

**ÜZLETI TALÁLKOZÓ:
CSINÁLD HATÉKONYAN!**



A grayscale photograph of three business professionals in a meeting. A man in a suit and tie is smiling and gesturing with his hand. A woman in a blazer is listening attentively with her hands clasped. Another person is partially visible on the left. The background is a bright, out-of-focus office setting.

Fontos, hogy az üzleti találkozód hatékonyak legyenek.

Mindenki képes megtanulni a hatékony üzleti találkozók lebonyolítását, még akkor is, ha korábban nem volt üzleti tapasztalata.

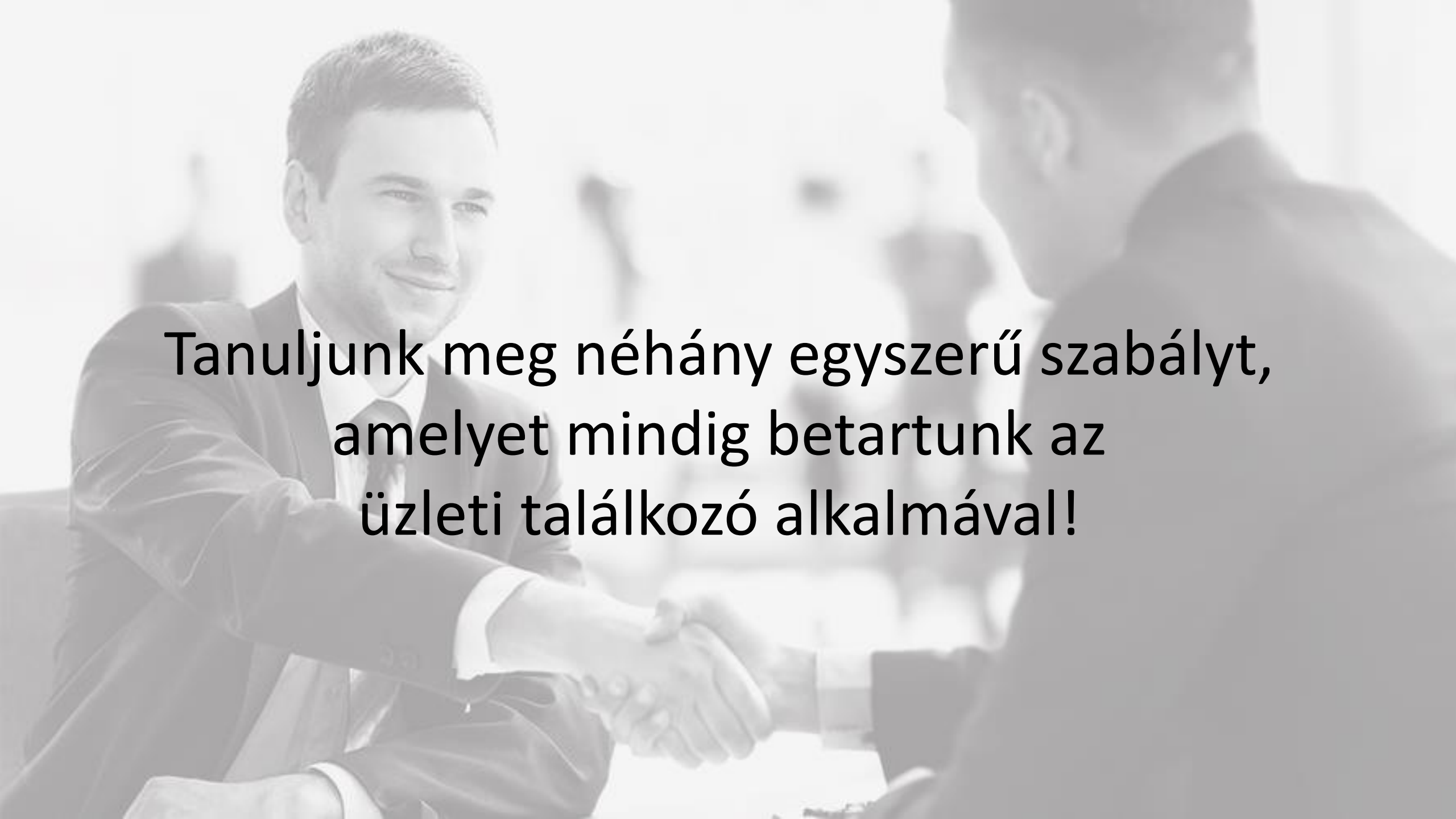
Fontos megjegyezni, hogy az üzleti találkozónak mindig van célja - **potenciális partner regisztrációja a csapatba.**

A cél egy speciális „világítótorony”, amelyre az üzleti találkozók tervezésekor és lebonyolításakor összpontosítanod kell.



Potenciális partner regisztrálása a csapatba!

AZ ÜZLETI TALÁLKOZÓ CÉLJA

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

Tanuljunk meg néhány egyszerű szabályt,
amelyet mindig betartunk az
üzleti találkozó alkalmával!

A találkozó előtt alakíts ki pozitív hozzáállást magadban, koncentrálj a sikeres lebonyolításra, bízz magadban.

(Ne feledd azokat a helyzeteket, amikor győztes voltál az életben, próbáld meg érezni ezt az állapotot most is).

HOZZ LÉTRE POZITÍV HOZZÁÁLLÁST!



A TALÁLKOZÓ LEHET SZEMÉLYES VAGY ONLINE

A TALÁLKOZÓ LÉPÉSEI

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 "A TALÁLKOZÓ LÉPÉSEI" is overlaid in the center of the image.



1. ISMERKEDÉS

- Üdvözöld a beszélgetőtársad.
- Mutatkozz be röviden, ha szükséges.
- Bókolj őszintén (például üzleti tulajdonságok - pontosság). Ez elősegíti a „jég megtörését” a kommunikáció első percében.
- Vedd fel a kapcsolatot a partnerrel név szerint (keresztnév).

A találkozó moderátoraként fontos feladatod a potenciális partner igényének felismerése.

Fontos, hogy megértsd, milyen személy áll előtted, a gondolkodását, mire törekszik, mi fontos neki az életében, mire juthatsz a jövőben ezzel a személlyel?

A bemutatkozás után folytasd az igények azonosításával, a beszélgetés keretében, finoman és feltűnés nélkül.



2. A SZÜKSÉGLETEK AZONOSÍTÁSA

**Tegyél fel néhány kérdést, hogy a másik személy beszélhessen
(4-5 kérdés, nem több)**

- Ezek kérdések lehetnek az életről, a munkáról, a gyermekekről, a családdal, a hobbiival kapcsolatban..
- Ne feledd: a beszélgetés legjobb témája mindenki számára saját maga!
- Kérdezz vissza, pontosíts. Ez segít meghallgatni a beszélgetőt.

A young woman with long blonde hair is smiling and looking towards the right. She is sitting at a desk with a laptop. The image is partially covered by a yellow semi-transparent overlay on the left side.

2. A SZÜKSÉGLETEK AZONOSÍTÁSA

Próbáld megérteni a beszélgető partneredet

- Mi fontos neki?
- Milyen lehetőségeket kínálj neki: üzlet, karrier, kiegészítő jövedelem vagy egy csodálatos termék.

Például kérdezd meg: „Jól értem, hogy a kereset növelés témája érdekes lehet számodra?”

Általában az emberek azt mondják: „Igen!”

„Mond, van már üzleti tapasztalatod?”

„Miért érdekes számodra a kiegészítő jövedelem?

Mi ösztönöz arra, hogy mérlegelj lehetőségeket?”

Miután megismerted az igényeit, nagyon röviden mond el személyes történeted (kapcsold össze a siker példáidat a másik személy igényeivel).

A személyes történet hozzájárul a bizalom kiépítéséhez azokkal az emberekkel, akik üzleti döntés meghozatalát fontolgatják.

Ez lehetővé teszi a kapcsolat felépítését, melynek köszönhetően potenciális partnereid láthatják, hogy ugyanolyan ember vagy, mint ők, ugyanolyan problémákkal és vágyakkal. Az egyetlen dolog, amely megkülönböztet tőlük az, hogy te már megtaláltad a megoldást, és talán már megtetted ezen út egy bizonyos szakaszát, és lettek eredményeid.

A grayscale photograph of two women in business attire sitting at a table, smiling and engaged in conversation. The woman on the left is gesturing with her hand while speaking. The woman on the right is listening attentively. The background is softly blurred, suggesting an outdoor or bright indoor setting.

Nagyon fontos, hogy a személyes történetedet helyesen építsd fel.

Az életed jól strukturált történetének kell lennie, amely elvezeti a hallgatókat a helyes következtetésekhez.

Legfeljebb 1-2 perc!



3. SZEMÉLYES TÖRTÉNET

Последовательность личной истории:

1. Расскажи о том, чем ты занимался ранее, где учился, кем работал.
2. Расскажи о том, что вызывало у тебя отрицательные эмоции, что не нравилось (это мог быть подъем по будильнику, неудобный график, время в дороге до работы и т.д.).



3. SZEMÉLYES TÖRTÉNET

3. Mond el neki, milyen érzések voltak benned. Mi volt az a pont amikor rájöttél: ez nem folytatódhat így tovább. Valamit meg kell változtatni. És elkezdted keresni az új lehetőségeket.

4. Oszd meg vele, hogyan kerested az újat, milyen projektekben vettél részt, mielőtt megtaláltad azt, amire szükség volt (pl. üzlet vagy termék).



3. SZEMÉLYES TÖRTÉNET

5. Mutasd meg az eredményeidet. Ha ezek még nem számottevőek és nem tartod elég vonzónak, összpontosíts a szabadságra, a mobilitásra, új barátokra, érdekes emberekre, és ami a legfontosabb - a növekedési lehetőségekre és mások sikereinek példáira.

6. Mond el neki, hová tartasz és hogy látod a jövődet.

Nagyon fontos!

Minden találkozó, mint minden potenciális partner, egyedi. Amikor beszélgetsz a beszélgetőpartnereddel, ügyelj arra, hogy **vedd figyelembe az adott helyzet egyediségét!**

Például egy vállalkozó számára elegendő információ lesz, hogy egy nagy nemzetközi vállalat partnere vagy, és jelenleg érdekel a piac fejlesztése egy adott városban (és a részletesebb személyes történet csak irritálná).

Másoknak éppen ellenkezőleg, fontos többet megtudniuk rólad. Hallgasd meg és értsd meg beszélgetőpartnered!



**4. ÜZLETI ÖTLET /
A HANGSÚLY A
LEHETŐSÉGEN VAN**

Ismered a beszélgetőpartnered problémáit (feladatokat, igényeket).

Itt az ideje, hogy pontosan annak a helyzetnek az előnyeiről beszéljünk, amit megfogalmazott!

Lehet, hogy az üzleti ötlet, de lehet, hogy az egészségkonceptió áll közel beszélgetőpartnered értékeihez, érdeklődéséhez (termék, kommunikáció, utazás).

Például egy vállalkozó számára az üzleti ötlet így hangzik:

„Most az egész világon üzlethálózat fejlesztés folyik, aminek középpontjában a megfelelő táplálkozás, és az egészség kérdése áll. Tudod, milyen nagy a kereslet ma ebben a témában?

Jelenleg több mint 350 kirendeltsége van a cégnek 40 országban, többek között Németországban, Csehországban, Olaszországban, Kanadában, az USA-ban, Oroszországban és máshol.

Ambiciózus partnereket keresünk, akikkel ez az irány tovább fejleszthető.

Minden kérdés a logisztika, a márkafejlesztés, az új termékek bevezetés és fejlesztése, új, modern eszközök biztosítása (beleértve a weboldalt is) az üzleti fejlesztéshez a társaság fókuszában van.

**PÉLDA EGY VÁLLALKOZÓI ÖTLETRE,
ANNAK AKI MÁR RENDELKEZIK SAJÁT
VÁLLALKOZÁSSAL**

„Szükségünk van olyan emberekre, akik üzletemberként együttműködnek az új emberekkel, és velük együtt értékesítési hálózatot alakítanak ki (a célok kitűzésétől, tervezéstől, motivációtól a cég termék-forgalmának növeléséig).

Pénzügyi befektetések és áruellátási fejfájás nélkül lehetősége nyílik a jelenlegi üzleti tevékenységével párhuzamosan új vállalkozás kialakítására, aminek megbízhatóságát és üzleti potenciálját a társaság folyamatosan monitorozza és biztosítja!”

**PÉLDA EGY VÁLLALKOZÓI ÖTLETRE,
ANNAK AKI MÁR RENDELKEZIK VÁLLALKOZÁSSAL**

Anya szülési szabadságon:

„Ahogy említettem, az utóbbi időben megváltozott az életem. Szeretnék egy kicsit beszélni a társaságról, amivel megváltozott az életem, és az ajánlatomról. A Coral Club nemzetközi társaság 21 éve működik a piacon. A társaság egy divatos és nagyon ígéretes területtel foglalkozik - az egészség védelmére és fenntartására alkotott termékekkel, melyeket a modern életkörülményekre szabtak. Képviseleti irodákat nyitottak a világ 40 országában, többek között Németországban, Csehországban, Olaszországban, Kanadában, az USA-ban, Oroszországban és máshol.

Jelenleg olyan partnert keresünk, aki részt vehet az értékesítési rendszer megszervezésében.

**PÉLDA EGY SZÜLÉSI SZABADSÁGON LÉVŐ ANYA ÜZLETI ÖTLETÉRE,
AKI AZ ÖNMEGVALÓSÍTÁSRÓL ÁLMODIK**

Minden feladatot ami a logisztikával, a márkafejlesztéssel, az új termékek bevezetésével és fejlesztésével, az üzleti fejlesztéshez szükséges új, modern eszközök biztosításával kapcsolatban stb. a társaság végzi. Biztosított egy képzési és támogatási rendszer is.

Annak a személynek, akit Partnerként szeretnénk látni, az emberekkel való foglalkozás a feladata (és látom, hogy te társasági ember vagy). Vegyél részt velünk az értékesítési hálózat kialakításában (a célok kitűzésétől, a tervezéstől, a motivációtól a cég termékeinek forgalmának növeléséig).

**PÉLDA EGY SZÜLÉSI SZABADSÁGON LÉVŐ ANYA ÜZLETI ÖTLETÉRE,
AKI AZ ÖNMEGVALÓSÍTÁSRÓL ÁLMODIK**

Az értékesítési rendszer kiépítésekor nincs szükség anyagi befektetésre. Számos folyamat (telefonhívás, Skype kommunikáció, internetes munka) otthonról is elvégezhető. Ha ésszerűen ütemezed, a munka nem veszi igénybe minden idődet. Ez azt jelenti, hogy továbbra is teljes mértékben képes leszel teljesíteni szülői feladataidat.

Képzeld el, hogy sikeres üzletasszonyként kitörhetsz a szülési szabadságon lévő egysíkú szerepéből, és akár luxusautóval utazhatsz a világ körül, a legszebb tájakat láthatod, a világ legjobb szállodáiban megszállva. Ez az az élet, amit a gyermekeidnek biztosítani szeretnél, és a férjed is büszke lesz rád, és még jobban fog értékelni és tisztelni téged. Valódi lehetőséged nyílik őszinte elismerésekre és egy saját vállalkozás létrehozására! "

**PÉLDA EGY SZÜLÉSI SZABADSÁGON LÉVŐ ANYA ÜZLETI ÖTLETÉRE,
AKI AZ ÖNMEGVALÓSÍTÁSRÓL ÁLMODIK**



5. EGYETÉRTÉS / „KÖZVETLEN AJÁNLAT”

Üzleti ötletet mutatták be a beszélgetőpartnered számára, vagy elmondtad a lehetőségeket az igényei, céljai megvalósítására.

Most segítened kell a jelöltet a döntés meghozatalában.

A meghozott döntés alapján kell „közvetlen ajánlatot” tenned.

Így eléri az üzleti találkozó a célját.

Tegyél fel kérdést a saját gondolataid alapján, például: **„Szeretnél többet megtudni erről a vállalkozásról?”**

Ha a jelölt azt mondja: „Nem”, „Ez nem az én üzletem”, „Számomra nem vonzó”, akkor ajánld fel a termékek kipróbálását.

Ha az idő és a környezet megengedi, mond el neki, hogy a víz miben különbözik attól a víztől, amit a legtöbb ember iszik.

Ajánld fel, hogy próbálja ki a Daily Delicious shaket, vagy adj neki egy pár kis adagos csomagot kipróbálásra, hogy otthoni körülmények között családjával együtt kóstolhassa meg maga is. Ekkor minden bizonnyal átbeszéli a hallottakat.

Kérj pár ajánlást.


Ebből a célból udvariasan tudjuk folytatni a beszélgetést!

Üzleti vállalkozásra a jelölt jelenleg nem megfelelő. Lehet, hogy miután kipróbálta a terméket, visszatérő vevőd lesz.

Ne is gondolj arra, hogy rábeszéld vagy meggyőzd. A beszélgetőpartnert jelenleg nem érdekli. Minden meggyőzési kísérlet elidegeníti őt, és elveszíted a jelöltet örökre.

Emlékszel! A feladat nem a meggyőzés!

A feladat az, hogy segítsd az embert a jövedelem növelésében / megszerzésében a Coral Club segítségével. Ebben az esetben a helyzet olyan, hogy a veled szemben álló személy nem akarja ezt a segítséget. Tanulság! Menj tovább a következő személyhez!



Ha a jelentkezőjének feltett kérdésre : "Érdekel-e, szeretnél többet megtudni", a válasz:

"Igen! Érdekel, szeretnék többet megtudni ", folytasd a találkozó következő szakaszát.

1. Küldd el a jelöltednek a webhelyre mutató linket:

<https://hu.coral.club>

Ez a forrás segít részletesebben megismerkedni a társasággal, a bónuszprogramokkal és a termékekkel, hogy teljesebb képet adjon az üzletről.

2. Ajánld fel, hogy próbálja ki a termékünket.

3. Amikor megadod egy személynek a további információkat, mond neki a következőt:

„Csináljuk úgy, hogy részletesebb információkat adok neked. Vess rá egy pillantást otthon, és majd beszélünk arról, hogy mit legyen a következő lépés. ”

Ekkor egy fontos, kötelező mondat:

„Ha ma küldök egy linket, mikor tudod megnézni?”

Kapjon egyértelmű választ, és lépjen a következő találkozóra vagy telefonhívásra.



5. LEZÁRÁS KAPCSOLATTARTÁS

Tehát a találkozó véget ért.

Még akkor is, ha a személy válasza „nem”

- Ne aggódj. Ne feledd, a tölcsért, amiről korábban beszéltünk.

Ezen felül sok ember belép az üzletbe a termék révén.



5. LEZÁRÁS KAPCSOLATTARTÁS

A találkozó végén ismételten világosan rögzítsd az összes megállapodást: a következő találkozót, felhívás idejét, termék-visszajelzést, stb.

Mondj köszönetet a másik embernek, és búcsúzóul mondj valami kedveset: “Köszönöm, hogy időt szántál rám. Viszont látásra a következő alkalomig!”



FELADAT

1. Ismerd meg a Sikeres Partner Munkafüzet kiegészítő anyagát.
2. Írj össze több verziót üzleti ötletek / lehetőségek prezentálására a különböző típusú beszélgetőpartnerek számára.



FELADAT

3. Hívj meg találkozóra jelölteket a névlistád alapján.

4. Vedd igénybe mentorod támogatását és kezd meg az üzleti találkozók tartását!

