

GIỚI THIỆU DOANH NGHIỆP CỦA MÌNH NHƯ THẾ NÀO

Quy tắc quan trọng nhất trong việc tổ chức buổi gặp mặt – hai chọi một.



Làm quen. Distributor phải quảng cáo cho sponsor của mình và giới thiệu rất sơ bộ về người được mời đến, chứ không phải ngược lại...

Nụ cười. Trong suốt buổi gặp mặt hãy gắng giữ nụ cười, vì nụ cười sẽ giảm bớt sự căng thẳng và tập trung sự chú ý của mọi người.

Tên người. Hãy ghi tên người đó trên giấy và gọi tên anh ta vài lần trong cuộc gặp. Nếu muốn người ta có cảm tình với mình, thì phải nhớ rằng từ ngọt ngào

nhất đối với một người chính là tên của anh ta.

Vai trò của sponsor. Sponsor rất mong doanh nghiệp của Bạn phát triển cho nên nhiệm vụ của anh ta là dạy cho Distributor của mình giới thiệu được doanh nghiệp. Nhiệm vụ của học trò là phải ghi chép những điều

sponsor nói và im lặng cho đến khi được phép nói.

Từ quan trọng. Trước khi giới thiệu doanh nghiệp, phải biết người ta muốn gì và đang tìm kiếm gì trong đời:

1. Sức khỏe.
2. Độc lập về tài chính.
3. Bạn bè.
4. Giao tiếp.
5. Công danh.
6. Sự công nhận.
7. Tự do tuyệt đối.
8. Doanh nghiệp quốc tế.
9. Phát triển cá nhân.

Giới thiệu doanh nghiệp. Mỗi người có một thứ tự giới thiệu doanh nghiệp. Thầy muốn trình bày sơ đồ tổ chức gặp mặt như sau:

§ Kể về lịch sử ra đời ngành kinh doanh theo mạng và ưu thế của nó so với thương nghiệp truyền thống.

§ Lịch sử thành lập công ty và giới thiệu sản phẩm đưa ra thị trường.

§ Kết quả và ý kiến của những người đã dùng sản phẩm.

§ Sơ đồ kinh doanh của công ty và thí dụ về việc xây dựng mạng lưới Distributor.

§ Lịch sử về sự thành đạt của các thủ lĩnh trong công ty.

§ Trả lời các câu hỏi và phản ứng về sản phẩm và về doanh nghiệp.

Đặt câu hỏi. Trong buổi nói chuyện thính thoảng nên đặt câu hỏi:

Bạn có thích sản phẩm của công ty không?

Bạn có nghĩ là sản phẩm này cần cho tất cả mọi người không?

Bạn có thấy hay không?

Bạn có rõ tại sao có tiền từ mạng lưới Distributor tạo ra không?

Bạn muốn được nhận 1% từ 100 người hay muốn tự mình thực hiện 100% công việc?

Chốt công việc. Cuối buổi gặp mặt đừng ngại đề nghị Distributor tiềm năng ký hợp đồng. Nếu người ta chưa quyết định được, thì hãy yêu cầu anh ta đặt ra một vài câu hỏi, xem có gì chưa hiểu và muốn biết thêm điều gì.

Tổng kết. Phân tích từng buổi gặp mặt, tại sao người đó ký hợp đồng hoặc chưa quyết định ký hợp đồng.

Nếu như người được mời quyết định ký hợp đồng, thì phải khen ngợi Distributor của mình. Nhất thiết phải giải thích cần bắt đầu doanh nghiệp như thế nào.

Khi chia tay với người ta, hãy tạo ra cho họ khả năng gặp lại Bạn, thậm chí nếu anh ta từ chối ký hợp đồng. Với mọi người đều phải chia tay trong vui vẻ sao cho sau đó còn có thể gặp lại nhau.

**Không quan trọng là Bạn nói gì,
điều quan trọng là Bạn nói như thế nào**

ĐÀO TẠO CHIẾN BINH MLM

Một chương trình chỉ 3 ngày giúp bạn có sự chuyển đổi đột phá trong sự nghiệp của bạn, được hướng dẫn bởi những người giỏi nhất và thành công nhất trong nghề kinh doanh theo mạng tại Việt Nam. Vào Xem

Website : <http://KinhDoanhTheoMang.Com>

Hình Ảnh : <https://picasaweb.google.com/DaoTaoChienBinh>

Video : <http://www.youtube.com/DaoTaoChienBinh>

Hoạt Động: <http://DaoTaoChienBinh.blogspot.com/>

Diễn Đàn: <https://www.facebook.com/DaoTaoChienBinh>

Cập Nhật: <http://twitter.com/DaoTaoChienBinh>

Kinh Nghiệm: <http://DaoTaoChienBinh.wordpress.com>

