

TIẾP XÚC LẠNH TRONG MLM

Người Viết: Nguyễn Tiến Dũng

Điện Thoại: 0983 002 497

www.kinhDoanhTheoMang.Com



Trong [kinh doanh theo mạng](http://www.kinhDoanhTheoMang.Com), kỹ năng tiếp xúc lạnh rất thường xuyên sử dụng, bạn sẽ gặp cơ hội tiếp xúc với người lạ hàng ngày vì vậy nếu kỹ năng tiếp xúc lạnh của bạn tốt, bạn sẽ nhanh chóng biến từ môi trường lạnh thành ấm để đưa vào doanh nghiệp.

Điều quan trọng đầu tiên trong tiếp xúc lạnh là **hình dáng bên ngoài**. Người ta thường bị ảnh hưởng bởi ấn tượng ban đầu. Hình dáng bên ngoài của bạn từ cách ăn mặc, giao tiếp nói chuyện nhìn vào nhận thấy là phong

cách chuyên nghiệp sẽ

tạo ấn tượng rất tốt. Vì vậy không thể tạo niềm tin ban đầu khi bạn chia sẻ là hợp tác kinh doanh với công ty nước ngoài nhưng có thu nhập hàng ngàn đô mà ăn mặc lôi thôi, nhếch nhác.

Công thức trong tiếp xúc lạnh đã nói trong phần tuyển dụng:

Gân – Thân – Ký – Dừng – Cảm – Chia

Bước 1: Tự giới thiệu mình, hỏi thăm, làm quen, tìm ra điểm chung và nói chuyện về điểm chung đó.

- Người gặp lần đầu tiên luôn có một khoảng cách, vì vậy cần phá vỡ sự ngăn cách đó.

- Sử dụng 2 loại câu hỏi để giao tiếp:

+ Câu hỏi đóng: Là câu hỏi mà người trả lời chỉ có thể xác nhận là có hoặc không thôi.

+ Câu hỏi mở: là câu hỏi dùng trao đổi thông tin và thường dùng với cụm từ : Cái gì (What), tại sao (Why), khi nào (When), Ở đâu (Where), như thế nào (When).

- Tìm điểm chung và nói về điểm chung đó.

- Trường hợp nếu thấy khách là người tiềm năng, phù hợp với công việc nhưng không có điều kiện để nói chuyện lâu thì cần xin cho được số điện thoại và hẹn gặp vào một dịp khác thuận lợi hơn.

Bước 2: Tạo sự thân tình và tin tưởng.

Ví dụ: - Mời đi uống nước.

- Gửi quà tặng.

- Đến nhà chơi.

Quá trình này có thể kiên trì kéo dài vài tuần, vài tháng, có khi vài năm nếu đó là người năng lực rất tốt mà bạn muốn chinh phục.

Bước 3: Tác động tư tưởng

+ Với những người có trình độ và chưa làm Kinh doanh theo mạng thì bạn đề cao và hướng dẫn đọc bộ sách *Dạy con làm giàu* cuốn 1,2 và 11.

Đây là bộ sách nổi tiếng trên thế giới, vì vậy khi đọc bộ sách này khách sẽ thay đổi nhận thức.

Sau đó bạn hãy gửi thêm tài liệu sơ khởi về công việc là cuốn **BÍ QUYẾT KHỞI NGHIỆP THÀNH CÔNG VỚI KINH DOANH THEO MẠNG**.

Bước 4: Chốt hợp đồng.

+ Hướng dẫn xem tài liệu chuyên sâu và tham gia học đào tạo.

Có thể tham khảo ví dụ sau:

Tình huống: Bạn đang học tập và làm việc tại TPHCM, về quê mình là Đà Lạt chơi và trên xe về, ngồi cạnh bạn là một chị lớn tuổi hơn, bạn vận dụng kỹ năng tiếp xúc lạnh.

- Chào chị, chị cũng về TPHCM ạ.

- Đúng rồi.

- Em tên Ngọc Trâm, xin hỏi chị tên gì?

- Chị là Thanh Nhâm.

- Quê em ở Đà Lạt, công việc em cũng bận nên nửa năm nay mới về thăm nhà được, chị cũng là người Đà Lạt hả?

- Không, chị đi Đà Lạt chơi thăm người bạn.

(Như vậy là bạn biết có người tại Đà Lạt để khai thác)

- Bạn chị sống tại Đà Lạt hả, tên gì vậy, nói em biết có khi cũng là người quen của em.

- Tên là Hữu.

- Anh Hữu hả, có phải trước đây có làm bên công ty bảo hiểm Prudential, nhà ở đường.... không?

(Nếu đúng là bạn đã tìm ra một điểm chung rồi và hãy nói về điểm chung đó)

- Không, Anh Hữu làm trưởng phòng nhân sự công ty VMB.

(Như vậy là bạn biết anh Hữu là người có trình độ học thức, tương lai có thể liên hệ kết nối vào công việc)

Tiếp theo, hỏi thăm tiếp về gia đình, sở thích, công việc... Mục đích để tìm ra những điểm dưới đây.

- Có sắp xếp được thời gian cho công việc bạn muốn giới thiệu không?
- Có muốn kiếm thêm thu nhập nữa không?
- Bản thân và gia đình có nhu cầu về sức khỏe hoặc chăm sóc sắc đẹp không?

Ví dụ:

- Chị được mấy cháu rồi? Cháu học có giỏi không?
- Hàng ngày ai đưa cháu đi học?
- Ba mẹ chị cũng sống ở thành phố HCM hả, đã nghỉ hưu chưa?
- Anh chị ở riêng hay sống cùng cha mẹ?
- Công việc của anh làm nghề gì?
- Công việc của chị là gì? Công việc có áp lực không?
- Thu nhập có cao không?
- Ngoài công việc chính, chị có làm thêm việc gì khác không?
- Sở thích của chị là gì?
- Chị có thích đi du lịch không?.....

Cuốn sách **NHỮNG ĐIỀU CẦN BIẾT VỀ KINH DOANH THEO MẠNG** bao gồm những kiến thức nền tảng, rất cần thiết cho những người mới chưa biết về kinh doanh theo mạng hoặc mới bước vào ngành nghề kinh doanh này hiểu đúng và có những kiến thức và kỹ năng ban đầu để làm việc.

Chương 1: Những yếu tố cần thiết nhất để thành công trong kinh doanh theo mạng.

Chương 2: Lịch sử phát triển của ngành kinh doanh theo mạng, kinh doanh mạng tại Việt Nam và lựa chọn công ty kinh doanh theo mạng để cộng tác.

Chương 3: Kỹ năng làm việc ban đầu giúp bạn tạo dựng một ngôi nhà doanh nghiệp và những sai lầm cần tránh khi mới bắt tay vào công việc.

Chương 4: Phương pháp đầu tư và những công việc cần làm ban đầu.

Phụ lục: Trả lời những thắc mắc về kinh doanh theo mạng.

Phụ lục: Hệ thống đào tạo trong kinh doanh theo mạng

Nhấn vào đây để đọc thử



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: <http://KinhDoanhTheoMang.Com>

[Website](#) | [Hình Ảnh](#) | [Video](#) | [Hoạt Động](#) | [Diễn Đàn](#) | [Cập Nhật](#) | [Kinh Nghiệm](#)

