

ETAP 1 PRZYGOTOWANIE ROZMOWY

a) Jeżeli nie masz numeru telefonu:

TY: Cześć! Mam do Ciebie sprawę. Czy możesz podać mi numer telefonu do siebie?

Odpowiedź:...

TY: Ok, dzięki. Będę się odzywać.

b) Jeżeli masz numeru telefonu:

TY: Cześć! Mam do Ciebie sprawę. Czy ten numer telefonu do Ciebie jest aktualny...?

Odpowiedź:...

TY: Ok, dzięki. Będę się odzywać w wolnej chwili.

ETAP 2 ROZMOWA PRZED PREZENTACJĄ

Pytanie 1:

Cześć. Janek z tej strony. Pisałem ostatnio, że będę się odzywał. Powiedz mi, **czy możesz teraz rozmawiać?**

Pytanie 2:

Dzwonię do Ciebie w konkretnej sprawie, ale dawno nie rozmawialiśmy, więc powiedz mi najpierw co u Ciebie słychać?

Pytanie 3:

Ok, przechodząc do rzeczy: tutaj opcjonalnie możesz powiedzieć szczerzy komplement np. zawsze uważałem Cię za otwartą i inteligentną osobę, powiedz mi proszę:

CZY GDYBY BYŁA MOŻLIWOŚĆ:

- zarobienia dodatkowych pieniędzy, na przykład 500, 1000, a nawet 5000 zł, to już będzie zależało od Ciebie ile potrzebujesz,

- bez szefa nad głową, gdzie sam zdecydowałbyś o tym kiedy i ile pracujesz, dzięki czemu nie musisz z niczego rezygnować, możesz pracować tak jak pracowałeś do tej pory,

TO CZY BYŁBYŚ OTWARTY POZNAĆ TAKĄ MOŻLIWOŚĆ?

Pytanie 4:

Słuchaj mam 15 minutowy film video, który pokazuje ZARYS TEJ MOŻLIWOŚCI i w kontekście tego filmu chciałbym z Tobą porozmawiać:

CZY GDYBYM WYSŁAŁ CI TAKI FILM, TO BYŚ GO OBEJRZAŁ?

Pytanie 5:

DO KIEDY DASZ RADĘ TO ZROBIĆ?

ROZMOWA REKRUTACYJNA

Pytanie 6:

CZYLI, GDYBYM ZADZWONIŁ (...najbliższy termin po dacie wspomnianej przez rozmówcę...) **TO JUŻ NA PEWNO BĘDZIESZ PO JEGO OBEJRZENIU I BĘDIEMY MOGLI POROZMAWIAĆ?**

Pytanie 7:

Jak wolisz się skontaktować, telefonicznie tak jak dzisiaj, czy może zdzwonimy się na kamerce na messengerze lub zoomie i pogadamy przy kawie lub herbacie?

Na koniec:

Mam do Ciebie jeszcze 2 prośby:

- jeżeli podczas oglądania filmu pojawią się jakieś pytania, to zapisz je sobie rosę.

- i druga sprawa, jeżeli uznasz, że ten temat nie do końca Cię interesuje, to dzwońmy się normalnie i po prostu mi o tym powiedz. Ja widzę w tym ogromny potencjał i zaangażowałem się mocno, ale nie mam zamiaru Cię namawiać.

CZY MOŻEMY SIĘ TAK UMÓWIĆ?

ETAP 3 ROZMOWA PO PREZENTACJI

Pytanie 1:

Cześć, czy możesz teraz rozmawiać tak jak się umawialiśmy?

Pytanie 2:

Czy obejrzałeś film, który Ci przesłałem?

Pytanie 3:

Powiedz mi proszę, w skali od 1 do 10, na ile to co zobaczyłeś jest dla Ciebie interesujące?

Pytanie 4:

Bez względu na odpowiedź na poprzednie pytanie:

Ok, super. A jakich informacji jeszcze potrzebujesz, żeby było 10?

Pytanie 5:

Ok, rozumiem, to powiedz mi proszę jak Ty to zrozumiałeś?

Pytanie 6:

TWOJA HISTORIA OSOBISTA - STORY TELLING zakończony pytaniem:

Czy oglądając ten film zauważyłeś 2 możliwości zarabiania pieniędzy?

Pytanie 7:

Pierwsza to SPRZEDAŻ: kupujesz produkty taniej od firmy, a następnie TY ZANOSISZ je do klienta i za tą usługę zarabiasz na różnicy cen.

ROZMOWA REKRUTACYJNA

Natomiast druga możliwość, która mnie przekonała wygląda następująco:
Wyobraź sobie, że dzięki Twojej REKLAMIE dowiaduje się o tej możliwości na przykład 100 osób.

SAMI DOKONUJĄ ZAKUPÓW przez stronę internetową firmy,

FIRMA TO PAKUJE I WYSYŁA BEZPOŚREDNIO DO NICH,

TY NIE MROZISZ ŻADNYCH PIENIĘDZY,

NIC NIE PRZECHODZI PRZEZ TWOJE RĘCE,

a na koniec miesiąca otrzymujesz prowizję od tych zakupów, na przykład 3000 zł. To co mi się najbardziej spodobało, to to, że jeżeli w kolejnym miesiącu pojechałbyś na wakacje, a te same osoby znowu dokonałyby takich zakupów, to znowu dostaniesz te 3000 zł. Czyli za raz dobrze zrobioną reklamę, możesz zarabiać wielokrotnie.

Jeżeli ktoś będzie kupował te produkty przez następne 15 lat, to otrzymasz prowizję za każdym razem, kiedy dokona zakupów.

JAK PODOBA CI SIĘ TAKA PERSPEKTYWA ZARABIANIA?

Pytanie 8:

Wiem, że możesz mieć obawy i zastanawiać się, czy sobie poradzisz i czy znajdziesz na to czas. Miałem podobnie, ale dołączyłem do świetnego zespołu, który ma gotowy system pracy i uczy jak go zastosować. Wszystko jest tak proste, że każdy jest w stanie się tego nauczyć, a poza tym nie ma tutaj dużej inwestycji, więc nic nie tracisz.

WE WSZYSTKIM CI POMOŻEMY I WSZYSTKIEGO CIĘ NAUCZYMY.

Pytanie tylko:

CZY DAŁBYŚ SOBIE SZANSĘ PRZYJRZEĆ SIĘ TEMU BLIŻEJ? NIE MÓWIĘ TU, ŻEBYŚ OD RAZU DECYDOWAŁ SIĘ NA ROBIENIE WIELKIEGO BIZNESU, ALE ŻEBYŚ SPRAWDZIŁ TEN TEMAT I ŚWIADOMIE PODJĄŁ DECYZJĘ?

PROPOZYCJA NR 1

Ok, super. To mam dla Ciebie następującą propozycję: prześlę Ci nagranie, które pokazuje od czego najlepiej zacząć. Trwa godzinę, ale jest tam bardzo dużo wartościowych informacji, które pomogą jeszcze lepiej zrozumieć temat i odpowiedzą na wiele pytań.

CZY GDYBYŁ WYSŁAŁ CI TAKIE NAGRANIE, TO BYŚ JE OBEJRZAŁ?

DO KIEDY DASZ RADĘ TO ZROBIĆ?

CZYLI, GDYBYM ZADZWONIŁ (...najbliższy termin po dacie wspomnianej przez rozmówcę...) **TO JUŻ NA PEWNO BĘDZIESZ PO JEGO OBEJRZENIU I BĘDIEMY MOGLI POROZMAWIAĆ?**

Jak wolisz się skontaktować, telefonicznie tak jak dzisiaj, czy może zadzwonimy się na kamerce na messengerze?

PROPOZYCJA NR 2

Ok, rozumiem. Mam znajomego, który uczy mnie jak robić to profesjonalnie, żeby zarabiać tutaj pieniądze. Miał podobne wątpliwości jak ja i Ty i chciałbym Cię z Nim zapoznać, żeby opowiedział Ci to ze swojej perspektywy. Myślę, że dzięki tej rozmowie, będziesz wiedział, czy to jest coś dla Ciebie. Jeżeli po tej rozmowie stwierdzisz, że nasza propozycja nie jest dla Ciebie, to oczywiście nie będę Cię namawiał.

CZY MOŻEMY SIĘ TAK UMÓWIĆ?

PROPOZYCJA NR 3

Ok, rozumiem, że opcja biznesowa nie jest dla Ciebie, ale powiedz mi:

CZY TY LUBISZ DOBRE PRODUKTY?

Produktów tej jakości nie znajdziesz w sklepie, dodatkowo mamy bardzo atrakcyjne ceny np. 20% perfumy za 54,00 zł.

CZY BYŁBYŚ OTWARTY POZNAĆ NASZĄ OFERTĘ? - > *ustal sposób pokazania produktów*