

**ISHBILARMONLIK
UCHRASHUVINI O‘TKAZISH:
BUNI SAMARALI BAJARING!**






Ishbilarmonlik uchrashuvlarini samarali o'tkazish
Muhimdir.

Har bir inson, agar u ilgari ishbilarmonlik muhiti
bilan aloqasi bo'lmagan bo'lsa ham, samarali biznes
uchrashuvlarini qanday o'tkazishni o'rganishi mumkin

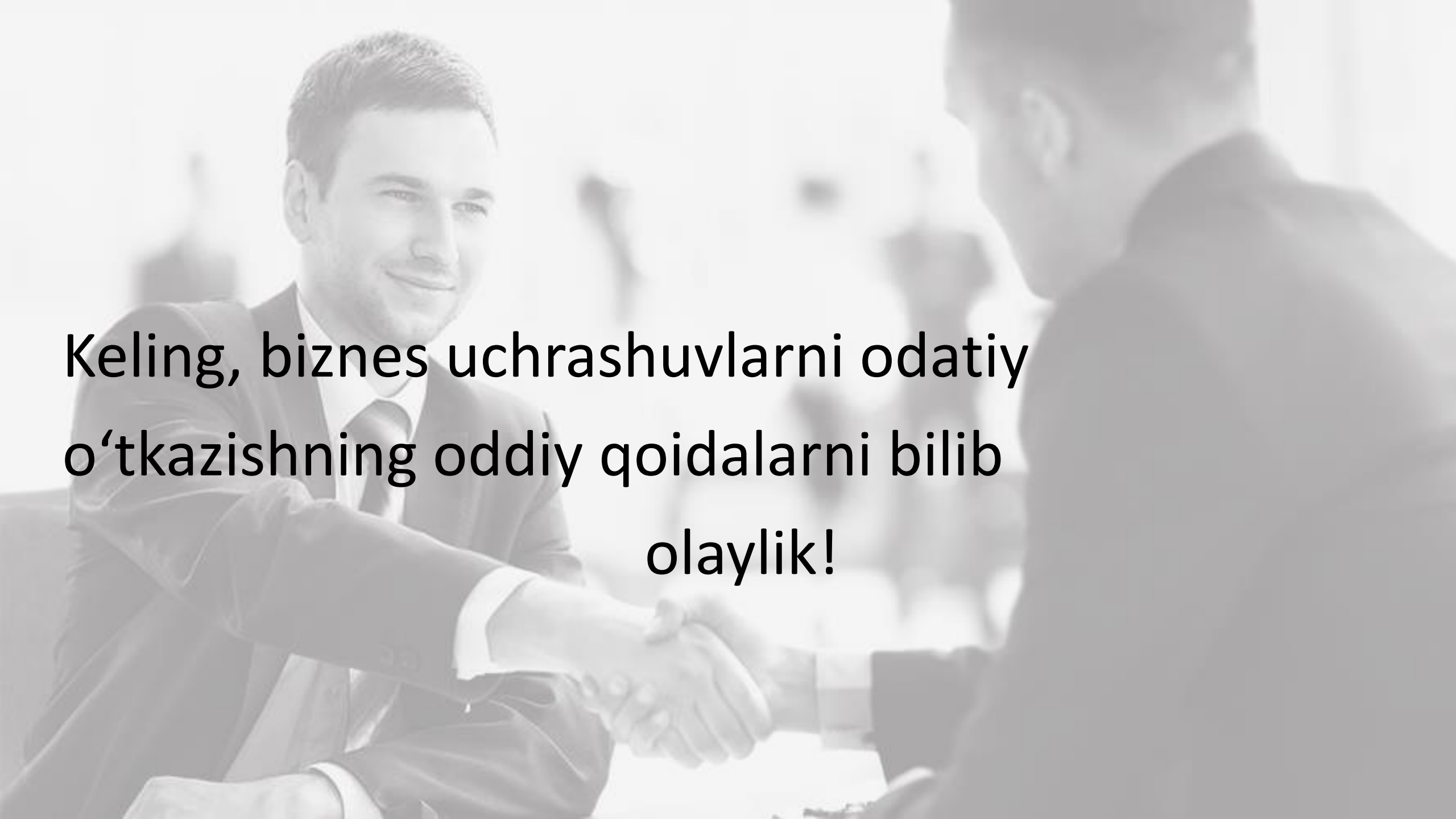
Shuni esda tutish kerakki, ishbilarmonlik uchrashuvi har doim o'z maqsadini ko'zlaydi - bundan yagona maqsad potentsial sherikni ro'yxatdan o'tkazishdir.

Maqsadimiz - bu biznes uchrashuvini rejalashtirish va o'tkazishda e'tiboringizni qaratadigan aniq mayoqdir.



Jamoaga potentsial sherikni ro'yxatdan
o'tkazish!

ISHBILARMONLIK UCHRASHUVINING MAQSADI

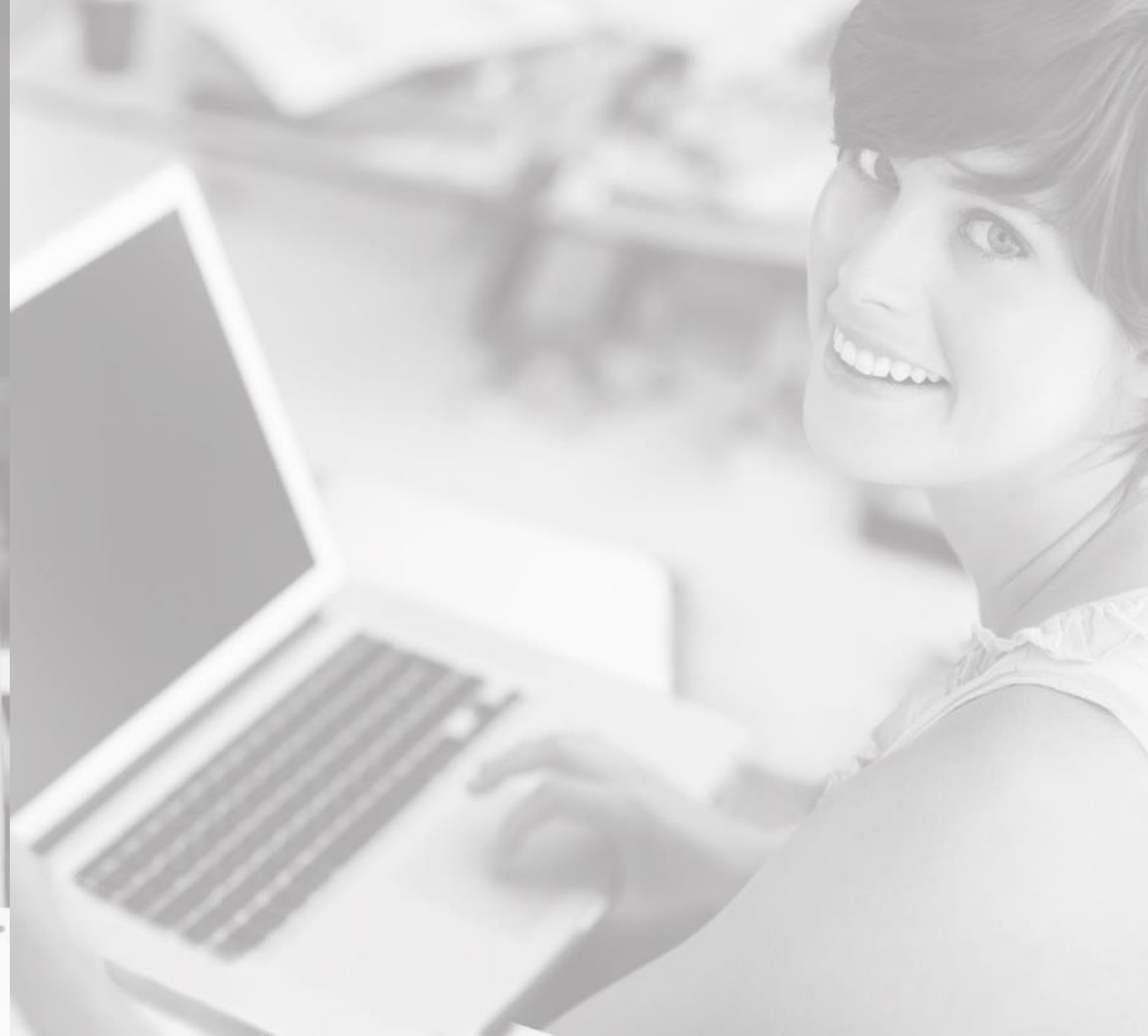
A grayscale photograph of two men in business suits shaking hands. The man on the left is smiling and looking towards the other man. The background is blurred, showing other people in a professional setting.

**Keling, biznes uchrashuvlarni odatiy
o'tkazishning oddiy qoidalarini bilib
olaylik!**

Uchrashuvdan oldin o'zingizda ijobiy munosabatni yarating, muvaffaqiyatli natijaga e'tiboringizni qarating, ishonch holatini his eting

(hayotda g'olib bo'lgan vaziyatlarni eslang, hozir bu holatni his qilishga harakat qiling).

O'ZINGIZDA IJOBIY MUNOSABATNI YARATING!



**UCHRASHUV SHAXSAN YOKI ONLAYN TARZDA BOLISHI
MUMKIN**

UCHRASHUV BOSQICHLARI

A woman in a black business suit is walking up a staircase made of grey rectangular blocks. She is carrying a black briefcase in her right hand and is looking towards the right. The background is a blue sky with white clouds. The text "UCHRASHUV BOSQICHLARI" is overlaid in the center of the image.



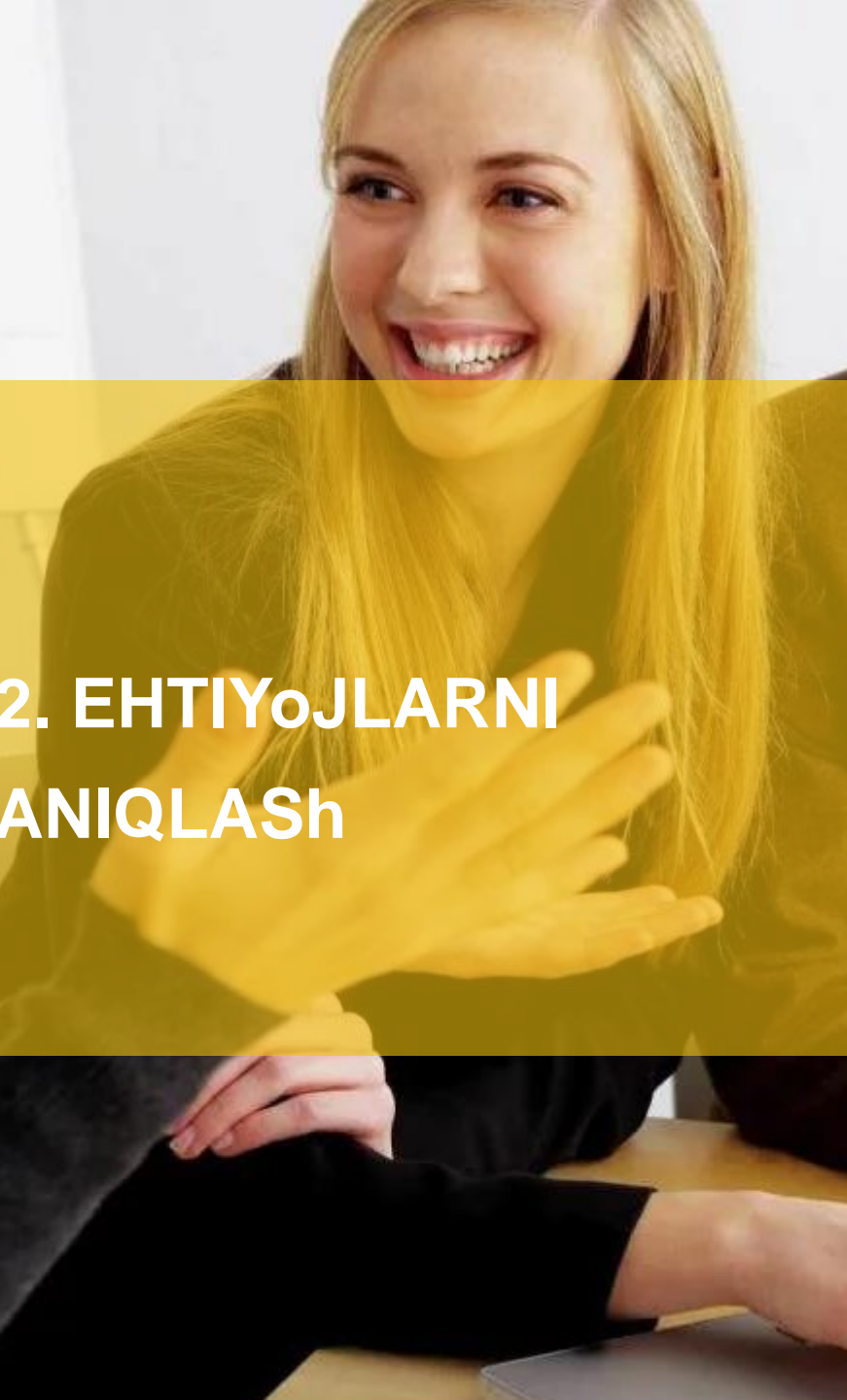
1. TANISHUV

- Suhbatdoshingiz bilan salomlashing.
- Agar kerak bo'lsa, o'zingiz Tanishing
- Samimiy iltifot bering (masalan Tadbirkorlik fazilatlari - o'z ishni o'z vaqtida bajarish). Bu suhbatning birinchi daqiqalarida "muzni buzish" ga yordam beradi.
- Suhbatdoshning ismi (ismi va familiyasi). Ism bo'yicha murojaat qiling).

Uchrashuv rahbarining muhim vazifasi potentsial sherikga ehtiyojni aniqlashdir.

Sizning oldingizda qanday odam borligini, u qanday fikrlashini, nimaga intilishini, hayotda u uchun nima muhimligini tushunishingiz muhim, kelajakda bu odam bilan qayerda bo'lishingiz mumkin?

Shuning uchun, tanishishdan keyin ehtiyojlarni aniqlashga o'ting. Buni suhbatda to'g'ri va sodda tarzda bajaring.



2. EHTIYOJLARNI ANIQLASH

**Suhbatdoshingizni gapirtirish uchun
bir nechta savol bering
(4-5 savol, ko'p yemas)**

**Bular: hayot, ish, bolalar, oila,
sevimli mashg'ulotlariga oid
savollar bo'lishi mumkin.**

**Esingizda bo'lsin: hamma uchun eng
yaxshi suhbat mavzusi bu o'zi haqida!**

**So'rang, aniqlang. Bu sizga
suhbatdoshni eshitishga yordam beradi**



2. EHTIYOJLARNI ANIQLASH

**Suhbatdoshni tushunishga harakat
qiling**

Uning uchun nima muhim?

**Unga qanday imkoniyatlarni
taklif qilasiz: biznes, martaba,
qo'shimcha daromad yoki ajoyib
mahsulot.**

Masalan, soʻrang: "Daromadni oshirish mavzusi, siz uchun qiziqarli ekanligini toʻgʻri tushunyapmanmi?"

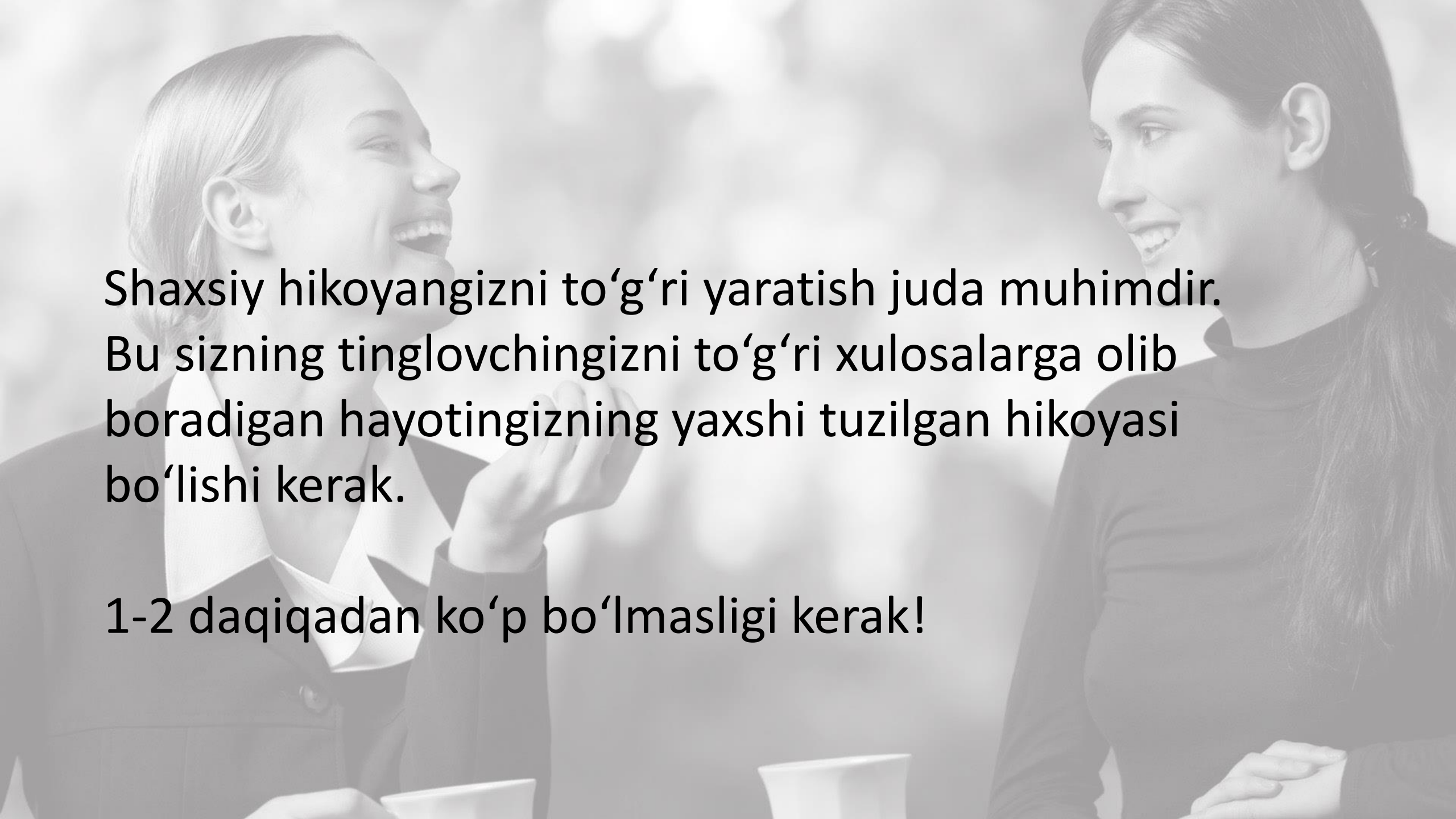
Odatda odamlar "Ha!" deb javob berishadi.

- Aytinch, ilgari ish tajribangiz boʻlganmi?

“Nima uchun qoʻshimcha daromad qiziq? Sizni biron bir variantni koʻrib chiqishga nima undadi? ”

Ehtiyojlarni aniqlagandan soʻng, shaxsiy hikoyangizni qisqacha aytib bering (muvaffaqiyatingizning misollarini boshqa odamning ehtiyojlari bilan bogʻlang).

Shaxsiy hikoya siz biznes qilish imkoniyatini bahram ko'rishga qaror qilgan odamlar bilan ishonchni mustahkamlashga yordam beradi. Bu sizning aloqangizni o'rnatishga imkon beradi, buning natijasida sizning potentsial sheriklaringiz sizni aynan bir xil muammolar va istaklarga ega bo'lgan holda, ular kabi bir xil odam ekanligingizni angelaydilar. Sizni ulardan ajratib turadigan yagona narsa shundaki, siz ularni (muammolarni) hal qilish yo'lini topdingiz va ehtimol bu yo'lning ma'lum bir segmentidan o'tib, natijalarga erishdingiz.

A grayscale photograph of two women in professional attire sitting at a table. The woman on the left is smiling broadly and gesturing with her hand while speaking. The woman on the right is listening attentively and smiling. The background is blurred, suggesting an indoor setting like a cafe or office break room.

Shaxsiy hikoyangizni to'g'ri yaratish juda muhimdir.
Bu sizning tinglovchingizni to'g'ri xulosalarga olib
boradigan hayotingizning yaxshi tuzilgan hikoyasi
bo'lishi kerak.

1-2 daqiqadan ko'p bo'lmasligi kerak!



3. ShAXSIY XIKOYaLAR

Shaxsiy hikoyalar tartibi:

1. Oldin nima qilganingiz, qayerda o'qiganingiz, kim bilan ishlaganingiz haqida aytib bering.

2. Sizga salbiy hislarni paydo bo'lishiga nima sabab bo'lganligi (oldingi ish joyida), nimani yoqtirmaganligingiz haqida aytib bering (bu budilnikda turish, noqulay jadval, ish joyidagi yo'l va boshqalar).



3. ShAXSIY XIKOYaLAR

3. Siz Ularga qaror qabul qilishingizda turtki Bo'lgan hodisalarni aytib bering: bu shunday davom etishi mumkin emasligi. Biror narsani o'zgartirish kerakligi haqida o'ylaganingiz. va siz yangi imkoniyatlarni izlay boshlaganingiz haqida gapirib bering.

4. Qanday izlaganingiz, nimalar qilganingiz, kerakli narsalarni topishdan oldin qanday loyihalarda ishtirok etganingiz bilan o'rtoqlashing (masalan, korxonada yoki mahsulot).

A young woman with long blonde hair is smiling and looking towards the right. She is sitting at a desk with a laptop. A semi-transparent yellow box is overlaid on the left side of the image, containing the text '3. 3. ShAXSIY XIKOYALAR'.

3. 3. ShAXSIY XIKOYALAR

5. Natijalaringiz haqida ularga gapirib bering. Agar ular hali mavjud bo'lmasa yoki qoniqarli bo'lmasa, unda erkinlik, harakatchanlik, yangi do'stlar, qiziqarli odamlar, eng muhimi, o'sish ehtimoli va boshqalarning muvaffaqiyatlariga e'tiborni qarating.

6. Qayerga ketayotganingiz va kelajagingizni qayerda ko'rayotganingiz haqida ularga aytib bering.

Endi eng muhimi! Har bir uchrashuv, har bir potentsial sherik singari, o'ziga xos muhimdir. Suhbatdosh bilan suhbat o'tkazayotganda, albatta vaziyatni ko'rib chiqing!

Masalan, tadbirkor uchun sizning yirik xalqaro kompaniyaning hamkori ekanligingiz va hozirda ma'lum bir shaharda bozorni rivojlantirishga qiziqishingiz haqida kerakli ma'lumot bo'ladi (batafsilroq shaxsiy ma'lumot yoqimsiz ta'surot keltirib chiqarishi mumkin).

Ba'zilar uchun, aksincha, siz haqingizda ko'proq bilish qiziq hisoblanadi. Suhbatdoshingizni eshiting va eshittiring!



4. BIZNES G'UYASI / IMKONIYATLAR TAKLIFI

Siz suhbatdoshning muammolari (vazifalari, ehtiyojlari) haqida bilasiz. Endi u aytgan pozitsiyaning barcha afzalliklari haqida gapirish vaqti keldi! Bu sizning biznesg'oyangiz yoki suhbatdoshingizning qadriyatlariga (mahsulot, aloqa, sayohat) yaqin bo'lgan boshqa imkoniyatlar taklifi bo'lishi mumkin.

**Masalan, tadbirkor uchun biznes g'oyasi shunday ko'rinishi mumkin:
“Hozir butun dunyoda to'g'ri ovqatlanish, sog'liq mavzusiga yo'naltirilgan do'konlar tarmog'i rivojlanmoqda. Bilasizmi, bu mavzu hozirda qanchalik talabga ega! Hozir bizning Germaniya, Chexiya, Italiya, Kanada, AQSh, Rossiya va boshqa 38 mamlakatda 350 do'konimiz ochilgan. Biz ushbu yo'nalishni rivojlantirish uchun xarakatchan bo'lgan ambitsiyali odamlarni qidirmoqdamiz. Logistika, tovar ishlab chiqarish, yangi mahsulotlarni ishlab chiqarish, biznesni rivojlantirish uchun yangi zamonaviy vositalar (shu jumladan veb-makon) bilan ta'minlash bilan bog'liq barcha masalalarni Kompaniyao'z zimmasiga oladi.**

O'Z BIZNESIGA EGA BO'LGAN TADBIRKOR UCHUN

Bizga biznesmen sifatida odamlar bilan ishlaydigan, ular bilan birgalikda savdo tarmog'ini shakllantiradigan (maqsadlarni belgilashdan, rejalashtirishdan, kompaniya mahsulotlarining aylanmasini ko'paytirishgacha) ishlaydigan odam kerak. Sizga qo'shimcha pul qo'yilmalari va muammosiz (yoki - qo'shimcha boshog'rig'isiz) hozirgi biznesingizga parallel ravishda, ishonchliligi va istiqbolliligi bilan vaqt sinovidan o'tgan biznesni rivojlantirish imkoniyati berilayapti

**O'Z BIZNESIGA EGA BO'LGAN TADBIRKOR UCHUN
G'OYAGA MISOL**

Homiladorlik ta'tilida bo'lgan ona uchun:

«Yaqinda mening hayotim qanday o'zgarganini allaqachon aytib o'tdim. Va endi men hayotimni o'zgartirgan kompaniya haqida va taklifim haqida qisqacha gapirib bermoqchiman. Coral club xalqaro kompaniyasi bozorda 20 yildan ortiq vaqtdan beri ishlab kelmoqda. Kompaniya zamonaviy va juda istiqbolli yo'nalish bilan shug'ullanadi - zamonaviy hayot sharoitida sog'liqni saqlash uchun mahsulotlar. Germaniya, Chexiya, Italiya, Kanada, AQSh, Rossiya va boshqa dunyoning 38 mamlakatida vakolatxonalarini ochilgan. Ayni paytda biz savdo tizimini tashkil etishda ishtirok etishi mumkin bo'lgan odamni qidirmoqdamiz

**HOMILADORLIK TA'TILIDA BO'LGAN ONALAR ORZU QILADIGAN
BIZNES G'OYASINING MISOLI**

Logistika, tovar ishlab chiqarish, yangi mahsulotlarni ishlab chiqarish va rivojlantirish, biznesni rivojlantirish uchun yangi zamonaviy vositalarni taqdim etish va boshqalar bilan bog'liq barcha masalalarni kompaniya o'z zimmasiga oladi. Fquv va qo'llab-quvvatlash tizimi ta'minlangan. Hamkor sifatida ko'rishni istagan odamimizga - odamlar bilan ishlash (va men sizning muloqotga moyil odam ekanligingizni ko'rib turibman), va ular bilan savdo tarmog'ini shakllantirishda ishtirok etish vazifasi yuklanadi (maqsadlarni belgilashdan, rejalashtirishdan, kompaniya mahsulotlarining aylanmasini ko'paytirishgacha).

**HOMILADORLIK TA'BTILIDA BO'LGAN ONALAR ORZU QILADIGAN
BIZNES G'OYASINING MISOLI**

Savdo tizimini qurishda pul kerak emas. Ko'p jarayonlar (telefon qo'ng'iroqlari, Skayp aloqasi, Internetda ishlash) uyda amalga oshirilishi mumkin. Agar sizda ratsional jadval mavjud bo'lsa, ish barcha vaqtingizni talab qilmaydi. Bu shuni anglatadiki, siz hali ham ona majburiyatlarini to'liq bajara olasiz. Tasavvur qiling, siz dunyodagi eng yaxshi mehmonxonalarda dunyo bo'ylab sayohat qilib, hashamatli mashinada muvaffaqiyatli ishbilarmon ayol sifatida ta'tilga chiqib dam olib kelishingiz mumkin. Har bir bola onasini sevadi, lekin bunday ona bilan haqli ravishda faxrlanishi mumkin. Turmush o'rtog'ingiz va sizga yaqin bo'lganlar sizni yanada qadrlashadi va hurmat qilishadi. Sizda o'z biznesingizni yaratish uchun haqiqiy imkoniyat bor! "

**HOMILADORLIK TA'BTILIDA BO'LGAN ONAGA O'ZINI O'ZI
REALIZATSIYA QILISH UCHUN BIZNES G'OYASINING MISOLI**



5. YO‘LNI TANLASH VA "TO‘G‘RIDAN-TO‘G‘RI TAKLIF"

Siz suhbatdoshga biznes g‘oyasini aytdingiz yoki uning ehtiyojlari, maqsadlari, vazifalari asosida imkoniyatlar haqida gapirib berdingiz. Endi siz nomzodga tanlov qilishiga yordam berishingiz va uning tanloviga ko‘ra "to‘g‘ridan-to‘g‘ri taklifingiz" ni aytishingiz kerak.

Yani biznes uchrashuvining maqsadiga erishish

Siz aytgan fikrga asoslanib savol bering, masalan:

"Siz ushbu biznes haqida ko'proq bilishni xohlaysizmi?"

Agar nomzod: "Yo'q", "Meniki emas", "Taassurot qoldirmadi" deb aytsa, uni mahsulotni sinab ko'rishga taklif qiling.

Agar imkon bo'lsa, unga bizning suvimiz ko'p odamlar ichadigan suvdan qanday farq qilishini ayting.

“Daily delicious” kokteylimizni sinab ko‘rishni taklif eting yoki bir nechta porsiya paketlarni bering, shunda u uydagilari bilan tatib ko‘radi va sizga albatta o‘zining fikrini aytadi. Bir nechta tasurotlari bo‘lishi tabiiy xol undan bular haqida so‘rang.

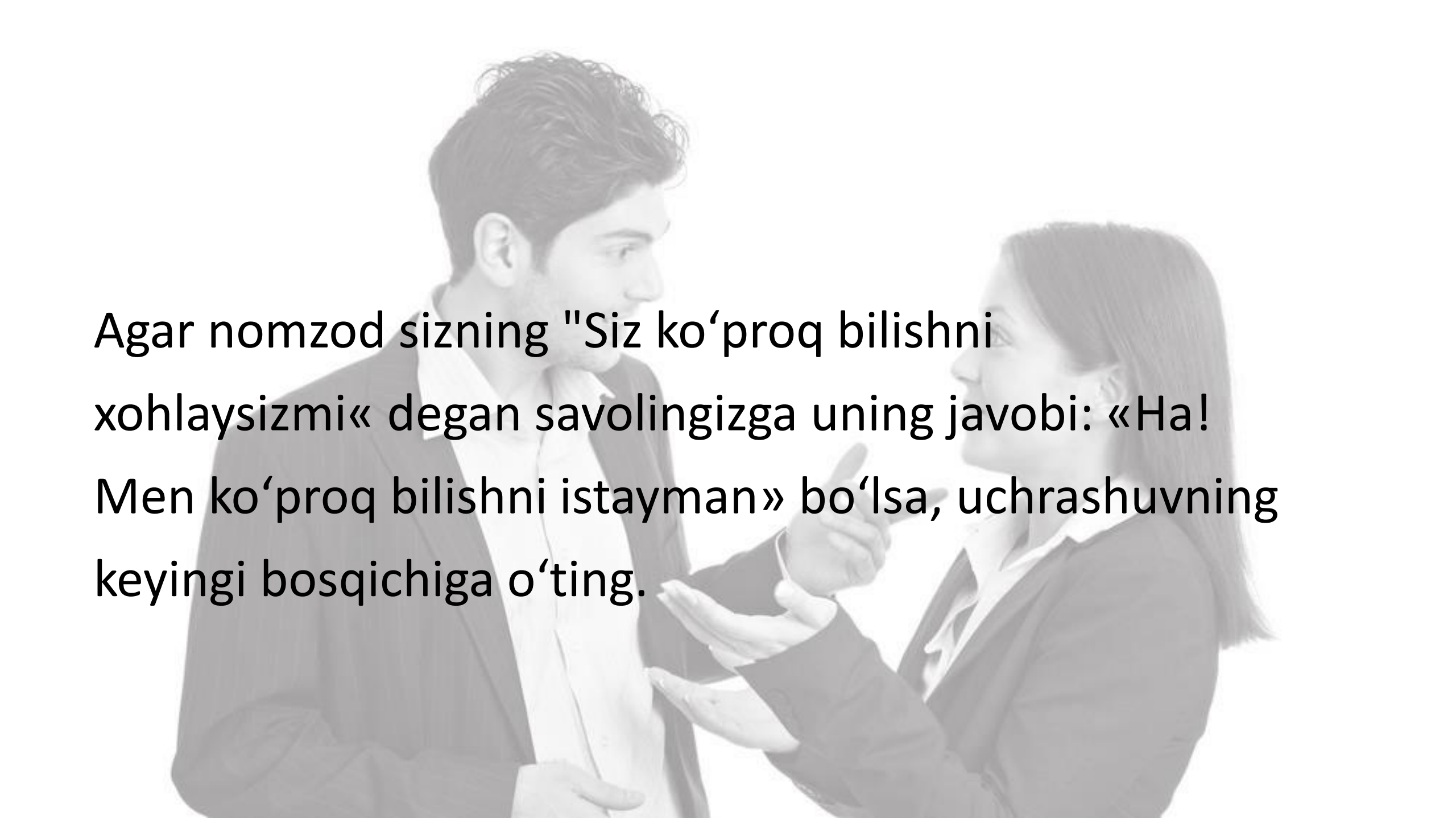
Va shu bilan suhbatni muloyimlik bilan tugating!
Biznes uchun nomzod hozircha mos emas. Ehtimol, mahsulotni sinab ko‘rganida, bunday kishi sizning doimiy mijozingizga aylanishi mumkin.

Uni ishontirish haqida o'ylamang. Suhbatdoshga hozircha qiziq emas. Har qanday ishontirish uni begonalashtiradi va siz o'z nomzodingizni yo'qotishingiz mumkin.

Yodingizda bo'lsin! Vazifa ishontirish emas!

Vazifa - odamga Coral club yordamida daromadni ko'paytirishga / yordam berishga va bu vaziyatda sizning oldingizda turgan odam buni xohlamasligi mumkin.

Yaxshi! Keyingi odamga o'ting!



Agar nomzod sizning "Siz ko'proq bilishni xohlaysizmi« degan savolingizga uning javobi: «Ha! Men ko'proq bilishni istayman» bo'lsa, uchrashuvning keyingi bosqichiga o'ting.

1. Nomzodinga quydagi ssылkani yuboring:Ushbu resurs unga kompaniya bilan, shuningdek bonusli

<https://coral.club>

dasturlar va mahsulotlar bilan batafsilroq tanishishga, biznesning to'liq ma'nosini anglashga yordam beradi.

2. Keling, mahsulotimizni sinab ko'raylik.

3. Shaxsga qo'shimcha ma'lumot berganingizda, unga quyidagilarni ayting: "Keling buday qilamiz!
Men sizga batafsil ma'lumotni tashlayman. Siz uyingizda qarab chiqing, keyin nima qilish kerakligi haqida gaplashamiz

Va keyin bir muhim, majburiy ibora: "Agar men bugun sizga ss_{bl}lka yuborsam, uni qachon ko'rishingiz mumkin bo'ladi?»

Aniq javobni oling va keyingi uchrashuvga yoki telefon qo'ng'irog'iga tayyorlaning.



5. SUXBATNI TUGATISH

Shunday qilib uchrashuv tugadi.

Hattoki odamingizning javobi "yo'q" bo'lsa ham

- Xavotir olmang. Biz ilgari qilgan suxbatimizni eslang.

Bundan tashqari, ko'plab odamlar mahsulot orqali biznesga kirishadi.



5. SUXBATNI TUGATISH

Uchrashuv oxirida barcha kelishuvlarni yana bir bor aniq kelishib oling: keyingi uchrashuv, qo'ng'iroq, mahsulot haqidagi fikr va hk haqida.

Ularga minnatdorchilik bildiring va ijobiy rusnda xayrlashing:

“Vaqtigingizni ajratganingiz uchun tashakkur. Gaplashamiz!”



VAZIFA

1. "Muvaffaqiyatli harmkorning ish daftari"dagi qo'shimcha materiallarni o'rganing.
2. Turli toifadagi suhbatdoshlar uchun biznes g'oyalarning / imkoniyatlarning bir nechta variantlarini yozing.



VAZIFA

Uchrashuv davomida muhimi :

3. Ro'yxatdagi uchrashuvga taklif qilingan odamlarga qo'ng'iroq qiling.

4. Maslahatchining ko'magidan foydalaning va biznes uchrashuvlarini o'tkazishni boshlang!

