

Kto pyta, nie błądzi

Kluczem do rozwoju naszego biznesu Forever jest nieustanne nawiązywanie nowych kontaktów (o co w wakacje wyjątkowo łatwo!) i prezentowanie szansy na biznes oraz produktów FLP kolejnym osobom. Chyba każdy z nas zdaje już sobie sprawę z tego, jak ogromne znaczenie ma przy tym uważne słuchanie. Tylko wtedy bowiem poznamy potrzeby i pragnienia naszego rozmówcy. Na podstawie tej wiedzy możemy zaakcentować te aspekty biznesu lub produktów, które będą dla niego najbardziej pomocne. Istotnym elementem słuchania jest stawianie pytań pozwalających nawiązać z naszym rozmówcą konstruktywny dialog.

Ogólnie rzecz ujmując, unikamy takich pytań, na które odpowiedź da się zamknąć krótkim „tak” lub „nie”. Zamiast tego zadajemy pytania budujące relację, pomagające nam dowiedzieć się czegoś więcej o naszym rozmówcy lub sprawiające, że zainteresuje się on szansą na biznes czy produktami.

Pytania „zapoznawcze”

Ludzie bardzo lubią mówić o sobie, a odpowiednie pytanie może znakomicie ułatwić nawiązanie rozmowy: *Jak oceniasz/ postrzegasz siebie w kwestii zdrowia i kondycji? Co sprawia ci największą satysfakcję w pracy, jaką wykonujesz? Co jest dla ciebie najbardziej frustrujące w pracy?*

Słuchaj uważnie odpowiedzi i zastanów się jak wykorzystać ją, by w odpowiedniej chwili nawiązać do FLP. Jeśli na przykład Twój rozmówca powie, że najbardziej lubi pracować z ludźmi, wtedy wiesz, że warto opisać Forever jako prawdziwy biznes zespołowy. Jeżeli przyzna, że denerwuje go brak czasu dla rodziny, podkreślisz jak FLP daje ludziom swobodę i elastyczność godzin pracy.

Pytania pomagające przedstawić produkty

Pytania te nie tylko wzbudzają ciekawość, ale stanowią naturalny wstęp do prezentacji produktów: *Co ci przychodzi na myśl, gdy mówię „aloes”? Jak myślisz, dlaczego napoje aloesowe są best-*

sellerami naszej firmy? Gdybyś mógł zmienić jedną lub dwie rzeczy w swojej diecie i nawykach związanych z ćwiczeniami, co by to było? Gdybyś mogła coś zmienić w wyglądzie swojej skóry, co by to było? Co byś chciał poprawić w swoim wyglądzie?

Pytania pomagające przedstawić szansę na biznes

Prezentacja szansy na biznes wymaga innych pytań: *Gdybyś mógł dodać do swojego budżetu dodatkowe kilkaset złotych miesięcznie, na co byś je wydał? Czy jest coś, co szalenie chciałabyś zrobić, ale nie możesz, bo brak ci pieniędzy? Gdybyś zarabiał więcej pieniędzy, na co byś je wydał – podróże, większy dom, szkołę dla dzieci czy na lepszy samochód? Gdybyś mogła coś zmienić w swojej pracy, co by to było?*

Regularnie stawiając rozmówcom takie pytania, nauczysz się budować z ludźmi relacje, dzięki którym będziesz mógł im pomóc. A pomaganie innym to przecież istota naszego biznesu i najpewniejsza droga na szczyt!

Wasz,

Jacek Kandefer

FOREVER



Jacek Kandefer