

23/ Niektorým potenciálnym zákazníkom sa treba **veľa krát pripomenúť**. Často sa totiž stáva, že po mnohých mesiacoch sú prístupnejší. Pravdou je, že mnohí ľudia radi počúvajú o úspechoch iných. Stačí im, keď počujú niečo o vašich úspechoch a hneď sú prístupnejší. Snažte sa byť s ľuďmi čo najviac v kontakte a rozprávajte im o svojom úspechu.

24/ Niektorí odborníci tvrdia, že **ľudia často začnú reagovať žiadúcim spôsobom až na štvrtý alebo piaty krát**. Nie som si istý, či je to úplne presné, ale určite viem, že vytrvalosť a neúnavná trpezlivosť sa určite vypláca.

25/ Veľmi dôležité je po každom rozhovore sa poďakovať. Poďakovať za ich názor, za ich morálnu podporu, za ich vzácny čas, ktorý vám venovali a na záver im urobte kompliment. Tým si zabezpečíte, že keď im budete nabudúce volať, budú radi.

26/ **Vždy sa držte svojho prísľubu ! Či už ide o termín stretnutia alebo o čas, ktorý ste si dopredu vyhradili na dĺžku svojho stretnutia s vytypovanou osobou !!!!!**

27/ Upútajte na seba a na vaše produkty pozornosť pri každej možnej príležitosti kedykoľvek je to len možné. Vzbudte ich pozornosť a **vyprovokujte ich aby sa vás pýtali**. Ste v reklamnej brandži. Tak si robte reklamu ! Vynikajúce sú placky. Noste ich. Najmä ak sú také, že provokujú ľudí ku zvedavým otázkam. Spočiatku som takým veciam neveril. Avšak po skúsenostiach som zmenil svoj názor.

Jedna spoločnosť má placku s textom: „Chceš schudnúť? Spýtaj sa ma ako na to!“ Iná napríklad: „2 litre pitnej vody len za 5 korún.“

Ak vaša spoločnosť nemá vlastné placky, dajte si ich spolu s viacerými distribútormi vyrobiť. Bude to lacné a prinesie vám to veľké peniaze. Pre nás sa hodia: „Chcete 3 v 1? Zdravie, bohatstvo a slobodu? Ja vám to poskytnem!“ Toto je moje osobné odporúčanie.

28/ **Ja pracujem v odbore zdravia a financovania. O ktorom by ste chceli počuť skôr?**

29/ **Ľuďom nezáleží na tom, koľko toho viete, kým sa nedozvedia ako vám na nich záleží.**

30/ Neúspech v našom podnikaní môžete očakávať vtedy, keď nebudete hovoriť s dostatočným počtom ľudí. Zaručený úspech sa dostaví keď budete hovoriť so stále viacerými ľuďmi. Aby ste to dosiahli, možno budete musieť ísť až za hranice toho, čo je vám príjemné. Aj tak to urobte. Keď sa totiž nadväzovanie priateľstva s cudzími ľuďmi stane vašim zvykom, peniaze si zase zvyknú neustále vás sprevádzať.

31/ Na začiatku akéhokoľvek rozhovoru vami osloveného človeka sa spýtajte: „Ako sa máš? Ako sa ti darí?“ Potom veľmi pozorne počúvajte odpoveď. Opýtaný musí byť presvedčený o vašom skutočnom záujme o neho. Takto získate veľmi cenné informácie, ktorých vedomosť vám pomôže prispôsobiť prezentáciu zvláštnym potrebám a prániam každého klienta.

32/ Priateľ môj, počas najbližších 30 minútach ťa chcem oboznámiť s niečím veľmi zaujímavým. Ide o moje podnikanie, o moje úspechy a o skvelých ľudí, ktorí so mnou podnikajú. Chcem ťa poinformovať o vynikajúcich výrobkoch, s ktorými podnikáme. Ale rád by som sa s tebou podelil aj o obchodnej a podnikateľskej príležitosti, ktoré sú spojené s našimi výrobkami. Nebudem ťa obťažovať podrobnosťami, poviem ti len toľko aby si získal dostatočnú predstavu.

Sľubujem ti, že ak ťa z mojej ponuky nič nezaujme, už ti to nikdy nepripomeniem. Ale ak ťa moje informácie zaujmú, som ochotný hocikedy ti vysvetliť všetko, čo súvisí s mojim podnikaním.