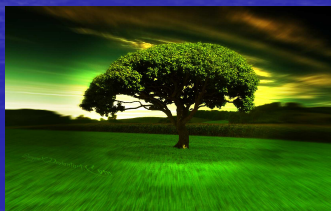




Naladění sebe



Uč se od moudrých!

Uč se od výjimečných!

Uč se od života!

VNITŘNÍ STRUKTURA MOZKU

Tento průřez ukazuje hlavní části mozku. Limbický systém (svědčího obrázek) umístěný v talamu má co do činnosti úzkou a paměť, úžim a emoce.

Možek je nejvýkonnější počítač na světě. Obsahuje 100 miliard čipů (neuronů) a jeho kombinatoriku dlouho žádná počítačová společnost nepřekoná. Ovládá čtyři různé operační systémy najednou. Komunikuje přes 10 000 km bezdrátového spojení, obsahuje 1,5 miliardy nervových vláken. Každý neuron umí navazovat stovky dalších spojení současně, zatímco dnešní čipy v počítačích pouze dvě.. Počítač pracuje krok za krokem, kdežto miliardy neuronů mohou zpracovávat celý problém najednou.

Tajemství pěti kroků

Five Steps to
SALES SUCCESS

Krok první: MOTIVACE

Moc je založena, a
vždy byla založena
na tom, že
poskytovala lidem
sny.



10.6.2011





Co je psáno, to je dáno!



Jmenný seznam

Přímé kontakty

- Já je znám, oni znají mě
rodina, přátelé, známí, kolegové,
spolužáci, klienti, a bývalí známí,
bývalí kolegové, bývalí ...

Nepřímé kontakty

- Já je znám, oni neznají mě
doporučení od rodiny, přátel,
známých, kolegů, spolužáků, a
bývalých známých, kde se mohu
na tyto lidi odvolat

Kontakty

- Já je neznám, oni neznají mě
kontakty od rodiny, přátel, známých,
kolegů, spolužáků, a bývalých
známých, kde se nemohu na tyto lidi
odvolat

Krok třetí: SCÉNÁŘ

Fáze

Úvod

Vzbuzení zájmu

Návrh schůzky

Domluvení schůzky

Závěr

Cíl



Metoda

3 x ANO

EMOCE

Alternativní otázka

Lov ryb

Sumarizace



1.) Pozdrav a představení
Ahoj Pavle, už dlouho jsme
se neviděli.

1.) Pozdrav a představení

Pozdrav, jméno, příjmení, firma a pak získej třikrát ano

Dobrý večer, *jméno příjmení*, společnost Money Plus

Pan **Jan Bohatý**?

ANO

Pane Bohatý, kontakt na Vás jsem dostal od pana Nováka. Pan Novák mi doporučil, abych Vás určitě kontaktoval. Znáte pana Nováka? Měl by to být Váš kolega z práce.

ANO

Můžu Vás chvíli zdržet?

ANO

1.) Pozdrav a představení

Pozdrav, jméno, příjmení, firma a pak získej třikrát ano

- Dobrý večer, *jméno příjmení*, společnost Moneyplus
- Pan Bohatý? ANO
- Pan Jan Bohatý? ANO
- Slyšíme se dobře pane Bohatý? ANO
- Můžu Vás chvíli zdržet? ANO

NEPRODÁVAT!!!



Abyste něco dostali, musíte něco dát!



Nejsilnější lidská emoce

- Sebepojetí
- Sebehodnocení
- Ego
- Respekt
- sebeúcta

Vzbuzení zájmu u přímého kontaktu

- 2.) Důvod proč volám
- vzbud' zájem
- **Potřebuji s tebou mluvit. Vím o tobě, že jsi člověk s velkým přehledem. Získal jsem několik zajímavým informací a rád bych slyšel tvůj názor.**
- Nebo jen prosté:

- **Potřebuji poradit!**

Vzbuzení zájmu u nepřímého kontaktu

- 2.) Důvod proč volám
- **vzbud' zájem**
- Pane Bohatý,
- **pan Novák** mi **rozhodně** doporučil, abych Vás co **nejrychleji** kontaktoval. Říkal, že **informace**, které jsem mu poskytl, budou **pravděpodobně** zajímat i Vás.
- Kdy byste měl **20 minut** na **nezávaznou** schůzku?

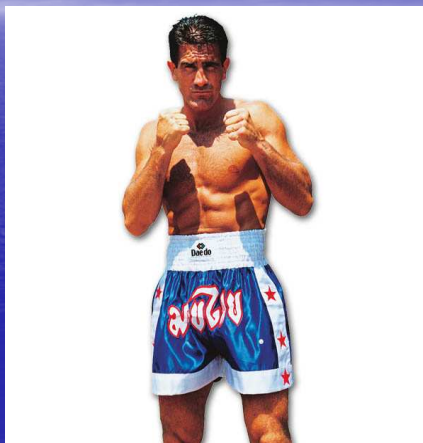
Vzbuzení zájmu u kontaktu

- 2.) Důvod proč volám
- **vzbud' zájem**
- Pane Bohatý, naše společnost mě pověřila, abych Vám předal
- několik zajímavých **informací**, které by pro Vás pravděpodobně
- mohli představovat zajímavou **příležitost**.
- Kdy byste měl **20 minut** na **nezávaznou** schůzku?

Pokora a sebejistota

- 2.) Důvod proč volám
- setkání, spolupráce
- Pane bohatý, rád bych se s Vámi setkal a pobavil se o možnosti spolupráce.
- Hodila by se Vám 20 minutová nezávazná schůzka začátkem, nebo koncem týdne?

Není to boj, jsou to jen triky



3.) Návrh schůzky

Získej souhlas alternativní otázkou

Hodilo by se Vám to více pondělí v 5 odpoledne, nebo raději ve středu kolem 13. hodiny? Kdy by Vám to bylo milejší?

4.) Domluvení schůzky

Udrž tempo další alternativní otázkou

Přijmete mé pozvání na kávu u Nás v kanceláři, nebo byste raději zvolil Vaši oblíbenou kavárnu? Čemu dáváte přednost

5.) Potvrzení schůzky

Datum, Hodina, Místo

Takže čtvrtek v 11.45 u Vás doma, ještě si ověřím Vaši adresu.....

Rozloučení Těším se na Naše shledání, nashledanou

Krok čtvrtý: NÁMITKY

Nemám zájem



Námítky klientů v telefonu

- **A o čem bude ta schůzka?**
- **Já Vám zavolám!**
- **Nemám čas!**
- **Nemám peníze!**
- **Nemám zájem!**
- **Pošlete mi nabídku mailem!**



Návod a postup řešení námitky

- **Odrazit a přesunout**
- 1) Zopakujte námitku a převed'te jí na otázku
- 2) Poděkujte za ní!
- 3) Prohlaste jí za důležitou!
- 4) Přesuňte – co si myslí ostatní
- 5) Pohled shora – Emocionální odstup



Zlehčení situace

- **Já Vás naprosto chápu**
- **Zcela Vám rozumím**
- **To jsem rád, že to říkáte**
- **Děkuji Vám za upřímnost**

Námitky

O čem bude ta schůzka?

Děkuji Vám, že se ptáte.

Jedná se o 20 minut Vašeho času k **nezávazné** schůzce.

Vyhovuje Vám více začátek, nebo konec týdne?

Já Vám zavolám!

Jistě, to by bylo výborné.

Na druhou stranu, je jistě pro Vás **výhodnější**, když Vám zavolám já.

Jsem těžko k zastížení a nemohu po Vás chtít, abyste utrácel za telefon.

Mohu Vám zavolat začátkem nebo koncem příštího týdne?

Nemám čas!

Rozumím Vám u mě by to bylo to samé.

Hodil by se Vám lépe konec tohoto týdne, nebo začátek příštího?

Je pro Vás výhodnější dopoledne, nebo odpoledne?

Námitky

Nemám peníze

Chápu v dnešní době není jednoduchá situace.

Schůzka je pro Vás nezávazná a bude Vás stát pouze 20 minut.

Vyhovuje Vám spíše odpoledne nebo dopoledne?

Nemám zájem

Chápu a děkuji Vám za upřímnost.

Naprosto Vám rozumím, že nemůžete mít zájem o něco co jste nemohl

Sám posoudit. To můžete zvážit pouze Vy sám.

Nezávazná schůzka je pro Vás výhodnější odpoledne nebo dopoledne?

Pošlete mi prospekt

Samozejmě Vám prospekty zašlu.

Bohužel však obsahují pouze obecné informace, nikoli odpovědi na

Vaše otázky.

K jejich zodpovězení je pro Vás zajímavější odpolední nebo dopolední schůzka?

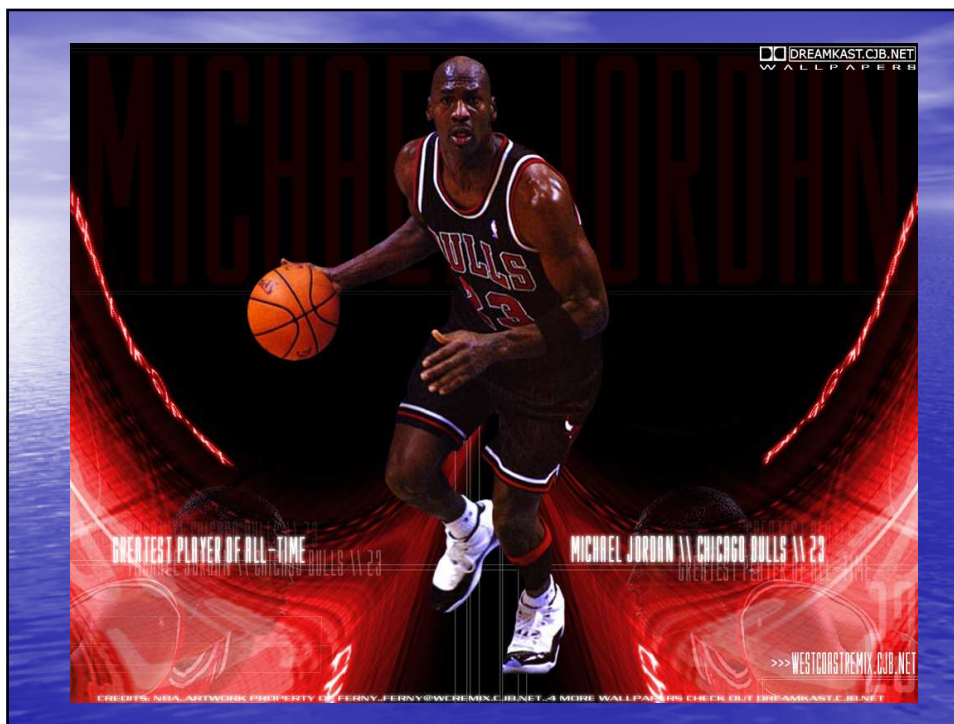
Argumentace námitky

Zákon mi nedovoluje o těchto informacích hovořit po telefonu, Navíc Vám musím ukázat několik podkladů, což po telefonu nelze.

Navrhuji Vám 5 minutovou schůzku. Pokud Vás téma zaujme můžeme pokračovat, nebo si sjednat další schůzku. Pokud Vás nedokáží zaujmout v pěti minutách, tak jsme se aspoň seznámili.

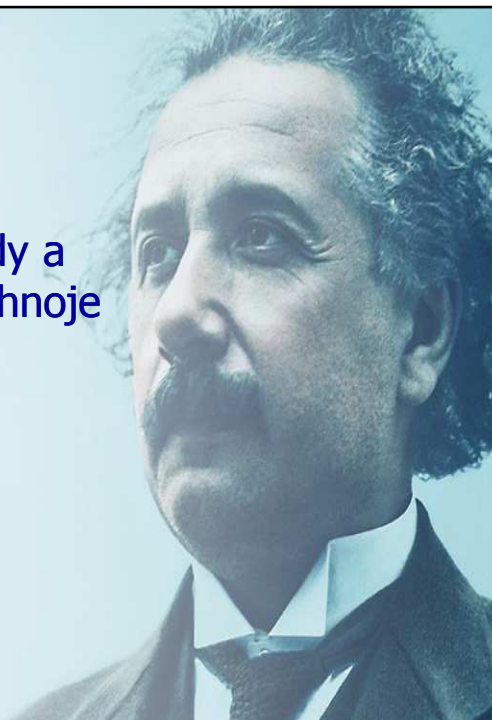
Sám rozhodnete, zda informace, které Vám dám použijete nebo ne nebo je využijete později, nebo je poskytnete některému z Vašich známých, o tom rozhodujete pouze Vy sám.

Krok pátý: TRPĚLIVOST



Lepší mířit na hvězdy a
minout, než na kupu hnoje
a trefit se!

Albert Einstein



Rada na závěr

Je důležité si uvědomit!!!

1.)Postoj

2.)Hněv, nadávky, odmítnutí není
myšleno osobně



Děkuji za pozornost a přeji Vám mnoho úspěchu