تدريب داعم لمهارة الدعوة بمجرد ان تحدد مرشحينك ، فرصتك . جعل أي شخص يلقي نظرة، على فرصتك. بالكاد حضرت فصل دراسي واحد في الكلية في منطقتي قبل االنقطاع، وعملت في ما 23 هل تعتقد أنه كان لدي الكثير من االحترام في المجتمع؟ كان لدي وكل أصدقائي كانوا مثلي لذا لم يكونوا مساعدين جيدين . لكني كنت يائسآ ومشوشآ . عدد قليل منهم انضم. أكثرهم لم يفعل . حاولت كل شيء. كنت مثل الصياد الذي يهدف الى صيد فيل. لم أهتم حقا بالعالقات. وماذا في ذلك؟ التالى!" واألسوأ من فشلوا، ومن ثم انسحبوا . بعد ثالث أو أربع سنوات من اإلحباط ، وصلت الى لحظتي الحاسمة، ما وجدته فاجأني. يبنون عالقات. تعلموا كيفية بناء الثقة مع الناس الذين يلتقون بهم وكانوا قادرين بمهارة تامة على نقل االعتقاد الذي لديهم عن منتجاتهم والفرصة. لم يكن هدفهم ضم مرشحينهم فورآ . كان هدفهم أألولي تثقيف مرشحيهم على ما لديهم ليقدموه وثم ترك هؤالء المرشحين ليقرروا اذا كان هذا شيئآ يريدون ان يفعلوه . وبدأت أنظر إلى األلمور بشكل مختلف. وضعت نفسي في بدال من أن يتصرفوا مثل أسماك القرش، المنطقية لمشاكل الناس. عندما كان التوقيت المناسب، دعوا الناس أن تفعل أحد أمرين، أول شيء فعلوه هو دعوة الناس للحضور نوعا ما الى حدث، مثل، اجتماع واحد لواحد او اجتماع أثنين لواحد مع احد اعضاء الفريق ، محاضرة على االنترنت، اجتماع في فندق محلي، أو حدث ضخم لشركة أو مؤتمر . المحترفين يدركون أن التفاعل الشخصي هو عنصر حاسم عندما يتعلق أألمر ببناء الثقة ونقل اإليمان، لذا يحاولون التواصل مع الناس قدر المستطاع . للمساعدة في تعليم المرشحين . اأدوات تتخذ أشكاال عديدة. هناك أألقراص المدمجة وأقراص الفيديو الرقمية مع بعض الشركات، يمكنك حتى أن تجعل الناس يأخذون عينات من المنتج ويعاملون هذا كأداة. نفسه) مثل الشهادة التي حصل عليها أو الحرير أو غير ذلك . وهذا حسب كل شركة (تقدم المزيد والمزيد من الطرق المالئمة للمساعدة في تثقيف المرشحين، في عالم من البت والبايت، وفي عالم التسويق الشبكي حيث أنه من المهم بناء الثقة، أألداة المادية تجعل أألمر حقيقي .)وهذا مانطلق عليه في الفينكس هناك الكثير من هناك تفاعل مادي من لقاء الناس، وهذا يساعد على بناء الثقة. ويعرف كيف هم هؤالء الناس. هناك التعليم بكل شيء من تلقاء أنفسهم. هناك اإلثارة واالستعجال في هذه أألحداث. يسمعون قصص كيف كانت تسير االمور عند أشخاص آخرين. الجانب السلبي الوحيد لأللحداث هو أنها يمكن أن يكون من الصعب تحديد موعد وتأكيد خاصة بالنسبة لشخص جديد. إذا لم يكن لديك المهارات، فإنه من الشائع نسبيا دعوة أشخص كثر وأن يحضر واحد أو اثنين فقط. يمكن أن يكون ذلك غير مشجعآ. تذكر، نريد أن يعرف الناس ما لدينا وفهم كيف يمكن أن يفيدهم في حياتهم. أألداة هي وسيلة رائعة للناس ليتعلموا قد ال يكون لديهم الوقت ليقودوا في أنحاء المدينة ليلتقوا بك، أو مشاهدة عرض تقديمي عبر اإلنترنت.)مثال على ذلك عندما نعطي المرشح فيديو بابلو بورونو ليطلع عليه ثم نعود لنتكلم , وهناك أدوات كثيرة ذكرها الكاتب . لرأيت أن أألدوات غيرت كل شيء بالنسبة لي. في عام 1990 في ألنه عندما تتعلم كيفية دعوة الناس لمشاهدة هذا الفيديو، بعضهم بعضهم يستخدم واحد لواحد مع طور أسلوبك اليومي للعمل، درب اشخاصك حول كيفية القيام بنفس الشيء بفعالية ودعوة مرشيحهم لأللشتراك . كمحترف، ستقوم بدعوة مرشحينك ليشاهدوا أألداة أو لحضور الحدث. إليك ما لن تقوم بفعله : أنت لن تقوم هذا النهج سيقوم بتغذية غرورك ولكن سوف يسرق من حسابك المصرفي. اسمحوا لي أن أقدم لكم صيغتي لتحقيق االستقالل المالي في التسويق الشبكي . قم ببضعة أشياء بسيطة خالل فترة طويلة من الزمن هذا نفس مثال : أفضل أن أحصل على جهد 1% من 100 شخص على أن أحصل على 100% من جهودي أم ال 100 شخص يقدمون أقل الجهود , أنا عرضة لتناقص جهودي وهم عرضة لتضاعفها من 1% إلى 2% , تخيل أن 100 شريك لديك يعطي 50% من جهودهم , مالذي سيحصل , كانت هذه الصيغة التي ساعدتني على الخروج من التسويق الشبكي الرديء، وهي سوف تساعدك على أن تفعل الشيء نفسه. وأنا مركز ومعتمد على قدرتي على اقناع الناس باالنضمام الي. ثم تخرجت ألبحث عن عدد من مفاتيح على الحصول على مجموعة كبيرة من الناس تقوم باستمرار فقط ببضعة أشياء بسيطة وتحافظ على القيام بها. عندما حدث ذلك، تلك هي أألساسيات. هذا أمر مهم للغاية. هدفنا أألولي هو التعليم والتفاهم. ليس الحصول على زبون جديد أو تسجيل شريك جديد. وركزت فقط على التعليم والتفاهم، من الصعب الفصل عن تلك التوقعات. ولكن عليك أن تتذكر، نحن لسنا صيادين. نحن لسنا أسماك مهمتنا هي تثقيف الناس ومساعدتهم على فهم ما لدينا لنقدمه. نتصرف كمستشارين نقدم اقتراحات حول كيف يمكن للناس أن يعيشوا حياة أفضل يهربون بعيدآ عنك , القاعدة رقم 2 القاعدة رقم 3 الحماس معد. ركز. استمع إلى بعض الموسيقى التي يمكن ابتسم عندما تتحدث على الهاتف. القاعدة رقم 4 ليكن موقفك قوي . هذه كانت مهمة جدآ بالنسبة لي. لم أكن اعتقد ان احدآ سيأخذني على محمل الجد ولكني راقبت المحترفين والحظت موقفهم كانوا جريئين . كانوا واثقين . المسؤولية. "هل تشعر بالفرق؟ ولكن كن أكثر جرأة. كن نفسك، ولكن كن أكثر قوة. كن نفسك، ولكن كن أكثر ثقة ـ على أألقل عندما و تماما مثل بناء

Summarized by © lakhasly.com

عضلة جديدة، يمكن أن أفعلها في نهاية المطاف لفترة أطول وأطول حتى تصبح جزءآ مني إذا آلان بعد أن قمنا بتحديد المرحلة، تم تصميم هذه الصيغة ليتم استخدامها عبر الهاتف أو وجها لوجه. يمكن أن تعمل مع مرشحينك الدافئين شخص تعرفه(أو الباردين)شخص تلتقون فيه أثناء حياتك(. سأعطيك أمثلة للحالتين هناك ثمانية خطوات لتصبح محترفآ في الدعوة . ستجد أنها مهارة من السهل اتقانها . ثمانية خطوات لتكن محترفا في الدعوة : الخطوة أألولى: كن على عجلة من امرك . الخطوة الثانية: جامل المرشح . الخطوة الرابعة: إذا كنت، هل تفعل؟ الخطوة الخامسة: تأكيد # ـ1 الحصول على التزام بالوقت الخطوة السادسة: تأكيد # ـ2 أكد على التزام الوقت الخطوة الثامنة: اغلق الهاتف . هذه مسألة نفسية. إذا كنت تبدأ كل محادثة على سيكون هناك عدد أقل من أألسئلة، أقل مقاومة، أمثلة لمرشحين السوق الدافئ: ولكن أنا سعيد ألني التقيت بك ". "أنا على وشك الخروج ، أمثلة لمرشحين السوق البارد: ولكن". "يجب أن اذهب ، واستخدم كلماتك الخاصة. دع الناس تعرف أنك مشغول، ولكن كان من المهم لك التحدث معهم بشكل سريع. وافعلها مع بعض الحماس في صوتك. الخطوة الثانية: مجاملة المرشح المجاملة الصادقة)ويجب أن تكون صادقة(تفتح الباب أمام التواصل الحقيقي وسوف تجعل لدى المرشح قابلية لسماع ما لديك لتقوله. "لقد كانت ناجحآ جدا وكنت دائمآ احترم طريقتك في العمل " "لديك عقل مدهش لألعمال التجارية ويمكنك أن ترى أشياء آالخرين ال يرونها ". لطالما اعتقدت أنك أألفضل في ما تفعله". أمثلة لمرشحي السوق البارد: "لقد قدمت لي بعض أفضل الخدمات التي حصلت عليها". هل يمكنني أن أسأل ما عملك ؟ "" لقد جعلت هذا تجربة رائعة. مفتاح المجاملة هو، اعثر على شيء يمكنك استخدامه بصدق لتجامل به مرشحك هذه الخطوة البسيطة ستضاعف حرفيا نتائج دعواتك. فإنه يصبح من الصعب جدا للشخص الرد سلبا على دعوتك. يشعرون بشعور جيد. سوف تجد مرشحينك أصبحوا متقبلين للغاية. إذا درست المحترفين ، ستجد أنهم دائمآ يضعون الناس في مزاج جيد من خالل مجاملتهم الصادقة والمخلصة . يساعد على فتح عقول الناس، يساعد على تحقيق هدفنا المتمثل في التعليم معظم الناس يستخدمون النهج المباشر كذا وكذا وكذا. " أنا أفهم الحماس، ولكن في الحقيقة، من الذي سيتحمس بهذا ، هو يعمل . انه يحتل مكانة مهمة في عملية دعوتك. ولكن يجب أن يكون لناس يعرفونك ويحترموك أو ألشخاص تعرف انهم يبحثون عن شيء أفضل. تحتاج إلى مزيد من المال، تريد أن تجد منزل جديد، هل كنت عليه / تحل المشكلة / تحقيق ذلك(. "هذه للحاالت حيث تعرف فيها عنهم بعضآ من عدم الرضا، الحاجة "أعتقد أنني قد وجدت لنا وسيلة لتعزيز التدفق النقدي لدينا". "عندما فكرت في ناس الذين يمكن أن يجنو ثروة مطلقة مع هذا العمل ، فكرت بك". بشكل غير رسمي. إذا كان هناك عمل يمكن البدء فيه بدوام جزئي من منزلك أيهمك هذا الشيء ؟ " "هل فكرت في تنويع دخلك ؟" "هل تبقي خياراتك المهنية مفتوحة؟" يمكنك ان تتبع هذه النصوص لألسواق الباردة أو أي نصوص مختلفة مع ما يلي: " لدي شيء قد يثير اهتمامك. آالن ليس الوقت للتحدث في ذلك، ولكن . " هذه أداة قوية أخرى للمساعدة في تخطي المقاومة أألولية للناس وتثقيفهم حول ما لديك لتقدمه. يكون عن طريق الطلب من المرشح مساعدة ، معلومات أو توجيه. كبير عندما بدأت ألول مرة. لم أتمكن من الحصول على الكثير لذلك تعلمت أن انزل من نفسي وارفع من غرور المرشح . وهي تعمل بشكل جيد أمثلة لمرشحي السوق الدافئ: قبل أن أذهب للعمل أحتاج إلى الممارسة على احد ما ودود . تمانع إذا تدربت عليك؟ ")هذا النهج عظيم للغاية مع العائلة واألصدقاء المقربين(. هل يمكن ان تنظر له "هناك صديق لي اخبرني أن أفضل شيء يمكن أن أفعله عندما ابدأ عمآل هو أن يكون لدي اناس أحترمهم أللقاء هل تستطيع ان تفعل ذلك لي اذا شرحته ببساطة لك ؟ " أمثلة لمرشحين السوق البارد: عندما تقابل شخص من مدينة , والية أو بلد آخر ، وإذا كانت شركتك لديها عمل هناك ، يمكنك أن تقول : في منطقتك ؟" يمكنك أن تقول هذا النهج هو قوي بشكل ال يصدق ألنه يعمل على عدد من المستويات النفسية. في هذا النهج، تقول للمرشحين أنهم ليسوا مرشحين , إذا كانوا يعرفون شخص آخر يمكن أن يستفيد من العمل الخاص بك . أمثلة لمرشحين السوق الدافئ: "من الواضح ان العمل الذي انا فيه ليس لك، هل تعرف أناس طموحين , وسيكونون متحمسين لفكرة إضافة المزيد من الدخل لحياتهم؟" أنا أعمل مع لشركة تتوسع في هذه المنطقة ، و أبحث عن بعض الناس الذكية التي قد تكون مهتمة في بعض التدفق النقدي إلضافي. هل تعرف أي شخص قد يناسب هذا الوصف؟ " سيكون هناك الفضول والجدية ، معتقدين ان هذا قد يكون مناسبآ لهم، آالن(. تريد أن تعرف المزيد عن ذلك قبل أن ترشح احد ما من معارفك ". ثم يمكنك االنتقال فقط هل تكون (. هو نفس النص المستخدم لسوق الدافئ , بمعنى أخر : بطريقة الدعوة الغير مباشرة السوبر , دعوة للسوق الباردة والسوق الدافئة , الخطوة الرابعة: إذا كنت، هل سوف تشاهدته؟" "إذا إذا أعطيتك مجلة)أو بعض المواد أألخرى المطبوعة(هل سوف تقرأها ؟" هل سوف تطلع عليه ؟" هل سوف تستمع ، CDأعطيتك ؟" هذا السؤال قوي جدا، ولعدد من أألسباب. انها مبادلة . انت تقول أنك ستفعل شيئا ما إذا فعلوا شيئا ما . ايجابي لهذا النوع من

Summarized by © lakhasly.com

الحاالت. ثانيا، انت ببساطة تقدم قيمة متبادلة. انت تقول أنك ستفعل شيئا، عندما بدأت ألول مرة، منك أن تشاهدة الفيديو الخاص بي، تجرب منتجي ، "إذا كنت، آلن انت تبدو يائسآ ، إذا كنت تستخدم هذا النهج فأنت تعرف ما أتحدث عنه. إذا كنت، هل كنت (، تجعل الناس تقول "نعم". تساعد المرشحين ان يروا ما لدينا الهدف. إذا بدأت االلتصال بإلحاح أمدح المرشح ، وأسأل: "إذا كنت ، هل كنت " إجابتهم ستكون ويمكنك الذهاب إلى الخطوة الخامسة. "أنا أفهم أنك تريد المزيد من المعلومات، ولكن كل ما الورقة المطبوعة ، الرابط ، وما إلى ذلك(. عنه سوف يكون ان تطلع على تلك المواد. لذا، هل ستطلع عليها ؟ " اذا قالوا ال، اشكرهم على وقتهم وامضي قدما. أيضا، قم بمراجعة الخطوات من واحد الى ثالث لمعرفة ما كان يمكن ان تفعله أفضل. إذا لقد مررنا بالخطوات االربع االولى، في الواقع، إذا اتبعت الخطوات واالربعة االولى فقط و 5% ليس رقمآ جيدآ . للوصول أقرب إلى ، "إذا على CD على االكيد؟" "متى تعتقد أنه يمكنك أن تستمع إلى DVD كنت ، هل كنت " وقالوا نعم. "متى تعتقد أنه يمكنك ان تشاهد االكيد ؟" ال تقترح عليهم زمنآ . فقط اطرح السؤال وانتظر منهم الرد. السؤال يجعلهم يفكرون في جدول أعمالهم والتزاماتهم، العثور على مكان ويتواصلون معك بخصوص ذلك . وبعبارة أخرى، هذا يجعله جديآ . ويعطوك التزام بيوم من االيام) لنفترض االربعاء ال يهم ما هو هذا الوقت. دعهم يفكرون في جدول اعمالهم ويخبرونك متى سيقومون برؤية المواد بشكل مؤكد . ال أريد أن أضيع وقتك أو وقتي . سبق وقالوا انهم سيشاهدونه في الخطوة الرابعة. " والمرة الثانية اذا آلن يمكننا منحهم االداة، أليس كذلك؟ خطأ. المحترفين يأخذون بضعة ثوان إلتمام بضع خطوات أخرى قبل أن ينتهوا . مؤكد ، ينبغي أن يكون ردك، أليس كذلك؟" "إذا، ستكون قد شاهدته بشكل مؤكد ، في أي حال، فإنهم سيفعلون في وقت محدد، طرحت االسئلة. إجاباتهم حددت الموعد. فقط أسأل، "ما هو أفضل رقم ووقت بالنسبة لك ألتصل بك؟" سوف يعطونك ماهو أفضل بالنسبة كل ما عليك القيام به هو التأكد من أنك ستتذكر ان تتصل في الوقت الذي قلت انك الدعوة كلها اخذت بضع دقائق، إلى حوالي . نعم إذا اتصلت صباح الخميس أكون قد شاهدت المواد . الخطوة الثامنة: اغلق الهاتف تذكر، انت في عجلة ، أفضل شيء لتقوله لشخص ما هو شيء من هذا القبيل " ممتاز ، سنتحدث إذا . تذكر، هدفنا هو التعليم والفهم وسندع الطرف الثالث الذي هو االداة تقوم بمعظم العمل االمثلة على جميع الخطوات الثمانية بطرق الدعوة المباشرة , غير المباشرة السوبر مثال إلستخدام خطوات الدعوة بطريقة مباشرة) لشخص CD يكره عمله (: ولكنه كان مهمآ حقآ ان اصل اليك. اسمع ، أعتقد أنني قد وجدت طريقة لك لخلق استراتيجية للخروج. لدي هل سوف تستمع اليه ؟ ")سيقولون نعم(. أليس ،CD يصف ما أتحدث عنه أفضل مما أستطيع ان اشرح لك . إذا أعطيتك هذا كذلك؟")ويقولون نعم (. "حسنا، سوف اتصل بك مرة أخرى حينها . "تمام . مثال إلستخدام خطوات الدعوة بطريقة غير مباشرة) لصديق مقرب (: "مرحبا ، ولكني بحاجة ألتحدث إليك سريعآ. هل لديك ثانية؟ عظيم. استمع ، لقد كنت قبل أن اذهب علي الذي يوضح DVD التدرب على احد ما مقرب مني هل تمانع إذا تدربت عليك؟ ")سيقولون اكيد المانع (. "عظيم! إذا أعطيتك المعلومات بطريقة احترافية ، هل ستشاهده؟ متى تعتقد أنه يمكنك مشاهدته بشكل مؤكد ؟ ")سيقولون الخميس("اذآ في حال اتصلت بك صباح الجمعة ستكون قد شاهدته بشكل مؤكد، ما هو أفضل رقم ووقت لك ألتصل بك ؟)سيعطونك المعلومات (. سنتحدث وقتها اذآ . يجب ان اذهب وشكرآ " "أنا أعلم أنك مشغول جدا ولديك مليون امر حولك ، ولكن أنا سعيد الني وجدتك . انه بالتأكيد ليس لك ، أن أسألك، لحياته؟ ")سيقولون انهم يعرفون بعض الناس . الناس الذين أبحث عنهم. هل ستشاهده ؟)سيقولون انهم سوف يفعلون . متى تعتقد أنه يمكنك ان تشاهده "حسنا، سوف اتصل بك حينها اذا . ما هو أفضل رقم ووقت بالنسبة لك لالتصال؟ ")سيعطونك المعلومات(" عظيم. أقدر ذلك كثيرا. ولكن آمل أن تساعدك هذه االمثلة على فهم كيف تأتي الخطوات مع بعضها بخصوص النصوص،

Summarized by © lakhasly.com