

A photograph of a man and a woman in a business meeting, overlaid with a green tint. The man is on the left, wearing a dark suit, looking towards the woman. The woman is on the right, wearing a light-colored top, gesturing with her hands as if speaking. The background is a bright, out-of-focus office setting.

**ПРОВЕДЕНИЕ БИЗНЕС-ВСТРЕЧИ:
ДЕЛАЮ ЭТО ЭФФЕКТИВНО!**

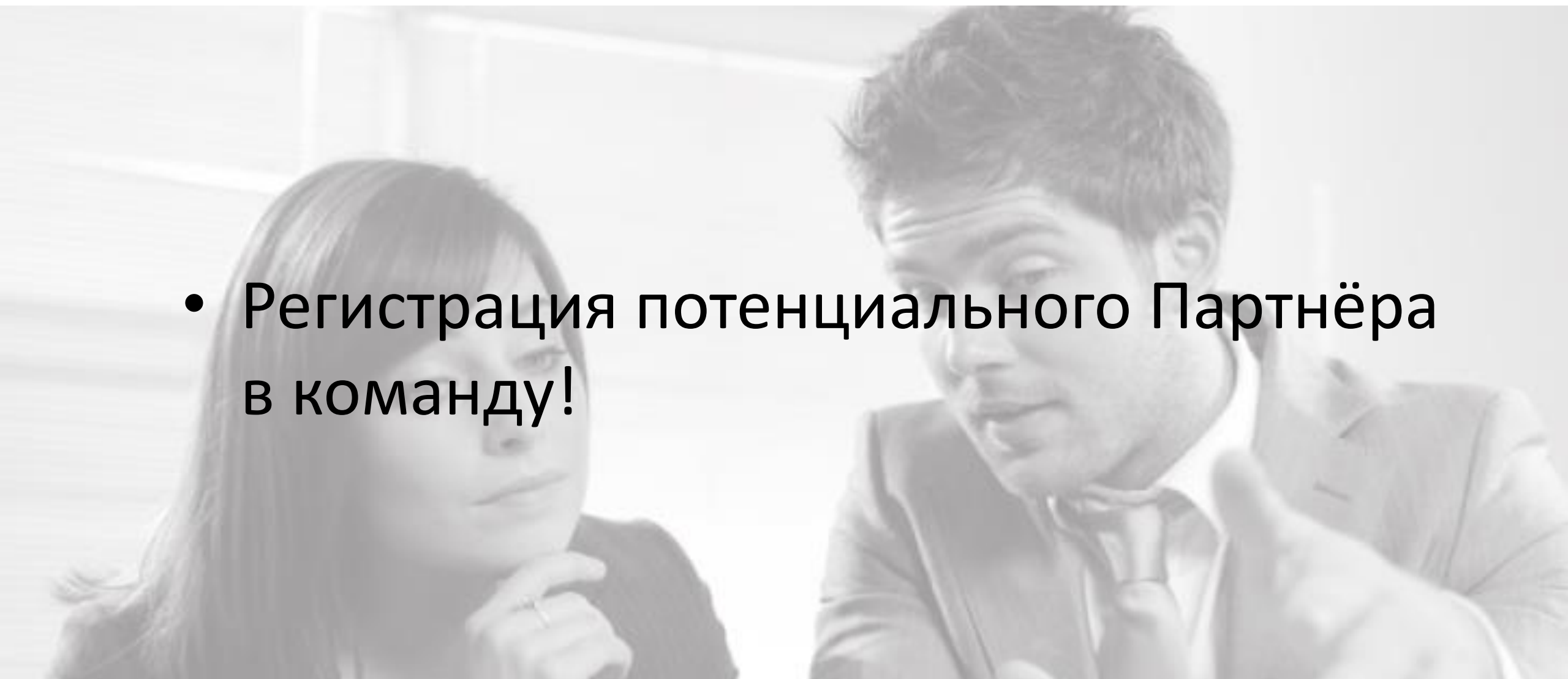
A grayscale photograph of three business professionals in a meeting. A man in a suit is smiling and gesturing with his hand, while a woman in a blazer listens attentively with her hands clasped. A third person is partially visible on the left. The background is a bright, modern office setting.

Важно проводить эффективные деловые встречи.

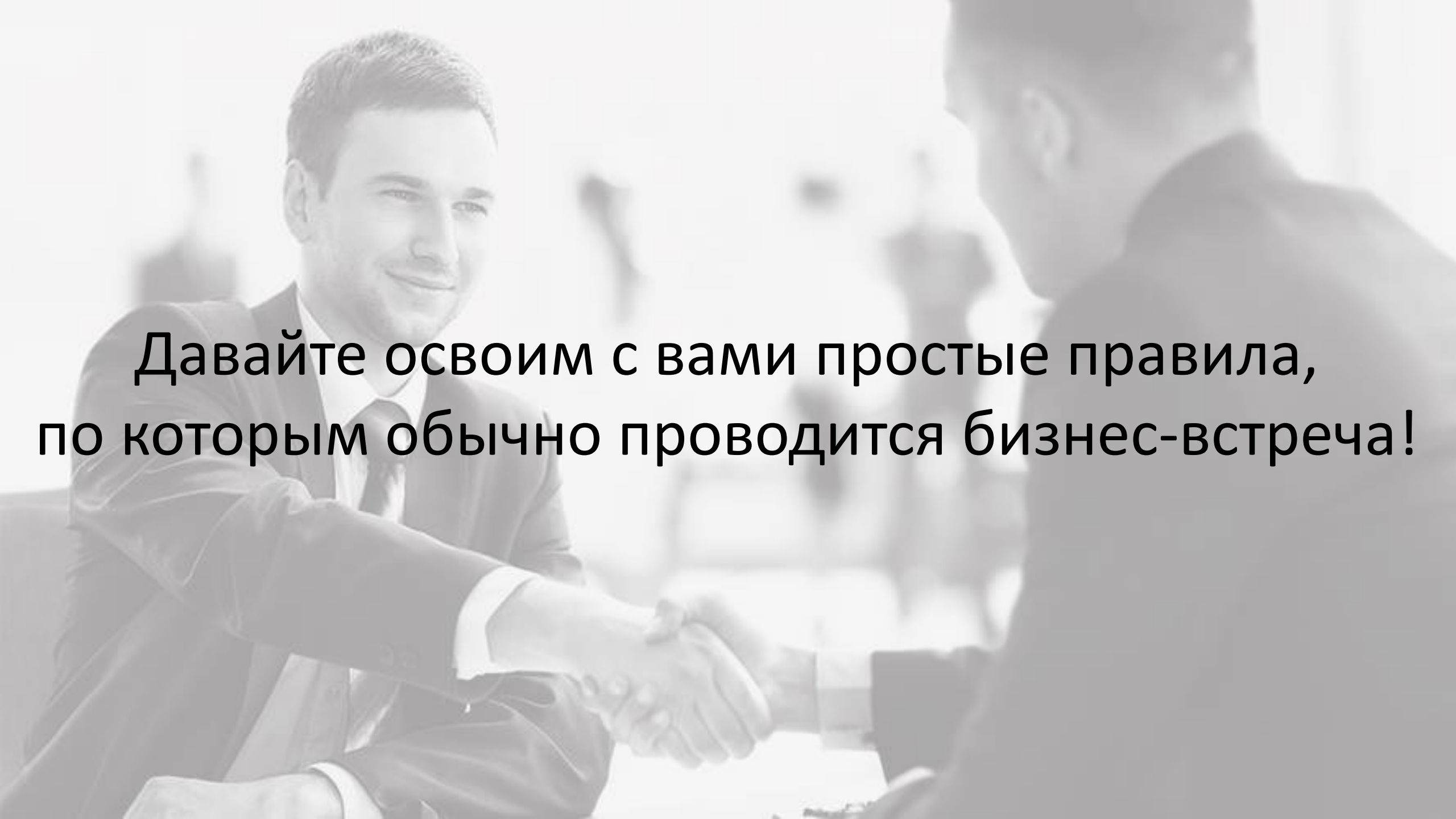
Каждый человек, даже если он ранее не имел отношения к бизнес-среде, может научиться проводить эффективные деловые встречи.

Важно помнить, что у деловой встречи всегда есть цель – **регистрация потенциального Партнёра в команду.**

Цель – это определенный маяк, на который вы ориентируетесь, планируя и проводя бизнес-встречу.

- 
- **Регистрация потенциального Партнёра в команду!**

ЦЕЛЬ ДЕЛОВОЙ ВСТРЕЧИ

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.

Давайте освоим с вами простые правила,
по которым обычно проводится бизнес-встреча!

До начала встречи создайте у себя позитивный настрой, сконцентрируйтесь на успешном результате, почувствуйте состояние уверенности

(вспомните ситуации, когда вы в жизни были победителем, постарайтесь прочувствовать это состояние сейчас).

СОЗДАЙТЕ У СЕБЯ ПОЗИТИВНЫЙ НАСТРОЙ!

ШАГИ ПРОВЕДЕНИЯ ВСТРЕЧИ

A woman in a black business suit and high heels is walking up a staircase made of grey concrete blocks. She is carrying a black briefcase in her right hand. The background is a blue sky with white clouds. The text "ШАГИ ПРОВЕДЕНИЯ ВСТРЕЧИ" is overlaid in the center of the image.



1. ЗНАКОМСТВО

- Поприветствуйте собеседника.
- Представьтесь, если это необходимо.
- Сделайте искренний комплимент (например, деловым качествам – пунктуальности). Это поможет «растопить лёд» первых минут общения.
- Обращайтесь к собеседнику по имени (имени и отчеству).

Важная задача ведущего встречи – выявить потребность потенциального Партнера.

Вам важно понять, что перед вами за человек, как он мыслит, к чему стремится, что важно для него в жизни, где с этим человеком вы можете быть в будущем?

Поэтому, после знакомства, переходите к выявлению потребностей. Делайте это в беседе, корректно и ненавязчиво.



2. ВЫЯВЛЕНИЕ ПОТРЕБНОСТЕЙ

**Задайте несколько вопросов, чтобы
разговорить собеседника
(4-5 вопросов, не более)**

- Это могут быть вопросы о жизни, работе, детях, семье, хобби
- Помните: лучшая тема разговора для каждого – это он сам!
- Спрашивайте, уточняйте. Это поможет вам услышать собеседника

A young woman with long blonde hair is smiling and looking towards the right. She is sitting at a desk with a laptop. A green semi-transparent banner is overlaid on the image, containing the text '2. ВЫЯВЛЕНИЕ ПОТРЕБНОСТЕЙ'.

2. ВЫЯВЛЕНИЕ ПОТРЕБНОСТЕЙ

Старайтесь понять собеседника

- Что для него важно?
- Какие возможности вы предложите ему: бизнес, карьеру, дополнительный доход или замечательный продукт.

Например, спросите: «Правильно ли я понимаю, что тема увеличения дохода вам, в принципе, интересна?»
Обычно человек говорит: «Да!»

«Скажите, был ли у вас до этого опыт своего бизнеса?»

«Почему интересен дополнительный доход? Что побуждает рассматривать какие-то варианты?»

Выявив потребности, очень кратко расскажите личную историю (свяжите примеры своего успеха с потребностями собеседника).

Личная история помогает создать доверительные отношения с теми людьми, с которыми вы решили поделиться вашей бизнес-возможностью. Она позволяет наладить связь, благодаря которой ваши потенциальные Партнёры осознают, что вы абсолютно такой же человек, как и они, с совершенно такими же проблемами и желаниями. Единственное, что вас отличает от них – это то, что вы нашли путь к их решению и уже, возможно, прошли некоторый отрезок этого пути и получили свои результаты.

A grayscale photograph of two women in professional attire sitting at a table and talking. The woman on the left is smiling broadly and looking towards the woman on the right. The woman on the right is also smiling and looking back at the first woman. The background is a soft-focus outdoor setting with trees.

Очень важно создать вашу историю правильно.

Это должна быть чётко структурированная история вашей жизни, которая подведёт вашего слушателя к правильным выводам.

Не более 1-2 минут!

A young woman with long blonde hair is smiling and looking towards the right. She is sitting at a desk with a laptop. A green semi-transparent banner is overlaid on the image, containing the text '3. ЛИЧНАЯ ИСТОРИЯ'.

3. ЛИЧНАЯ ИСТОРИЯ

Последовательность личной истории:

1. Расскажите о том, чем вы занимались ранее, где учились, кем работали
2. Расскажите о том, что вызывало у вас отрицательные эмоции, что не нравилось (это мог быть подъем по будильнику, неудобный график, время в дороге до работы и т.д.)

A young woman with long blonde hair is smiling and looking towards the right. She is sitting at a desk with a laptop. A green semi-transparent banner is overlaid on the image, containing the text '3. ЛИЧНАЯ ИСТОРИЯ'.

3. ЛИЧНАЯ ИСТОРИЯ

3. Расскажите о том, что в какой-то момент вы поняли: дальше так продолжаться не может. Надо что-то менять. И вы начали искать новые возможности.
4. Поделитесь, как вы искали, что делали, в каких проектах участвовали, прежде чем нашли то, что вам нужно (например, бизнес или продукт).



3. ЛИЧНАЯ ИСТОРИЯ

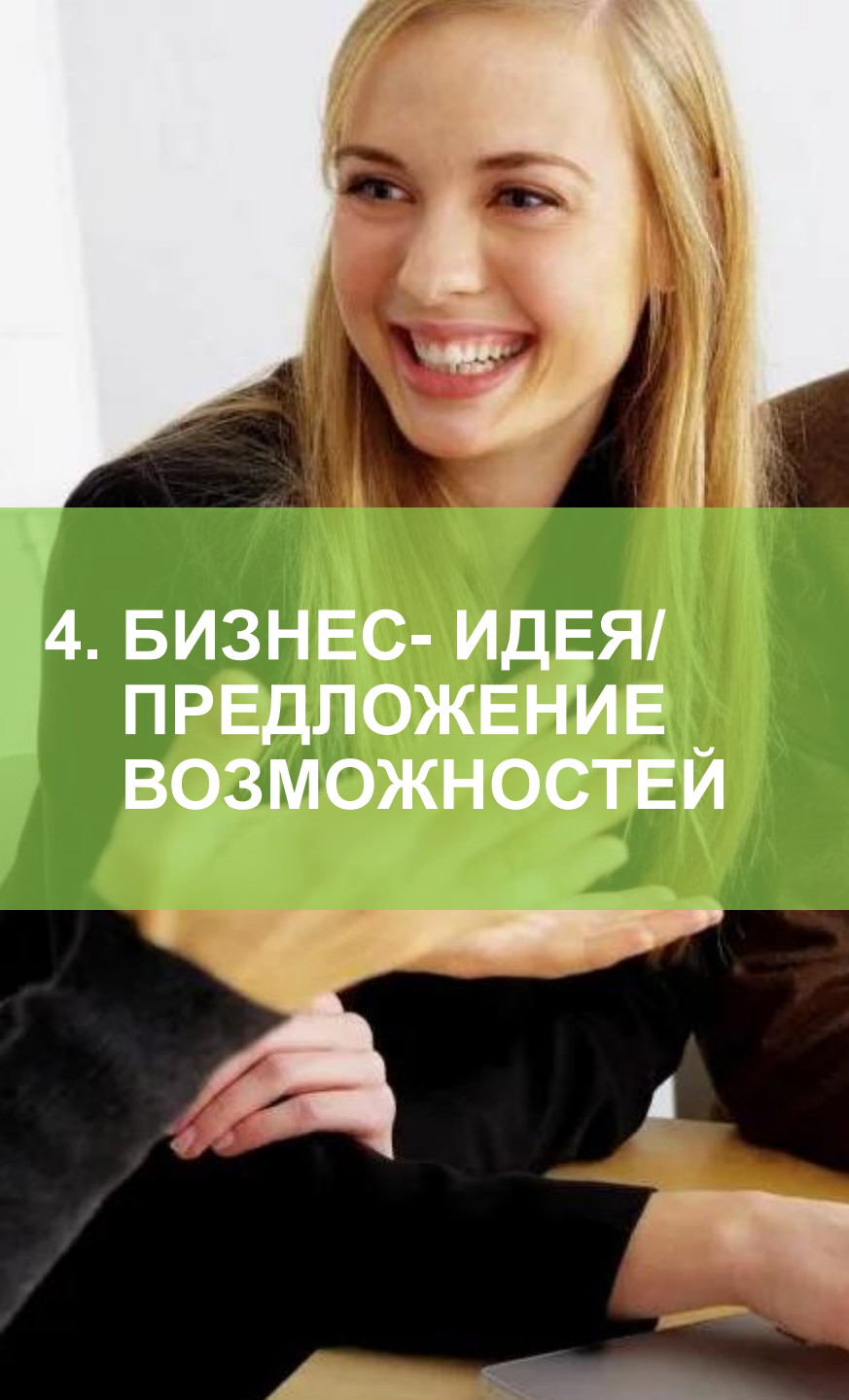
5. Покажите свои результаты. Если их ещё нет или они не впечатляют, то сделайте упор на свободу, мобильность, новых друзей, интересных людей, а самое главное – на возможность роста и примеры успеха других.

6. Расскажите о том, куда вы идёте и где вы видите свое будущее.

А теперь, очень важно! Каждая встреча, как и каждый потенциальный Партнёр, уникальна. Ведя разговор с собеседником, обязательно **учитывайте ситуацию!**

Например, для предпринимателя будет просто достаточно информации о том, что вы являетесь Партнёром крупной международной компании и в данный момент заинтересованы в развитии рынка в конкретном городе (а более подробная личная история лишь вызовет раздражение).

Для кого-то наоборот, важно узнать о вас больше. Слушайте и слышьте вашего собеседника!



4. БИЗНЕС-ИДЕЯ/ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

Вы знаете о проблемах (задачах, потребностях) вашего собеседника.

Сейчас самое время рассказать о всех преимуществах именно той позиции, которую озвучивал ваш собеседник! Это может быть бизнес-идея или предложение других возможностей, близких ценностям вашего собеседника (продукт, общение, путешествия).

Например, для предпринимателя бизнес-идея может звучать так:

«Сейчас по всему миру развивается сеть магазинов, ориентированных на тему правильного питания, тему здоровья. Вы знаете, насколько это тема сейчас востребована! Сейчас у нас открыто 350 магазинов в 38 странах, таких как Германия, Чехия, Италия, Канада, США, Россия и других.

Мы ищем амбициозных людей, с которыми это направление можно развивать.

Все вопросы по логистике, развитию бренда, внедрению и разработке новой продукции, обеспечению новыми современными инструментами (в том числе и веб-пространства) для развития бизнеса и т.д. Компания берет на себя.

**ПРИМЕР ИДЕИ ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ,
У КОТОРОГО УЖЕ ЕСТЬ БИЗНЕС**

Нам нужен человек, который как бизнесмен будет работать с людьми, формируя вместе с ними сеть сбыта (от постановки целей, планирования, мотивации до увеличения товарооборота продуктов компании).

У Вас появится возможность без дополнительных денежных вложений и хлопот (или - без дополнительной головной боли) параллельно вашему сегодняшнему Делу развивать новый бизнес, надежность и перспективность которого проверена временем и обеспечивается Компанией!»

**ПРИМЕР ИДЕИ ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ,
У КОТОРОГО УЖЕ ЕСТЬ БИЗНЕС**

Для мамы в декрете:

«Я уже озвучила, как изменилась моя жизнь в последнее время. И, сейчас я хочу рассказать немного о Компании, с которой моя жизнь изменилась и о своем предложении. Международная Компания Coral Club уже около 20 лет на рынке. Компания занимается трендовым и очень перспективным направлением – это продукты для защиты и поддержания здоровья в современных условиях жизни. В настоящее время уже открыты представительские офисы в 38 странах мира, таких как Германия, Чехия, Италия, Канада, США, Россия и других.

В данный момент мы ищем человека, который бы мог принять участие в организации системы сбыта.

**ПРИМЕР БИЗНЕС-ИДЕИ ДЛЯ МАМЫ В ДЕКРЕТНОМ
ОТПУСКЕ, КОТОРАЯ МЕЧТАЕТ О САМОРЕАЛИЗАЦИИ**

Все вопросы по логистике, развитию бренда, внедрению и разработке новой продукции, обеспечению новыми современными инструментами для развития бизнеса и т.д. компания берет на себя. Предусмотрена система обучения и поддержки.

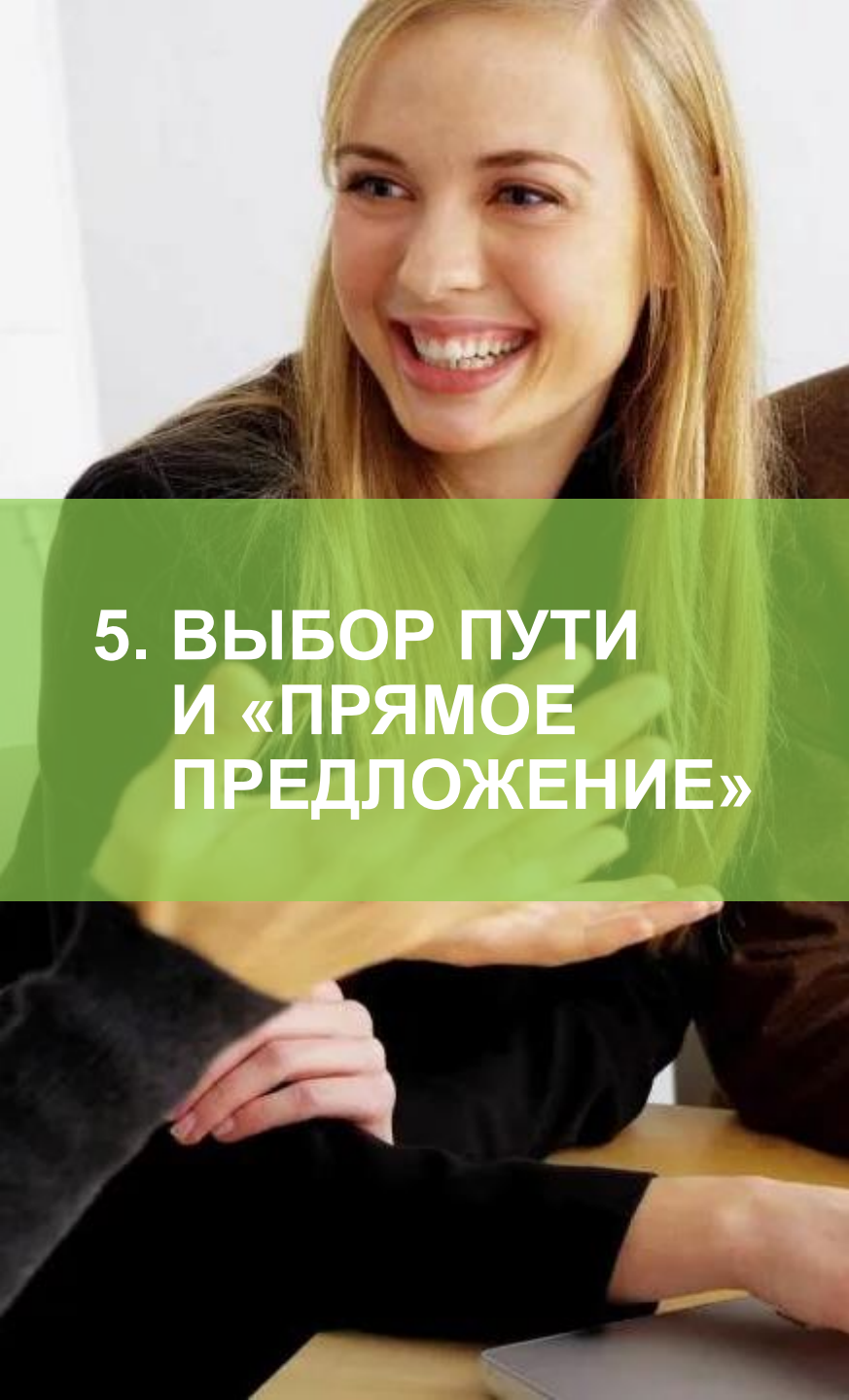
Что необходимо делать человеку, которого бы мы хотели видеть Партнером – это работа с людьми (а я вижу, что Вы человек коммуникабельный), участие вместе с ними в формировании сети сбыта (от постановки целей, планирования, мотивации до увеличения товарооборота продуктов компании).

**ПРИМЕР БИЗНЕС-ИДЕИ ДЛЯ МАМЫ В ДЕКРЕТНОМ
ОТПУСКЕ, КОТОРАЯ МЕЧТАЕТ О САМОРЕАЛИЗАЦИИ**

При строительстве системы сбыта никаких денежных вложений не нужно. Многие процессы (телефонные звонки, общение по скайпу, работа в интернет) возможно осуществлять из дома. Если рационально построить график, работа не занимает все ваше время. Это значит, что Вы по прежнему сможете полноценно выполнять свои родительские обязанности.

Представьте себе, Вы можете выйти из декретного отпуска успешной бизнес-леди на шикарном авто, путешествуя по всему миру в лучших отелях мира. Каждый ребенок любит свою маму, но такой мамой можно еще и заслуженно гордиться. А муж, и все близкие будут еще больше Вас ценить и уважать. У Вас появляется реальная возможность получить признание, создать свое дело!»

**ПРИМЕР БИЗНЕС-ИДЕИ ДЛЯ МАМЫ В ДЕКРЕТНОМ
ОТПУСКЕ, КОТОРАЯ МЕЧТАЕТ О САМОРЕАЛИЗАЦИИ**



5. ВЫБОР ПУТИ И «ПРЯМОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ»

Вы озвучили бизнес-идею собеседнику или рассказали о возможностях, исходя из его потребностей, целей, задач.

Теперь необходимо помочь кандидату сделать выбор, и согласно его выбору озвучить ваше «прямое предложение».

Т.е. выйти к цели бизнес-встречи.

Задайте вопрос, исходя из той идеи, что вы озвучили, например: **«Интересно ли Вам узнать больше об этом бизнесе?»**

Если кандидат говорит: «Нет», «Не моё», «Не впечатлило», то предложите ему попробовать продукт.

Если позволяет время и обстановка, расскажите ему, чем наша вода отличается от той воды, которую пьёт большинство людей.


Предложите попробовать наш коктейль Дейли Делишес или дайте пару порционных пакетов, чтобы собеседник дома провёл дегустацию вместе со своей семьей и обязательно дал вам отзыв. **Попросите дать вам пару рекомендаций.** И на этом вежливо заканчивайте разговор!

Для бизнеса кандидат в данный момент не подойдёт. Возможно, попробовав продукт, такой человек станет вашим постоянным Клиентом.

Даже и не думайте его уговаривать, переубеждать. Собеседнику в данный момент не интересно. Любые уговоры оттолкнут его и вы потеряете своего кандидата навсегда.

Запомните! Задача — не переубедить!

Задача — помочь человеку увеличить/получить доходы с помощью Coral Club, и в данном случае ситуация такова, что человек напротив вас, не хочет этого. Отлично! Переходите к следующему человеку!



Если же кандидат на ваш вопрос: «Интересно ли Вам узнать больше», отвечает:

«Да! Мне интересно узнать больше», переходите к следующему этапу.

1. Пришлите вашему кандидату ссылку на сайт :

<https://ru.coral-club.com>

Этот ресурс поможет более подробно познакомиться и с Компанией, и с автомобильной программой, и с продукцией, сложить уже более полную картину бизнеса.

2. Дайте попробовать наш продукт.
3. Когда будете предоставлять человеку дополнительную информацию, скажите ему следующее: «Давайте сделаем так! Я Вам сброшу более подробную информацию. Вы дома посмотрите, а потом пообщаемся, что делать дальше».

И дальше важная, **ОБЯЗАТЕЛЬНАЯ** фраза:

«Если я Вам сегодня пришлю ссылку, когда сможете посмотреть?»

Получите чёткий ответ и переходите к назначению следующей встречи или телефонного разговора.

A young woman with long blonde hair is smiling warmly. She is sitting at a desk with a laptop. A green semi-transparent banner is overlaid on the image, containing the text '5. ЗАВЕРШЕНИЕ КОНТАКТА'.

5. ЗАВЕРШЕНИЕ КОНТАКТА

Итак, встреча проведена.

Даже если человек сказал «нет»
– не расстраивайтесь. Помните
«воронку», о которой мы говорили
ранее.

Кроме того, многие приходят в
бизнес через продукт.

A young woman with long blonde hair is smiling warmly. She is sitting at a desk with a laptop. A green semi-transparent banner is overlaid on the image, containing the text '5. ЗАВЕРШЕНИЕ КОНТАКТА'.

5. ЗАВЕРШЕНИЕ КОНТАКТА

В завершение встречи, еще раз четко проговорите все договоренности: очередная встреча, звонок, обратная связь о продукте, и т.д.

Поблагодарите вашего собеседника и попрощайтесь на позитивной ноте: «Спасибо, что нашли время. До связи!»



ЗАДАНИЕ

1. Изучите дополнительные материалы сайта СВА.

<https://cba.coral-club.com>:

- Раздел Лидерский опыт: найдите и посмотрите лайф-хаки Лидеров по проведению встреч и бизнес-предложению
- STEP 3: пройдите обучение «Проведение бизнес-встреч»

1. Напишите несколько вариантов бизнес-идей/предложений возможностей для разных категорий собеседников.



ЗАДАНИЕ

2. Сделайте звонки по своему списку контактов с приглашением на встречу
3. Заручитесь поддержкой наставника и начните проводить бизнес-встречи!

