

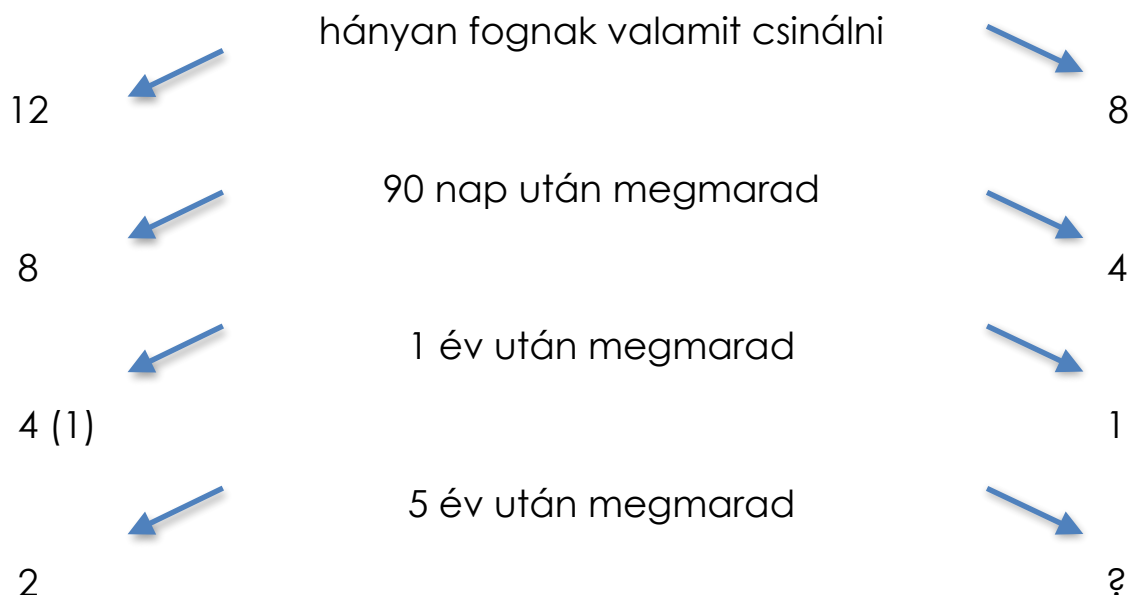
# ERIC WORRE - HOGYAN SZPONZORÁLJ 20 EMBERT 30 NAP ALATT?

1. **Előkészítés, felkészülés:** a megfelelő tudatállapot létrehozása, a szükséges stratégiák és készségek kialakítása.
  2. **A „tölcsér megtöltése”:** névlista írás, meghívás, időpont egyeztetés a célcsoportoknak megfelelően, munka a hideg és a meleg piacon, mit is mondj pontosan.
  3. **Hogyan mondd el a történetedet:** hogyan tarts hatékony bemutatókat.
  4. **Hogyan segíts nekik, hogy eldöntsék, hogy csatlakoznak hozzád:** lezárás. A megfelelő kérdések, kifogáskezelés.
  5. **Ha sikerült csatlakoztatnod őket, hogyan segíts nekik az elindulásban:** nem elég beléptetni 20 embert, hanem aktivitást kell náluk elérni, megfelelően kell őket elindítani, hogy a duplikálódás a többszöröződés elkezdjen dolgozni neked. Hogyan tudod saját magadat motivált állapotban tartani.
6. **Utószó**
7. **Varázsmondatok a sikeres meghíváshoz**

## MODUL #1

### A SIKER A GYORSASÁGOT SZERETI

Gyors: 30 nap alatt 20 ember    Lassú: 30 hónap alatt 20 ember



Másik ok, hogy minél gyorsabban szponzorálj 20 embert: **egy csapat részének fogják érezni magukat az első pillanattól kezdve.** Ez egy általános szabály.

### **Játék a számokkal:**

#### Gyors:

**30 NAP- kevesebb munka**

**150-300 fős névlista**

**150 üzenet / hívás**

**80-90 időpont egyeztetés**

**60-70 bemutatóból lesz 20 belépő**

**10 bemutatóból 3-4 regisztráció**

#### Lassú:

30 HÓNAP- több munka

300-500 fős névlista

300 üzenet / hívás

125 időpont egyeztetés

100 bemutatóból lesz 20 belépő

10 bemutatóból 2 regisztráció

300-500 név elegendő lesz 300 üzenet elküldésére vagy telefonhívásra. Ha ezt gyorsan csinálod, meg lesz belőle a 100 bemutató és a 20 belépő. De, ha bevállalod, hogy mindezt 30 napon belül teszed meg, sokkal hatékonyabb eredményt fogsz elérni. Ezáltal, a befektetett energiád és időd megtérülése lényegesen magasabb lesz.

### **Előkészületek:**

Egy 90-napos tervről van szó, ami elkötelezettséget, áldozatokat és szervezést igényel a részedről.

1. **100% elkötelezettség:** Ki kell jelentened, hogy „Addig nem állok meg, amíg végig nem csináltam. Mindegy, mivel jár ez.” Írj egy listát, hogy kivel fogod ezt megosztani (Szponzor, család, munkatársak stb).
2. **Áldozatot kell hozni:** hajlandó vagy-e rövid távú szenvedést vállalni a hosszú távú megtérülésért? Képes vagy-e eltűrni a fájdalmakat 30 napon át? Képes vagy-e lemondani 30 napon keresztül azokról a dolgokról, amiket igazán szeretsz? Ki tudod-e kapcsolni a TV-t, lemondasz-e a céltalan netezésről, a hobbidról, és lehet, hogy enni is csak akkor és ott fogsz, amikor a jelöltteddel találkozol, lehet, hogy aludni is sokkal kevesebbet fogsz 30 napon át.
3. **Milyen segítséget kérhetsz** a szponzorodtól, a családotól, a párodtól, hogy te 100%-ban erre a tevékenységedre tudjál koncentrálni?

4. **Meg kell szervezni:** meg kell állapotodnod a családdal, a pároddal, hogy most a közös jövőtökért dolgozol, és tartsák tiszteletben, segítsék a munkádat, hogy csak arra fókuszálj. Kivel kell megállapodnod? Mit gondolsz, ki akadályozhatja a munkádat?
5. **Idő:** ez nagyobb kihívást jelenthet, ha nem főállású hálózat építő vagy. Ha mellékállásban építed a hálózatot, akkor ezt azt jelenti, hogy a főállású munkádon kívül kell napi 6-8 órát dolgoznod, a szabad napokon pedig ennél többet. Főállású hálózat építőként igyekezz 10-16 órát koncentráltan ezen dolgozni heti 6 napon át.

**Mennyi időt tudsz ráfordítani és mikor?** A lehető legrészletesebben dolgozd ki! Ez segít majd, hogy fókuszban maradj.

6. **Figyelem elterelő dolgok:** Bármit, ami a célod felé vezető úton akadályozhat, gondosan listába kell szedned.

Milyen fizikális zavaró tényezőket kell figyelembe vened és eltávolítanod? Sorolj fel mindent!

**Mik azok a tevékenységek, amik csak pazarolják az idődet?** Netezés, tévzés, sorolj fel mindent!

**Mi az, amit elhagyhatsz?** Milyen munkát delegálhatsz? Hol könnyíthetsz az időbeosztásodon?

7. **Eszközök:** Gondold át, mi mindenre van szükséged a munkához. Milyen eszközöket ad a céged? Írj össze mindent! Online anyagok, nyomtatott anyagok, weboldalak, termékminták, net, laptop, naptár stb.

**Mit kell beszerezned vagy előkészítened,** hogy felkészülten kezd a bemutatód.

8. **Válassz ki egy napot a kezdésre!** Ez rémisztő lehet, de izgalmas is. Válassz egy napot, és kezd el! Melyik napon kezded?

**Írd össze mindazt,** amit figyelembe kell vened a dátum kiválasztásához!

9. **Képzeld el, hogy megcsináltad!** Hogy érzed magad most, hogy 20 új embert szponzoráltál? Hogy érzed magad most, hogy van egy vadi újakkal teli, lelkes és motivált friss csapatod, akik felnéznek rád, hálásak, amiért lehetőséget kaptak, hogy együtt dolgozzatok valami nagyszerű dolgon, akik csodálattal néznek rád? Milyen most a családdod?

Gratulálnak, bátorítanak? Képzeld el, amikor a párod, aki nem bízott benned, azt mondja: „Tényleg meggyőztél, ez működik!”

Nézd meg, milyen különleges dolgot hoztál létre! Hogy lát téged a helyi konkurencia most, hogy 20 embert hoztál be 30 nap alatt? Mit szól ehhez a céged? Elképzelhető, hogy ezzel valamilyen elismerésben fogsz részesülni (pl a leggyorsabb növekedés vagy hasonló). Valami igazán különleges eredményt értél el. Hogy érzed most magad? Büszke vagy magadra? A családod büszke rád? Milyen érzéseid vannak most a jövőddel kapcsolatban?

**Írd le ezeket és gyakran olvasd el magadnak. A vizualizáció segíteni fog, hogy túljuss a nehéz időszakokon, és végig fókuszban fog tartani.**

## MODUL #2

### NÉVLISTA ÍRÁS

A névlista-író listát vedd elő! Ez fog segíteni, hogy egy nagyon erőteljes névlistát állíts össze.

**Ki a jelölt?** A jelölt egy olyan személy, akinek megmutathatod a termékeket vagy az üzleti lehetőséget azért, hogy vásárló vagy forgalmazó váljon belőle.

**A névlista írást szintén az előkészítő szakaszban kell megcsinálnod**, mielőtt belevágsz a 30 napba.

Gyakran mondják az emberek: „Nem ismerek senkit.” Tudod, hogy ez butaság. A közösségi média korában ez lehetetlen. Inkább arról van szó, hogy „Nem tudom, hogyan érjem el őket.” Mindegy hol laksz, mivel foglalkozol, hol dolgozol, hol jársz iskolába, vedd elő a névlista készítő listát és kezd el összeállítani a névlistádat! Sokkal több embert fogsz találni, mint gondolnád.

#### **Különböző piacok:**

Háromféle csoportba sorolhatod az embereket a névlistádról:

1. forró piac
2. meleg piac
3. hideg piac

A **forró piac** a családot és a barátait, akik előtt nem tehetsz úgy, mintha valaki más lennél, mint aki eddig voltál. Nem nézheted őket hülyének! Írd össze a barátait és minden családtagodat egy listára!

A **meleg piac** azokból az emberekből, akikkel baráti viszonyban vagy, de nem álltok napi kapcsolatban.

A **hideg piac** azokat az embereket jelenti, akiket ismersz, de nem igazán tudsz róluk sokat. Pl Facebook barátok, akiket nem is jól ismersz.

Mindhárom csoportot másképpen kell meghívnod.

## 1. A forró piac meghívása

Nagyon fontos, hogy tiszteld a családot! Ne vedd készpénznek, hogy csatlakozni fognak hozzád, és ne haragudj meg rájuk, ne kelts bennük bűntudatot, ha nem. Akkor támogatni fognak, de legalább is hagyják, hogy végezd a munkádat.

### Támogatók meghívása:

„Figyelj, most csatlakoztam egy céghez, és nagyon izgatott vagyok. Úgy látom, hogy nagyszerű megoldás lesz arra, hogy plusz jövedelemre tegyek szert magam és a családom számára. Ne aggódj, nem várom el tőled, hogy forgalmazóként csatlakozz hozzám, vagy üzlettársam legyél, sőt semmi elvárásom sincs. De lenne egy dolog, ami igazán nagy segítség lenne a számomra tőled. Egy család vagyunk. Támogatsz engem, mindig számíthatok rád. Hadd mondjam el, mi az, ami mindennél fontosabb lenne most nekem. Megtennéd, hogy egy rövid ideig vásárolsz tőlem, hogy 1-2 hónapig használod azokat a termékeket, amiket forgalmazok, és mondjuk, megosztanád a tapasztalataidat a termékekről? És, ha nem váltak be, ha nincs jó tapasztalatod, akkor ígérem, hogy soha többet nem foglak ezzel zavarni. Ha viszont jó tapasztalataid lennének, akkor szívesen kiszolgálak továbbra is termékekkel. Ha pedig végül találnál olyan embereket, akiket szintén érdekel a termék, vagy netán megtetszene az üzleti lehetőség, akkor majd beszélhetünk erről is. De most ezzel ne törődj, nem akarok ezzel zaklatni. Ha viszont vennél pár terméket, az eszméletlen nagy segítség lenne a számomra. A célom, hogy .... vásárlóm legyen ebben a hónapban. Megtennéd, hogy te leszel az egyik?”

A legtöbb ember erre a meghívásra azt válaszolná: „Persze. Nem gond.”

Ha viszont rájuk nyomulsz, és zaklatod őket: „Muszáj csatlakoznod hozzám. Lépj be!”, akkor menekülni fognak. „Nyugi, nyugi, ne olyan hevesen! Lazíts!” Érted a különbséget?

### **Gyakorlásos meghívás:**

„Szia! Csatlakoztam egy üzleti lehetőséghez. Nagyon izgatott vagyok magam és a családom miatt is. Tudom, hogy nagyon lekötnek a saját dolgaid. Tennél nekem egy szívességet? Gyakorolhatok rajtad? Csak egy barátságos arcra van szükségem. Leülhetek maximum 15-20 percre. Elmondhatnám neked hogyan csinálnám ezt a dolgot valaki mással? Megoldható lenne? Nagyon sokat segítenél vele, és ez nekem most létfontosságú lenne, hogy minél jobban begyakorolhassam, amit mondani szeretnék. Csak legyél egy figyelmes közönség, és ezzel már rengeteget segítesz nekem.” Erre is a leggyakoribb válasz az, hogy „Persze! Miért ne?”

### **Vegyes típusú meghívás:**

„Szia, olyan jó, hogy segítesz nekem és mindig számíthatok rád, hiszen egy család vagyunk. Gyakorolhatnék ez kicsit veled?” Ezután már mondhatod azt is, hogy „Az egyik módja annak, hogy segíts nekem az lenne, ha vásárolnám tőlem. Ezzel igazán sokat jelentene.”

## **2. A meleg piac meghívása**

Mindegyik piacot másképp kell megközelítened.

### **Direkt meghívás:**

Ezek azok az emberek, akik felnéznek rád. Mondhatod ezt: „Figyelj, van egy lehetőségem, ami pont neked való. Mondtad, hogy új házat szeretnél / le akarod cserélni a lepukkant autód / nyaralni szeretnél, de nem engedheted meg magadnak ... stb , azt hiszem, tudom, hogy hogyan oldhatnád ezt meg.”

vagy:

„Találtam egy jó lehetőséget. Amikor megláttam, egyből eszembe jutottál. Amikor azon törtem a fejem, hogy kivel kellene ebből sok pénzt csinálni rád gondoltam.”

## **Indirekt meghívás:**

„Figyel csak, segítened kellene. Szükségem van a tanácsodra. Érdekelne a véleményed, szükségem van a rálátásodra. Megnéznéd ezt, és elmondanád, hogy mit gondolsz róla? Ebben a projektben szeretnék dolgozni, és kíváncsi vagyok, mit gondolsz, hogy működne ez az itteni piacon / ebben a városban stb.”

Tanácsot, iránymutatást kérsz, miközben elmagyarázod, hogy miről van szó.

## **Szuper indirekt meghívás:**

Ezt azokra az emberekre alkalmazhatod, akik nagyon befolyásosak, akikre nagyon felnézel, akik nagyon „menők” mások szemében. Ezek a nagyon elfoglalt nagymenők. Nekik ezt mondhatod: „Figyelj, nem akarlak beszponzorálni, nem ezért kereslek. Viszont tudom, hogy rengeteg embert ismersz. Tudom, hogy befolyásos személy vagy a városban. Ezzel a projekttel foglalkozom, szeretném felvázolni, hogy mit csinállok, és abban kérném a segítségedet, hogy segíts nekem néhány kapcsolatot kiépítésében, hogy megérje neked ezt a kis időt rám fordítanod.” Ezzel azt hangsúlyozod, hogy „Egyáltalán nem jelöltként tekintek rád. Meg sem fordult a fejemben, hogy ezt gondoljam rólad, de szeretném, ha átlátnád, hogy mivel foglalkozok, mert ismerhetsz olyan embereket, akik éppenséggel kétségbeesetten keresik az általam képviselt lehetőséget. Szeretnék az itteni piacon terjeszkedni, és lehetséges, hogy, ha összekapcsolnánk a befolyásodat és a kapcsolatrendszeredet az általam képviselt lehetőséggel, valami nagyszerű dolog jönne ki belőle a számadra is.”

## **3. Meghívás a hideg piacon**

### **Hogyan fordítsd át a hideg piacot meleg piaccá?**

Mondd ezt: „Nézd, egy projekten dolgozom ebben a hónapban. Mindig figyelem a posztjaidat, és folyamatosan azt látom, hogy tele vagy energiával, hogy ilyen vagy, hogy olyan vagy stb ... Támadt egy vad ötletem, mit szólnál, ha leülnénk egy kávéra valamikor?” Mindenkinek ad meg az esélyt!

### **Hogyan hívj meg:**

Ha személyesen hívsz meg, az megváltoztathatja a játszmát. Megváltoztatja a kapcsolatokat. Számít a közelség. Ha közeli kapcsolatban állsz valakivel, akkor sokat számít. PI nem ugyanaz emailben vagy szemtől szemben

bocsánatot kérni valakitől. Hatalmas különbség lesz az személyre gyakorolt hatás terén.

**Manapság a telefonhívások nem hatékonyak már. A legtöbb ember nem szeret telefonon beszélni. Az üzenetküldés sokkal elfogadottabb mostanában világszerte. Ez egy áttörés.**

Tehát, ha 100 találkozót szeretnél megszervezni, akkor kb 200 üzenetet kell elküldened. Meddig tart ennyi üzit kiküldeni? Egy nap. Egy nap alatt megszervezheted az előtted álló 30 napot.

### **Néhány ötlet:**

„Megiszol velem egy kávé?”

„Hali, éppen rád gondoltam, jó lenne, ha összefutnánk valamikor a jövő héten. Mikor érsz rá?”

„Helló, ezer éve nem láttalak. Mi újság veled?”

„Szia, egy projekten dolgozom. Megmutatnám neked. Össze tudnák futni valamelyik nap?”

Most válassz ki egy hónapot, amelyiket a találkozókkal szeretnéd megtölteni. Közvetlen előtte, az előző hónapban küldd szét a 200 üzenetet! Írd tele a naptáradat! Keress egy helyet a találkozóknak, és bonyolítsd le a 100 találkozót.

### **Vond be a csapatodat!**

Mi lenne, ha a már meglévő csapattagok számára meghirdetnél egy 30 napos kihívást?

Ki lenne az, aki egy barátságos versenyben részt venne veled, és összehasonlítanátok az eredményeiteket?



## MODUL #3

### BEMUTATÓ

#### Meséld el a történetedet!

1. A hátttered: előzmények, vágyak.
2. Amit nem szeretted benne. Mi volt a probléma?
3. Találtál egy megoldást.
4. Hogyan érzel most a jövőddel kapcsolatban?

#### A bemutató:

Mondd el a történetedet. (Gyakorold családtagokkal, barátokkal, a pároddal.)

Mutasd be a cégedet és a lehetőségedet.

## MODULE #4

### LEZÁRÁS

Miután elmondtad a történetedet és bemutattad a céget és a lehetőséget, ott lesz egy ember, aki most ezen gondolkodik. Mi a teendőd?

#### Fel kell tenned a lezáráshoz szükséges kérdéseket:

1. Mi tetszett a legjobban?
2. 1-10-es skálán hová sorolnád magad? 1 = semmi érdekélődés, 10 = készen állsz azonnal elkezdni. Te hol állsz most?
3. Mennyi pénzt kellene keresned egy mellékállással, hogy azt mondhasd, hogy megéri dolgozni benne?
4. Heti hány órát áldoznál arra, hogy megkeress ennyi pénzt?

5. Hány hónapon keresztül lennél hajlandó heti 5-10 órát pluszban dolgozni, hogy legyen egy mellékállású jövedelmed?
6. Ez az első számú kérdés a network marketingben: „Ha én..., akkor te ... ?”

### **Kérdések és kifogások:**

Csak 2 valódi kifogás van:

1. Nem hisz magában.
2. Nem hisz a network marketingben.

### **Mindkettőre egy egyszerű formulát alkalmazhatsz:**

1. Hallgasd figyelemmel és tisztelettel.
2. Kapcsolódj hozzá. Mondd el neki, hogy egyáltalán nem butaság, amit mond, . ugyanezekre a dolgokra gondoltál te is. Meséld el hogy volt.
3. Mondd el a történetedet.
4. Tedd fel a „ha én ..., akkor te ...” kérdést.

**Ezt be kell gyakorolnod. Kivel tudnál gyakorolni? Hogyan fejlesztheted magad?**

## **MODUL #5**

### **MOTIVÁCIÓ ÉS MEGBÍZHATÓSÁG**

#### **Hogyan fogod motiválni saját magadat?**

Egyik mód az, hogy elkötelezed magad a stick.com nevű weboldalon. Itt beírhatod, hogy mit vállalsz és egy anyagi következményt jelölsz meg, amennyiben nem éred el a célokat. Úgy csináld, hogy ez valóban kifizethető legyen bárki számára, akinek szívesen felajánlanád.

Ha nem szeretnéd ezt online csinálni, akkor pl felajánlhatsz pénzt egy sport klubnak, akiket nem szeretsz. Meglátod, motiváltan fog tartani.

## Hogyan tudnád magad motiváltan tartani, amíg el nem éred a 20/30-as célodat?

### UTÓSZÓ

#### **Mit gondolsz, ennek a kihívásnak mi lesz a legnagyobb eredménye a számodra?**

A legnagyobb jutalom, amit kapni fogsz az a személy lesz, akivé váltál, miközben szembenéztél a félelmeiddel, és megtettél mindent, amit meg kellett tenned, azzal a hatalmas elszántsággal, amit a világ felé közvetítettél.

És mi van, ha végül „csak” 5-10 vagy 15 új embered lett? Hidd el, akkor is kivételes teljesítményt tettél le az asztalra! Ezt még mindig eldöntheted, hogy „feljavítod” 20-ra. Megéri felvinni 20-ra. Van aki akár a duplájára is képes. Plusz két embert még a közvetlen környezetekben is találhatsz. Csinálj valami igazán kiemelkedőt!

Ne engedd el az álmaidat! Soha ne hagyd, hogy bárki meggyőzőn arról, hogy nem vagy érdemes nagy dolgokat véghezvinni. Tudd, hogy különleges vagy! Együtt képesek vagyunk megváltoztatni a világot: plusz egy új forgalmazó, plusz egy új terméktapasztalat – segítesz az embereknek, hogy találjanak egy utat, ami jobbá teszi az életüket, ami segít a családjukon, szeretteiken. A mások életéhez való hozzájárulás és a növekedés az, ami igazán lánggra lobbantja az embereket.

# VARÁZSMONDATOK A SIKERES MEGHÍVÁSHOZ

## 1. LÉPÉS: **SIESS!**

Ha azt az érzést közvetíted akár szemtől szemben, akár telefonon vagy írásban, hogy sietsz, akkor sokkal rövidebb meghívásokkal, sokkal rövidebb idő alatt tudsz eredményt elérni. Az emberek tiszteletben fogják tartani az idődet.

### **Forró piacon:**

„Nincs sok időm, hogy beszéljünk, de feltétlen találkozunk kell.”

„Rengeteg dolgom van, de örülök, hogy utolértelek ...”

„Már rohannom kell, de mindenképpen beszélni akartam veled.”

### **Hideg piacon:**

„Most nem mennék bele a részletekbe, mert éppen indulok, de ...”

„Éppen rohanok valahová, de ...”

**Érted? Legyen a hangszínedben is a sietés érzése.**

## 2. LÉPÉS: **BÓKOLJ A JELÖLTEDNEK!**

Ez elengedhetetlen. Az őszinte bók megnyitja a kapukat a valódi kommunikáció felé, ezáltal nyitottabbá teszi a jelöltedet arra, amit mondani szeretnél neki.

### **Forró piacon:**

„Mindig is sikeres voltál, és ezért nagyon felnézek rád ...”

„Mindig támogattál, és ezt nagyon értékelem.”

„Az egyik legnagyobb kapcsolatrendszerrel rendelkező ember vagy, akit ismerek, és ezt mindig is csodáltam benned.”

„Te vagy (az egyik) legfontosabb ember az életemben, és bízok a megérzéseidben.”

„Fantasztikus üzleti érzéked van, és meglátsz olyasmit, amit mások nem.”

'Azon gondoltam, ki a legokosabb ember, akit ismerek, és te jutottál eszembe.'

„Te vagy az egyik legpozitívabb és legergikusabb ember, akit ismerek.”

„Sokan nagyon korlátolt módon gondolkodnak, ami lecsökkenti a lehetőségeiket, de mindig is csodáltam, hogy te nyitott vagy az új dolgokra.”

„Te vagy az egyik leg ... (egészségtudatosabb / érdeklődőbb a kozmetikumokkal kapcsolatban / wellness-érdeklődésű / járatosabb a pénzügyekben / intelligensebb) ember, akit ismerek, és ezt mindig is csodáltam benned.”

„Te vagy az egyik legokosabb ember, akit ismerek, és megbízok a véleményedben.”

„Amióta csak ismerlek, arra gondoltam, hogy te vagy a legjobb abban, amit csinálsz.”

### **Hideg piacon:**

„Öntől kaptam ezen a területen a legjobb szolgáltatást.”

„Nagyon vág az eszed! Megkérdezhetem, hogy mivel foglalkozol?”

**A bóknak mindig őszintének kell lenni! Találj valamit, ami tetszik a jelöltedben, és bókolj!**

## **3. LÉPÉS: HÍVD MEG!**

Nincs mindenki számára egyaránt alkalmazható formula. Megmutatok egy csomó lehetőséget a direkt és indirekt megközelítésekre, hogy fel tudd ajánlani nekik a lehetőségedet, illetve pár szuper indirekt mondatot, hogy ajánlásokat tudjál kérni tőlük.

A legtöbben kizárólag a direkt meghívást használják, kb így: „Van egy fantasztikus lehetőségem, amivel rengeteg pénzt lehet keresni, bla, bla, bla ...”. Kit érdekelne ez, ha csak nem egy milliomos hív fel vele?

Profiként észre fogod venni, hogy sokkal gyakrabban használod majd az indirekt és a szuper indirekt meghívást. Persze vannak esetek, amikor hasznos lehet a direkt is.

## **Direkt meghívások** (miután megcsináltad az 1. és 2. lépést!)

### **Forró piacon:**

„Amikor azt mondtad, hogy ....., azt komolyan gondoltad vagy csak vicceltél?” Várd meg a választ: „Szuper! Kitaláltam, hogy lehetne ezt a problémát megoldani.”

„Úgy tűnik, találtam valamit, ami fellendíti az anyagi helyzetünket.”

„Találtam valamit, amit muszáj lesz megnézned.”

„Új vállalkozásba kezdek, és szeretném, ha megnéznéd, hogy mi ez.”

„Még mindig keresel egy (másik) munkát? Mindkettőnk számára találtam valamit, amivel kockázat nélkül egy jó kis vállalkozást rakhatunk össze.”

„Ha azt mondanám neked, hogy van egy lehetőség, amivel növelheted a bevételeidet, anélkül, hogy veszélyeztetnéd azt, amit most csinálsz, érdekelne?”

„Valami izgalmas dolgot találtam, és neked szeretném elsőként megmutatni.”

„Azon gondolkoztam, kik azok a minőségi emberek, akikkel szívesen együtt dolgoznék, és te jutottál eszembe. Nyitott lennél arra, hogy elmondjam, miről van szó?”

„Hadd kérdezzek valamit ... lenne kedved több helyről bevételre szert tenni?”

„Hadd kérdezzek valamit, csak így magunk között. Ha lenne egy olyan üzlet, amit mellékállásban elkezdhetnél otthonról, és kiváltanád vele a teljes munkaidős bevételedet, érdekelne?”

„Amint tudod, ..... -ként dolgozom, de a ..... miatt (negatív dolgok) úgy döntöttem, hogy egyéb bevételek után nézek. Átnéztem a lehetőségeimet, és megtaláltam a legjobb megoldást.”

„Találtam egy izgalmas üzletet, és veled együtt szeretem valami nagyszerűt tudnánk belőle összehozni. 1 + 1 akár 10 is lehet.”

Vagy megpróbálhatod a sokkoló változatot, amit Randy Gage barátomnál sikeresen alkalmaztam: „A te képességeiddel akár havi 100 ezer dollárt is kereshetnél azzal az üzlettel, amit én most kezdtem el.” Ez akkor működik jól, ha a jelölted felnéz rád.

És ezt is sikerrel használtam: „Ez az a hívás, amire egész életedben vártál.”

### **Hideg piacon:**

„Gondolt már arra, hogy több helyről legyen bevétele?”

„Nyitott valami újra?” (rég, de bevált szöveg)

„Ugyanazt a munkát szeretné végezni egész életében?”

Ezután folytathatod ezzel: „Van valami, ami lehet, hogy érdekelhetné Önt. Most nem alkalmas, hogy erről többet mondjak, de ....”

### **Indirekt meghívások:**

Az indirekt meghívás nagyon alkalmas arra, hogy segítsünk az embereknek leküzdeni a kezdeti ellenérzéseiket, és hajlandóak legyenek megnézni, hogy milyen lehetőséget ajánlunk nekik. Leginkább akkor működik ez a módszer, amikor új induló vagy, és valóban csak segítséget kérsz az emberektől.

Amikor kezdő voltam, nagy sikerrel alkalmaztam ezt. Mivel 22 évesen a hitelességem nem volt még túl nagy, így a direkt meghívás nem ment olyan jól. Ezért megtanultam, hogyan húzódjak a háttérbe, és hogyan játszok rá a jelölt egójára. Hihetetlenül jól működött, és még ma is van, hogy ezt a módszert használom.

### **Forró piacon:**

„Éppen most kezdtem egy vállalkozásba, és halálra vagyok rémülve. Mielőtt igazán belevágnék, gyakorolnom kell valakin, aki barátságos velem. Gyakorolhatnék rajtad?”

„Azon gondolkozom, hogy bele kellene vágnom egy vállalkozásba, amit otthonról is működtethetek. Segítenél nekem kideríteni, hogy ez működhet-e nekem?”

„Találtam egy üzletet, és nagyon felkeltette az érdeklődésemet, de nem is tudom, nincs túl nagy tapasztalatom. Segítenél belenézni, ha nagy vonalakban elmagyaráznám, és elmondanád a véleményedet?”

„Egy barátom megmutatta nekem a legjobb lehetőséget, amivel egy saját vállalkozást elindíthatok. Szükségem van valakinek a tanácsára, akire felnézek, mielőtt belevágok. Megtennéd nekem, hogy belenézel, ha nagyon egyszerűen felvázolom neked, hogy miről van szó?”

Negatív és cinikus embereknek: „Belevágtam egy üzletbe, és olyan emberre van szükségem, aki észreveszi a turpisságokat benne. Megnéznéd, hogy találsz-e valamit?”

### **Hideg piacra:**

A hideg piacon csak a direkt és a szuper indirekt meghívás működik, hiszen akivel most ismerkedtél meg, nem értelmezhető az, hogy mennyire tiszteled és felnézel rá.

## **Szuper indirekt meghívás**

Hihetetlenül erőteljes tud lenni, és számos pszichológiai szinten működik. Ezzel a módszerrel ajánlást kérsz, azt kérdezed meg a jelöltedtől, hogy ismer-e valakit, aki számára hasznos lehetne az a lehetőség, amit képviselsz.

### **Forró piacon**

„Az üzlet, amiben vagyok nyilvánvalóan nem neked való, csak azt szeretném megkérdezni, hogy ismersz-e olyan ambiciózus, motivált embert, akit érdekelhetne plusz jövedelem lehetősége?”

„Ki az az ismerősöd, aki mostanában keres valami megbízható üzleti lehetőséget, amivel otthonról pénzt kereshetne?”

„Ismersz valakit, aki megrekedt a vállalkozásában, és most valami mást keres?”

„Ismersz olyan okos embert, aki ..... lakik? Igen? Szuper! Kaphatnék valami elérhetőséget, hogy felvegyem velük a kapcsolatot? Terjeszkedek a vállalkozásommal, és érdekelne, hogy szerintük ez működhetne-e ebben a régióban.”

„Ismersz valakit, aki mostanában komolyan (más) munkát keres?”

„A cég, ahol dolgozok, éppen terjeszkedik és olyan éles eszű embereket keresek, akiket érdekelhet egy plusz jövedelem lehetőség. Ismersz valakit, aki ilyen?”

A legtöbb esetben meg fognak kérni, hogy mondj többet arról, amivel foglalkozol, mielőtt nekiállnak nevedet adni. (A kérdés mögött persze az van, hogy hátha mégis ők lennének az ideális jelölt, ... de ezt nem fogják neked bevallani.) Amikor plusz információt kérnek, csak mondd ezt: „Persze,



érthető. Miért ne akarnál többet tudni róla, mielőtt neveket adsz nekem.”  
Azután térj át a 4. lépésre!

## 4. LÉPÉS „HA ÉN ....., AKKOR TE .....?”

Addig nem ajánlasz fel semmilyen plusz információs anyagot, amíg a beleegyezésüket nem adták arra, hogy cserébe tesznek valamit. Ez lehet a titkos fegyvered hosszútávra.

„HA küldenék egy linket, ahol bővebben és profi módon elmagyarázzák, hogy miről van szó, MEGNÉZNÉD? / MEGHALLGATNÁD?”

„HA adnék egy katalógust, ÁTNÉZNÉD?”

Ha az első 3 lépést jól csináltad, akkor a válasz IGEN lesz.

Ha több információt kérnek, akkor mondd azt: „Értem, hogy szeretnél többet tudni. Minden, amire kíváncsi vagy, benne lesz abban az anyagban, amit adok. Leggyorsabban úgy tudod megérteni, amiről beszéltem, ha átnézed / meghallgatod / megnézed azt a videót / katalógust stb. Szóval, HA elküldeném / odaadnám, megnéznéd?”

Ha azt mondja, hogy NEM, akkor köszönd meg, hogy szánt rád időt, és menj tovább. Közben nézd meg az 1-3 lépést, hogy mit csinálhattál volna jobban, de NE adj neki anyagot!”

## 5. LÉPÉS: MONDJA KI, HOGY „MIKOR”!

„Mi gondolsz, mikorra tudnád biztosan megnézni ezt a videót / katalógust stb?”

Ne te javasold, hogy mikor! Tedd fel a kérdést, és várd meg, amíg válaszol rá! Ha ilyet mond: „Majd kerítek rá valamikor időt ...”, akkor mondd azt: „Nem akarom pazarolni az idődet. Mi lenne, ha megnéznénk, mikor lenne az, amikor biztosan meg tudod hallgatni?” A cél az, hogy másodszor is beleegyezést kapjál tőle.

**FONTOS!** Ebben a szakaszban az IGEN, nem beleegyezést jelent!

## 6. LÉPÉS: ERŐSÍTSD MEG!

Ha azt mondja, hogy kedd estig megnézi a videót, akkor ez lesz a válaszod:

**„Vagyis, ha szerdán reggel kereslek, akkor addigra már biztosan megnézted, ugye?”**

Ha azt mondja, hogy szerdáig megnézi a videót, akkor ez lesz a válaszod:

**„Vagyis, ha csütörtökön kereslek valamikor, akkor addigra már biztosan megnézted, ugye?”**

Ha azt mondja, hogy július 1-ig megnézi a videót, akkor ez lesz a válaszod:

**„Vagyis, ha július 2-án kereslek valamikor, akkor addigra már biztosan megnézted, ugye?”**

A kulcs a 6. lépésnél az, hogy itt már harmadszor is beleegyezik abba, hogy meg fogja csinálni. Itt már egy valódi időpont egyeztetést csináltatok egy jövőbeli időpontra.

## 7. LÉPÉS: KONKRETIZÁLD AZ IDŐPONTOT!

**„Mi a legjobb időpont számodra, hogy keresslek?”**

Ez a 4. alkalom, hogy közös egyetértést értél el nála, így az esélyed arra, hogy valóban megnézi, 10%-ról 80%-ra növekedett. Most FELTÉTLEN írd be a megbeszélte időpontot, nehogy elfelejtsd!

## 8. LÉPÉS: „FEJEZD BE GYORSAN A BESZÉLGETÉST!”

Ne felejtsd el, hogy SIETSZ. Most valami ilyesmit kell mondanod:

**„Szuper! Akkor majd beszélünk. Most rohannom kell!”**

Ezen a 8 lépésen kell végigmenned, hogy sikeresen egyeztess időpontot.