

КАК ПРОЙТИ ПУТЬ ОТ ВОЗРАЖЕНИЯ К СОГЛАСИЮ

Предисловие

Здравствуйте, дорогие коллеги! Эту брошюру я посвятил целиком и полностью возражениям. Возражения - одно из самых животрепещущих явлений в сетевом маркетинге. На начальном этапе возражения могут быть даже проблемой

Причем, не так является проблемой неумение отвечать на возражения, как то, что каждое возражение, с которым начинающий не разобрался как следует, вызывает в нем резонанс, сбивает его с толку, поднимает в нем самое сомнения, и уже речь идет не о том, чтобы он кому-то отвечал на возражения, а о том, что его спонсору приходится его самого избавлять от сомнений. Эти же самые возражения, если в них разобраться как следует, и увидеть то, что за ними скрывается, являются нашим шансом на успех. В этой брошюре я представлю практически все основные возражения, которые могут возникнуть у кандидата и вызвать сомнения у начинающего; разложу их по полочкам и дам ответы на них. Также в этой брошюре дается методика, показывающая, что скрывается за возражениями и помогающая значительно повысить эффективность работы. Читайте и совершенствуйтесь. Желаю Вам непрерывного роста в нашем прекрасном бизнесе

А. Бухтияров

ЧТО ТАКОЕ ВОЗРАЖЕНИЯ?

Все сомнения и возражения появляются у людей отчасти из-за непривычности нашего бизнеса, а в основном из-за полного отсутствия объективных знаний о сетевом маркетинге. Что же на самом деле такое возражения? На самом деле возражения представляют собой скрытые вопросы. На деловой встрече, после изложения теоретической части. Вы спрашиваете у кандидата, что он думает о Вашем предложении, и дальнейшей Вашей задачей является узнать, какое на самом деле мнение сложил кандидат о бизнесе *МЛМ*, о каком аспекте бизнеса он имеет неправильное представление, как он представляет себя в этом бизнесе и т.д.

Прекрасной возможностью это понять являются возражения высказанные человеком. Возражения могут быть высказаны робко или категорично, аналитически или необдуманно, это маловажно. Просто разные люди по-разному высказывают свое отношение к разным вещам. Самым главным является тот вопрос, который скрывается за этим возражением. Работая с кандидатом, я подхожу к делу следующим образом, Я на сто процентов уверен, что человек очень хочет со мной сотрудничать. Почему? Да потому, что я на сто процентов уверен, что в нашем бизнесе можно зарабатывать хорошие деньги, и на сто процентов уверен, что данному человеку деньги нужны (если нужны). Возражения же я воспринимаю, как желание человека разъяснить для себя некоторые вопросы. Судите сами: когда человек говорит, что у него бедный круг знакомых, и они не смогут покупать продукцию, разве он не имеет в виду: «А смогу ли я добиться успеха в этом бизнесе, если мой непосредственный круг знакомых не имеет покупательской способности?». Да, именно это он и имеет в виду. Ну, так ответьте ему на его вопрос!

Для того же, чтобы Вы могли это сделать достаточно квалифицированно - читайте дальше.

МЕТОДИКА РАБОТЫ С ВОЗРАЖЕНИЯМИ

Данная методика состоит из семи основных шагов. Как я уже говорил, работа с кандидатом по этой методике начинается после того, как он получил информацию о возможности заработка, и Вы спросили его, что он об этом думает. Разберем каждый шаг в отдельности.

Шаг первый: Все внимание на человека

Так как для Вас необходимо узнать, что думает человек о Вашем предложении, и какие у него есть вопросы, дайте ему возможность высказаться, ни в коем случае не перебивайте. Вникайте в суть того, что он говорит, и пусть Вам не кажется, что Вы знаете, о чем он хочет сказать в следующий момент - можете

ошибиться.

Шаг второй: Подходите и возражению с уважением

Даже если возражение человека кажется Вам банальным; даже если Вы слышите в третий раз за один день одно и то же возражение, все равно относитесь с уважением к человеку и к его возражению. Поймите, что это его возражение, что для него оно серьезно. В результате человек будет Вам благодарен за Ваше уважительное отношение, и внимательнее будет слушать то, что Вы ему говорите.

Шаг третий: Определите, какой вопрос скрывается за высказанным возражением

Как определить, какие вопросы скрываются за какими возражениями. Вы поймете, изучив главу: «Возражения: вопросы и ответы».

Шаг четвертый: Поставить себя на место человек. Ответить на его скрытый вопрос

На самом деле, все мы, начиная этот бизнес, проходим практически через каждое возражение, поэтому Вам нетрудно будет поставить себя на место человека. Можно привести пример. Предположим, человек говорит мне: «В этом бизнесе необходимо навязываться людям и уговаривать их, а я так не могу». В этом случае я скажу человеку: «Знаете, я очень хорошо могу Вас понять, потому что мне вначале тоже так казалось, и это было для меня проблемой; когда же я более глубоко вник в это дело, я обнаружил, что в этом бизнесе не то, что необязательно навязываться людям и уговаривать их, а даже просто нельзя этого делать (объяснить почему) Я понял, что в этом бизнесе просто нужно стать компетентным, правильно давать людям информацию о том, как можно зарабатывать деньги, и знать, как правильно отвечать на их вопросы Более того, скажу Вам. что как только я понял, что здесь нельзя навязываться, мои результаты стали расти намного быстрее».

Шаг пятый: Получить подтверждение

Отвечив на вопрос, убедитесь, что Вас правильно поняли и с Вами согласны (Ведь правда же? Правильно? Вы же со мной согласны?).

Очень хорошо задавать подобные вопросы после каждого вывода. который Вы делаете из излагаемых фактов. К примеру «В нашей стране люди очень нуждаются в работе. Вы же со мной согласны?».

Или «Любая женщина, несмотря на нелегкую жизнь, все равно пользуется какой-то косметикой Правильно же?»

Шаг шестой: Дайте человеку возможность выбора

Когда Вы видите, что у человека в принципе уже нет серьезных возражений, что настал момент принимать решение, дайте ему возможность сделать выбор Человеку сложно принимать решение сразу же после получения новой информации. Дав ему возможность выбора, Вы облегчаете для него процесс принятия решения.

К примеру: «Вы можете использовать это предложение в качестве возможности дополнительного заработка, а можете подойти к этому делу, как к серьезной, перспективной работе. Как Вам больше нравится? (Какой подход Вы выбираете?)».

В результате, выберет ли человек первое направление или второе - неважно: в любом случае для Вас это будет положительный ответ

ВОЗРАЖЕНИЯ: ВОПРОСЫ И ОТВЕТЫ

Обозначения:

В... - возражение

СВ... - скрытый вопрос

О... - ответ

ДВ... - дополнительный вопрос к кандидату

К... - комментарии

1. В... Нет времени

СВ... Смогу ли я добиться успеха в этом бизнесе, если я не обладаю большим количеством свободного времени?

ДВ... Скажите, пожалуйста, а два часа в день Вы сможете уделять делу, которое улучшит Вашу жизнь? (Да)

О... Знаете, в этой бизнесе действительно можно добиться успеха, если поначалу уделять ему два часа в день. В этом случае мы сможем с Вами проводить по одной встрече в день, и очень скоро у Вас появится 3—5 человек группа. У этих 3-х или 5-ти человек, очень возможно, будет и 3, и 5, и 8 часов свободного времени.

Мы вместе с ними будем строить их группы, и эти группы будут делать товарооборот, от которого Вам будет начисляться зарплата. А когда у Вас появится зарплата, Вы сами решите, стоит ли уделить этому делу больше времени.

2. В... У меня бедный круг знакомых, они не смогут покупать продукцию

СВ... Смогу ли я добиться успеха в этом бизнесе, если мой непосредственный круг знакомых имеет небольшую покупательскую способность?

О... Да, сможете добиться успеха, потому что, во-первых, даже люди с маленькой покупательской способностью моют голову шампунем, и все женщины пользуются хоть какой-то косметикой (пусть даже и не всей, что им необходима), поэтому хоть какой-нибудь товарооборот Вы все равно будете делать; во-вторых, если Ваши знакомые находятся в сложном материальном положении - мы с Вами можем им помочь и дать возможность поправить свое положение, а у них, учтите, уже совсем другие круги общения, а значит, и заказов у них будет больше. Далее ситуация складывается следующим образом: мы с Вами помогаем Вашим знакомым создавать свои группы, и эти группы делают товарооборот, от которого Вам начисляется зарплата.

3. В... Я не умею продавать

СВ... Необходимо ли для того, чтобы добиться успеха в этом бизнесе, иметь какие-то особенные способности к торговле?

О... Нет, способностей к торговле иметь не нужно. Необходимо, во-первых, приобрести знания по продукции; во-вторых, быть просто хорошим человеком и иметь искреннее желание помочь людям. В плане приема заказов мы являемся консультантами по красоте, и за рубежом это является уважаемой профессией. Каждый уважающий себя человек в Америке, к примеру, имеет своего личного адвоката, личного (семейного) врача и, конечно, личного консультанта по красоте (речь идет, в основном, о женщинах).

Обратите внимание, что в нашем ассортименте есть продукция, которой пользуются и все женщины, и все мужчины, и дети. Также обратите внимание, что наша продукция является самой недорогой из качественной и самой качественной из недорогой.

Таким образом, если Вашей целью будет желание помочь человеку, подобрать для него то, что ему подойдет и понравится – он всегда будет покупать продукцию только у Вас. Будьте искренним человеком, приобретайте знания, и у Вас появится достаточное количество постоянных клиентов.

4. В... У нас все бедные в стране, никто не будет покупать продукцию

СВ... Насколько сильным спросом пользуется продукция Вашей фирмы, и откуда берутся клиенты в условиях нашего «бедного» государства?

О... Для начала посмотрите распечатку, какие заказы делают в среднем наши консультанты, а потом я Вам расскажу, откуда они берутся, эти заказы.

А теперь реально рассмотрим, какое у нас положение в стране. Расклад такой: примерно 20% населения — это люди с достатком выше среднего и богатые. 10% населения находятся в очень тяжелом материальном положении. 70% населения имеют средний достаток (плюс, минус). Конечно, средний достаток на Украине не сравнить со средним достатком во Франции, и именно поэтому консультанты нашей фирмы во Франции делают 500-600\$ личного товарооборота в месяц, а на Украине консультанты делают в среднем 50-60\$ в месяц.

Итак, кто же наши клиенты на Украине?

Исходя из того, сколько стоит наша продукция, и какого она качества, наши клиенты – это люди с достатком выше среднего, и большая часть людей среднего достатка, т.е. тех людей, которые не могут себе позволить всего, что им нужно, но могут себе позволить кое-что время от времени.

Какой же можно построить бизнес, если в среднем консультант делает 50\$?

24 человека в Вашей группе - Ваша з/п 50-60\$ (в среднем);
40 человек в Вашей группе - Ваша з/п 100-120\$ и т. д.
Для Франции, конечно, это слабо, но для нас очень неплохо

5. В... Здесь нужно иметь большой круг знакомых

СВ... Можно ли добиться успеха в этом бизнесе, имея небольшой круг знакомых?

О... Да, можно. Даже если поначалу у Вас появится всего 3-4 партнера по бизнесу, мы начнем работать с их кругом знакомых, и даже если у них тоже появится всего лишь по 3-4 партнера ~ Ваша группа будет уже состоять из 12-20 человек. А при правильной работе и обучении Ваша зарплата от такой группы будет составлять от 30 до 50\$.

6. В... Здесь нужно иметь красноречие

О... Не обязательно. В нашем бизнесе, в первую очередь, необходимо иметь знания. Необходимо знать, что сказать и когда сказать; что делать и когда делать. Скажите, пожалуйста, необходимо ли учителю математики иметь красноречие для того, чтобы рассказать, как вычислить интеграл?

Поначалу Вы научитесь тому, как необходимо действовать в нашем бизнесе, а потом будете учить своих людей тому, что умеете сами.

7. В... Здесь нужно быть уверенным в себе

О... Уверенность в себе в любом деле, каким бы Вы не занимались, приходит с опытом и знаниями. Когда Вы точно знаете что и когда необходимо делать, - Вы становитесь уверенным в себе человеком. Чем больше Вы будете становиться профессионалом, чем больше будут результаты Вашей работы - тем больше будет Ваша уверенность в себе.

8. В... Здесь нужно быть общительным, коммуникабельным человеком

О... Люди бывают более-менее общительными в зависимости оттого, чем они занимаются. Могут сказать Вам только одно: занимаясь этим бизнесом, Вы станете общительным человеком. И станете им постепенно. Поначалу Вы будете общаться со своими друзьями и знакомыми, потом Вы будете общаться с их друзьями - и они тоже будут становиться Вашими друзьями.

Со всеми этими людьми Вас будет сближать общий интерес к делу и общие цели, и постепенно Вы станете более общительным человеком.

9. В... Это пирамида

ДВ... В жизни все организации построены в форме пирамиды: и школа, и армия, и религия, и производство, и т. д. Но как я понял, Вас интересует, чем отличается наш бизнес от мошеннической пирамиды, типа МММ-инвест?

О... Во всех странах Запада и Европы создание пирамиды типа МММ считается уголовным преступлением, и преследуется законом, тогда как сетевой бизнес является во всем мире официальным видом бизнеса.

Итак, в чем же различие? Мошеннические пирамиды собирают деньги с людей и обещают сумасшедшие проценты, которые долговременно выплачивать не могут, поэтому они «вовремя» закрываются, и тысячи людей остаются ни с чем. Что же касается сетевого бизнеса, так он является видом продвижения товара, т. е. — каждый человек получает определенный процент от суммы, на которую его организация (и он) продали товара.

Так что, как видите, сетевой бизнес - это совершенно честный и официальный вид бизнеса, и кроме пирамидальной формы не имеет ничего общего с мошенническими пирамидами.

10. В... У меня соседка занималась этим - у нее ничего не получилось

СВ... Почему не все в нашем бизнесе добиваются успеха?

О... Есть три условия для достижения успеха в нашем бизнесе:

- 1) Активное желание улучшить свою жизнь (большинство людей желают, чтобы она улучшилась сама или чтобы ее, в крайнем случае, улучшил кто-нибудь другой);
- 2) Знания о практических действиях;
- 3) Действия.

Выпадение любого из трех условий приводит к неудаче, Это означает, что в нашем бизнесе не добиваются результатов:

- 1) Люди пассивные (которые хотят, чтобы жизнь улучшилась, но не готовы приложить усилия для ее улучшения);
- 2) Люди, которые недостаточно серьезно относятся к обучению;
- 3) Просто ленивые люди.

11. В... Почему в газетах пишут: «Сетевой маркетинг не предлагать»?

О... Знаете, некоторые консультанты звонят по объявлениям и навязываются людям, а люди, таким образом, защищаются от них.

Недавно был проведен опрос. Определенному количеству людей, писавших подобные объявления, звонили и спрашивали, что они имеют против сетевого бизнеса. Результат получился интересный:

10% людей сказали, что они в это не верят;

80% людей сказали, что ничего против не имеют, просто в сетевом бизнесе деньги зарабатываются не сразу, а им деньги нужны срочно;

10% людей сказали, что уже работают в сетевом бизнесе, хорошо к нему относятся, но пока они там поднимаются, им нужен дополнительный заработок.

12. В... Здесь нужно навязываться людям и уговаривать их

О... Я Вам скажу так: если Вы хотите добиться хороших результатов в бизнесе МЛМ, то как раз навязываться людям и уговаривать их нельзя.

Специфика нашей деятельности состоит в том, чтобы давать людям информацию о том, как можно зарабатывать деньги и отвечать на их вопросы Судите сами: уговорить можно человека слабого (и то не всегда). Сильный человек поддается только фактам. И опять же, навязываясь человеку, у него можно только вызвать раздражение.

13. В... Здесь нужно ходить по учреждениям и предлагать продукцию

О... В нашем бизнесе есть разные виды продвижения товара, и каждый человек выбирает себе такой стиль работы, который ему подходит. При этом большинство людей работают со своими знакомыми.

А так как в нашем бизнесе для достижения успеха необязательно делать очень большой личный товарооборот, то очень часто своего круга знакомых бывает достаточно

14. В... Скоро будет перенасыщение рынка продукцией

О... Перенасыщение продукцией не наступит никогда, потому что, во-первых, наша продукция расходящаяся, т. е. она скоро заканчивается и нужна людям опять; во-вторых, наша продукция постоянно обновляется – каждый сезон выходит новый каталог, в котором на 20-30% новой продукции; в-третьих, каждый день какое-то количество девочек начинает пользоваться косметикой и какое-то количество ребят первый раз бреются.

15. В... Это обман. Нормальные фирмы не берут деньги с того., кого берут на работу

ДВ... Какие фирмы Вы имеете в виду, приведите пример. (Тут человек приведет в пример традиционные организации).

О... Правильно, при найме на работу деньги с человека не берутся. А разве мы Вас нанимаем на работу? Нет. Мы предлагаем Вам партнерство в бизнесе, мы предлагаем Вам открыть свое дело. Можно привести такое сравнение: к примеру, Вы решили открыть свой магазин. Что в этом случае Вам нужно будет делать? За свои деньги купить помещение; сделать в нем ремонт; закупить необходимое оборудование; за свои деньги закупать продукцию м т. д. В нашем же случае фирма берет на себя компьютеризацию, сервис, доставку. Вашу бухгалтерию и многое другое.

На Вас лежит практически только организационная работа. А плата с Вас берется за необходимые для работы материалы (каталоги, справочники по продукции и по бизнесу, пробники продукции и т. д.). Вы же не считаете, что фирма еще и это должна давать Вам бесплатно?

16. В... Мне не нравится продукция Вашей Компании. {Почему бывают негативные отзывы о продукции}

К... Есть три основные причины для возникновения негативных отзывов.

1) Человек купил плохую продукцию.

В первую очередь хочу сказать, что продукцию сетевых фирм нужно покупать исключительно у

консультантов. В магазинах и на рынках эта продукция не имеет никакой гарантии, может быть просроченной и даже подделкой.

2) Человеку неправильно подобрали продукцию.

Недостаточно профессионально повел себя консультант, в результате чего продукция не подошла человеку по типу кожи либо по возрасту (либо человеку не объяснили досконально, как использовать продукцию).

3) Человеку не подошла продукция в связи с индивидуальными особенностями его организма. Такое очень редко, но все-таки бывает.

К сожалению, некоторые люди любят делать поспешные выводы, и опробовав что-то, что им не подходит по одной из трех причин делают вывод обо всей продукции. Отсюда и берутся негативы. Услышав негатив, необходимо разобраться, откуда он произошел, показать человеку, в чем была ошибка, и сделать его своим постоянным клиентом.

17. В... Вы будете иметь с меня деньги

О... Нет. Я вложу в Вас свое время, свои силы и свои знания, и когда у Вас дело пойдет, фирма будет благодарить меня тем, что будет выплачивать мне процент от Вашего товарооборота, но не из Вашего кармана.

18. В... Это то же самое, что и ... (название фирмы)

К... Сначала нужно узнать, что человек имеет против фирмы ..., и, отталкиваясь от этого, показать ему отличия, либо исправить неправильное понимание. (Для того, чтобы ответить на данный вопрос, имеет смысл знать условия разных фирм).

19. В... У нас экономически ненадежное государство, оно засушит любые начинания

СВ... Имеет ли смысл в наших реальных условиях заниматься бизнесом МЛМ?

О... Да, имеет. Я объясню, почему. Государство у нас действительно ненадежное, при этом кушать нам все равно нужно и одеваться тоже; поэтому мы все равно будем чем-нибудь заниматься. Давайте вместе разберемся, какой деятельностью выгодней заняться. Какие вообще есть возможности зарабатывать деньги?

1) Наемная работа. Ну, по поводу наемной работы я думаю и так все понятно. Госпредприятия теоретически платят копейки, за которые и коммунальные услуги оплатить невозможно, а практически и их не платят. Работа на хозяина на торговых точках дает чуть больше, но этого тоже, в основном, едва на еду хватает.

Конечно, некоторые люди по знакомству при определенном везении устраиваются чуть лучше, но это устройство тоже не является стабильным. Его, как правило, надолго не хватает, и люди по разным причинам теряют относительно «тепленькое» местечко.

2) Свой «традиционный» бизнес (лотки, магазины, контейнера и т. д.). В начале 90-х годов такая деятельность приносила неплохие дивиденды, но сейчас, чем дальше, тем больше дело идет на спад. Конкуренция усиливается не по дням, а по часам; покупательская способность при этом не увеличивается, в результате уже сейчас больше половины владельцев торговых точек еле перебиваются, а каждый день кто-то вообще сворачивает деятельность. Из тех же кто начинает подобную деятельность сейчас, «выживает» едва ли 10%.

3) Франчайзинг.

Под этим понятием подразумевается покупка лицензии на проведение конкретного бара, ресторана, магазина под известной на рынке маркой (Макдональдс, Кока-кола и т. д.), Франчайзинг – очень выгодный вид бизнеса. Есть только одна проблема: лицензия на Франчайзинг стоит до миллиона долларов, У Вас есть такая сумма? И еще: в районе 5-ти лет будут окупаться вложения, то есть прибыль начнет появляться не раньше, чем через пять лет.

4) Проценты.

Можно положить деньги в банк под проценты. Надежные банки дают от 4-х до 5-ти процентов годовых. Это означает, что для того, чтобы получать 10000\$ в год процентами, нужно иметь капитал 200.000\$.

5) Шоу-бизнес.

Если у Вас есть талант, есть возможность развить его в серьезный профессионализм, и если есть спонсор, который Вас «протолкнет» - Вы можете стать весьма обеспеченным человеком.

б) Случай.

Можно найти клад, выиграть в лотерею миллион или получить наследство. Вы хотите на это рассчитывать?

7) Бизнес МЛМ.

В этом бизнесе Вам:

а) нет необходимости в крупных капиталовложениях;

б) значительно меньшая конкуренция, чем в традиционном бизнесе (т. к. этот бизнес не имеет физических границ);

в) на этом бизнесе намного меньше сказываются экономические кризисы, чем на традиционном бизнесе, т. к., во-первых, Вы не рискуете средствами, во-вторых, в этом бизнесе нет необходимости делать большие личные торговые обороты (создается организация, в которой каждый делает понемногу, и, несмотря на кризисы, понемногу все равно сможет делать каждый).

Таким образом, бизнес МЛМ едва ли не единственный вид заработка, в котором минимум зависимости от внешних условий, и максимум от Вашей личной работы. Так как Вы считаете, что лучше выбрать?

20. В... Здесь нужно начинать первым, а уже поздно {скоро все будут дистрибьюторами}

СВ... Не является ли этот бизнес быстропроходящим, сиюминутным; является ли он стабильным и долговечным?

О... Этот бизнес действительно является очень надежным и стабильным.

Я объясню, на чем держится стабильность нашего бизнеса. В самом деле, на первый взгляд может показаться (если посчитать математически), что очень скоро все население должно стать дистрибьюторами. При этом секрет заключается в том, что бизнес МЛМ строится не только по математическим законам. Большой частью этот бизнес опирается на законы психологии, и, исходя из этого, не все люди добиваются в нем успеха. К примеру, люди болтливые, так же как и люди, не умеющие слушать других, в основном не добиваются здесь серьезных результатов, люди, считающие, что у них большой жизненный опыт и несерьезно относящиеся к обучению, как правило, вообще никогда не добиваются здесь результатов; часто такая же участь ожидает людей, привыкших по жизни плыть по течению и людей ленивых. Из всего этого Вы можете увидеть, что сеть консультантов растет, как правило, не так, как может показаться на первый взгляд.

Идем дальше. Первый период развития нашего бизнеса (охват основного населения) происходит в течение приблизительно пяти лет. В это время возможно максимально быстрое развитие бизнеса. Следующий период – после пяти лет и дальше - называется стабилизация. Развитие бизнеса при стабилизации происходит в полтора раза дольше, но происходит всегда. За счет чего возможно бесконечное развитие нашего бизнеса? За счет постоянного притока свежих сил. Можете навести справки, сколько человек каждый год поступают на первый курс во всевозможные учебные заведения. Все эти люди нуждаются в заработке. Каждый день кто-то теряет то, что имел вчера (вчера человек не нуждался в работе, а сегодня нуждается). Также нашими партнерами становятся люди, которые работали в других сетевых компаниях и не могли там добиться успеха потому, что попали к руководителям, которые не могли их научить, как правильно работать (либо по другим причинам).

Кроме этого нашими партнерами становятся люди, которые негативно относились к бизнесу МЛМ потому, что им не попался на пути человек, который мог бы дать полную и объективную информацию о нашем деле, исправить их ошибки в представлении об МЛМ, поднять в них интерес.

Итак, опираясь на все эти факторы, наш бизнес является долговечным, и заслуживающим серьезного внимания. Вы со мной согласны?

21. В... Мне это не подходит. Мне нужно так: скажи, что конкретно делать, и что я с этого буду иметь»

О... Объясняю. В первую очередь Вы составляете список всех Ваших знакомых. Этот список делится на две части: на потенциальных клиентов и потенциальных партнеров по бизнесу.

Вы проходите начальное обучение по работе с покупателями и по назначению встреч. Первый этап Вашей работы заключается в следующем: Вы приобретаете покупателей и назначаете встречи с потенциальными партнерами по бизнесу. С потенциальными партнерами разговаривает опытный спонсор. Из числа потенциальных партнеров у Вас появляется начальная группа, с которой ведется точно такая же

работа. Одновременно с этим Вы проходите обучение и подготовку к тому, как работать на втором этапе.

Это было, что делать. Теперь о том, что конкретно Вы будете с этого иметь. Деньги у нас выплачивают от товарооборота, а не от количества людей, но при этом у нас есть отработанная методика. При условии правильной работы по методике я Вам могу сказать, при каком количестве людей, какая у Вас будет зарплата:

- при группе 8-12 чел. - з/п 20-30\$;
- 20-30 чел. - з/п 50-60\$;
- 40-50 чел. - з/п 100-115\$;
- 60-80 чел. - з/п 150-200\$;
- 100-130 чел. - з/п 350\$ и более.

(Под группой 100 человек вовсе не подразумевается, что всех их ввели в бизнес именно Вы. Здесь подразумевается группа, созданная Вашими партнерами и партнерами Ваших партнеров).

22. В... Это не мое. Мне это не подходит

К... Здесь необходимо уточнить, что именно не подходит человеку. Как правило, за этим возражением скрывается либо возражение 12 (здесь нужно навязываться и уговаривать), либо возражение 13 (здесь нужно ходить по организациям).

23. В... У меня не получится

К... Спросите, что именно у человека не получится, и Вы услышите от него одно из вышеперечисленных возражений (я не умею продавать; у меня бедный круг знакомых; здесь нужно иметь красноречие и т. д.).

Примечание: Приведенные в этой брошюре цифры и расчеты соответствуют компенсационному плану определенной фирмы. Если эти цифры не соответствуют компенсационному плану Вашей фирмы, произведите свои расчеты в контексте данного вопроса.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В заключение хочу Вам сказать, что самые ценные вложения в наш бизнес, — это вложения в знания.

Вам не кажется удивительным, что за прохождение тренингов Марка и Софьи Атласовых (Марк и Софья Атласовы - ведущие тренера по нашему бизнесу в СНГ) люди готовы платить немалые деньги. И знаете, кто эти люди, которые не жалеют таких денег на знания?

Большей частью - это люди, которые уже имеют немало знаний о нашем бизнесе; это, как правило, люди, которые уже многого добились в нашем бизнесе.

Так как же это понять? Как понять, что люди, имеющие знания о бизнесе МЛМ ищут их, а люди не имеющие могут сказать, что они уже все знают?

К сожалению, это говорит о том, насколько наша человеческая природа склонна к поспешным выводам и поверхностным суждениям. А к чему приводят поверхностные суждения и поспешные выводы?

В сфере человеческих отношений они приводят к взаимному непониманию и бессмысленному осуждению людьми друг друга. Также в жизни они приводят, как правило, к неумению разглядеть свой шанс и к потере возможностей.

В данном случае, в нашем бизнесе, потеряй возможностей может обернуться недостаточно серьезный подход к приобретению знаний

Поэтому, дорогие коллеги, желаю Вам много читать, посещать все занятия, которые организуют для Вас Ваши лидеры, много думать и действовать. Можете приравнять эти пожелания к тому, как если б я пожелал Вам богатства и счастья.

Удачи Вам!

Список возражений,
находящихся в этой брошюре

1. Нет времени
2. У меня бедный круг знакомых
3. Я не умею продавать
4. У нас все бедные в стране, никто не будет покупать продукцию
5. Здесь нужно иметь большой круг знакомых
6. Здесь нужно иметь красноречие
7. Здесь нужно быть уверенным в себе
8. Здесь нужно быть коммуникабельным
9. Это пирамида
10. У меня соседка занималась этим, у нее не получилось
11. Почему в газетах пишут: «Сетевой маркетинг не предлагать»?
12. В этом бизнесе нужно навязываться людям и уговаривать их
13. Здесь нужно ходить по учреждениям предлагать продукцию
14. Скоро будет перенасыщение рынка продукцией
15. Это обман: нормальные фирмы не берут деньги с того, кого берут на работу
16. Мне не нравится продукция этой фирмы
17. Вы будете иметь с меня деньги
18. Это то же самое, что и ... (название фирмы)
19. У нас экономически нестабильная страна, в ней ничего не добьешься
20. В этом бизнесе нужно начинать первым, а уже поздно (скоро все будут дистрибьюторами)
21. Мне это не подходит. Мне нужно так: скажи, что конкретно делать и что я с этого буду иметь
22. Это не мое. Мне это не подходит
23. У меня не получится