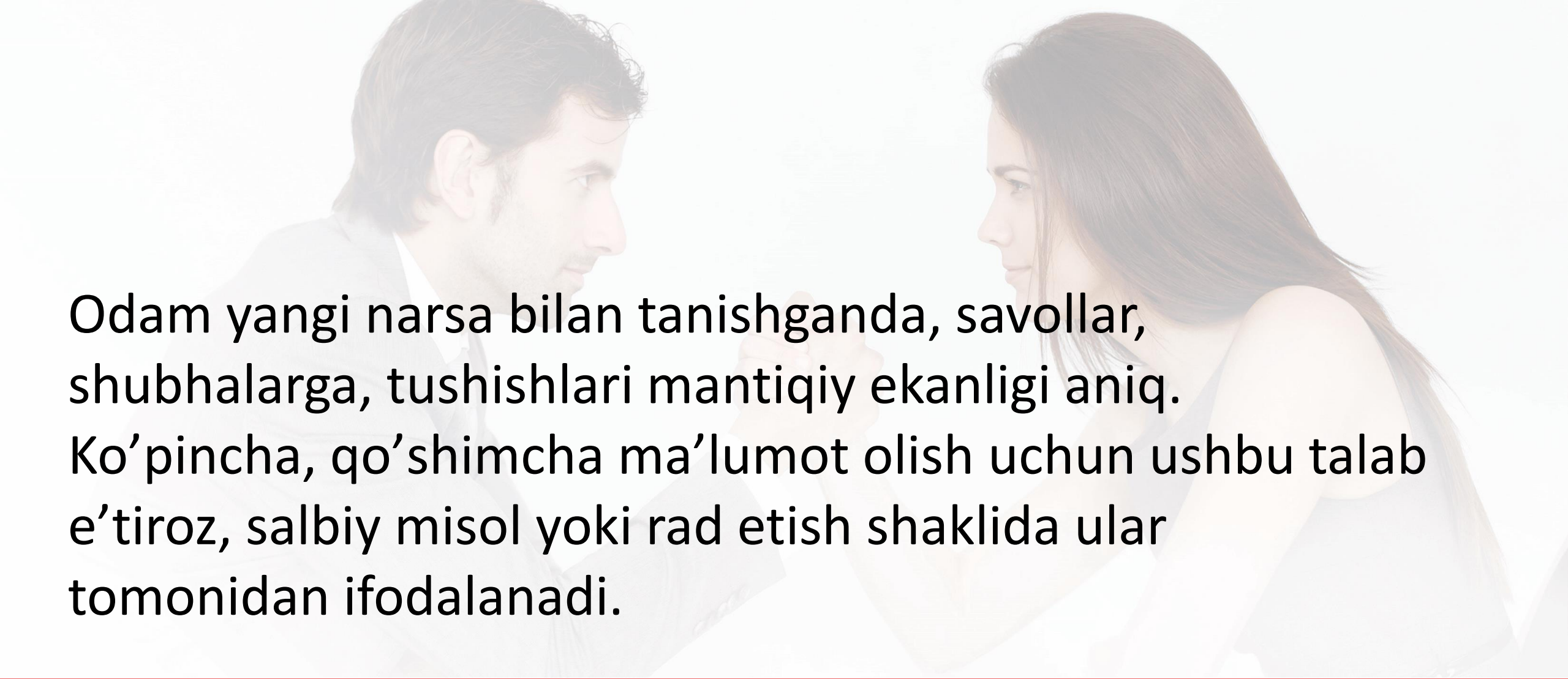


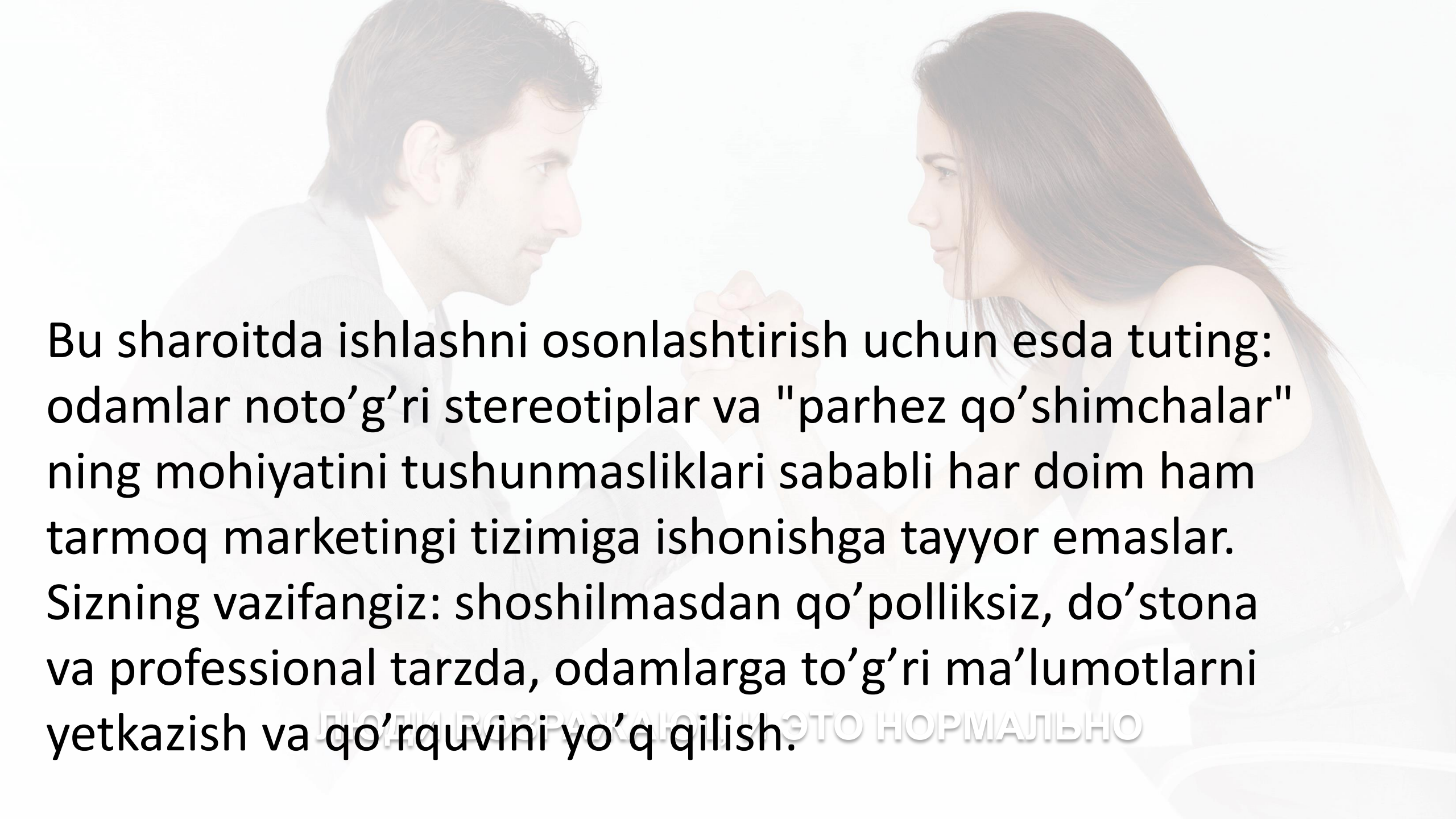
HAR XIL TURDAGI E'TIROZLAR BILAN ISHLASH



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

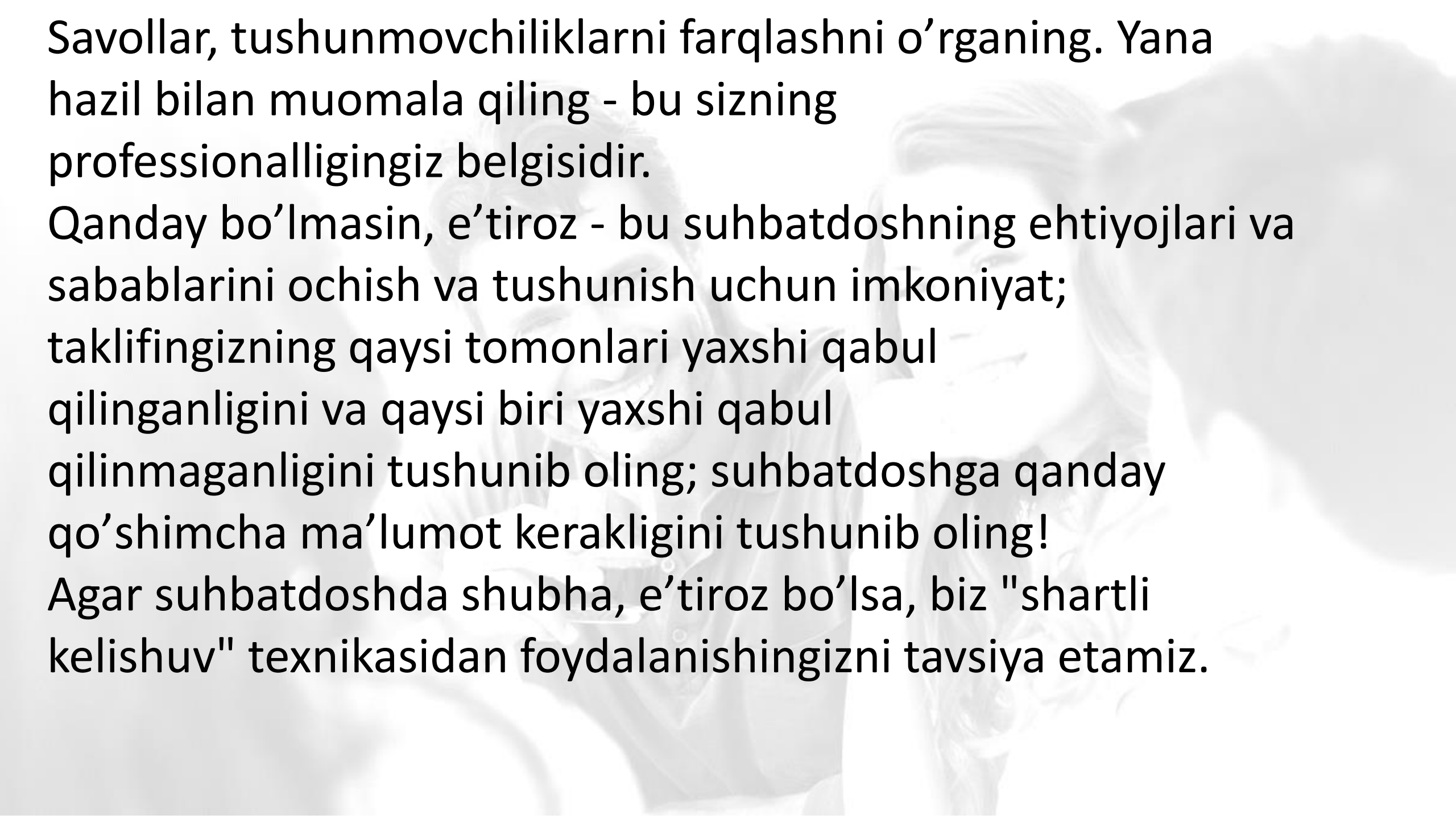
Odam yangi narsa bilan tanishganda, savollar, shubhalarga, tushishlari mantiqiy ekanligi aniq. Ko'pincha, qo'shimcha ma'lumot olish uchun ushbu talab e'tiroz, salbiy misol yoki rad etish shaklida ular tomonidan ifodalanadi.

ODAMLAR E'TIROZ BILDIRISHADI VA BU NORMAL XOLAT.



Bu sharoitda ishlashni osonlashtirish uchun esda tuting: odamlar noto'g'ri stereotiplar va "parhez qo'shimchalar" ning mohiyatini tushunmasliklari sababli har doim ham tarmoq marketingi tizimiga ishonishga tayyor emaslar. Sizning vazifangiz: shoshilmasdan qo'polliksiz, do'stona va professional tarzda, odamlarga to'g'ri ma'lumotlarni yetkazish va qo'rquvni yo'q qilish.

ДИОДИК ВЪЗРАЖАНИЕ — ЭТО НОРМАЛЬНО




Savollar, tushunmovchiliklarni farqlashni o'rganing. Yana hazil bilan muomala qiling - bu sizning professionalligingiz belgisidir.

Qanday bo'lmasin, e'tiroz - bu suhbatdoshning ehtiyojlari va sabablarini ochish va tushunish uchun imkoniyat; taklifingizning qaysi tomonlari yaxshi qabul qilinganligini va qaysi biri yaxshi qabul qilinmaganligini tushunib oling; suhbatdoshga qanday qo'shimcha ma'lumot kerakligini tushunib oling! Agar suhbatdoshda shubha, e'tiroz bo'lsa, biz "shartli kelishuv" texnikasidan foydalanishingizni tavsiya etamiz.



Tingla

1. Qarshilig qilmasdan, gapni bo'lmisdan yoki o'zingizni himoya qilmasdan shubhalarni tinglang.

A red circle with a thin white border, containing the text "rozi bo'ling, qo'shiling".

rozi bo'ling,
qo'shiling

2.O'zingiz rozi bo'lishingiz mumkin bo'lgan narsani toping va bunga qo'shiling (mohiyatiga ko'ra emas, balki muhtoj, fikr bildirish, biron bir narsaning ahamiyati yoki shunchaki savol uchun minnatdorchilik bildiring): "Ha, men sizni tushunaman" , "Qabul qilaman, bu juda muhim lahza ...", "Siz bu haqda gaplashishni boshlaganingiz ma'qul ...".

A red circle with a thin white border, containing the text "Oydinlashtiring" in a black, sans-serif font.

Oydinlashtiring

3. Shubhani konkretlashtiradigan aniqroq savol bering: «Siz sotmoqchi emasligingizni aytasiz. Mahsulotlarni bir narxda sotib olishni va do'stlaringizga boshqa narxda sotishni xohlamasligingizni to'g'ri tushundimmi? To'g'rimi? "; "Siz tarmoqqa ishonmaysizmi? Iltimos, ko'rsating, bu qonuniy ish ekanligiga ishonmaysizmi? Yoki bu yerda nima topishingiz mumkin? Yoki boshqa biron bir narsa? "



4.O'zingizning nuqtai nazaringizni tushuntiring, xotirjamlik bilan bahslashing (uning ehtiyoji, huquqi va sizning harakatlaringiz o'rtasidagi bog'liqlikni ko'rsating: bu qanday ta'sir qiladi): "Va shuning uchun ...", "Va ayniqsa ... uchun", "Va buning uchun ...".



Fikr sorang

5.Savol bering / fikr so'rang /
suxbatdoshingizni muhokama
qilinayotgan mavzuga munosabati
o'zgarganligini aniqlang.



Biz distribyutorlar duch kelishi mumkin bo'lgan odatiy savollarni / e'tirozlarni to'pladik va ularga javoblarni taklif qildik. Ushbu matnlarni yodlamang

SIZNING VAZIFANGIZ: ULARNING MA'NOSINI TUSHUNISHINGIZ VA G'OYANI (JAVOBNING MOHIYATINI) ISHONCHGA EGA BO'LMAGAN SUHBATDOSHGA YETKAZISH.

1. Faqat oldin boshlaganlarga pul ishlashadi.

To'g'ri aytasiz, biznesni o'tkazish vaqti va undan olinadigan daromad darajasi bir-biriga bog'liq tarkibiy qismlardir.

Shu bilan birga, Kompaniyadagi marketing rejasi shunday tarzda ishlab chiqilganki, siz 15 yil davomida kompaniyada ishlagan odamga qaraganda taklif qilgan odamdan ko'proq pul topishingiz mumkin. Sizing hamkorlaringiz qancha ko'p bo'lsa, shuncha ko'p daromad keltirasiz - hatto ko'proq odamlar sizning muvaffaqiyatingizdan manfaatdor va unga erishishda sizga yordam berishga tayyor.

Agar Distribyutor ostida emas, balki to'g'ridan-to'g'ri Kompaniyada ro'yxatdan o'tish imkoniyati bo'lganida, siz aynan o'sha miqdorni olasiz. Shaxsan men Coral Club kompaniyasi 19 yoshida bo'lganida biz u kompaniya bilan ish boshlaganimizdan xursandman, chunki biz kerakli barcha narsalar bilan ta'minlandik: 40 mamlakatda 550 dan ortiq do'kon, dunyoning 189 mamlakatiga yetkazib berish tizimi, turli xil mahsulotlar, qulay veb-sayt va shaxsiy kabinet, tasdiqlangan marketing rejasi bizda mavjud. Hamma narsa yillar davomida yaratilgan va men, siz, har bir kishi allaqachon tuzatilgan biznes tizimida ishlashimiz mumkin.

Sizing fikringizcha, yaxshi tashkil etilgan biznes tizimida ishlash kompaniyaning rivojlanish bosqichidan ko'ra qulayroqmi?



2. Men Coral Club mahsulotlarini o'zim iste'mol qilmayman.

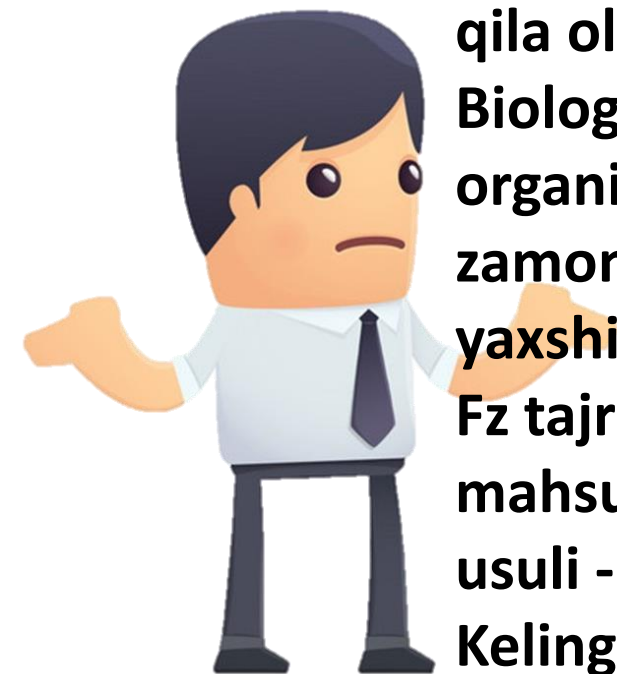
Albatta, kompaniya mahsulotlarini o'zingiz ishlatishingiz shart emas.

Fylab ko'ring, do'stlaringizga o'zingiz foydalanmaydigan narsani tavsiya qila olasizmi? Ehtimol, bu yetarli darajada qiyin bo'ladi.

Biologik faol qo'shimchalar, biologik mavjud suv, uyni tozalash uchun organik mahsulotlar - bu sharikli ruchka, elektr, Internet kabi tabiiy va zamonaviy mahsulotlar. Bizning mahsulotimiz tabiiy va zarurdir, va eng yaxshi tavsiya shaxsiy natijadir.

Fz tajribamdan aytaman: ishonchli biznesni faqat o'zingiz ishongan mahsulot asosida qurishingiz mumkin. Bu biznes tavsiyalarining yagona usuli - katta pulga eng qulay va eng qisqa yo'l.

Keling sizga eng oson mahsulotni tavsiya qilsam bo'ladimi? Sizni qaysi toifa ko'proq qiziqtiradi: suv, foydali ovqat, go'zallik, uy ...?



3.Menda bunga vaqt yo'q.

Ha, bo'sh vaqt yetishmasligi bu bizning zamonamizning ofatidir. Va bu borada oqilona munosabatda bo'lishingiz to'g'ri.

Tarmoq marketingida siz o'zingizning biznesingizni o'zingizning ishingiz, biznesingiz yoki o'qishingiz bilan parallel ravishda boshlashingiz va rivojlantirishingiz mumkin. Yangi boshlanuvchilar uchun siz kuniga atigi ikki soatni biznesga bag'ishlashingiz mumkin. Har qanday biznesda daromad darhol kelib chiqmaydi va parallel ravishda boshqa bir narsa qilish juda qulaydir.

Coral club-da natijalar va daromad barqaror bo'lganda, menga ishoning, sizning kundalik yumushlaringizda ko'proq vaqt bo'ladi. Mening tajribamga ko'ra, sheriklarimning tajribasiga kura xam, agar ushbu biznes ochilib, 2-3 yil davomida faol ishlasa, u holda sizning doimiy ishtirokingizsiz ishlash mumkin bo'ladi. Bu tarmoq biznesining asosiy g'oyasi - passiv daromad.

Ushbu mashg'ulotga haftasiga qancha vaqt ajratishingiz mumkin?





4. Buning uchun menda kerakli fazilatlar yo'q.

Ishoning, ular hech kimda bo'lmagan. Siz mutlaqo yangi kasbni egallaysiz va juda qisqa vaqt ichida siz kerakli ko'nikma va tajribaga ega bo'lasiz.

Kompaniyada o'quv tizimi mavjud va men sizga hamma narsada yordam beraman.

Keling urinib ko'ramiz?

5. Bu men uchun emas.

Paradoksal ravishda, ko'plab rahbarlar ushbu iborani gapirishgan. Endi ularning har biri ushbu mavzu bo'yicha ko'p narsalarni aytib berishi mumkin. Shu bilan bir qatorda tarmoq marketingi hamma uchun pul ishlashning eng ajoyib usuli hisoblanadi. "Bu men uchun emas" iborasiga yanada aniqlik kiriting!



6. Bu jiddiy ish yemas.

Men sizning kompaniya bilan kelajakdagi biznesingiz istiqbollarini tushunishga bo'lgan istagingizni qo'llab-quvvatlayman.

Shunday qilib, hozirgi vaqtda kompaniyaning tovar aylanmasi oyiga 10 000 000 dollarni tashkil qilmoqda, 1 000 000 dan ortiq iste'molchilar Coral club mahsulotlarini sotib olishmoqda. Jiddiy raqamlar, to'g'rimi?

Yomon odatlardan voz kechadigan, kasalliklarning oldini olish, sport bilan shug'ullanadigan, to'g'ri ovqatlanish va energiyani tejash masalalariga qiziquvchilar soni yil sayin ko'payib borishiga etirozingiz yo'q albatta.

Go'zallik salonlari, massaj xonalari, yoga markazlari, fitness zallari, eko-do'konlarni o'z ichiga olgan sog'lomlashtirish sanoati juda faol rivojlanmoqda va prognozlarga ko'ra yanada rivojlanadi. Va bizning kompaniyamizning yuqori sifatli mahsulotlari ushbu maydonchani eng dolzarb toifalarga kiritadi: gidratatsiya va to'g'ri suv; oziq-ovqat mahsulotlarini boyitish; kundalik hayot ekologiyasi; go'zallik va antiage.

Har bir coral club distribyutori yiliga 10 000 000 rubldan ortiq tovar ayirboshlashi mumkin. Bu jiddiy hajmlar va jiddiy daromadlar, bu an'anaviy investitsiyalarda katta sarmoyalarsiz amalda bo'lish mumkin emas.

Sizningcha, bu jiddiy biznes uchun yetarli dalillar emasmi?



7.Qanday sotishni bilmayman.

Men ham sotolmayman. Bundan tashqari, kataloglar bilan yugurib, biror narsa sotishim kerak bo'lsa, men bu biznesda bo'lmas edim.

Bizning biznesimizning mohiyati savdo emas, balki ijoddir.

Mahsulotdan men o'zim foydalanaman va yaqinlarimga tavsiya qilaman.

Ixtiyorimcha, men ijtimoiy tarmoqlarda postlar qilaman va mahsulotga qiziqqan yoki daromad olish imkoniyatidan tuzilmani yarataman.

Biz kompaniya mahsulotlarini sotmaymiz va narxlar farqidan daromad olmaymiz. Endi mening taklifimni batafsil ko'rib chiqishga tayyormisiz?

8.Menda ro'yxatlar tugadi.

Juda tanish bo'lgan vaziyat, yo'lning boshida, menga boshqa qo'ng'iroq qiladigan odamim yo'qdek tuyuldi.

Keyin men tavsiyalar olishni boshladim. Ro'yxatdagi do'stlarimga qo'ng'iroq qilib maslahat so'radim: "Massajerlardan qaysi birini tavsiya qilasiz?", "Qaysi stilist bilan bog'lanishim kerak?", "Sayohat qilishni yaxshi ko'radigan do'stlaringiz bormi?" Odamlar bajonidil tavsiyalar berishadi va yaxshi mutaxassislarni tavsiya qilishadi. Va endi mening ro'yxatim yangi nomlar bilan to'ldi.

Asta-sekin, ro'yxat tugamasligini angladim. Mening tanishlarimning do'stlari, qarindoshlari, hamkasblari bor, va ularning ham o'z navbatida o'zlarining tanishlari bor.

Ro'yxatingizni birgalikda kengaytirishga harakat qilamizmi?





9. Men hammani taklif qildim va hech kim rozi bo'lmadi.

Fzingiz o'ylab ko'ring, har qanday taklifni darhol qabul qilishga doim tayyormisiz?

Qaror qabul qilishdan oldin odamlar tanaffus qilishlari yaxshi. Siz tushunishingiz kerakki, siz ularga taklif qilgunga qadar odamlar:

- ma'lumotga ega emas;**
- noto'g'ri ma'lumotlarga ega bo'lishi;**
- yetarli ma'lumotga ega emasligi.**

Va faqat siz odamni sizning taklifingiz haqida o'ylashga majbur qilishingiz mumkin. Ko'pgina hollarda, odamlarda biznesni boshlamaslikka ob'ektiv sabab yo'q. Siz boricha vaqt ajratishingiz kerak. Ular sizga hamma narsada yordam berishadi, u sarmoyalarni talab qilmaydi va istiqbollari katta! Ehtimol, bir kishi sizni rad etgan bo'lsa, siz to'g'ri bo'lmagan biznes ma'lumotlarni bergandirsiz. Sizning taklifingizga tanishlaringizga nima yetishmayotgani haqida o'ylab ko'ring? Men sizga uni to'g'rilashingizga yordam beraman. Yani siz taklif qilayotgan odamning ehtiyojlarini hisobga olgan holda yordam beraman.

10.Qimmat. Mahsulot bu pulga arzimaydi.

Bunday e'tiroz, mening fikrimcha, haqiqatan ham to'g'ri bo'lishi mumkin.

Ammo, ehtimol, ko'proq ma'lumotga yega bo'lgan odam, buni aytolmaydi.

Bir to'plamda "qandaydir kukun" 1568 rubl haqiqatan ham qimmat, ammo dunyodagi eng yaxshi funktsional, mazali va foydali, ko'plab parhez muammolarini hal qiladigan oziq-ovqat uchun judaham yaxshi narx. "Daily Delicious"ning bir porsiyasi - 78 r. Bunday narxga hatto oddiy biznestushligini ham sotib olish mumkin, hatto kofe ham undan qimmatroq.

Bundan tashqari,

"Daily Delicious"ning bir porsiyasi tanani foydali moddalar bilan to'ydiradi: vitaminlar, minerallar, yog kislotalari, tola, aminokislotalar va hokazo.

Siz oddiy ovqatda shunchalik ko'p foydali moddalarni topa olmaysiz.

Ratsionga faqat Daily Delicious dasturini kiritish orqali har kim sezilarli tejashga erishadi.



11. Hozir ko'plab shunga o'xshash tarmoq kompaniyalari mavjud. Siz mutlaqo haqsiz. MLM sanoati 80 yildan ortiq vaqtdan beri mavjud bo'lib, dunyoda 5000 ga yaqin MLM kompaniyalari mavjud. Va barcha kompaniyalar barqarorligi va noyob mahsuloti bilan ajralib turmaydi.

Soral club deyarli 20 yildan beri bozorda ishlaydi - bu barqarorlik hisoblanadi. 35 mamlakatda vakolatxonalari ochilgan. 180 mamlakatga yetkazib berish yo'lga qoyilgan! Bu ishonchlilik va biznesga jiddiy yondashishdir.

Va alohida aytib o'tishimiz kerak - eng dolzarb toifadagi 200 ga yaqin noyob mahsulotlar: gidratsiya va to'g'ri suv, oziq-ovqat mahsulotlarini boyitish, kundalik hayot ekologiyasi, go'zallik va qarishga qarshi vositalar shular jumlasidandir.

Cheklanmagan daromad olishga imkon beradigan marketing va har bir narsada kompaniyaning distribyutorlik sheriklari oldida javobgarligi to'g'risida marketing rejasi haqida ham aytishim mumkin!

Bunday ijobiy fazilatlarga ega tarmoq kompaniyalari juda ko'p emasligiga rozilik berasizmi?





Siz yuqorida yozilganlarni o'qidingizmi?
Ko'pincha duch keladigan e'tirozlarni ko'rib chiqing (o'zingizda bo'lgan e'tirozlarni xam).
Ularga javob berishga tayyorlaning va olg'a bosing

**SHUBHADA BO'LGAN SUHBATDOSHLAR BILAN
UCHRASHUV**

