situazione molto comune. All'inizio della mia esperienza anche a me capitò di avere la sensazione di non sapere più chi chiamare.

Poi iniziai a prendere delle referenze. Chiamavo i miei amici sulla lista e chiedevo consigli del tipo: “Chi consiglieresti come massaggiatore?”, “Hai uno stilista personale? Chi è?”, “Hai degli amici appassionati di viaggi?” Le persone sono sempre felici di dare consigli e normalmente consigliano bravi professionisti.

Ed ecco che la mia lista era di nuovo piena di nomi.

A poco a poco, capii che la lista poteva essere infinita. I miei conoscenti hanno amici, parenti, colleghi che, a loro volta, hanno amici, parenti, colleghi... Proviamo ora ad espandere insieme la tua lista?



9. Ho già offerto i prodotti a tutti e nessuno ha accettato.

Fai un attimo mente locale su te stesso: tu sei sempre pronto ad accettare subito un'offerta che ti viene fatta?

Va bene ed è normale che le persone si fermino in attimino prima di prendere una decisione. Devi capire che le persone, fino al momento in cui fai loro la tua prima offerta:

- non hanno informazioni;
- hanno le informazioni sbagliate;
- hanno informazioni, ma non abbastanza.

E tu sei l'unico che può farle riflettere sulla tua offerta. Nella maggior parte dei casi, le persone non hanno ragioni obiettive per non iniziare un business. Il tempo da dedicare all'attività si può decidere in base alla disponibilità. Vieni aiutato in ogni aspetto, non ti viene richiesto alcun investimento e le prospettive sono enormi! Forse, se qualcuno ti ha risposto con un rifiuto, l'offerta che gli hai fatto non era abbastanza convincente.

Rifletti su cosa mancava nella tua offerta per essere allettante. Ti aiuterò ad adattarla e a renderla più personalizzata, cioè più adatta alle esigenze della persona a cui ti rivolgi.



10. È troppo caro. Il prodotto non vale quei soldi.

Una simile obiezione, a mio avviso, può essere fondata. Ma forse, conoscendo le cose in modo più approfondito, sarebbe difficile sostenere questa opinione. Per una confezione con dentro una "polverina qualsiasi" 1568 rubli sono realmente tanti, ma per la migliore nutrizione funzionale del mondo, gustosa, sana, che risolve innumerevoli problemi di dieta, il prezzo è persino un prezzo amico. Una porzione di Daily Delicious costa circa 78 rubli. A questo prezzo non ci si paga neanche un banale menù di lavoro in pausa pranzo; persino un caffè costa di più. Inoltre, una porzione di Daily Delicious soddisfa le esigenze dell'organismo con una serie di nutrienti utili: vitamine, minerali, acidi grassi, fibre, aminoacidi.

In un normale pasto una tale quantità di sostanze nutritive non è neanche presente! Introducendo giornalmente nell'alimentazione anche soltanto una porzione di Daily Delicious, chiunque può risparmiare un sacco di soldi.



11. Ci sono troppe aziende che lavorano nel network marketing ormai.

Hai assolutamente ragione. L'industria del MLM esiste da oltre 80 anni e ci sono circa 5.000 aziende multilvel nel mondo.

Ma non tutte le aziende godono della stessa stabilità, non tutte le aziende hanno prodotti esclusivi.

Coral Club è presente sul mercato da quasi 20 anni. Questo significa stabilità. Abbiamo uffici di rappresentanza in ben 35 diversi paesi del mondo. Facciamo consegne in 180 paesi! Si tratta di un approccio affidabile e assolutamente serio al modo di fare business.

Siamo particolarmente orgogliosi dei circa 200 esclusivi prodotti che proponiamo, che incontrano esigenze tra le più attuali: l'idratazione, la qualità dell'acqua da bere, l'integrazione alimentare, i prodotti per la casa che rispettano l'ambiente e la salute di chi li utilizza e infine i prodotti di bellezza e anti-invecchiamento.

Potrei anche parlarti del piano marketing, che ti dà la possibilità di ottenere guadagni illimitati con alle spalle un'azienda che ti sostiene in ogni aspetto nella gestione dei partner-consulenti!

Non trovi che non esistono poi così tante aziende MLM che riuniscono in sé tutte queste qualità?





Hai finito di leggere?
Seleziona le obiezioni che
incontri più spesso (e anche
quelle che avevi posto tu).
Preparati a rispondere e vai
avanti!

**INIZIAMO A FAR PRATICA CON LE OBIEZIONI
DI CHI NON È CONVINTO**

