



AKADEMIA
E-MARKETINGU

ZBIJANIE OBIEKCJI
SPRAWDZONE
PYTANIA..

ZAPROJEKTOWANE DO
TEGO, ABY PRZEMIENIĆ
CIĘ W PRAWDZIwą
MACHINĘ DO
REKRUTACJI!

-PAWEŁ GRZECH

**PODREČCZNIK
ZBIJANIA
OBIEKCJI**

W

MLM

Obiekcje są dobre!

Dlaczego?

Są dobre, ponieważ pokazują, że zwróciłeś na siebie uwagę!

Dla przykładu:

Prezydent lub premier Twojego kraju nie zgłosi żadnych obiekcji...

Dlaczego? Bo NIE zwraca na Ciebie uwagi.

Natomiast...

Jeśli potencjalny klient wyrazi jakieś zastrzeżenia, obiekcje...
Oznacza to, że masz jego uwagę i może być zainteresowany biznesem.

Wierzysz w to co robisz?

Zanim porozmawiamy o tym, jak odpowiadać na obiekcje Twoich klientów zrobimy mały test... Pamiętaj, wszystko zaczyna się od Twojej WIARY.

Dokładniej mówiąc...

- Czy **NAPRAWDĘ wierzysz**, że komuś pomagasz?
- Czy **NAPRAWDĘ wierzysz**, że dobro drugiej osoby jest na pierwszym miejscu?
- Czy **NAPRAWDĘ wierzysz**, że Twoje produkty pomagają innym?
- Czy **NAPRAWDĘ wierzysz**, że Twoja firma MLM może pomóc innym osiągnąć sukces w życiu?

Jeśli tak... To **POMÓŻ swoim potencjalnym klientom przezwyciężyć ich obiekcje.**

Musisz po prostu wierzyć w to, że pomagasz innym... Musisz zdawać sobie sprawę, że posiadasz odpowiednie narzędzia i produkty, które mogą ułatwić i poprawić życie innych osób.

Dlatego zawsze pracuj nad przekonaniem typu:

1. Musisz wierzyć w swoją branżę
2. Musisz wierzyć w swoją firmę
3. Twoje produkty/usługi muszą być wysokiej jakości
4. Musisz wierzyć w samego siebie!

Jak pracować nad przekonaniem?

To proste:

1. Bierz udział w konferencjach firmowych (szczególnie tych organizowanych offline, ale również online)...
2. Rozmawiaj z innymi odnoszącymi sukcesy liderami...
3. Rozwijaj się – zdobywaj nowe nawyki, nowe umiejętności i działaj systematycznie każdego dnia...

Ciekawostka: właśnie omówiliśmy znaczenie Twoich MYŚLI. Pamiętaj, więc że obiekcje, które otrzymujesz ZAWSZE POKAZUJĄ, które z Twoich przekonań jest najsłabsze!

Czyli - Jeśli uważasz, że produkty są „za drogie” w porównaniu z tym co sprzedaje się w sklepach to ZAWSZE dostaniesz zastrzeżenie „zbyt drogie”... Lub, jeśli nie masz 100% pewności, że ta branża lub Twoja firma „naprawdę działa” to ZAWSZE dostaniesz sprzeciw typu „nie chcę robić MLM”...

Czym tak naprawdę są **OBIEKCJE**?

Obiekcje to tymczasowe blokady mentalne, które powstrzymują daną osobę przed zrobieniem czegoś, co będzie dla niej korzystne.

Obiekcje pojawiają się z dwóch powodów:

1. Brak wykształcenia (o Twoim biznesie) z perspektywy danej osoby...
2. Wcześniejsze złe doświadczenia...

Przykładowe obiekcje, które powstrzymują przed działaniem, czyli zrobieniem czegoś, co będzie dla danej osoby korzystne:

- Moja córka Ela nie znosi drzemki i snu, mimo że sen jest kluczowy dla jej wzrostu i rozwoju (*wynika z braku edukacji na temat znaczenia snu*)...
- Dzieci, które nie chcą iść do dentysty, bo to boli (*brak wykształcenia lub wcześniejsze złe doświadczenia*)...
- Dorośli, którzy nie lubią jeść warzyw, bo źle smakują (*poprzednie złe doświadczenia*)...
- Dzieci, które nie chcą uczyć się matematyki, ponieważ nie są w tym dobre (*poprzednie złe doświadczenia*)...

Jak radzić sobie z OBIEKCJAMI?

Oto 3 ważne kroki, aby poradzić sobie z każdą obiekcją:

- **KROK #1:** To dobry znak, ponieważ jeśli ktoś zgłasza obiekcje to znaczy, że masz jego uwagę!
- **KROK #2:** Pozwól danej osobie w pełni wyrazić siebie, bo im więcej mówi, tym więcej dowiesz się o jej doświadczeniach.
- **KROK #3:** Nie odcinaj się od potencjalnego klienta, nie broń się przed jego obiekcjami!

PAMIĘTAJ:

Jeśli jesteś w defensywie to potencjalny klient natychmiast zaczyna walczyć z Tobą, a rozmowa zmierza wtedy donikąd...

ZASADA KOMUNIKACJI/SPRZEDAŻY

Nigdy nie mów potencjalnemu klientowi: „To bzdura!” Niezależnie od tego, jakie ma obiekcje.

Ponieważ on wtedy z automatu widzi w Tobie nachalnego sprzedawcę. Wtedy, jeśli zadasz mu pytanie, a ON znajdzie odpowiedź... **ZAWSZE BĘDZIE TO JEGO PRAWDA!**

Dlaczego?

Dlatego że klient ma zawsze rację! (Nawet, jeśli się myli)

Najlepszym sposobem radzenia sobie z obiekcjami jest zadanie klientowi pytania otwartego i POZWOLENIE, aby pomyślał o odpowiedzi!

Innym sposobem poradzenia sobie z obiekcjami jest uwzględnienie rozwiązania danej obiekcji już w prezentacji biznesowej.

Na przykład obiekcja typu: „Czy ten biznes jest legalny?”

Możesz zawrzeć „odповідź” na taką obiekcję w swojej prezentacji biznesowej...

Opowiadając np. ...też miałem podobne wątpliwości, ale dowiedziałem się, że firma jest legalna, notowana na giełdzie, posiada bogatą tradycję i jest rozpoznawalna w czasopismach biznesowych itp.

PAMIĘTAJ...

**OPOWIADAJ HISTORIE/ŚWIADECTWA, ABY
ROZWIEWAĆ OBIEKcje**

Wszystkie zastrzeżenia mieszczą się w 3 kategoriach...

Oto trzy wątpliwości prospektu w całym procesie rekrutacji:

1. Czy to naprawdę tak działa?
2. Czy ja sobie poradzę?
3. Pomożesz mi?

Przykład...

Obiekcje takie jak:

- Czy to piramida finansowa?
- Czy to MLM?
- Gdyby to działało to wszyscy by to robili...
- Specyfikacja produktu/usługi

Należą do pierwszej kategorii, czyli do – Czy to naprawdę działa?

W kolejnych sekcjach dowiesz się, jak radzić sobie z obiekcjami dla każdej z 3 powyższych kategorii.

Czy To Piramida Finansowa?

Trzy ważne punkty do zrozumienia w ramach obiekcji: piramida finansowa...

1. Może wynikać z obawy, czy jest to legalne (brak zrozumienia, rozmówca nigdy wcześniej nie spotkał się z tego typu biznesem).
2. Może to wynikać z niezrozumienia planu wynagrodzeń (rozmówca myśli, że ludzie na szczycie zarabiają wszystkie pieniądze).
3. Może to być inny sposób wyrażenia „Sprzeciwu wobec MLM” (rozmówca uważa, że MLM nie działa).

KONIECZNIE POPROŚ O WYJAŚNIENIE.

Aby poradzić sobie z obiekcją piramidy finansowej po prostu zapytaj:

„Co masz dokładnie na myśli mówiąc, że to piramida finansowa?”

Jeśli Twój rozmówca mówi o legalności biznesu (oszustwo/piramida finansowa) to najzwyczajniej powiedz:

"Oczywiście nie! Nigdy bym ci nie proponował, aby angażował się w coś, co jest nielegalne!"

Jeśli Twój rozmówca powie „Ludzie na szczycie zarabiają wszystkie pieniądze”, po prostu śmiało odpowiedz:

„I to jest najlepsza część tego biznesu. Jeśli spojrzysz dokładnie na naszą firmę to zobaczysz, że ludzie na DOLE mogą zarobić więcej pieniędzy niż ludzie na górze...”

Po tym, jak to powiesz... Możesz zadać dodatkowe pytanie:

„Czy możesz zarobić więcej pieniędzy niż Twój szef lub przełożony w pracy? Nie możesz. Ale w tym biznesie mogę zarobić więcej od mojego sponsora, mojego przełożonego lub od dowolnej osoby, która była przede mną. Otrzymuję wynagrodzenie za swoją wartość, a nie za tytuł lub staż pracy...”

Odpowiadając na wszelkiego rodzaju obiekcje pamiętaj, aby:

- Odpowiedzieć w sposób przyjazny, zabawny i półpoważnym tonem...
- Użyj lekkiego humoru, ale w sposób pewny odpowiedz na obiekcje...
- Pokaż, że odpowiedź jest oczywista...
- Zrób to w nieinwazyjny sposób, aby potencjalny klient chciał się przed Tobą otworzyć...

Obiekcje Dotyczące Branży MLM!

Obiekcje, które dotyczą strikcie samej branży MLM mogą wynikać z tego, że potencjalny klient miał złe doświadczenia lub znał/zna kogoś, kto miał złe doświadczenia...

Obiekcje tego typu mogą przybrać różne formy:

1. „Czy to jest MLM?”
2. „MLM jest nieetyczny...!”
3. „MLM nie jest dla mnie odpowiedni (brak umiejętności lub brak komunikacji)...”
4. „Nie sądzę, że to jest stabilne...”

Czy to jest MLM...

Nie przekonasz go!

Nigdy tego nie rób!

Jeśli Twój rozmówca wyraża obiekcję typu „Czy to MLM” ... to Twoim Celem powinno być zachęcenie go do „popatrzenia” i dowiedzenia się czegoś więcej!

Nie przekonuj ani nie staraj się takiej osoby zarejestrować do biznesu. Pamiętaj, że nie możesz na siłę „przekonywać” ludzi, bo będą się bronić. Po prostu spraw, by byli otwarci i mogli przyjrzeć się temu bliżej!

Oto skrypt krok po kroku, którego możesz użyć w przypadku tego typu obiekcji:

- KROK 1 – Oczywiście, że tak! Co wiesz o tej branży?
- KROK 2 – Działałeś już wcześniej?
- KROK 3 - Jeśli tak, czy możesz mi powiedzieć, co się stało?
- KROK 4 - Być może w przeszłości Ci nie wyszło, ale jako branża- czy myślisz, że marketing sieciowy działa?

Jeśli Twój rozmówca odpowie, że tak, możesz przejść do kroku nr 6.

Jeśli powie „nie jestem pewien” lub „nie wiem”, możesz zadać jedno z 2 dodatkowych pytań (krok 5 i 5b):

- KROK 5 - Słyszałeś o firmie Amway? Jak długo istnieje Amway? (Odpowiedź – od 1959r.). Jeśli branża MLM nie działa, jak zatem Amway może istnieć od ponad 60 lat i generować rocznie około 8 miliardów dolarów obrotu?!

Inna opcja....

- KROK 5b - Jeśli ta branża nie działa/to ściema, dlaczego na rynku funkcjonuje tak wiele różnych firm marketingu sieciowego? Fakt, że Amway istnieje od tak dawna i/lub funkcjonuje tak wiele różnych firm marketingu sieciowego, musi dowodzić temu, że ta branża faktycznie działa i ma się bardzo dobrze.
- KROK 6 - Jak myślisz, czego potrzeba, aby ktoś odniósł sukces? **(Po zadaniu tego pytania zwróć szczególną uwagę na odpowiedź)**
- KROK 7 - Jeśli mogę Ci pokazać _____ (wypełnij puste miejsce tym, co powiedział Ci w kroku nr 6), to czy byłbyś otwarty, aby uzyskać więcej informacji?

ĆWICZENIE: Napisz odpowiedź na 6 poniższych obiekcji:

1. Jakość produktu
2. Stabilność firmy
3. Oszustwa
4. Sprzedaż od drzwi do drzwi
5. Nie jestem dobry w rozmowach z ludźmi
6. Nie mam z kim rozmawiać

Np. - Jeśli potencjalny klient mówi „potrzebuje dobrego produktu”...
Możesz powiedzieć:

„Gdybym pokazał Ci firmę, która oferuje produkt wysoko oceniany w niezależnych badaniach i rekomendowany przez lekarzy i fachowców, byłbyś otwarty, aby uzyskać więcej informacji?”

Jeśli nie możesz nic wymyślić, podkreśl, że tym razem jest inaczej z powodu SZKOLEŃ.

Np. - Jeśli potencjalny klient mówi „*Nie jestem dobrym rozmówcą*”...
Możesz odpowiedzieć:

„Jeśli pokażemy Ci projekt, który zapewnia szkolenia i system działania, czy byłbyś otwarty, aby poznać więcej szczegółów?”

NIE LUBIĘ MLMu!

Jeśli potencjalny klient mówi „*Nie lubię MLMu*”... Możesz zastosować to samo podejście jak w sekcji „*Czy to jest MLM?*” i powiedzieć:

„Wygląda na to, że masz złe doświadczenia. Rozumiem, że działałeś już wcześniej w MLM... Powiedz, co się stało?”

Następnie przechodzisz do Kroku nr 4 i 5 (patrz wyżej).

MLM to nie dla mnie!

Aby poradzić sobie z taką obiekcją wróć do kroku nr 2 (patrz powyżej) i dowiedz się, czy Twój rozmówca ma już jakieś doświadczenie, którym może się podzielić.

Przeważnie większość osób myśli, że nie ma odpowiednich umiejętności, aby odnieść sukces.

Pamiętaj:

PODKREŚL, ŻE TYM RAZEM BĘDZIE INACZEJ!

Jeśli Twój rozmówca powie... „*Jak działa ten model? Nie sądzę, że to może być stabilne...*”

To pokazuje, że nie posiada odpowiedniej wiedzy na temat tej branży.

Przejdź wtedy do kroku nr 4 i zapytaj, czy jako branża/model biznesowy uważa, że MLM działa?

Jeśli odpowie - nie - **(najprawdopodobniej powie nie)**, przejdź do kroku nr 5 (patrz powyżej) i zapytaj o firmę Amway lub o to, dlaczego istnieje tak wiele firm MLM.

Obiekcje Dotyczące Suplementów Diety...

Przykładowe obiekcje:

- Nie potrzebuję żadnych suplementów...
- Te suplementy są za drogie...
- Jestem zdrowy, dlatego nie muszę sięgać po suplementy...
- Wszystkie te suplementy praktycznie niczym się nie różnią...

WAŻNE!

Gdy odpowiadasz na obiekcje...

- Mów przyjaznym, zabawnym i półpoważnym tonem...
- Użyj lekkiego humoru, ale pewnie odpowiadaj na obiekcje...
- Pokaż, że odpowiedź jest tak naprawdę oczywista i prosta...
- Odpowiedz w taki sposób, aby Twój potencjalny klient nie poczuł się urażony...

Jak radzić sobie z obiekcjami dotyczącymi produktów...

=> Obiekcja: „*Nie potrzebuję żadnych suplementów...*”

„*Co masz na myśli?*”

„*Czy słyszałeś, że lekarze zalecają, aby codziennie spożywać 5 porcji owoców i warzyw?*”

„Czy spożyłeś dzisiaj już 5 porcji owoców i warzyw? Jeśli nie, czy już wiesz, dlaczego musisz brać suplementy diety?”

Możesz również dodać, że 100 lat temu w społeczeństwie rolniczym faktycznie można było zjeść wymaganą ilość owoców i warzyw, ale nie w dzisiejszej kulturze... Ludzie nie jedzą 5 porcji warzyw dziennie, (w Polsce ponad 80%), ale spożywają 5 porcji przetworzonej żywności i jedzą fast foody 5 razy w tygodniu.

=> Obiekcja: „Jestem zdrowy, dlatego nie muszę sięgać po suplementy...”

Możesz zadać te same pytania, jak w przypadku obiekcji: *„Nie potrzebuję żadnych suplementów”*:

„Skąd wiesz, że jesteś zdrowy?”

Lub...

Możesz użyć *„Skąd wiesz?”* i *„Co masz na myśli?”* zamiennie.

Przypomnij rozmówcy, że suplementy służą do tego, aby zapobiegać.

(Przedstaw analogię z psującym się samochodem): *„Czy widzisz części wewnętrzne, które z czasem psują się w samochodzie?”*

=> Obiekcja: „Te suplementy są za drogie...”

„Co masz na myśli?”

W porównaniu z czym?”

„Co jest droższe? Wydawanie większej ilości pieniędzy na produkty, które działają lub marnowanie pieniędzy na produkty, które nie działają?”

„Co jest droższe? Suplementy czy rachunek za utracone zdrowie?”

AUTODOSTAWA – Czyli Miesięczne Zakupy...

Co można z tym zrobić?

Oto kilka odpowiedzi, które pomogą przezwyciężyć blokady psychiczne:

„Autodostawa jest najlepszą częścią biznesu!!!

Właśnie w taki sposób uzyskasz dochód rezydualny. Gdy Twój zespół rośnie, a osoby z Twojej drużyny (Ty również) każdego miesiąca kupują produkty we własnym sklepie, to wtedy Ty również zarabiasz na tych zakupach, a wraz z rozwojem Twojego zespołu zaczynasz zarabiać coraz więcej.”

„Nie chodzi tylko o rekrutację... Nawet, gdy Twoi liderzy wyjadą na wakacje lub zrobią sobie przerwę albo będą żyć zgodnie ze stylem życia Networkera, Twoje dochody wcale nie muszą się zatrzymać. Twoje dochody będą nadal napływać dzięki klientom”.

(Pamiętaj, aby podczas rozmowy używać „Twój” zamiast „mój”)

„Najlepsze jest to, że nie potrzebujesz setek lub tysięcy klientów, aby uruchomić swój biznes. Potrzebujesz tylko 3–5 stałych klientów, a odnawialność w zamówieniach nie będzie stanowić problemu”.

„Nasza działalność to nie tylko rekrutacja klientów, to przede wszystkim pozyskiwanie partnerów biznesowych. Tutaj nie potrzebujesz setek lub tysięcy współpracowników, jak wymaga większość firm, aby rozpocząć potrzebujesz tylko 3-5 współpracowników.”

„Co dla Ciebie brzmi lepiej...? Robienie zakupów w Biedronce, otrzymanie niskiej jakości produktów i nie zarabianie ani grosza, czy robienie zakupów w sklepie, który Ci płaci i przy okazji otrzymujesz wysokiej jakości produkty?”

(Nie w każdej firmie jest typowa autodostawa, ale chodzi o to samo, czyli comiesięczne odnawianie zakupów).

Nigdy Wcześniej Nie Słyszałem o Tej Firmie...

Twój rozmówca nigdy nie słyszał o Twojej firmie?

To chyba dobrze, co? 😊

Odpowiedź:

„To BARDZO DOBRZE! Ponieważ dopiero zaczęliśmy rozwijać się w tym obszarze. Czy chciałbyś otworzyć pierwszą kawiarnię Starbucks w kraju, czy wolałbyś otworzyć ją dopiero teraz? Czy widzisz potencjał i możliwości, jakie niesie ze sobą bycie jednym z pierwszych?”

Wszyscy już robią ten biznes (Nasylenie rynku)

„Jeśli tak wiele osób to robi i odnosi sukcesy, to jak to świadczy o tej firmie?”

Dodatkowo, jeśli nasylenie rynku się powiększy, to może to spowodować otwarcie nowych rynków. Zapytaj swojego rozmówcę, czy chce budować globalny biznes.

Gdy Twój rozmówca odpowie „tak”, możesz dać mu znać, że Twoja firma jest w różnych krajach, ale dodatkowo otwiera jeszcze nowe rynki.

Czy Sobie Poradzę?

Ta obiekcja może być zakomunikowana na kilka różnych sposobów:

- Nie potrafię sprzedawać
- Nie mam czasu
- Nie lubię sprzedaży
- Nie znam zbyt wielu ludzi
- Jestem introwertykiem
- Nikt z mojej rodziny i znajomych nie chce o tym słyszeć
- Nie chcę niczego sprzedawać znajomym
- Nie wiem, czy dam radę
- Moich znajomych nie stać na żadne suplementy
- Większość moich znajomych mówi, że pakuję się w jakąś piramidę finansową
- Muszę się nad tym zastanowić lub poszukać dalszych informacji
- Nie jestem jeszcze gotów
- Muszę poznać więcej szczegółów
- Muszę porozmawiać z mężem/żoną

Tak naprawdę wymówek może być znacznie więcej, ale myślę, że na teraz wystarczy.

Brak Czasu!

WAŻNE.

Im więcej wiesz o swoim rozmówcy, tym lepiej.

Dlatego zanim zaczniesz, dowiedz się ile czasu Twój rozmówca myśli, że potrzebuje na działanie.

Zacznij od pytania: „*Jak myślisz, ile czasu zajmuje uruchomienie dochodowego biznesu online?*”

Jeśli pada odpowiedź typu – 4, 5 godzin dziennie to możesz łatwo zbić taką obiekcję mówiąc, że rozwijanie udanego biznesu online zajmuje średnio od 2 do 3 godzin dziennie.

Wczuj się w sytuację Twojego rozmówcy...

Używaj sformułowań typu:

- Rozumiem jak się czujesz...
- Też się tak Czułem, gdy...
- Ale to co odkryłem...

Krótki przykład:

„Rozumiem jak się CZUJESZ, ponieważ kiedy po raz pierwszy usłyszałem o tej możliwości, POCZUŁEM SIĘ w ten sam sposób. Chciałem działać, ale brakowało mi czasu.”

„Jednak w trakcie jednego z naszych szkoleń ODKRYŁEM, że nie chodziło o brak czasu, ale o brak umiejętności zarządzania czasem. Kiedy zastosowałem techniki zarządzania czasem, których nauczyłem się na naszych szkoleniach, znalazłem mnóstwo czasu na prowadzenie biznesu...”

Ciekawy sposób na zabicie obiekcji – Nie Mam Czasu:

Możesz powiedzieć:

„Sprawdźmy, czy damy radę zorganizować Ci więcej czasu?”

Następnie przechodzisz do rysowania:

- Chwyć kartkę papieru i narysuj 3 kolumny.
(te 3 kolumny to godziny w ciągu dnia i sposób ich wykorzystania)
- Zapytaj swojego rozmówcy ile śpi i wpisz tę liczbę w pierwszej kolumnie.
- Następnie zapytaj ile czasu spędza w pracy i odpowiedź zapisz w drugiej kolumnie.
- Teraz zapytaj, co robi z resztą swojego czasu i zobacz, czy możesz wypełnić trzecią kolumnę i zsumować wszystko do 24 godzin.
Większość potencjalnych klientów nigdy nie wypełni 24 godzin.

Oczywiście nie pomagaj swojemu rozmówcy zapełnić całych 24 godzin.

Gdy Twój rozmówca będzie mieć problem z zapełnieniem trzeciej kolumny, możesz mu zasugerować, że często wydaje nam się, że nie mamy czasu, ale jeśli faktycznie przeglądamy każdą godzinę... To nagle okazuje się, że mamy czas, który możemy spędzić na budowie naszego biznesu.

Nie dotyczy to również weekendów! Jeśli zabierzesz czas spędzony w pracy, będziesz miał czas także w weekendy!

Natomiast, jeśli czas Twojego rozmówcy zapełni się do prawie 24 godzin, ale są tam rzeczy takie jak telewizja, Facebook, gry wideo lub inne działania nieprzynoszące dochodu...

To krótko mówiąc sugerujesz mi, czy jednak nie warto z czegoś zrezygnować.

Wytłumacz mi, że to tak naprawdę brak odpowiedniego zarządzania czasem, a nie brak czasu.

Nie Lubię lub Nie Umiem Sprzedawać!

Kilka przykładowych obiekcji tego typu:

- Nie umiem sprzedawać
- Nie lubię sprzedawać
- Trudno sprzedać znajomym i rodzinie
- Nie chcę niczego wciskać znajomym
- Nie chcę stracić znajomych
- Nie lubię się narzucać

Nie umiem lub nie lubię sprzedawać

Twój rozmówca myśli przeważnie, że będzie musiał robić dokładnie to samo, co Ty...

Powód nr 1, dlaczego otrzymujesz obiekcję typu – *nie lubię lub nie umiem sprzedawać* – jest taki, że po prostu za dużo mówisz (Twój rozmówca myśli, że będzie musiał robić to samo).

Jeśli prezentację biznesu wykonuje Twój lider lub korzystasz z gotowych narzędzi np. nagrań wideo, to zapytaj:

„Czy kiedykolwiek ci coś sprzedałem?”... Jedyne, co zrobiłem, to poprosiłem cię o rozmowę z .../obejrzenie wideo”... „Będziesz robił dokładnie to samo, co ja.”

Zapytaj:

„Kiedy myślisz o sprzedaży, co przychodzi Ci na myśl?”

(Najprawdopodobniej Twój rozmówca połączy sprzedawanie z byciem natrętnym, nachalnym lub kimś, kto na siłę przekonuje ludzi do kupowania nieprzydatnych produktów)

Pomyśl o tym w ten sposób...

Kiedy komunikujesz się ze swoim przyjacielem i proponujesz mu, aby zjeść dziś wieczorem pizzę to „sprzedajesz” czy „komunikujesz się”?

Jaka jest Twoim zdaniem różnica między „sprzedażą” a „komunikacją”?

Czy „sprzedajesz” swojemu przyjacielowi, aby spędzał z Tobą czas?

Jeśli się nad tym zastanowić, czyż nie sprzedajemy praktycznie każdego dnia? Nie zawsze walutą muszą być pieniądze.

Czy widzisz różnicę między nachalną sprzedażą, która jest irytująca, a bardziej ciepłym podejściem powitalnym, w którym po prostu się komunikujemy?

Po prostu komunikujemy się i dzielimy się z innymi informacją o produktach i usługach, które lubimy!

Co robisz, gdy starasz się o pracę? Na rozmowie kwalifikacyjnej... Czy nie „sprzedajesz” tam sam siebie? Czy nie przekonujesz i „sprzedajesz” swoich umiejętności i kwalifikacji?

„Nie lubię sprzedawać”...

Co jeszcze można z tym zrobić?

Osoby, które mówią, że chcą budować biznes muszą nauczyć się sprzedaży. To jest podstawa.

Zatem...

Jeśli Twój rozmówca naprawdę chce zarabiać pokaż mu, że **MUSI NAUCZYĆ SIĘ SPRZEDAWAĆ!**

Czy Warto Się Tego Uczyć?

Nie chodzi o to, co LUBISZ robić, ale o to, co TRZEBA ROBIĆ!

Postuchaj...

„CZUŁEM się w podobny sposób i MYŚLAŁEM, że nie mogę budować tego biznesu, ponieważ nie umiem sprzedawać. Jednak to, co ODKRYŁEM to fakt, że uczestnicząc w naszych szkoleniach w prosty sposób mogę nauczyć się komunikacji...”

Pytania, które możesz zadać

- *Czy były w przeszłości jakieś rzeczy, których po prostu musieliście się nauczyć?*
- *Czy od razu urodziłeś się z umiejętnościami i wykształceniem, czy musieliście się tego nauczyć? Tak samo sprzedaż. To jest coś, czego każdy może się NAUCZYĆ...*
- *Czy nie warto nauczyć się sprzedaży, jeśli pomoże Ci to zrealizować swoje cele?*

- *Jeśli mógłbyś zarabiać dodatkowo od 1000 do 5000 zł i więcej to czy nie warto uczyć się sprzedaży?*
- *I tak całe życie sprzedajesz polecając innym różne usługi, filmy, wiedzę itp. Podobnie jest w marketingu sieciowym... Robisz zakupy w sklepie, który Ci za to płaci i pokazujesz/polecasz go innym.*

Wskazówka:

Obiekcje wobec sprzedaży mogą być powiązane z wątpliwościami typu „Czy to jest prawdziwe?” Jeśli Twój rozmówca nie wierzy w tę branżę to raczej nie ma sensu, aby dalej z taką osobą działać.

Najpierw zapytaj i dowiedz się, dlaczego Twój rozmówca uważa, że polecenie sklepu innym to nachalna sprzedaż.... Poprowadź go, aby zobaczył, że tutaj chodzi tak naprawdę o komunikację, a nie o twardą sprzedaż. Robisz zakupy w sklepie, który Ci za to płaci i pokazujesz innym jak robić to samo...

„Nie chcę sprzedawać znajomym i rodzinie”

A dlaczego nie? Robiąc to w odpowiedni sposób nie narażasz się na żadne negatywne konsekwencje. (W [Akademii E-Marketingu](#) mamy dużo materiałów na ten temat).

Jeśli masz coś, co naprawdę może pomóc komuś w życiu to dlaczego się tym nie podzielić?

Jeśli otworzysz restaurację w mieście to, komu jako pierwszemu o tym powiesz? Czy nie będą to Twoi znajomi i rodzina?

Jak będą czuć się Twoi znajomi, gdy odniesiesz sukces i gdy dowiedzą się, że nigdy nie powiedziałeś im o tej możliwości?

Marketing Sieciowy to prosty biznes, w którym musisz się komunikować z odpowiednią ilością osób.

Jak poradzić sobie z obiekcją typu:

„Nie Chcę Brać Pieniądzy Od Znajomych!”

To wcale nie musi być problem.

Za dobry produkt/usługę można wziąć pieniądze i nie ma w tym nic złego.

„W odpowiednim zespole o wiele łatwiej odnieść sukces..., a czy nie chciałbyś, aby Twoi przyjaciele byli również częścią tego zespołu? Czy nie byłoby fajniej?”

„Jak będą czuć się Twoi znajomi, gdyby zobaczyli, że inni razem z Tobą odnoszą sukcesy, a oni to przegapili, ponieważ nic im nie powiedziałaś?”

Posłuchaj tego:

„Odkrywasz na swoim podwórku trochę złota, ale potem zdajesz sobie sprawę, że jest tego tak dużo, że chcesz się tym podzielić. Oprócz członków Twojej rodziny, kto będzie na pierwszym miejscu do podziału?”

No właśnie...

Nie Chcę Stracić Znajomych!

„Najlepszą częścią tego biznesu jest zdobywanie przyjaciół. Jeśli pomogę moim przyjaciołom zarabiać pieniądze to będą szczęśliwi, czy raczej się na mnie obrażą?”

„Dlatego bądź szczery... Nie rób nic, aby ich stracić!”

Moi Przyjaciele Nie Rozumieją Jak Działa Ten Model Biznesowy i Myślą, Że To Piramida Finansowa

Ważne:

Dowiedz się, co znajomi Twojego rozmówcy mają na myśli, mówiąc „piramida finansowa?”

Jednym ze sposobów podejścia do tej obiekcji jest pokazanie wiarygodności branży – pokazanie, jak wielki obrót generuje ta branża (ponad 200 miliardów \$ rocznie), jaka jest historia lub jak zainwestowali w firmy MLM znani inwestorzy, tacy jak np. Warren Buffet.

Muszę Zapytać o Pozwolenie...

Możemy tutaj wyróżnić kilka form tej obiekcji...

- Zapytanie rodziców o pozwolenie/radę
- Prośba do rodziców/męża/żony o pieniądze
- Muszę porozmawiać z mężem/żoną

Pytanie o pozwolenie/radę rodziców – jak sobie z tym poradzić:

- *Planujesz wieść życie podobne do swoich rodziców czy lepsze?*
- *Czy zdarzało Ci się kiedyś, że rodzice kazali Ci coś zrobić, ale nie mieli racji, ponieważ nie do końca rozumieli jak to coś działa?*
- *Jakie będzie to uczucie, gdy odniesiesz sukces i sprawisz, że Twoi rodzice będą z Ciebie dumni?*
- *Czy byłeś kiedyś w takiej sytuacji, że musiałeś poprosić rodziców o pieniądze, ale oni Ci odmówili, ponieważ nie rozumieli danej sytuacji?*
- *Z mojego doświadczenia wynika, że Twoi rodzice na 90% powiedzą „nie”, ponieważ nie rozumieją tego modelu biznesowego, a Ty stracisz świetną okazję, aby sprawić, że będą z Ciebie dumni.*

Muszę Porozmawiać z Mężem/Żoną

To zupełnie normalne.

Nalegaj na rozmowę z potencjalnym klientem i jego mężem/żoną w tym samym czasie.

W przeciwnym razie jest to jak gra w „głuchy telefon”, a potencjalny klient sprawi (w większości przypadków), że zabrzmie to jak piramida finansowa i zdezorientuje współmałżonka.

Nie Znam Za Wielu Osób Lub Mam Małe Zasięgi...

Ciekawa sprawa 😊

Co możemy z tym zrobić?

Kilka pytań, które możesz zadać...

„Czy według Ciebie zwiększanie zasięgów i zdobywanie nowych kontaktów jest ważne?”

„Czy wierzysz że to, kogo znasz jest bardzo ważne dla Twojej kariery i życia? To najlepsza część tego biznesu. Poznasz wielu nowych i wspaniałych ludzi, a to świetna zabawa!”

WSKAZÓWKA:

Pokaż swojemu rozmówcy, że tym razem jest inaczej... Powiedz, że posiadasz odpowiednie zaplecze szkoleniowe i systemowe np. w postaci [Akademii E-Marketingu](#) i że wszystkiego krok po kroku się nauczy.

Nie Jestem Towarzyski...

W bardzo psoty sposób możesz rozwiązać wątpliwości tego typu...

Np.

„Wiem, jak się CZUJESZ... CZUŁEM SIĘ tak samo, gdy [podłącz się do obiekcji rozmówcy], ale to, co ZNALAZŁEM to [wstaw swoje rozwiązanie].”

Podobnie jak w przypadku radzenia sobie z obiekcją „Nie znam za wielu osób” podkreśl znaczenie rozszerzenia sieci kontaktów (jak powyżej).

Osób z Mojego Otoczenia Na To Nie Stać

Możesz zadać kilka pytań typu...

- *„Czy interesuje Cię globalny biznes, czy tylko małe, sąsiedzki biznesik?”*
- *„Ponieważ jesteśmy świetnie rozwijającą się firmą nauczymy Cię jak polecać i przyciągać klientów w każdym wieku i praktycznie z dowolnego miejsca... Do pracy potrzebujesz laptopa lub telefonu i łącza do Internetu.”*
- *„Dlaczego bierzesz pod uwagę tylko swoje najbliższe otoczenie?”*

Dokładnie wytłumacz swojemu rozmówcy, jak bardzo wasze szkolenia/systemy marketingowe ułatwią mu pracę.

Nie jestem pewien, czy dam radę... Albo, co się stanie, jeśli mi się nie uda?

Proste odpowiedzi...

- *„A co jeśli się uda?”*
- *„Co w najgorszym przypadku może się wydarzyć, jeśli to nie zadziała?”*
- *„A jeśli to zadziała, to co w najlepszym wypadku może się wydarzyć?”*

Spraw, aby Twój rozmówca zobaczył, że **ZYSK** jest o wiele **WIĘKSZY** niż strach przed stratą.

Zresztą utrata **SZANSY** jest o wiele większym problemem niż utrata początkowej inwestycji. Niech Twój rozmówca dokładnie to zrozumie.

Nie Znam Zbyt Wielu Osób lub Mam Małe Zasięgi w Internecie

- *„Każdy tak zaczynał i właśnie dlatego musisz zaangażować się w ten biznes!”*
- *„Ten biznes daje możliwość poznania mnóstwa bardzo interesujących i fajnych osób, a to naprawdę dobra zabawa.”*

Pomożesz Mi? A Ile Już Zarabiasz?

Gdy Twój rozmówca pyta, „*a ile Ty już tutaj zarabiasz?*”

Pamiętaj wtedy o tych 3 punktach:

1. Tego typu pytania to pytania „atakujące”.
2. Pamiętaj, że to on potrzebuje Ciebie, a nie Ty jego!
3. Musisz być pewny siebie!

Staraj się nie mówić ile zarabiasz (to też zależy od rozmówcy), ponieważ albo będziesz:

1. Kłamcą, bo zarabiasz za dużo...
2. Zarabiasz za mało, a to sprawia wrażenie, że ten biznes nie jest wart zachodu...

(Dostosuj się do swojego rozmówcy)

„Nigdy nie rozmawiam o tym ile zarabiam. Fakty są takie, że moja firma świetnie się rozwija, uczę się i rozwijam każdego dnia!”

Teraz przyjmij pewną siebie postawę i powiedz zdecydowanie:

„Najważniejsze pytanie to – Ile Ty Chcesz Zarabiać?”

Często najlepszym sposobem odpowiedzi na zadane pytanie jest po prostu pytanie.

Możesz też odpowiedzieć w taki sposób:

„Moje zarobki niczego dla Ciebie nie zmieniają. Możesz zarabiać dużo mniej lub dużo więcej.”

„Pozwól, że zapytam, a ile Ty chcesz zarobić?”

Gdy Twój rozmówca udzieli odpowiedzi możesz też dodać:

„Wiem, że biznes jest świetny, mamy super prosty system działania i cały czas zwiększamy ekspansję. Chciałbym żebyś był tego częścią i działał wspólnie z nami.”

Zawsze kończysz pytaniem:

„Kiedy chcesz zacząć zarabiać?”

Ile Masz Już Osób w Strukturze?

To jest niestety niewłaściwe pytanie, które czasami zada Ci Twój rozmówca.

W tym biznesie NIE chodzi o to, ile masz osób w strukturze, ale ile sprzedaje się produktów i o jakiej wartości. Zespół 10 dystrybutorów, którzy generują ponad 1000 punktów obrotu miesięcznie, jest wart o wiele więcej niż zespół 100 dystrybutorów, którzy nic nie robią.

Pewność Siebie!

Ludzie zawsze kupują Twoją PEWNOŚĆ SIEBIE i wizję przyszłości.

Oto kilka przykładów jak można poradzić sobie z poniższymi obiekcjami, ale pamiętaj – podejź do tego z odpowiednią postawą i pewnością siebie.

„Jestem Zadowolony Ze Swojego Życia!”

Ci ludzie przeważnie nie potrafią już marzyć. Mieli wspaniałe marzenia, ale odłożyli je na bok. Twoim CELEM jest poprowadzenie ich, aby ponownie odkryli swoje marzenia, a następnie drugim krokiem jest rozpoznanie, że MUSZĄ SIĘ ZMIENIĆ i po prostu muszą zacząć działać!

Zadaj pytanie:

„Gdybyś nie musiał teraz pracować to co byś robił? (to pozwoli ponownie uruchomić jego marzenia) Gdybyś mógł robić to przez cały dzień to ile byłoby to warte?”

„Gdybym mógł pokazać Ci, jak osiągnąć to marzenie, czy byłbyś otwarty, aby rzucić okiem na ten prosty projekt?”

Muszę Się Jeszcze Zastanowić

Wierzysz w to, że Twój rozmówca wróci do domu i na spokojnie pomyśli o Twoim biznesie? Na 90% nie.

Tutaj musisz odkryć prawdziwą (ukrytą) obiekcję.

Gdy zapytasz:

„O czym chcesz pomyśleć?”

Wtedy Twój rozmówca wejdzie w tryb OBRONNY. On wie, że jeśli powie Ci prawdziwy powód spróbujesz go przekonać i nakłonić do przyłączenia się. Więc Ci nie powie.

Celem jest to, aby on się przed Tobą otworzył.

JAK ODPOWIEDZIEĆ NA TAKĄ OBIEKCJĘ?

„Zgadzam się, też na początku musiałem się zastanowić!” (w taki sposób zaskakujesz swojego rozmówcę, bo się z nim zgodziłeś - on przez to traci czujność)

„Wydaje mi się, że poważnie podchodzisz do sprawy, bo inaczej nie musiałbyś o tym myśleć, prawda?” (na 99% przyzna Ci rację)

„Tak szczerze to, o czym musisz pomyśleć? Chodzi Ci o uczciwość moich zamiarów?!” (teraz Twój rozmówca może mieć wyrzuty sumienia, bo myśli, że Cię obraził)

Czy chodzi o uczciwość firmy?... Czy o produkty?... Czy o trening?... Czy jest to potencjał zarobkowy?... Itd., itd., itd. (Będzie odmawiać, dopóki w końcu nie wymienisz prawdziwej obiekcji lub po prostu powie Ci, o co chodzi)

Pamiętaj o celu, czyli znajdź prawdziwy (ukryty) problem...

Kiedy już odkryjesz w czym tak naprawdę jest problem, pomagasz potencjalnemu klientowi poradzić sobie z danym problemem, a następnie finalizujesz transakcję lub zadajesz pytanie:

„Czy masz jeszcze jakieś inne obawy, zanim pomożemy ci iść naprzód i zacząć zarabiać?”

Muszę Poszukać Więcej Informacji Na Ten Temat...

W takiej sytuacji możesz zastosować to samo podejście, jak w przypadku obiekcji „*muszę się jeszcze zastanowić.*”

Ale możesz też śmiało powiedzieć:

„Z mojego doświadczenia wynika, że możesz szukać, analizować i badać temat przez cały tydzień a i tak NIE zrozumiesz jak dokładnie działa ten biznes. To jak analizowanie sushi. Możesz zrobić wszystko, co chcesz, ale czy NAPRAWDĘ WIESZ, jak smakuje sushi? Po prostu musisz to wypróbować i działać...”

„Dowiesz się więcej w ciągu 30 dni w firmie niż szukając i analizując przez miesiąc...” „Jeśli nie masz pewności to właśnie dlatego nasza firma ma 30-dniową gwarancję zwrotu pieniędzy, aby dać Ci jazdę próbną”.

Nie Jestem Gotów!

W tym wypadku obowiązuje ta sama koncepcja jak poprzednio (obiekcja – „Muszę Się Jeszcze Zastanowić”).

Czyli...

Nie pytaj – dlaczego nie jesteś gotów...

Ponieważ w takiej sytuacji Twój rozmówca ponownie wejdzie w tryb obronny.

Po prostu zgódź się z nim i działaj tak samo jak powyżej.

Pamiętaj... Twoim CELEM jest znalezienie prawdziwego powodu!

Analityczne Myślenie...

Jak radzić sobie z osobami, które myślą w sposób analityczny?

Większość z nich nie dołączy do Twojego biznesu na pierwszym lub drugim spotkaniu... Może minąć trochę czasu.

Jeśli będziesz zbyt mocno naciskać to od razu stracisz taką osobę. Te osoby uwielbiają się uczyć i studiować, więc pozwól im na to.

Natomiast po tym, gdy dasz im czas i jeśli NAPRAWDĘ dana osoba poświęci odpowiednią ilość czasu na analizę Twojego systemu, wtedy z PEWNA POSTAWĄ musisz wyjść z konkretną propozycją i nakłonić swojego rozmówcę do działania, ponieważ on POTRZEBUJE TEGO PCHNIĘCIA. W przeciwnym razie zawsze będzie sparaliżowany przez analizę.

Nie naciskaj ich na początku, ale po odpowiednim czasie, to Ty MUSISZ WYJŚĆ Z INICJATYWĄ.

Muszę Porozmawiać z Mężem/Żoną

Warto postarać się o to, aby oboje byli obecni na prezentacji Twojego biznesu.

Powiedz coś w tym stylu:

„Z przyjemnością porozmawiam z Twoim współmałżonkiem. Ale jeśli sam zdecydujesz się jej/jemu o wszystkim opowiedzieć, oto co na 95% się wydarzy.... Tak naprawdę to jeszcze nie rozumiesz ani tak do końca nie wiesz, jak dokładnie działa ten biznes, a ona/on otrzyma przez to zły obraz całej sytuacji. Więc z przyjemnością spędzę czas i podzielę się moją wiedzą z Twoją żoną/Twoim mężem.”

Celem tutaj jest to, aby Twój rozmówca po prostu się przed Tobą otworzył i wyjawiał swoje prawdziwe obiekcje.

Nie Mam Pieniędzy!?

W większości przypadków jest to wymówka ze strony potencjalnego klienta i wskazuje na to, że nie widzi on **WARTOŚCI/KORZYŚCI** w projekcie, który mu oferujesz. Jeśli zobaczy w tym coś wartościowego dla siebie to na 90% znajdzie pieniądze.

Istnieje jakaś ukryta obiekcja, która blokuje go przed dalszym działaniem.

Jak Radzić Sobie z Obiekcją – Nie Mam Pieniędzy?

„Dlaczego według Ciebie pokazuję Ci właśnie taką okazję do zarabiania?”

Poczekaj na odpowiedź i śmiało powiedz:

„Właśnie, dlatego chciałem Ci to pokazać..., ponieważ brakuje Ci pieniędzy...”

„Wiem że ciężko pracujesz, ale jakie to uczucie tyle pracować i wciąż mieć braki w portfelu?”

„Jaki masz plan na wyjście z tej sytuacji?”

Postuchaj, czy Twój rozmówca posiada jakiś plan... Jeśli nie ma planu to sugerujesz, że możesz dać mu gotowe rozwiązanie. Jeśli ma plan (np. druga praca) zapytaj:

„Jak to się ma do tego, co planujesz zrobić?” (dokładnie słuchaj odpowiedzi)

„Jakie są zalety i wady?” (pomoże Ci to znaleźć prawdziwy problem)

„Oprócz „braku pieniędzy” czy są jakieś inne powody, które mogłyby uniemożliwić Ci działanie razem z nami?”

W taki sposób próbujemy znaleźć prawdziwy problem. Prospekt może Ci powiedzieć, ale nie musi. Jeśli powie to jesteś na dobrej drodze!

Bezpośrednie Podejście Do Obiekcji – „Nie Mam Pieniędzy!”

Możesz powiedzieć coś w tym stylu:

„Z mojego doświadczenia wiem, że masz pieniądze, ale tak naprawdę istnieje kilka rzeczy, których nie jesteś pewien i to jest to, co powstrzymuje cię przed rozpoczęciem działania. Jakie masz dokładnie obawy lub wątpliwości?”

Spełnianie Marzeń/Osiąganie Celów!

Jeśli odkryjesz, co Twój rozmówca chce osiągnąć/jakie ma marzenia/cele, to wtedy możesz go przekonać, że marketing sieciowy to tak naprawdę lepsza droga i jeden z lepszych pojazdów, który może dowieźć go do celu.

Przykład - jeśli Twój rozmówca mówi, że nie ma pieniędzy, ale Ty wiesz, że jego marzeniem jest kupno np. wymarzonego samochodu, zwiedzanie świata, budowa domu lub kupno domu dla rodziców...

To możesz zapytać: *„gdybyś miał robić ten biznes to byłbyś zainteresowany zarobieniem dużych czy małych pieniędzy? ”*

Poczekaj na odpowiedź i zapytaj:

„Co byś zrobił, gdybyś miał te pieniądze?” (najprawdopodobniej powie Ci o swoim marzeniu)

„Jeśli robisz to, co robisz teraz, jak długo potrwa osiągnięcie twojego celu?” (odpowiedź: potrwa długo)

Następnie sugerujesz: *„Czy widzisz, jak marketing sieciowy może pomóc Ci osiągnąć twój cel znacznie szybciej?”*

Nie Mam Pieniędzy, Ale Chcę Działać

Od czasu do czasu jest to prawdziwy powód i jeśli Twój potencjalny klient jest naprawdę zainteresowany... (tj. - *chce zacząć, ale np. czeka na wypłatę*)

Możesz rozpocząć z nim współpracę, ale ustalasz wymagania i zobowiązania, aby sprawdzić, czy jest naprawdę zainteresowany.

Zaczynasz go szkolić i wdrażać w cały proces tak, jakby był faktycznym członkiem drużyny (ustalanie celów, lista kontaktów, [praca z systemem](#) itp.).

Często spotkanie z zespołem i przekonanie się w praktyce, jaka to frajda, usuwa wszelkie pozostałe obiekcje i obawy. Jeśli ta osoba pojawia się na szkoleniach to wiesz, że podchodzi poważnie do sprawy.

Jeśli nie to wiesz, że „Bez pieniędzy” było tylko wymówką, by ukryć prawdziwy problem.

Autorytet!?

Przewiduj i powiedz, co będzie...

Jednym ze sposobów działania z pozycji autorytetu jest „przewidywanie” i informowanie potencjalnego klienta, co może się wydarzyć w danej sytuacji.

Na przykład: jeśli Twój rozmówca ma obiekcje typu - „**Muszę porozmawiać ze współmałżonkiem**”

„Z przyjemnością porozmawiam z Twoim współmałżonkiem. Ale jeśli sam zdecydujesz się jej/jemu o wszystkim opowiedzieć oto co na 95% się wydarzy.... Tak naprawdę to jeszcze nie rozumiesz ani tak do końca nie wiesz, jak dokładnie działa ten biznes, a ona/on otrzyma przez to zły obraz całej sytuacji. Więc z przyjemnością spędzę czas i podzielę się moją wiedzą z Twoją żoną/Twoim mężem.”

„Z mojego doświadczenia wynika, że możesz szukać, analizować i badać temat przez cały tydzień a i tak NIE zrozumiesz jak dokładnie działa ten biznes. To jak analizowanie sushi. Możesz zrobić wszystko, co chcesz, ale czy NAPRAWDĘ WIESZ, jak smakuje sushi? Po prostu musisz to wypróbować i działać...”

Działanie z pozycji autorytetu i po umożliwieniu potencjalnemu klientowi podzielenia się swoimi przemyśleniami pomoże Ci rozwiązać jego wątpliwości, które dotyczą obiekcji typu - „Czy mogę to zrobić” lub „Czy mi pomożesz?”

Ludzie zawsze podążają za autorytetami, a jeśli będziesz działać z pewnością siebie, to również pójdą za Tobą.

KONTROLUJ ROZMOWĘ

Ten, kto zadaje pytania, ZAWSZE sprawuje kontrolę.

Dlatego ważne jest, aby słuchać!

Nie mów więcej niż Twój potencjalny klient i zawsze kończ zdanie pytaniem!

Pamiętaj...

Kto pierwszy odezwie się po zadaniu pytania - ZAWSZE TRACI.

Ponieważ w takim wypadku rezygnujesz z kontroli nad rozmową.

Rozbijaj Obiekcje Zadając Pytania...

Zadawanie pytań nie tylko sprawi, że Twój potencjalny klient będzie rozmawiać więcej, ale także dzięki temu dostrzeże więcej korzyści płynących z Twojej propozycji.

Pamiętaj... Niech zobaczy korzyści...

Jeśli nie ma czasu... Zapytaj:

- „*Jak zmieniłoby się Twoje życie, gdybyś miał więcej czasu?*”

Gdy odpowie, mów dalej:

- „*Czy rozumiesz, dlaczego musimy Ci pomóc w działaniu?*”

(Lub gdy nie ma pieniędzy)

- „*Jak zmieniłoby się Twoje życie, gdybyś miał więcej pieniędzy?*”

Gdy odpowie, pytaj dalej:

- „*Czy rozumiesz już, dlaczego musimy Ci pomóc w działaniu?*”

(Gdy Twój rozmówca twierdzi, że nie zna zbyt wielu osób)

- „*Jak zmieniłoby się Twoje życie, gdybyś rozszerzył swoją sieć kontaktów i poznał więcej ludzi?*”

Gdy odpowie, pytaj dalej:

- „*Czy rozumiesz już, dlaczego musimy Ci pomóc w działaniu?*”

KRÓTKIE PODSUMOWANIE...

Zawsze słuchaj i dowiedz się, jak możesz POMÓC swojemu rozmówcy...

Masz misję pomagania ludziom!

Kiedy ludzie nie dołączają ani nie kupują pozbawiają się czegoś, co mogło im przynieść duże korzyści.

Robisz, co w Twojej mocy, aby pomóc swojemu rozmówcy przezwyciężyć jego obiekcje, ale ostatecznie to jego decyzja (nigdy nie naciskaj i nie przekonuj na siłę).

Ten, kto zadaje pytania, kontroluje rozmowę!

Teraz, gdy wiesz już jak rozmawiać z ludźmi...

Nadszedł czas, aby zbudować NIEKOŃCZĄCĄ się listę gotowych do działania kontaktów i zautomatyzować biznes – [kliknij tutaj po więcej szczegółów...](#)