

## THÁI ĐỘ KHI BỊ TỪ CHỐI

Người Viết: Nguyễn Tiến Dũng

Điện Thoại: 0983 002 497

[www.kinhDoanhTheoMang.Com](http://www.kinhDoanhTheoMang.Com)

**Trong kinh doanh theo mạng, việc bị khách hàng từ chối là thường xuyên xảy ra. Bạn cần xây dựng một thái độ đúng đắn khi bị khách hàng từ chối.**



Nếu người ta nói với Bạn **không**, thì hy vọng đó không phải lần cuối cùng.

Nếu người ta nói với Bạn **không**, thì chỉ tại Bạn bán mình quá kém.

Nếu người ta nói với Bạn **không**, thì chỉ tại Bạn chưa biết người ta muốn gì.

Nếu người ta nói với Bạn **không**, thì chỉ tại Bạn ít kiến thức quá.

Nếu người ta nói với Bạn **không**, thì chỉ tại chính Bạn còn chưa tin điều đó.

Nếu người ta nói với Bạn **không**, thì chỉ tại họ chưa nghe thấy Bạn, và Bạn

chưa nghe thấy họ.

Nếu người ta nói với Bạn **không**, thì chỉ để Bạn có thêm kinh nghiệm.

Nếu người ta nói với Bạn **không**, thì hãy nhớ rằng: họ nói **không** với chính mình, chứ không phải nói với Bạn.

Nếu người ta nói với Bạn **không**, thì bí mật ẩn ở đâu? Không có bí mật nào cả, chỉ đơn thuần họ nói **không**.

Nếu người ta nói với Bạn **không**, thì đừng bắt đầu câu chuyện mà không có hưng phấn.

Nếu người ta nói với Bạn **không**, thì hãy đi tìm từ **vâng**.

Nếu người ta nói với Bạn **không**, thì Bạn còn chưa qua hết con số thống kê.

Nếu người ta nói với Bạn **không**, thì chỉ vì đây là một trò chơi.

Nếu người ta nói với Bạn **không**, thì hãy xem lại kỹ thuật nói chuyện.

Nếu người ta nói với Bạn **không**, thì chỉ vì Bạn làm việc thiếu sponsor.

Nếu người ta nói với Bạn **không**, thì chỉ vì bạn còn chưa chuyên nghiệp.

Nếu người ta nói với Bạn **không**, thì hãy tự bảo: "Vâng, không, xin mời người tiếp theo".

Nếu người ta nói với Bạn **không**, thì người đó đang tìm kiếm cái khác với điều Bạn đề nghị.

Nếu người ta nói với Bạn **không**, thì Bạn không cần người đó.

Nếu người ta nói với Bạn **không**, thì Bạn không cùng đường với người đó.

Nếu người ta nói với Bạn **không**, thì Bạn hãy suy nghĩ tích cực.

Nếu người ta nói với Bạn **không**, thì chỉ tại Bạn chưa đưa ra đủ lý lẽ và sự kiện.

**- Đây là doanh nghiệp thống kê chứ không phải doanh nghiệp thuyết phục. Đừng có chèo kéo, xin xỏ, lạy lục hay thuyết phục ai cả rằng kinh doanh theo mạng là một doanh nghiệp độc đáo. Tự hạ mình trước những người không nghe thấy Bạn là vô nghĩa.**

**Hãy làm điều mà Bạn e ngại nhất, Bạn sẽ chiến thắng được nỗi sợ hãi.**

## **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 Nghiệp:** <http://DaoTaoChienBinh.wordpress.com>

