



Мотивационная встреча это неотъемлемый атрибут сетевого бизнеса. Когда она проводится и зачем сейчас будем разбираться. Все мы прекрасно знаем, что принцип роста в сетевом бизнесе зависит от количества встреч, которые вы проводите. И часто сетевики делают упор только на рекрутинговые встречи, на которых непосредственно происходит подписание контракта.

Только наверное опытные лидеры, которые ищут себе уже не дисконтных покупателей и консультантов-продавцов, а тех, кто сможет организовать бизнес, не начинают своих встреч с презентации, а проводят именно мотивационные встречи. Обратите внимание, сколько в соцсетях сейчас развелось спамщиков со своими уникальными предложениями.

НЕ будьте одним из них! Ваше уникальное предложение, сделанное ещё до знакомства с кандидатом и установления контакта с ним, вызовет волну негатива по отношению к вам и вас занесут в список фанатов сетевого маркетинга в самом плохом смысле этого слова.

Что входит в понятие мотивационной встречи? Выяснить намерения, мечты и планы кандидата, чтобы знать чем вы ему можете помочь вместе с вашим сетевым маркетингом. Можно взять книгу Александра Бухтиярова и прямо по тексту заучить схему мотивационной встречи. Но можно и написать свой план. Мне нравится вариант мотивационной встречи Алексея Севрука.

Самое важное-определится с вашей целевой аудиторией. С кем вы будете строить свой бизнес. Если вы педагог, то вам легче найти общий язык с педагогом, если военный, то вы привыкли общаться со своими коллегами и понимаете их язык. Если вам не удастся с первого раза заключить контракт, это значит, что вы на верном пути и вам с этим человеком вполне вероятно будет легко работать. На мотивационных встречах вы можете оттачивать свое мастерство.

Важно уметь выбирать себе партнеров из тех кандидатов, кто умеет управлять и организовывать. На них нужно обратить внимание прежде всего. На встречу нужно выделить от 1 до 3 часов.

1. Самое первое нужно расположить к себе человека. Как это сделать? Кофе и чай вам помогут в этом.
 2. Спросить: есть ли у вашего гостя время? Сколько времени он может выделить на разговор с вами?
 3. Задать вопрос: "Что вы знаете о нашем предложении?", чтобы понять какое представление имеет кандидат о вашем бизнесе.
 4. Задать вопрос: "Какой продукцией вы пользуетесь?", для того, чтобы выяснить лояльность к нашей продукции.
 5. Задать вопрос: "Чем пользуются Ваши знакомые из косметических средств?", чтобы отвергнуть сразу возражение, что нашей продукцией никто не пользуется.
 6. Задать вопрос: "О чем вы мечтаете?", чтобы узнать ценности вашего собеседника.
 7. Задаем вопрос: "Есть ли другие варианты зарабатывать деньги?" "У вас есть надежный проверенный гарантированный вариант, чтобы начать зарабатывать свои деньги сегодня?"
 8. ПАУЗА до ответа собеседника...и только потом презентация!
 9. Вы говорите про условия работы (регистрация, как размещать заказы)
 10. Говорите о том, как вы будете поддерживать этого человека. Каким образом вы и ваша команда поможет достичь успеха.
 11. Рассказываете расписание работы вашей команды.
 12. Ваш кандидат, если он подписал контракт, должен знать, что он будет делать-пошаговая инструкция-прописать:
- 5 каталогов это для вас сложно?
 - Вы готовы делать 10-20 звонков в день, чтобы выйти через год на уровень дохода 30000 руб.
 - Готовы ли вы обучаться?
 - Прописать книги для чтения
 - Рассказать как происходит коммуникация по структуре
 - Рассказ про команду. Ты готов быть в моей команде? Рассказать про правила.

Мотивационная встреча

Автор: Наталья Невзорова
24.09.2012 04:57

С ключевым партнером вы созваниваетесь ежедневно, причем звонить будет парнет, а уже встречаетесь через каталог и смотрите на его результаты. Если результатов таких как хотелось нет, значит вы корректируете действия и даете ещё шанс или не тратите на него свое время. Сегодня я для ключевого партнера Софьи, которая сейчас на 6%, проводила мотивационную встречу для её консультантов. На встрече было 3 человека+Софья и её сынишка, которому всего 3 месяца. Двое консультантов просто вежливо прослушали информацию, а третья девушка мне лично стала интересна, так как она хочет работать на себя. Я её услышала, рассказала ей о квадрантах денежного потока.

Мы с Софьей с ней пообщались и дали время показать, на что она способна. Если она проявит себя, я буду встречаться с ней ещё раз и уже проводить бизнес-встречу. Какой будет показатель её готовности? Выполнение критериев программы "Бизнес-класса". Для меня это первый критерий по которому я отбираю кандидатов на вторую встречу. Если консультант не выполняет эту квалификацию, я не рассматриваю его как ключевого партнера. Я могу встретиться с ним ещё раз. Ситуация может всегда измениться. Ведь все время я буду с ним поддерживать отношения.

{jcomments on}