

# V JEDNODUCHOSTI JE SILA

## ŠKOLENIE TOMÁŠ MALUŠEK

### PRAKTICKÉ TIPY NA DOHOVORENIE TELEFONICKÝCH SCHÔDZOK

#### PRIAME OSLOVENIE - telefonické

Pár odporúčaní na začiatok:

- **Buďte emočne vyrovnaní s každým výsledkom vašej aktivity. S úspechom aj s odmietnutím**
- **Buďte svoji, nesnažte sa niekoho napodobňovať**
- **Majte nadšenie pre to, čo robíte**
- **Nadväzujte s ľuďmi priateľské vzťahy**

Nižšie vidíte 3 tipy čo povedať v telefóne (**držte sa naozaj toho, čo vidíte** a nevymýšľajte si žiadnu „svoju omáčku“, pokojne to čítajte, LEN intonujte v hlase!

- Odporúčam si to min. niekoľkokrát natrénovať nanečisto s Vaším priamym upline/sponzorom.

**1. Ahoj Pet'ó, máš na mňa chvíľku? Prosím t'a, rád by som ti ukázal veľmi zaujímavý koncept ohľadom zdravia, ktorý mne osobne dáva veľký zmysel a viem, že konkrétne teba to bude tiež 100% zaujímať. Len to nie je na telefón, ako si na tom časovo v utorok o 17h alebo v stredu o 16h?**

**Ak sa spýta :**

- O čo sa jedná? Hovorí ti niečo certifikované technológie? To sú technológie, ktoré merajú chronický zápal v tele a veľa ďalších hodnôt, ale ako som hovoril nie je to na telefón, ako si na tom teda časovo v ten utorok o 17h alebo streda o 16h?.
- **TU JE DÔLEŽITÝ VÁŠ POSTOJ AKO SME SA BAVILI ÍŠŤ SI SVOJU HRU -STRETNUTIE**

Túto druhú verziu používam vtedy ak ma poznajú ako realitnú maklérku/finačného poradcu alebo inú profesiu a zrazu im idem volať v rámci zdravia :

**2. Ahoj Katka, si v práci alebo môžeme hovoriť?**

Prosím t'a ty vieš, že pracujem ako ..... **Možno už, ale nevieš, že pri tom podnikám v oblasti zdravia a rada by som sa s tebou len informačne pobavila o možnostiach spolupráce. Pretože nadväzujem spolupráca práve s .....** (doplňte toho podľa povolania čo robí daná osoba, ktorej voláte: „**kadernice, kozmetičky, maséri, doktori, fyzió, fin. poradcovia**, každý kto má nejakú klientelu“) **Len to nie je na telefón, ako si na tom časovo v utorok o 17h alebo streda 16h? Určite sa nejedná o LR, Herbalife a pod.**

**Ak sa spýta :**

- A o čo konkrétne ide? Len ti informačne v krátkosti predstavím koncept, ktorý robím a uvidíme či nájdeme nejaký priesečník spolupráce. Ale ako hovorím nie je to na telefón, ako si na tom v ten utorok o 17h alebo streda o 16h? (**je možné použiť aj vid' vyššie z 1.**)

# V JEDNODUCHOSTI JE SILA

## ŠKOLENIE TOMÁŠ MALUŠEK

### PRAKTICKÉ TIPY NA DOHOVORENIE TELEFONICKÝCH SCHÔDZOK

- (napr. pre ľudí, ktorí viete, že potrebujú financie, alebo riešili lepšie ohodnotenie, či brigádu, alebo boli otvorení novým príležitostiam )

**3. Ahoj Pavle, si v práci alebo môžeme hovoriť? Dostal som sa k jednej veľmi zaujímavej príležitosti, tak sa ťa chcem priamo opýtať. Keby bola možnosť zarobiť si bokom k výplate 20tisíc CZ / 900 EUR mesačne. Zaujímali by ťa ďalšie informácie?**

- AK SME DLHO NIEKOHO NEVIDELI

**4. Ahoj Pet'o, nevolám ŤI NÁHODOU, viem ,že sme sa dlho nevideli, ako sa máš?**

- smerujete k 4 oblastiam aby ste zistili jeho potreby/ problémy
- myslíme rodina/ zdravie/ práca /dovolenka
- ( ako sa **máte čo deti**, manželka ešte ???.../ a **zdraví ste?** ako ste zvládli covid? / **boli ste niekde na dovolenke**, či kam pôjdu cez sviatky- či plánujú? / a čo práca ešte stále robíš? ..VŠETKO SMERUJEM TAK ABY SOM SA NA TO VEDEL/A ODVOLAŤ

- NO aby to nemalo 2hodiny tak použijem formuláciu :

**Pet'o, s tebou sa tak výborne/dobre volá -skoro som zabudla prečo ti volám :)))**

- a tam sa vrátim naspäť a poviem :

**Volám, lebo rád by som ti ukázal veľmi zaujímavý koncept ohľadom zdravia, ktorý mne osobne dáva veľký zmysel a viem, že konkrétne teba to bude tiež 100% zaujímať.**

**Len to nie je na telefón, ako si na tom časovo v utorok o 17h alebo v stredu o 16h?**

- samozrejme môžem použiť prípadne pár argumentov, ak by sa vyhováral, ktoré spomenul ale až po tom ako poviem tú VETU NIE VOPRED!

### TIPY NA PÝTANIE ODPORUČENÍ (zákaznícka prezentácia)

Ešte predtým než ti predstavím ten koncept, tak sa poďme dohodnúť, že keď sa ti to bude páčiť a dohodneme sa tak sa pozrieme komu z tvojho okolia by sme mohli tiež pomôcť.

**MÔŽME SA TAK DOHONÚŤ?**

# V JEDNODUCHOSTI JE SILA

## ŠKOLENIE TOMÁŠ MALUŠEK

### RÔZNE MOŽNOSTI A TIPY NA DOSIAHNUTIE-KONCOVKU (zákaznícka prezentácia)

Koncovka = zakončenie zákazníckej prezentácie, nenecháva sa nikdy otvorená

**Bráni niečo tomu, aby sme urobili program na 8 mesiacov, nech si to vyskúšate?**  
(napr. na zákazníka na konci schôdzky)

**Dáva vám to zmysel? Super, tak si skočte umiť ruky, urobíme test.**  
(napr. na zákazníka na konci schôdzky)

**Je pre vás v pohode Program zdravotný protokol?**  
(napr. na zákazníka na konci schôdzky)

**Je pre vás v poriadku investovať do svojho zdravia denne 40kč-1,10E / 60kč-2,5E / 90kč-4,10E?**  
(napr. na zákazníka na konci schôdzky)

**Aký program vám dáva najväčší zmysel?**  
(napr. na konci stretnutia na zákazníka)

**Dáva vám zmysel vytvoriť si produkty zadarmo za to, že mi môžete odporúčať svoje okolie?**  
(napr. na konci stretnutia na zákazníka)