

**VERSLO SUSITIKIMO  
PRAVEDIMAS:  
DARYK TAI EFEKTYVIAI!**



A grayscale photograph of three business professionals in a meeting. A man in a suit and tie is in the center, smiling and gesturing with his right hand. To his right, a woman in a blazer is listening attentively with her hands clasped. On the far left, the back of another person's head and shoulder is visible. The background is a bright, out-of-focus office environment.

**Svarbu pravesti efektyvius dalykinius susitikimus.**

Kiekvienas žmogus, net jeigu anksčiau jis neturėjo ryšio su verslo aplinka, gali išmokti pravesti efektyvius dalykinius susitikimus.


Svarbu nepamiršti, kad dalykinis susitikimas visada turi tikslą – **potencialaus Partnerio registracija komandoje.**

Tikslas – tai tam tikras švyturys, į kurį jūs orientuojatės planuodami ir praveddami verslo susitikimą.



**Potencialaus Partnerio registracija komandoje!**

**DALYKINIO SUSITIKIMO TIKSLAS**

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.

Įsisavinkime paprastas taisykles, pagal kurias  
paprastai pravedamas verslo susitikimas!

Iki susitikimo pradžios susikurk sau pozityvią nuostata, susikoncentruok į sėkmingą rezultatą, pajausk užtikrintumo būseną.

(Prisimink situacijas, kada tu gyvenime buvai nugalėtojas, pasistenk pajauti tą būseną ir dabar).

**SUSIKURK SAU POZITYVIĄ NUOSTATĄ!**



**SUSITIKIMAS GALI BŪTI TIEK ASMENINIS, TIEK  
INTERNETINIS**



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 "SUSITIKIMO PRAVEDIMO ŽINGSNIAI" is overlaid in the center of the image.

**SUSITIKIMO PRAVEDIMO ŽINGSNIAI**





## 1. PAŽINTIS

- Pasisveikink su pašnekovu.
- Prisistatyk, jeigu tai būtina.
- Pasakyk nuoširdų komplimentą (pvz., dalykinėms savybėms – punktualumui). Tai padės pirmosiomis bendravimo minutėmis „ištirpinti ledą“.
- Kreipkis į pašnekovą vardu (vardu ir tėvavardžiu).

Svari susitikimą vedančio asmens užduotis – išsiaiškinti potencialaus Partnerio poreikį.

Tau svarbu suprasti, koks prieš tave žmogus, kaip jis mąsto, ko siekia, kas jam svarbu gyvenime, kur su šiuo žmogumi tu gali būti ateityje?

**Todėl po pažinties pereik prie poreikių išsiaiškinimo. Daryk tai per pokalbį, korektiškai ir neįkyriai.**



## 2. POREIKIŲ IŠSIAIŠKINIMAS

**Užduok kelis klausimus, kad  
prakalbintum pašnekovą  
(ne daugiau kaip 4-5 klausimus)**

- Tai gali būti klausimai apie gyvenimą, darbą, vaikus, šeimą, hobius.
- Atmink: geriausia pokalbio tema kiekvienam – tai jis pats!
- Klausk, tikslinkis. Tai padės tau išgirsti pašnekovą.



## 2. POREIKIŲ IŠSIAIŠKINIMAS

### Stenkis suprasti pašnekovą

- Kas jam svarbu?
- Kokias galimybes tu jam pasiūlysi: verslą, karjerą, papildomas pajamas ar nuostabų produktą.

Pvz., paklausk: „Ar aš teisingai suprantu, kad pajamų padidinimo tema jus iš principo domina?“

Paprastai žmogus atsako: „Taip!“

„Sakykite, ar iki tol turėjote savo verslo patirties?“

„Kodėl jus domina papildomos pajamos? Kas jus skatina nagrinėti kokius nors variantus?“

**Išsiaiškinęs poreikius, labai trumpai papasakok asmeninę istoriją (susiek savo sėkmės pavyzdžius su pašnekovo poreikiais).**

**Asmeninė istorija** padeda užmegzti pasitikėjimu pagrįstus santykius su tais žmonėmis, su kuriais tu nusprendei pasidalinti verslo galimybe. Ji leidžia užmegzti ryšį, kurio dėka tavo potencialūs Partneriai suvokia, kad tu absoliučiai toks pats žmogus kaip ir jie, turintis tokių pat problemų ir troškimų. Vienintelis dalykas, kuris skiria tave nuo jų – tai, kad tu radai jų sprendimo būdą ir galbūt jau nuėjai tam tikrą šio kelio etapą ir gavai rezultatus.

A grayscale photograph of two women in professional attire sitting at a table and talking. The woman on the left is laughing and looking towards the woman on the right, who is smiling and looking back. They appear to be in a meeting or a friendly conversation. The background is blurred, suggesting an indoor setting like a cafe or office break room.

Labai svarbu teisingai sukurti asmeninę istoriją.

Tai turi būti tiksliai struktūrizuota tavo gyvenimo istorija, kurios dėka klausytojas padarys teisingas išvadas.

**Ne daugiau kaip 1-2 minutes!**





### 3. ASMENINĖ ISTORIJA

## Asmeninės istorijos nuoseklumas:

1. Papasakok, kuo tu užsiiminėjai anksčiau, kur mokeisi, kuo dirbai.
2. Papasakok apie tai, kas tau kėlė neigiamas emocijas, kas nepatiko (tai galėtų būti kėlimasis pagal žadintuvą, nepatogus grafikas, kelyje į darbą praleistas laikas ir t.t.).



### 3. ASMENINĖ ISTORIJA

3. Papasakok apie tai, kad vieną akimirką tu supratai: ilgiau taip tęstis negali. Reikia kažką keisti. Ir tu pradėjai ieškoti naujų galimybių.

4. Pasidalink, kaip tu ieškojai, ką darei, kokiuose projektuose dalyvavai prieš rasdamas tai, ko tau reikia (pvz., verslą arba produktą).



### 3. ASMENINĖ ISTORIJA

5. Parodyk savo rezultatus. Jeigu jų dar nėra arba jie nėra įspūdingi, akcentuok laisvę, mobilumą, naujus draugus, įdomius žmones, o svarbiausia – galimybę augti ir kitų sėkmės pavyzdžius.

6. Papasakok apie tai, kur tu eini ir kur matai savo ateitį.

O dabar – labai svarbu! Kiekvienas susitikimas, kaip ir kiekvienas potencialus Partneris, unikalus. Kalbėdamasis su pašnekovu, būtinai **atsižvelk į situaciją!**

Pvz., verslininkui tiesiog pakaks informacijos apie tai, kad tu esi stambios tarptautinės kompanijos Partneris ir šią akimirką esi suinteresuotas rinkos plėtra konkrečiame mieste (o išsamesnė asmeninė istorija tik sukels susierzinimą).

Kitam atvirkščiai, svarbu daugiau apie tave sužinoti. Klausykis ir girdėk savo pašnekovą!



#### 4. VERSLO IDĖJA/ GALIMYBIŲ PASIŪLYMAS

Tu žinai apie pašnekovo problemas (užduotis, poreikius).

Dabar pats laikas papasakoti apie visus būtent tos pozicijos, kurią jis įvardijo, privalumus! Tai gali būti verslo idėja arba kitų galimybių, artimų tavo pašnekovo vertybėms, pasiūlymas (produktas, bendravimas, kelionės).



## **Pvz., verslininkui verslo idėja gali skambėti taip :**

„Dabar visame pasaulyje plečiamas į taisyklingos mitybos temą, sveikatos temą orientuotų parduotuvių tinklas. Jūs žinote, kokia paklausi dabar ši tema! Dabar pas mus atidaryta 350 parduotuvių 38 šalyse, tokiose kaip Vokietija, Čekija, Italija, Kanada, JAV, Rusija ir kt.

Mes ieškome ambicingų žmonių, su kuriais galima vystyti šią kryptį.

Visus klausimus, susijusius su logistika, prekės ženklo tobulinimu, naujos produkcijos įvedimu ir plėtojimu, aprūpinimu verslo kūrimui reikalingais naujais šiuolaikiniais instrumentais (įskaitant internetinę erdvę) t.t., Kompanija sprendžia pati.

**IDĖJOS PAVYZDYS VERSLININKUI,  
KURIS JAU TURI VERSLĄ**

Mums reikalingas žmogus, kuris kaip verslininkas dirbs su žmonėmis, kartu su jais formuodamas realizavimo tinklą (nuo tikslų iškėlimo, planavimo, motyvacijos iki kompanijos produktų apvartos padidinimo).

Jūs įgysite galimybę be papildomų piniginių indėlių ir vargų (arba be papildomo galvos skausmo) lygiagrečiai su savo dabartiniu darbu kurti naują verslą, kurio patikimumas ir perspektyva patikrinti laiko ir kuriuos užtikrina Kompanija!“

**IDĖJOS PAVYZDYS VERSLININKUI,  
KURIS JAU TURI VERSLĄ**



## **Dekretinėse atostogose esančiai mamai:**

„Aš jau įvardijau, kaip pasikeitė mano gyvenimas pastaruoju metu. Ir dabar aš norėčiau truputį papasakoti apie Kompaniją, su kuria mano gyvenimas pasikeitė, ir apie savo pasiūlymą. Tarptautinė kompanija Coral Club dirba rinkoje jau daugiau kaip 20 metų. Kompanija užsiima tendencinga ir labai perspektyvia darbo kryptimi – tai sveikatos apsaugos ir palaikymo šiuolaikinėmis gyvenimo sąlygomis produktai. Šiuo metu jau atidaryti atstovybių biurai 38 pasaulio šalyse, tokiose kaip Vokietija, Čekija, Italija, Kanada, JAV, Rusija ir kt.

Šiuo momentu mes ieškom žmogaus, kuris galėtų dalyvauti realizavimo sistemos organizavime.

**VERSLO IDĖJOS PAVYZDYS DEKRETINĖSE ATOSTOGOSE ESANČIAI  
MAMAI, KURI SVAJOJA APIE SAVIREALIZACIJĄ**

Visus klausimus, susijusius su logistika, prekės ženklo tobulinimu, naujos produkcijos įvedimu ir plėtojimu, aprūpinimu verslo kūrimui reikalingais naujais šiuolaikiniais instrumentais ir t.t., kompanija sprendžia pati. Numatyta apmokymo ir palaikymo sistema.

Ką būtina daryti žmogui, kurį mes norėtume matyti kaip Partnerį – tai darbas su žmonėmis (o aš matau, kad Jūs – komunikabilus žmogus), dalyvavimas kartu su jais realizavimo tinklo formavime (nuo tikslų iškelimo, planavimo, motyvacijos iki kompanijos produktų apvartos padidinimo).

**VERSLO IDĖJOS PAVYZDYS DEKRETINĖSE ATOSTOGOSE ESANČIAI  
MAMAI, KURI SVAJOJA APIE SAVIREALIZACIJĄ**

Kuriant realizavimo sistemą, jokie piniginiai įnašai nereikalingi. Daugelį procesų (telefoninius skambučius, bendravimą skaipu, darbą internete) galima įgyvendinti iš namų. Racionaliai sudarius grafiką, darbas neužims viso jūsų laiko. Tai reiškia, kad Jūs kaip ir anksčiau galėsite pilnavertiškai vykdyti savo kaip mamos pareigas.

Įsivaizduokite, Jūs galėsite pabaigti savo dekretines atostogas kaip sėkminga verslo ledi su prabangiu automobiliu, keliaudama po visą pasaulį ir geriausius pasaulio viešbučius. Kiekvienas vaikas myli savo mamą, bet tokia mama galima ir pelnytai didžiuotis. O vyras ir visi artimieji dar labiau Jus vertins ir gerbs. Jums atsiranda reali galimybė įgyti pripažinimą, sukurti savo verslą!“

**VERSLO IDĖJOS PAVYZDYS DEKRETINĖSE ATOSTOGOSE ESANČIAI  
MAMAI, KURI SVAJOJA APIE SAVIREALIZACIJĄ**



## 5. KELIO PASIRINKIMAS IR „TIESIOGINIS PASIŪLYMAS“

Tu išsakei verslo idėją pašnekovui arba papasakojai apie galimybes, remdamasis jo poreikiais, tikslais, užduotimis.

Dabar būtina padėti kandidatui pasirinkti ir pagal jo pasirinkimą įvardinti savo „tiesioginį pasiūlymą“.

T.y, eiti prie verslo susitikimo tikslo.

Užduok klausimą, remdamasis ta idėja, kurią įvardijai, pvz.:  
**„Ar Jums būtų įdomu daugiau sužinoti apie šį verslą?“**

Jeigu kandidatas atsako: „Ne“, „Tai ne man“, „Tai man nepadarė įspūdžio“, pasiūlyk jam išbandyti produktą.

Jeigu leidžia laikas ir aplinka, papasakok jam, kuo mūsų vanduo skiriasi nuo to vandens, kurį geria daugelis žmonių.

Pasiūlyk paragauti mūsų kokteilio Daily Delicious arba duok kelis porcijų paketėlius, kad pašnekovas namie atliktų degustaciją kartu su savo šeima ir būtinai pateiktų tau atsiliepimą. **Paprašyk duoti tau porą rekomendacijų.**  
Ir čia mandagiai užbaik pokalbį!

Verslui kandidatas šiuo momentu netiks. Galbūt išbandęs produktą toks žmogus taps tavo pastoviu Klientu.

Net negalvok jo įtikinėti, perkalbinėti. Pašnekovui tai šiuo metu neįdomu. Bet kokie įkalbinėjimai atstums jį ir tu prarasi savo klientą visam laikui.

Atmink! Užduotis – ne perkalbėti!

Užduotis – padėti žmogui padidinti/gauti pajamas su Coral Club pagalba, ir šiuo atveju situacija yra tokia, kad prieš tave esantis žmogus to nenori. Puiku! Pereik prie kito žmogaus!





Bet jeigu kandidatas į tavo klausimą: „Ar Jums būtų įdomu daugiau sužinoti“ atsako:

**„Taip! Man būtų įdomu daugiau sužinoti“**, pereik prie kito susitikimo etapo.

1. Atsiųsk savo kandidatui nuorodą į svetainę:

<https://coral.club>

Šis resursas padės geriau susipažinti ir su Kompanija, ir su bonusų programomis, ir su produkcija, susidaryti jau aiškesnį vaizdą apie verslą.

2. Duok išbandyti mūsų produktą.
3. Teikdamas žmogui papildomą informaciją, pasakyk jam štai ką: „Padarykim taip! Aš Jums įmesiu išsamesnės informacijos. Jūs namie pasižiūrėkite, o paskui pasitarsime, ką daryti toliau.“

Ir toliau svarbi **BŪTINA** frazė:

**„Jeigu aš Jums šiandien atsiųsiu nuorodą, kada galėsite pasižiūrėti?“**

Gauk tikslų atsakymą ir pereik prie kito susitikimo arba telefoninio pokalbio paskyrimo.



## 5. KONTAKTO UŽBAIGIMAS

Taigi, susitikimas praveistas.

Net jeigu žmogus pasakė „ne“, nenuliūsk. Prisimink „piltuvėlj“, apie kurį mes kalbėjome anksčiau.

Be to, daugelis ateina į verslą per produktą.



## 5. KONTAKTO UŽBAIGIMAS

Baigdamas susitikimą, dar kartą aiškiai išsakyk visus susitarimus: eilinis susitikimas, skambutis, atgalinis ryšys apie produktą ir t.t.

Padėkok pašnekovui ir atsisveikink pozityvia gaida: „Ačiū, kad radote laiko. Iki pasimatymo!“



## UŽDUOTIS

1. Išnagrinėk papildomą medžiagą „Sėkmingo partnerio darbo sąsiuvinyje“.
2. Užrašyk kelis verslo idėjų/galimybių pasiūlymų variantus įvairioms pašnekovų kategorijoms.





## UŽDUOTIS

3. Paskambink pagal savo kontaktų sąrašą ir pakviesk į susitikimą.
4. Užsitikrink vadovo paramą ir pradėk vesti verslo susitikimus!

