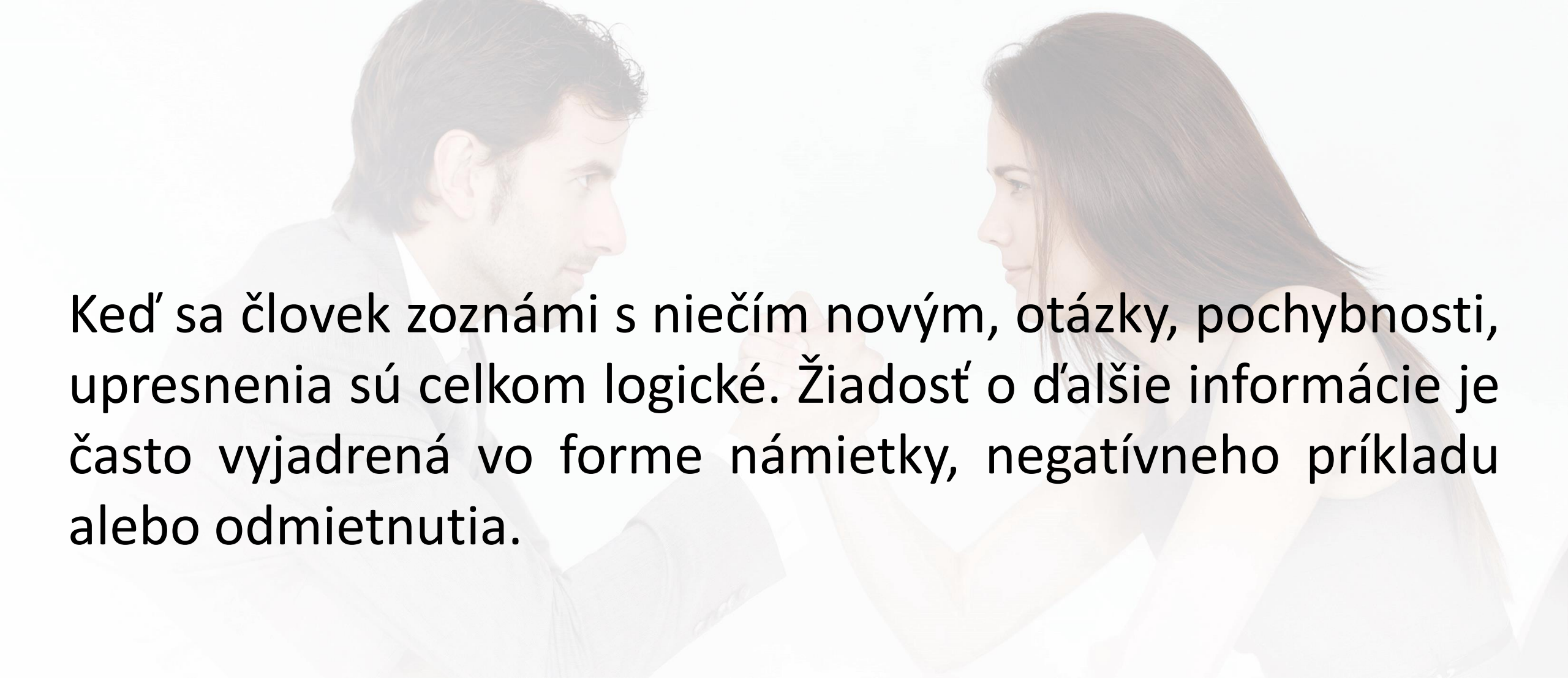


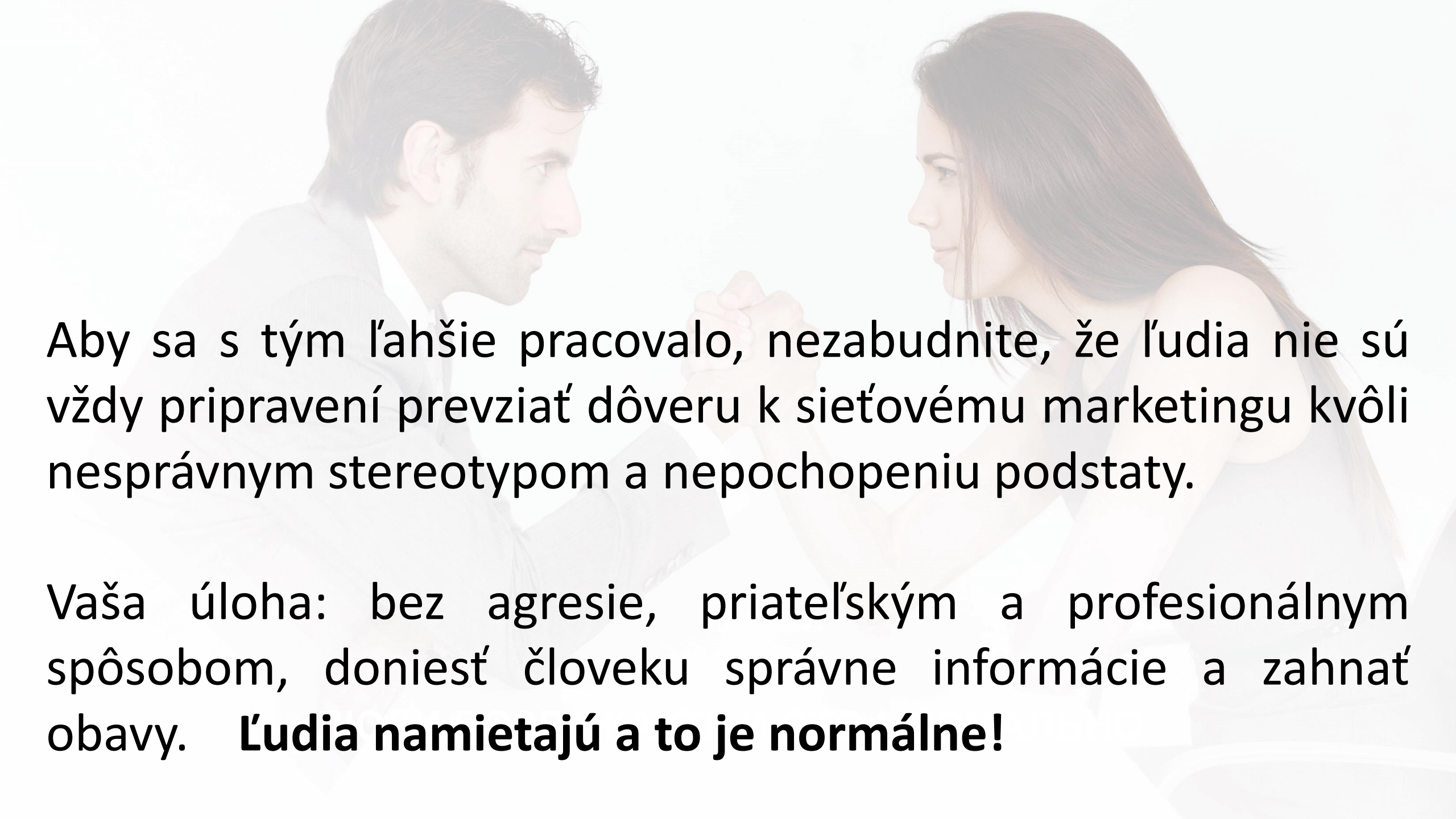
PREKONÁVANIE NÁMIETOK



A man and a woman in business attire are shown in profile, facing each other. The man is on the left, wearing a suit and tie, and the woman is on the right, wearing a dark blazer. They appear to be in a professional setting, possibly a meeting or negotiation. The background is a light, neutral color.

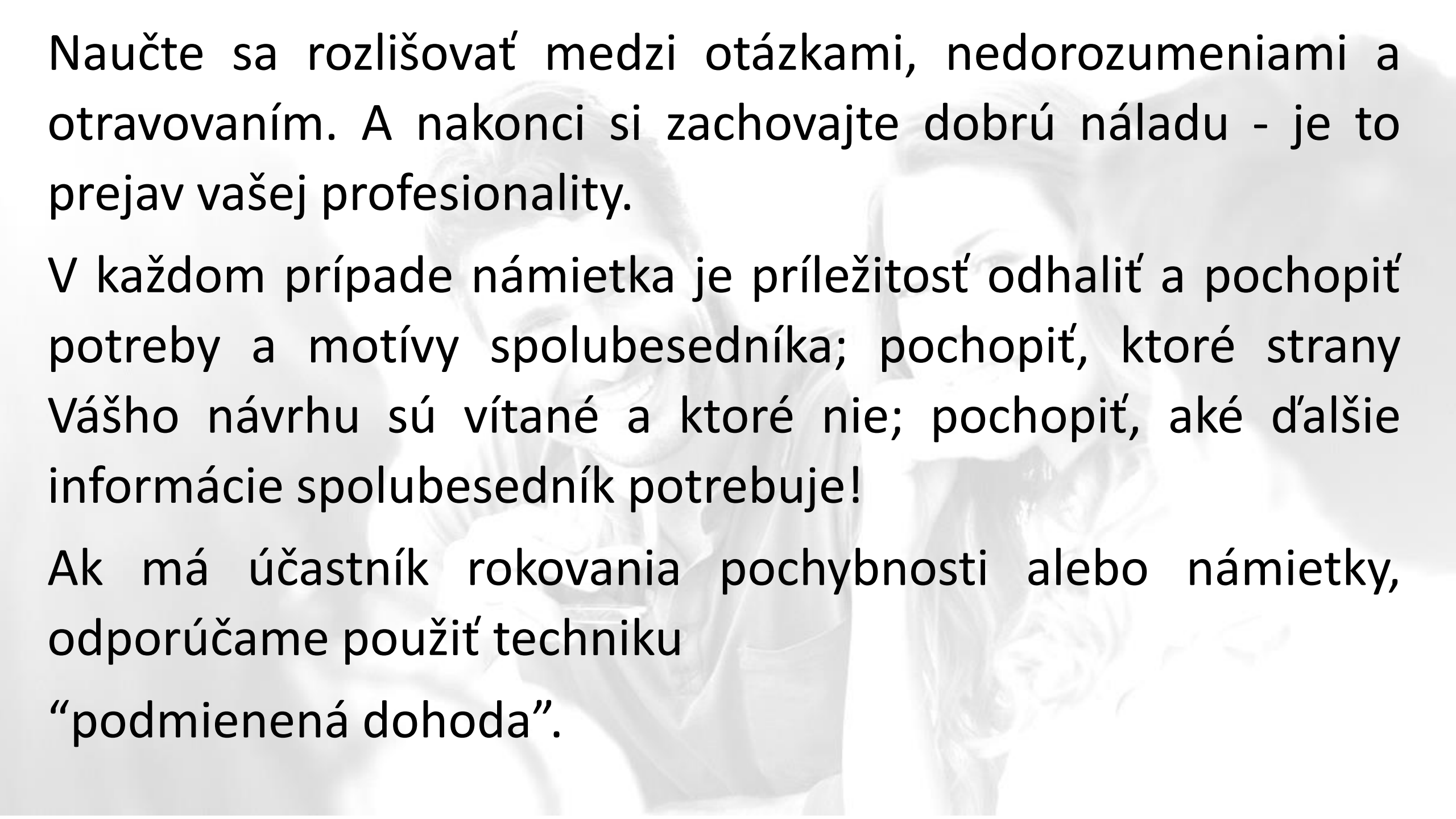
Keď sa človek zoznámi s niečím novým, otázky, pochybnosti, upresnenia sú celkom logické. Žiadosť o ďalšie informácie je často vyjadrená vo forme námietky, negatívneho príkladu alebo odmietnutia.

L'UDIA NAMIETAJÚ, TO JE NORMÁLNE



Aby sa s tým ľahšie pracovalo, nezabudnite, že ľudia nie sú vždy pripravení prevziať dôveru k sieťovému marketingu kvôli nesprávnym stereotypom a nepochopeniu podstaty.

Vaša úloha: bez agresie, priateľským a profesionálnym spôsobom, doniesť človeku správne informácie a zahnať obavy. **Ľudia namietajú a to je normálne!**



Naučte sa rozlišovať medzi otázkami, nedorozumeniami a otravovaním. A nakonci si zachovajte dobrú náladu - je to prejav vašej profesionality.

V každom prípade námietka je príležitosť odhaliť a pochopiť potreby a motívy spolubesedníka; pochopiť, ktoré strany Vášho návrhu sú vítané a ktoré nie; pochopiť, aké ďalšie informácie spolubesedník potrebuje!

Ak má účastník rokovania pochybnosti alebo námietky, odporúčame použiť techniku “podmienená dohoda”.

A light pink circle containing the text "počúvať".

počúvať

1. Vypočujte si pochybnosti bez prerušovania a neobraňujte sa.



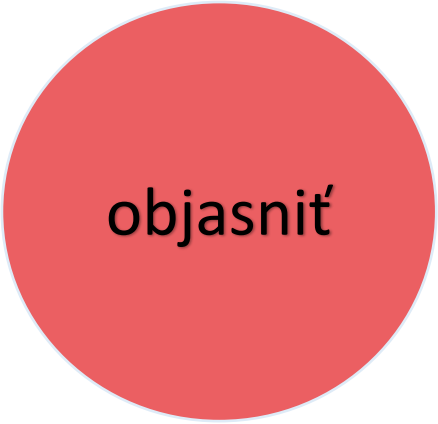
súhlasíť a
pripojiť sa

2. Nájdite niečo, s čím môžete súhlasiť, pridajte sa k tomu (nie v podstate, ale v potrebe, právo na názor, dôležitosť niečoho, alebo len jednoducho poďakujte za otázku):

“Áno, rozumiem Vám....”

“Súhlasím, toto je skutočne významný okamih ...”

“Dobre, že ste o tom začali hovoriť....”

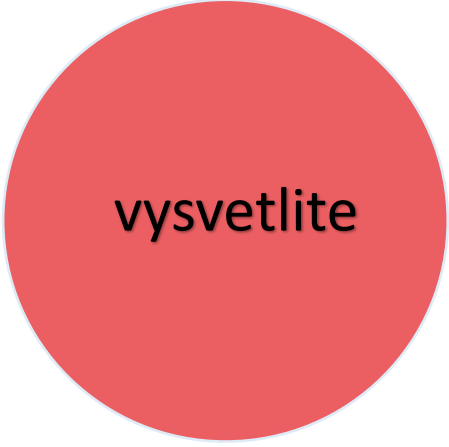


objasniť

3. Položte upresňujúcu otázku, ktorá konkretizuje pochybnosti:

“Hovoríte, že nechcete predávať. Pochopil som správne, že nechcete kupovať výrobky za jednu cenu a predávať priateľom za inú cenu? Správne?”

“Neveríte v sieťový marketing? Upresnite, prosím, neveríte, že ide o legálne podnikanie? Alebo, neviete ako si tu môžete zarobiť? Alebo, ešte niečo iné?”.



vysvetlite

4. Vysvetlite, pokojne argumentujte svojím uhlom pohľadu (ukážte súvislosť medzi jeho potrebou, právom a vašimi činmi- aký to má vplyv):

“A hlavne preto...”

“Konkrétne na to, aby...”

“ Práve pre toto....”

A solid red circle with a thin white border, containing the text "požiadať o stanovisko".

požiadať o
stanovisko

5. Položte otázku/ opýtajte sa na názor/
upresnite, či sa jeho postoj k diskutovanej
tému zmenil.



Zozbierali sme typické otázky/
námietky, s ktorými sa
distribútori pravdepodobne
stretávajú, a ponúkli sme
varianty odpovedí na ne.
Nepamätajte si tieto texty
naspamäť.

**VAŠA ÚLOHA: POROZUMIEŤ ICH VÝZNAMU A BYŤ SCHOPNÍ
ODOVZDAŤ MYŠLIENKU (PODSTATU ODPOVEDE)
NEDÔVERČIVÉMU SPOLUBESEDNÍKOVÍ**

1. Zarábajú iba tí, ktorí začali ako prví.

Máte pravdu v tom, že načasovanie rozvoja podnikania a výška príjmu z neho - sú vzájomne závislé zložky.

Marketingový plán v Spoločnosti je navrhnutý tak, aby ste mohli zarobiť viac ako osoba, ktorá vás pozvala, viac ako osoba, ktorá v Spoločnosti pracuje 15 rokov. Čím je viac mentorov nad vami, tým je to výhodnejšie pre Vás - ešte viac ľudí sa zaujíma o Váš úspech a je pripravených pomôcť Vám ho dosiahnuť.

Keby bola možnosť zaregistrovať sa priamo v Spoločnosti, nie pod Distribútorom, dostával by si presne takú istú sumu. Osobne som rád, že sme všetci začali pracovať, keď mala spoločnosť Coral Club už 19 rokov, pretože sme dostali všetko, čo sme potrebovali: viac ako 550 obchodov v 40 krajinách, odporúčací systém v 189 krajinách sveta, široký rad produktov, pohodlná webová stránka a osobný účet, osvedčený marketingový plán. Všetko vznikalo v priebehu rokov, aj ja, Vy, každý človek môže pracovať v už vyladenom biznis - systéme.

Je podľa Vás práca v dobre fungujúcom obchodnom systéme pohodlnejšia, ako v nejakej etape rozvoja spoločnosti?



2. Ja sám nebudem produkty Coral Club konzumovať.

Samozrejme, Vy sám nemusíte používať produkty spoločnosti. Len sa zamyslite, či môžete odporučiť svojim priateľom niečo, čo sám nepoužívate?

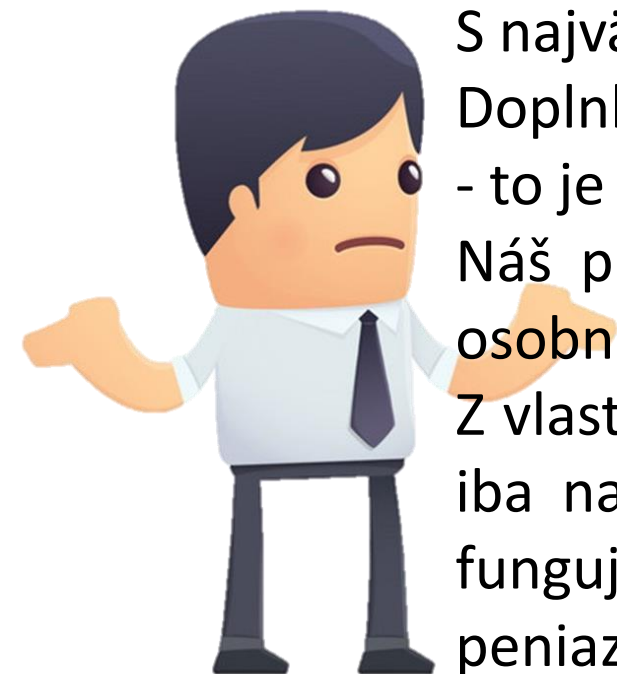
S najväčšou pravdepodobnosťou to bude dosť ťažké.

Doplňky výživy, biologicky dostupná voda, organické výrobky na čistenie domu - to je také prírodné a moderné ako guľôčkové pero, elektrina, internet.

Náš produkt je prirodzený a potrebný a najlepšie odporúčanie je pomocou osobného výsledku.

Z vlastnej skúsenosti Vám poviem, že spoľahlivé podnikanie môžete vybudovať iba na tom produkte, ktorému sami dôverujete. Toto je jediný spôsob, ako fungujú obchodné odporúčania - najpohodlnejšia a najkratšia cesta k veľkým peniazom.

Môžem Vám odporučiť najjednoduchší produkt na začiatok s ktorým je možné začať? Ktorá kategória Vás zaujíma viac: voda, zdravá strava, krása, dom...?



3. Na toto nemám čas.

Áno, nedostatok voľného času, to je metla našej doby. Dávam Vám za pravdu, že sa k tomu staviate racionálne.

V sieťovom marketingu môžete začať a rozvíjať svoje podnikanie súbežne s prácou, podnikaním alebo štúdiom. Na začiatok sa môžete venovať podnikaniu len pár hodín denne. V žiadnom podnikaní nepríde príjem okamžite a robiť paralelne ešte niečo iné je veľmi výhodné.

Keď sa výsledky a príjmy v Coral Club stanú stabilné, uverte mi, že sa vo Vašom rozvrhu nájde viac času. Podľa mojich skúseností, skúseností mojich partnerov, keď sa toto podnikanie rozbehne, po 2-3 rokoch aktívnej práce, budete schopný zarábať bez Vašej neustálej účasti na aktivitách. Toto je hlavná myšlienka sieťového biznisu - pasívny príjem.

Koľko času týždenne môžete tejto činnosti venovať?





4. Nemám na to potrebné vlastnosti, aby som takto mohol pracovať.

Verte mi, nikto ich nemal. Budete zvládať úplne nové povolanie a za pomerne krátky čas sa objavia u Vás nové potrebné zručnosti a skúsenosti.

Spoločnosť má školiací systém a ja Vám so všetkým pomôžem.

Vyskúšame to spoločne?

5. To nie je moje.

Túto frázu, paradoxne povedalo veľa lídrov. Teraz môže každý z nich povedať veľa o tejto téme. Vráťane toho, že sieťový marketing je najuveriteľnejší spôsob, ako zarábať peniaze, ktorý je dostupný pre všetkých. Upresnite, čo konkrétne nie je Vaše?



6. Nie je to seriózny biznis.

Podporujem Vašu túžbu porozumieť vyhliadkam na Vaše budúce podnikanie so spoločnosťou. Momentálne je obrat spoločnosti okolo 10 000 000 dolárov mesačne, viac ako 1 000 000 spotrebiteľov si kupuje produkty Coral Club. Vážne čísla, však?

Súhlasíte, že počet ľudí, ktorí sa vzdajú zlých návykov, zaoberajú sa prevenciou chorôb, športom, zaujímajú sa o otázky správnej výživy a úspory energie, rastie s každým rokom.

Wellness priemysel, ktorý zahŕňa salóny krásy, masážne salóny, centrá jogy, fitnescentrá, e-shopy, sa vyvíja veľmi aktívne a podľa predpovedí sa bude rozvíjať aj naďalej. Vysoko kvalitné výrobky našej spoločnosti vstupujú do tejto sféry v najdôležitejších kategóriách: hydratácia a správna voda; obohatenie potravín; ekológia každodenného života; krása a dlhovekosť.

Každý distribútor Coral Club môže v priebehu roka dosiahnuť obrat viac ako 100 000 eur. Jedná sa o seriózne objemy a seriózny príjem, čo je v tradičnom podnikaní bez veľkých investícií prakticky nemožné.

Čo myslíte, sú to dostatočné argumenty pre seriózne podnikanie?



7. Neviem predávať.

Ani ja neviem predávať. Navyše, ja by som sa tomuto biznisu nevenoval, keby som musel behať s katalógmi a niečo predávať.

Podstatou nášho podnikania nie je predaj, ale tvorba. Výrobok používam sám a odporúčam ho svojim blízkym. Podľa ľubovôle zverejňujem príspevky na sociálnych sieťach a budujem štruktúru z tých, ktorí sa zaujímajú o produkt alebo možnosť dostávať príjem.

Nepredávame výrobky spoločnosti a nezarábame na cenovom rozdiely. Teraz ste už pripravený podrobnejšie zvážiť môj návrh?

8. Môj zoznam sa skončil.

Veľmi známa situácia, na samom začiatku cesty sa mi tiež zdalo, že nemám nikoho iného, komu by som zavolať.

Potom som začal brať odporúčania. Zavolať som svojim priateľom zo zoznamu a požiadal ich o radu: „Ktorého z masérov by si mi odporučil?“

"K akému štylistovi by si ma odporučil?"

"Máš známych, ktorí majú radi cestovanie?"

Ľudia ochotne dávajú odporúčania a radiia dobrým špecialistom.

A teraz môj zoznam sa plní novými menami.

Postupne som si uvedomil, že zoznam sa nemôže skončiť.

Moji známi majú priateľov, príbuzných, kolegov a tí majú ďalších.

Vyskúšame spolu rozšíriť Váš zoznam?





9. Navrhol som to všetkým, no nikto nesúhlasil.

Spomeňte si na seba, vždy ste boli pripravení okamžite prijať akúkoľvek ponuku?

Je to v poriadku, že si ľudia dajú pred rozhodnutím pauzu. Musíte pochopiť, že ľudia predtým, ako ste im urobili návrh:

- nemajú informácie;
- majú nesprávne informácie;
- majú nedostatočné informácie.

Iba Vy môžete dosiahnuť, že sa človek zamyslí nad Vaším návrhom. Ľudia vo väčšine prípadov nemajú objektívny dôvod nezačať podnikať. Môžeš venovať tomu toľko času, koľko toho času je. Tebe vo všetkom pomáhajú, nevyžaduje to investície a perspektíva je obrovská! Je možné, že človek ťa odmietol, nakoľko si urobil zlý obchodný návrh.

Popremýšľaj, čo v tvojom návrhu chýbalo tvojim známym? Pomôžem ti ho upraviť a urobiť ho osobným, to znamená s prihliadnutím na potreby osoby, ktorej ho robíš.

10. Drahé. Produkt nestojí za tie peniaze.

Takáto námietka, podľa môjho názoru môže byť skutočne oprávnená.

Ale, ak by mal človek viac informácií, tak by to nepovedal. Za jedno balenie s „nejakým druhom prášku“ 17,78 eur je skutočne veľa, ale za najlepšiu funkčnú stravu, chutnú a zdravú, ktorá rieši veľa stravovacích problémov, je cena veľmi príjemná. Jedna porcia Daily Delicious je za 0,89 eur. Za takúto cenu sa nedá kúpiť ani bežný pracovný obed, dokonca aj káva je drahšia. Jedna dávka Daily Delicious navyše naplní telo užitočnými látkami: vitamíny, minerály, mastné kyseliny, vláknina, aminokyseliny.

V bežnom jedle jednoducho nenájdete toľko výživných látok. Ak do svojej stravy zaradíte iba produkt Daily Delicious, ktorýkoľvek človek zaznamená značné šetrenie.





11. V súčasnosti existuje veľa sieťových spoločností.

Máte úplnú pravdu. Odvetvie MLM existuje už viac ako 80 rokov, a na svete existuje asi 5 000 spoločností MLM.

Nie všetky spoločnosti sa vyznačujú stabilitou a jedinečným produktom.

Spoločnosť Coral Club je na trhu takmer 25 rokov - to je stabilita. Reprezentatívne kancelárie sú otvorené v 35 krajinách. Doručenie do 180 krajín! Jedná sa o spoľahlivosť a seriózný prístup k podnikaniu.

A zvláštna hrdosť - asi 200 položiek jedinečných výrobkov v najrelevantnejších kategóriách: hydratácia a správna voda, výživové doplnky, ekológia domácnosti, krása a ochrana proti starnutiu.

Môžem tiež povedať o marketingovom pláne, ktorý umožňuje získať neobmedzený príjem a zodpovednosť spoločnosti za distribučných partnerov vo všetkom!

Súhlasíte s tým, že nie je až tak veľa sieťových spoločností s takým množstvom pozitívnych vlastností?



Prečítali ste si to?
Vyberte si námietky, s
ktorými sa najčastejšie
stretávate (alebo tie, ktoré
boli u Vás samých).
Pripravte sa dopredu na ich
odpoved'!

**STRETNUTIE S POCHYBUJÚCIMI
SPOLUBESEDNÍKMI**

