

stane, urobte všetko, čo zvýši váš podiel nadšenia, aby ste sa vyhli tomu, že sa začnete obzerať po iných produktoch a prístrojoch.

15/ Vaši zákazníci nesmú mať pocit, že **stretnutie s vami ich k niečomu zaväzuje**. Dajte im priestor, aby ich prirodzená zvedavosť vzrástla. Povedzte im, že to nie je určené pre každého. Už ti zvýši ich záujem.

16/ **Ukážkový telefonát:** Ahoj Betty, tu je Neruším ťa? Môžeš na pár minút venovať pozornosť práve mne ? Fajn.

Betty volám ti preto aby som ti povedal, aký som nadšený z jednej veci do ktorej som sa práve pustil. Hneď som na teba pomyslel, pretože viem aká si obľúbená a ako si ťa ľudia vážia. Domnievam sa, že je to niečo presne pre teba.

Betty, nemôžem niečo zaručiť, ale som presvedčený, že pre teba by toto bolo to pravé. Preto by som sa chcel s tebou na pár minút stretnúť a pohovoriť si o tom. Som presvedčený, že aj ty v tom budeš vidieť fantastickú príležitosť. Určite hneď prídeš na ďalšie spôsoby, aby nás to ešte viac bavilo a aby sme na tom zarobili ešte viac peňazí.

Takže dúfam, že prijímaš moje pozvanie na obed tento týždeň. Ktorý deň by bol pre teba vhodnejší ? Pondelok alebo streda ?

17/ Doporučoval by som, aby ste si **pred každým rozhovorom napísali scenár**. Nie preto aby ste hovorili ako stroj. Napíšte si osnovu kľúčových hesiel: prečo voláte., prečo je práve Betty pre vás taká dôležitá, prečo sa to práve jej bude hodiť, čo teda chcete dosiahnuť a nakoniec kedy by sa vám to stretnutie s ňou najviac hodilo.

18/ Ak sa vás niekto opýta, že **o čo vlastne ide**, doporučujem aby ste mu to priamo a stručne povedali. Nevyhýbajte sa odpovedi! Povedzte ľudom, ako sa vaše spoločnosť menuje, čo vlastne robí, aké sú názvy jej produktov a 3 – 4 vetami ich popíšte. Potom sa vráťte k svojmu scenáru. Vyhýhavou odpoveďou alebo náznakom, žeby ste boli radšej keby sa nepýtali, rozhodnete nevyšlete dobrý signál.

19/ Možno, že **prvá reakcia** bude taká, že oslovená osoba sa vyjadrí, že má strašne veľa práce a preto by o takúto aktivitu nemala záujem. Vaša reakcia by mala byť nasledovná: Betty, ja som si toho plne vedomý. Ja viem, že máš veľmi veľa práce a to je jeden z dôvodov, prečo ti volám. Viem, že si žena, ktorá toho veľa zvládne. Betty, pozri, ak ťa to behom 20 – 30 minút nezaujme, sľubujem ti, že nikdy viac sa o tom pred tebou nezmienim. Ale moje pozvanie na obed stále platí. Tak kedy sa stretneme ? V pondelok alebo v stredu ?

20/ Pokiaľ vám niekto povie, že **nemá záujem o podnikanie v danej oblasti**, môžete im povedať, že ich námietku chápete, ale že aspoň vaše produkty by si mohli vyskúšať, pretože vám osobne sa veľmi osvedčili.

21/ Každému oslovenému povedzte, že sa chcete pustiť alebo že ste sa už pustili do vlastného podnikania a radi by ste im o tom niečo povedali, aby vám oni povedali svoj názor. Ľudia totiž veľmi radi dávajú rady, najmä keď ich povýšite do pozície odborníka v príslušnom odbore. Je veľmi pravdepodobné, že ocenia výrobky alebo príležitosť k podnikaniu rovnako ako vy. A tak sa z vášho „experta“ stane váš distribútor alebo aspoň zákazník.

22/ Áno chápem, že teraz nemáš záujem o tento byznis. Ale vieš, že si veľmi vážim tvoj názor. Preto by som bol skutočne veľmi rád, keby som sa ti mohol ozvať o nejaký mesiac a pohovoriť si s tebou o tom, ako sa mi darí.