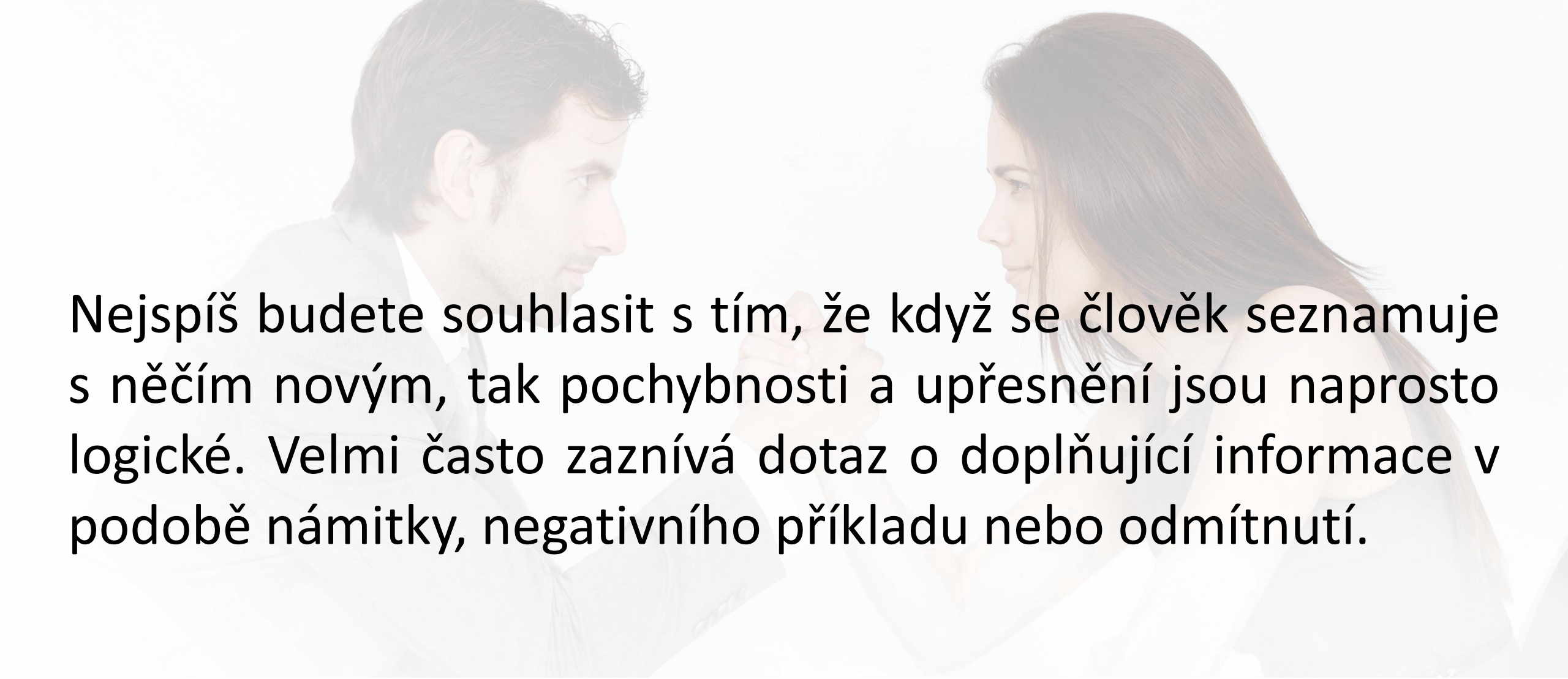


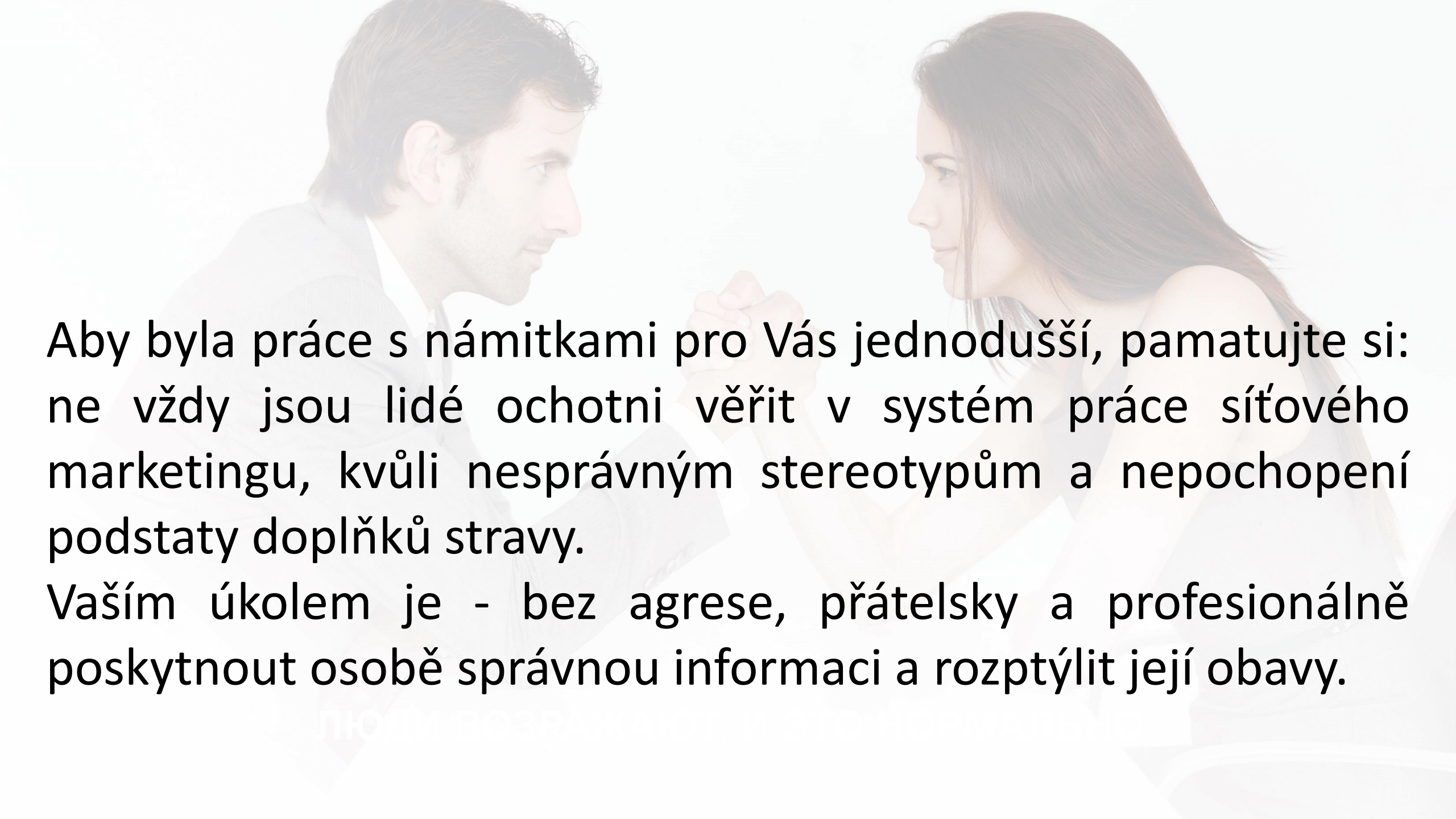
PRÁCE S TYPICKÝMI NÁMITKAMI





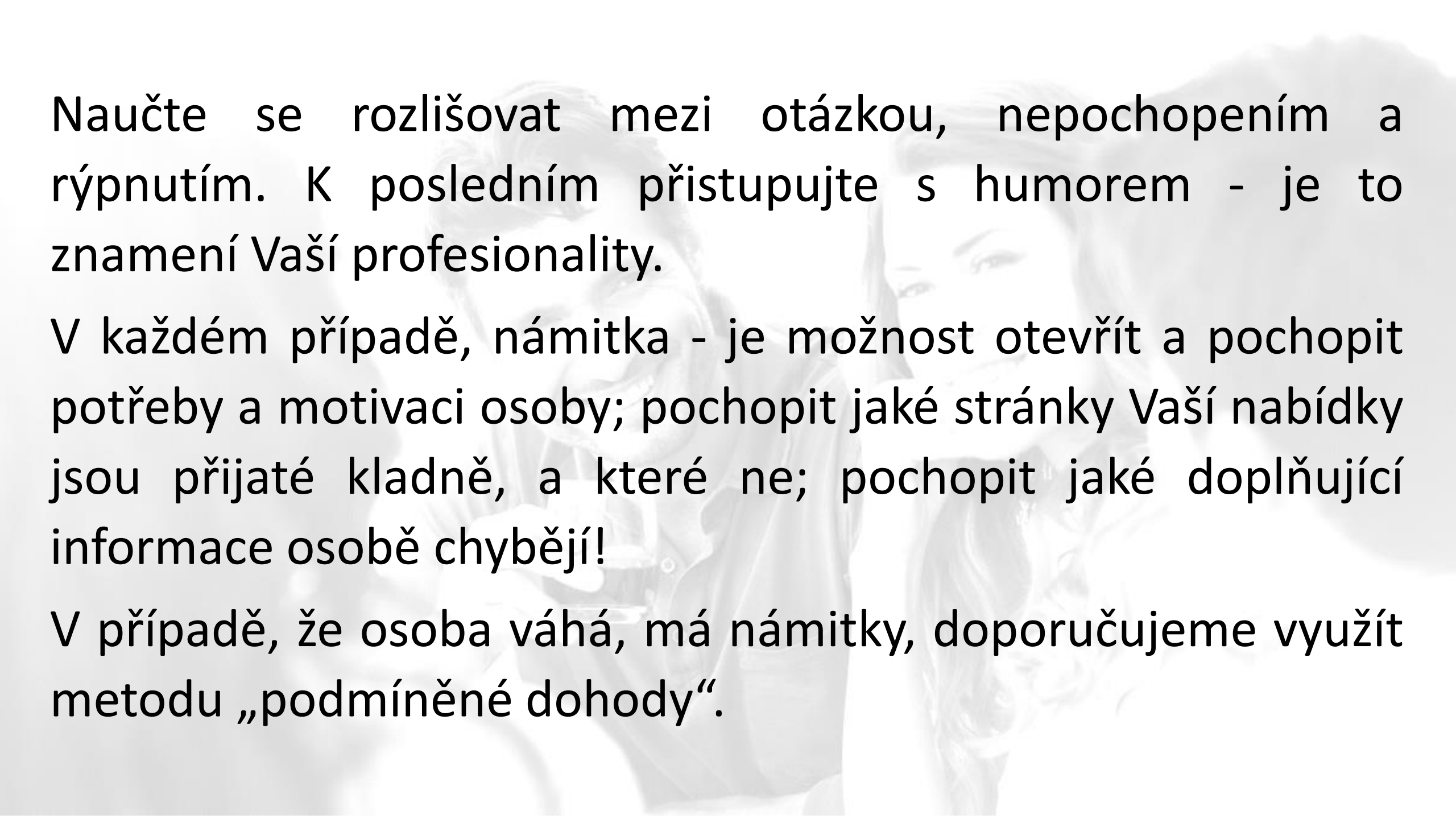
Nejspíš budete souhlasit s tím, že když se člověk seznamuje s něčím novým, tak pochybnosti a upřesnění jsou naprosto logické. Velmi často zaznívá dotaz o doplňující informace v podobě námítky, negativního příkladu nebo odmítnutí.

LIDÉ NAMÍTAJÍ, A JE TO V POŘÁDKU

A man and a woman in business attire are shown in profile, facing each other. The woman has her hands clasped in front of her. The background is a light, neutral color.

Aby byla práce s námitkami pro Vás jednodušší, pamatujte si: ne vždy jsou lidé ochotni věřit v systém práce síťového marketingu, kvůli nesprávným stereotypům a nepochopení podstaty doplňků stravy.


Vaším úkolem je - bez agrese, přátelsky a profesionálně poskytnout osobě správnou informaci a rozptýlit její obavy.



Naučte se rozlišovat mezi otázkou, nepochopením a rýpnutím. K posledním přistupujte s humorem - je to znamení Vaší profesionality.


V každém případě, námitka - je možnost otevřít a pochopit potřeby a motivaci osoby; pochopit jaké stránky Vaší nabídky jsou přijaté kladně, a které ne; pochopit jaké doplňující informace osobě chybějí!

V případě, že osoba váhá, má námitky, doporučujeme využít metodu „podmíněné dohody“.




Naslouchejte

1. Vyslechněte pochybnosti bez přerušování a bez obhajování se.



Projevte
souhlas

2. Najděte něco, s čím můžete souhlasit a připojte se k tomu (ne v podstatě věci, ale potřeby, právo mít svůj názor, důležitost něčeho nebo jednoduše poděkujte za otázku): *„Ano, chápu Vás...“*, *„Souhlasím, je to skutečně důležitý aspekt...“*, *„Skvělé, že o tom mluvíte...“*.




Ujasnět
e si

3. Položte upřesňující otázku, která konkretizuje pochybnost: „Říkáš, že *nechceš prodávat. Chápu to dobře: nechceš kupovat produkt za jednu cenu prodávat ho známým za jinou? Správně?*“; „*Nevěříš v síťový marketing? Upřesni, prosím: nevěříš v to, že je to legální byznys? Nebo v to, že tu lze vydělat? Nebo něco jiného?*“



Argumentujte

4. Vysvětlete, klidně argumentujte svůj postoj (ukažte spojitost mezi potřebou, právem a Vašimi kroky: jaký to má vliv): „*A právě proto...*“, „*A speciálně proto, aby...*“, „*Právě kvůli tomu...*“.



Zeptejte se na
názor

5. Položte otázku/zeptejte se na názor/upřesněte, zda-li se změnil postoj osoby k diskutovanému tématu.



Shromáždili jsme typické otázky/námítky, se kterými se distributoři nejčastěji setkávají, a navrhli jsme varianty odpovědí na ně. Neučte se je nazpaměť...

VÁŠ ÚKOL: POCHOPIT JEJICH VÝZNAM A UMĚT PŘEDAT NÁPAD (PODSTATU ODPOVĚDÍ) NEDŮVĚŘIVÉ OSOBE.

1. Vydělávají pouze ti, kdo začali jako první.

Máte pravdu v tom, že čas rozvoje podnikání a úroveň příjmu z něho jsou navzájem závislé.

Nicméně, marketingový plán Společnosti je sestaven tak, abyste mohli vydělávat více než osoba, od které jste pozvánku obdrželi; více než osoba, která ve Společnosti pracuje přes 15 let. Čím více máte mentorů, tím výhodnější máte postavení - více osob má zájem o Váš úspěch a jsou připraveny Vám pomoci v jeho dosažení.

Kdyby existovala přímá možnost registrace ve Společnosti, ne pod Distributorem, tak by Váš příjem byl naprosto stejným. Mně osobně velmi těší to, že jsme my všichni začínali pracovat, když společnosti Coral Club bylo již 25 let, jelikož nám poskytla vše potřebné: přes 550 obchodů v 40 zemích, systém dodávek do 189 států světa, širokou škálu produktů, pohodlné webové stránky a osobní kancelář, praxí ověřený marketingový plán. Všechno se budovalo v průběhu let, a já, Vy, každá osoba může pracovat již ve sladěném byznys systému.

Co myslíte: je komfortnější pracovat v dobře naladěném byznys systému, než na etapě rozvoje společnosti?



2. Já osobně nebudu používat produkty Coral Club.

Samozřejmě, nemusíte osobně používat produkty společnosti. Ale zamyslete se, zda-li budete schopni doporučovat svým známým to, co sami nevyužíváte? Nejspíš to nebude jednoduché.

Doplňky stravy, biologicky dosažitelná voda, ekologická produkce pro úklid domu - je to stejně tak přirozené a moderní jako kuličkové pero, elektřina, internet. Náš produkt je přirozený a potřebný, a nejlepší doporučení - **osobní výsledky**.

Na základě vlastních zkušeností uvedu: vybudovat spolehlivý byznys lze pouze na takovém produktu, kterému osobně důvěřujete. Pouze takto funguje byznys doporučení - nejkomfortnější a nejkratší cesta k velkým penězům.

Pojďte doporučím Vám produkci, se kterou je nejjednodušší začít? Která kategorie Vás nejvíce zaujala: voda, zdravá výživa, krása, domov...?



3. Nemám na to čas.

Ano, absence volného času - to je problém současnosti. A máte pravdu, že s ním zacházíte racionálně.

V síťovém marketingu lze začínat a rozvíjet svůj byznys souběžně se svým zaměstnáním, podnikáním nebo studiem. Pro začátek můžete věnovat byznysu pouze pár hodin denně. V každém podnikání nepřichází příjem okamžitě, a provozovat něco souběžně je velmi praktické.

Když bude výsledek a příjem v Coral Club budou pravidelný, věřte, že se ve Vašem harmonogramu objeví více času. Na základě mých zkušeností, zkušeností mých partnerů vím, že začnete-li v tomto byznysu a v průběhu 2 až 3 let aktivně pracovat, může později pracovat bez Vaší neustálé přítomnosti. To je hlavní myšlenkou síťového byznysu - pasivní příjem.

Kolik času týdně jste schopni této činnosti věnovat ?





4. Nemám potřebné kvality, abych se tím zabýval.

Věřte mi, neměl je nikdo. Budete studovat naprosto nové povolání, přičemž v dost krátkém časovém úseku získáte potřebné dovednosti a zkušenosti. Společnost má k dispozici studijní systém, a se vším Vám pomůžu. Zkusíme to?

5. **Není to nic pro mě.**

Paradoxně, spousta lídrů vyslovovalo tuto frázi. Dnes každý z nich může k tomu povědět spoustu věcí. I to, že síťový marketing - je neskutečný způsob výtěžku, který je dostupný každému. Upřesni, co přesně není pro tebe?



6. Není to seriózní byznys.

Podporuji Vaše přání ujasnit si vyhlídky budoucího byznysu ve společnosti.

Takže, ke dnešnímu dni produkční obrat společnosti činí kolem 10 000 000 dolarů měsíčně, více než 1 000 000 spotřebitelů kupuje produkty Coral Club. Vysoká čísla, že ano?

Je fakt, že počet osob, které se zbavují svých škodlivých zvyků, věnují se prevenci onemocnění, sportují, zajímají se o zdravou výživu a udržení energie se každoročně jen zvyšuje.

Wellness průmysl, který zahrnuje kosmetické salony, masáže, centra jógy, posilovny, obchody s biopotravinami se rozvíjí velice aktivně a dle prognóz, bude se i nadále rozvíjet. A vysoce kvalitní produkce naší společnosti je zařazená v nejaktuálnějších kategoriích: hydratace a správná voda; obohacení stravy; ekologie každodenního života; krása a anti-ageing.

Každý distributor Coral Club se může dostat na obrat přes 250000 czk během roku. Jsou to působivé objemy a vysoký příjem, který je prakticky nemožný v tradičním podnikání bez velkých investic.

Co myslíš, jsou tyto argumenty dostačující pro seriózní byznys?



7. Neumím prodávat.

Já taky neumím prodávat. Navíc, vůbec bych se nevěnoval tomuto byznysu, kdybych musel běhat s katalogy a cokoli prodávat.

Podstatou našeho byznysu není prodej, ale budování. Osobně využívám produkty a doporučuji je svým známým. Když se mi chce, udělám příspěvek na sociálních sítích a buduji strukturu s těmi, kdo se zajímá o produkt nebo možnost získávat příjem.

Neprodáváme produkty společnosti a nevyděláváme na cenovém rozdílu. Teď jsi připraven se podrobněji podívat na mou nabídku?

8. Jsem na konci seznamu.

Je to velmi známá situace, na samém počátku cesty jsem si také myslel, že již nemám komu bych zavolaal.

Později jsem prosil o doporučení. Volal jsem svým známým ze seznamu a žádal jsem o radu: „Kterého maséra mi doporučíš?“, „Na kterého stylistu se obrátit?“, „Máš nějaké známe, co rádi cestují?“. Lidé ochotně radí a doporučují kvalitní odborníky. A tak se můj seznam doplňoval novými jmény.

S postupem času jsem pochopil, že seznam nemůže skončit. Moji známí mají kamarády, příbuzné, kolegy, ty samozřejmě též.

Zkusíme rozšířit Váš seznam společně?



9. Nabídl jsem všem, a nikdo nesouhlasil.

Vzpomeňte na sebe, jste vždy připraveni ihned přijmout jakoukoliv nabídku? Je to v pořádku, když lidé před rozhodnutím potřebují pauzu. Musíte pochopit, že před tím, než jste poskytl nabídku, lidé:

- nemají informace;
- mají nesprávné informace;
- mají nedostatečné informace.

A jenom Vy můžete udělat to, aby se člověk zamyslel nad Vaší nabídkou. Ve většině případů lidé nemají objektivní příčiny, aby nezačali podnikat. Lze tomu věnovat tolik času, kolik máte. Se vším Vám pomáhají, nejsou třeba investice, existují obrovské vyhlídky! Možná, když osoba odmítla, jste Vy špatně udělal obchodní nabídku.

Popřemýšlejte, co chybělo Vaším známým v nabídce? Pomůžu Vám nabídku poupravit a udělat více osobnější a přesnější, s přihlédnutím k potřebám toho, komu je určena.



10. Je to drahé. Produkt nestojí za to.

Taková námitka, dle mého názoru, skutečně může být odůvodněná. Ale, možná, že v případě získání více informací, by to osoba neřekla. Za balení „s nějakým práškem“ 350 czk je skutečně moc, ale za nejlepší světovou funkční výživu, chutnou a užitečnou, která řeší mnoho problémů stravy, je cena velmi příznivá. Jedna porce Daily Delicious stojí 24 czk. Za tyto peníze nelze ani normální byznys-oběd koupit, i káva je dražší. Jako bonus - jedna porce Daily Delicious poskytuje tělu užitečné látky: vitamíny, minerály, mastné kyseliny, vlákninu, aminokyseliny.

V běžné stravě jednoduše nelze najít takové množství užitečných látek. Každá osoba po zavedení Daily Delicious do denní stravy značně ušetří.



11. Dnes existuje mnoho síťových společností.

Máte naprostou pravdu. Průmysl MLM existuje přes 80 let a ve světě působí kolem 5 000 MLM společností.

A ne všechny společnosti se vyznačují stabilitou a unikátním produktem.

Společnost Coral Club je skoro 20 let na trhu - to je stabilita. Pobočky jsou v 35 státech. Dodání do 185 zemí! To je spolehlivost a seriózní přístup k podnikání.

A zvláštní pýcha - kolem 200 názvů unikátní produkce v nejaktuálnějších kategoriích: hydratace a správná voda; obohacení stravy; ekologie každodenního života; krása a anti-ageing.

Ještě mohu povědět o marketingovém plánu, který poskytuje možnost získávat neomezený příjem a zodpovědnost společnosti před partnery-distributory ve všem!

Souhlasíte s tím, že síťových společností s takovým souborem pozitivních vlastností není mnoho?





Přečetli jste?
Zvolte námitky, se kterými
se setkáváte nejčastěji (nebo
ty, které byly u Vás).
Připravte si na ně odpovědi
a vyražte!

NA SCHŮZKU K VÁHAJÍCÍM OSOBÁM

