

36/ **Prejavom skutočného záujmu** o nového klienta by mohla byť pohľadnica od vás a od jedného z najúspešnejších lídrov vašej spoločnosti ktorou by ste ho privítali medzi sebou a zároveň mu ponúkli osobnú pomoc a podporu. Bolo by to najvhodnejšie uskutočniť pár dní potom, ako sa váš záujemca rozhodol zapojiť sa do vášho podnikania.

37/ **Počúvajte svojho budúceho distribútora veľmi pozorne.** Ak to bude nutné, radšej si zahryznite do jazyka, akoby ste ho mali prerušiť aj keď sa vám zdá, že viete čo vám chce povedať.

Názorný príklad: John mal veľmi dobrého priateľa, ktorý si vôbec neveril. Bol tesárom a práca ho vôbec nebavila. Bol to tichý a nespomýkavý človek. Nikdy v živote sa zo San Diega nikde nevybral, nikde necestoval. Keďže vedel, že John často chodí do Atlanty (o čom Billovi často hovorieval), jedného dňa ho Bill poprosil, aby ho raz vzal so sebou. Tak sa aj stalo.

V Atlante je ulička broskyňových stromov a Bill sa tešil, že uvidí nejaké „broskynky“ mysliac tým miestne krásavice. Keď sa už títo priatelia prechádzali po spomínanej uličke a John ukazoval Billovi sídlo guvernéra a ďalšie pozoruhodnosti, Bill zrazu chytil Johna za rameno a pýta sa: „Vidíš tú broskynku?“. O chvíľu sa situácia zopakovala. „John videl si to?“ John znova kladne zareagoval. Johna to už aj rozčuľovalo, keď ho Bill znova upozornil na ďalšiu krásavicu.

Po chvíli Bill znova zdrazil Johna za rukáv a pýta sa ho: „John vidíš to, vidíš to?“ Aj keď nič nevidel, namrzene mu odpovedal: „Áno Billy, vidím to“ len aby mu urobil radosť. Vtedy sa Bill náhlo prekvapene pozrel a povedal: „Tak prečo si teda do toho šľapol?“

Od toho času si už John nikdy nemyslel, že vie, čo mu chce niekto druhý povedať.

38/ **Odpoveď na väčšinu námietok:**

- najprv prejavte porozumenie pre to, ako sa cíti váš klient,
- potom vytvorte skutočný pocit priateľstva a dôvery – oznámte mu teda, ako ste sa v podobnej situácii cítili vy,
- nakoniec mu porozprávajte, čo ste zistil - podľa svojich vlastných skúseností.

Príklad: Viktor, presne viem ako sa cítiš. Viem, že aj tvoj čas je veľmi vzácny. Tiež som sa domnieval, že nájsť čas pre toto podnikanie bude pre mňa veľmi veľký problém. Behom niekoľkých týždňov som však zistil, že toto podnikanie nevyžaduje až tak veľa času, ako som sa to predstavoval. Naviac nemusíš mu venovať viac času, len toľko, koľko si môžeš dovoliť. A vieš, ako to vyzerá po niekoľkých mesiacoch. Práca ma tak baví, že čím ďalej tým viac času venujem tejto činnosti a každý ďalší týždeň znamená pre mňa väčšie a väčšie úspechy. A každým dňom sa cítim slobodnejším, ekonomicky menej závislým a nakoniec som pánom svojho času. Ty netúžiš zažiť niečo také?

39/ **Dotiahnite to do konca!** Mnohí z nás venujú veľa času, energie a spravidla aj peňazí na to, aby sme našli toho správneho záujemcu. Ten začne užívať naše produkty a my mu občas aj pomôžeme v jeho začiatkoch. No potom spravidla čakáme, že tento odštartuje ako raketa. Žiaľ, spravidla je tomu naopak. Preto znova musíme vyhrnúť rukávy a dať sa do práce spolu s ním.

My mu zbytočne budeme s nadšením tvrdiť, že „Toto je také ohromné, že sa to bude predávať (rozširovať, rozvíjať) samé. To sa ale bohužiaľ nestane. Chce to tvrdú a to veľmi konkrétnu prácu, ktorú nazývame „doťahovaním vecí do konca“.

Nielen získať ale hlavne **udržať si spokojného zákazníka**, ktorý sa k vám pravidelne vracia a ktorý vás nadšene doporučuje ostatným, to je tá pravá cesta ako si vybudovať úspešný podnik. Toto platí najmä v MLM, kde sa z vášho spokojného zákazníka stane váš produktívny distribútor.

K tomu vám napomôže systém udržiavania kontaktov. Vaši zákazníci budú mať veľmi príjemný pocit, keď sa pravidelne budete zaujímať o to, ako sa im darí. Budú vedieť, že o nich máte skutočný záujem a tým si pripravíte pôdu na to, aby sa im naplnili všetky ich pozitívne očakávania.

Prvé dni a týždne sú tak pre zákazníka ako aj pre distribútora kritické. Bohužiaľ nie vždy sa stretnú vo svojom okolí s porozumením. Pokiaľ si ale nájdete čas na dôsledné udržiavanie kontaktov a ukážete im, že vám na nich záleží a že sa im chcete venovať, preukážete im aj sebe nenahraditeľnú