



Привличане на нови консултанти





Само заедно с добри консултанти можем наистина да бъдем успешни.

Затова посветете най-голямо внимание на избора на личности!

Добрите консултанти са нашият най-голям капитал!



Добрите консултанти трябва преди всичко да имат личностни качества:

- **Личностни компетенции**
- **Социални компетенции**
- **Способност за комуникация**
- **Да бъдат успешни вече в друга област**
- **Да искат да печелят пари**
- **Да пасват в моята структура**



Нужните специални компетенции могат да се научат!



**Един успешен консултант се нуждае
преди всичко от:**

- вдъхновение от продукта и
- огромен стремеж за успех



**Човек, който чувства вдъхновение от продукта, е
1000 пъти по-стойностен, от някой,
който идва само заради парите в бизнеса.**



**Къде мога да
намеря добри
консультанти?**



- 1. Селектирайте списък с имена на клиенти**
- 2. Адреси с препоръки**
- 3. Хора, които се интересуват**
- 4. Други контакти на хора,
които смятате че са подходящи**



Изгответе списък с имена на консултанти!



- Опитайте се да се запознавате с 2-ма нови хора на ден – това ще ви донесе около 600 нови контакти на година!
- Вземете от тези хора визитна картичка или телефон или фейсбук контакт и ги добавете в списъка ви.
- Превърнете тези студени контакти в топли контакти чрез уговорена среща или изпращане на вашия видео клип!



- Правете комплименти
- Търся.....
- Бихте ли ми помогнали.....
- С какво се занимавате?
- Как върви бизнеса?
- Показвам на хората, как...
- Отворени ли сте за нещо ново?
- Възможността да сбъдваш мечтите си, интересно ли е за Вас?
- За какво мечтаеш?



Добър ден, името ми е.....,
Извинете, мога ли да Ви заговоря? Вие имате толкова интересно излъчване!
Работя в осигурителния и финансов сектор и показвам на хората как да се защитават оптимално във финансово отношение и как могат да осигуряват бъдещето си.

Затова търся

а) Хора, които искат да подобрят финансовата си ситуация

б) И при съответното въодушевление от нашите продукти ще покажа на тази личност как може има атрактивен допълнителен или основен доход. И при това няма граници нагоре!

Би ли било интересно за Вас?

Тъй като това естествено не е разговор за момента, мога ли да Ви дам визитната си картичка и да си запиша телефонния Ви номер/име във фейсбук, за да останем в контакт?



Задача: 20 минути време

Разделете се на малки групи и разработете заедно:

- **Кои възможни личности за контакт или групи Ви идват на ум**
- **Как конкретно бихте ги заговорили**

Презентация на всяка група на флипчарт пред голямата група



Уговаряне на среща за разговор за привличане на консултант



Хората познавам от: *от училище и университет* съставено на:

NR.	Заглавие, име	Професия	Партньори	Адрес	Телефон	Среща	Резултат
	Фамилия	Фирма	Деца				



Помислете също върху: Вие предлагате само уговорка за среща

together on the top

13



- При уговарянето на среща по телефона е важно, да не дискутирате подробности.
- Вашата цел е да предложите среща.
- Затова е необходимо, да кажете изречението винаги в края на срещата.
- Възможният нов консултант трябва да мисли само за срещата!



1. Поздрав - подходящ за насрещния човек
2. Предизвикайте интерес

2.1. Приятели/ познати

.(Име), обаждам ти се, защото принадлежиш към хората, които са ми на сърцето. Трябва да ти разкажа нещо важно. Можем ли да се срещнем?

2.2. Съществуващи клиенти:

Г-н , преди известно време вие направихте застрахователна програма. При този разговор разбрах, че сте ангажиран и заинтересован човек, с удоволствие искам да ви информирам, как можете да използвате тези способности в бъдеще за по-добро постигане на целите.

3. Предлагане на алтернативна среща
4. Потвърждаване на срещата и сбогуване





1. Поздрав
2. Събуждане на интерес

2.1. Препоръчани адреси

Ние все още не се познаваме, но имаме общ познат. Вашият познат, г-н беше доволен от резултата на нашата среща и ми каза, че вие сте човек, който цени тези неща и ме помоли да се свържа с вас.

3. Предлагане на алтернативна среща
4. Потвърждаване на срещата и сбогуване



1. Поздрав
2. Събуждане на интерес



2.2. Заговаряне на непознат:

Добър ден господин..... , Името ми е Ние се срещнахме на ... в.... И Вие проявихте интерес към моята дейност.

а) Мога ли да Ви поканя на разговор

3. Предложете алтернативи
4. Потвърждение на срещата и сбогуване

или б) Мога ли да Ви изпратя предварително един малък видео-клип

*До кога ще имате възможност да го погледнете?
Добре, тогава ще Ви се обадя отново на*



Какво се прави, когато насрещния човек има възражения?

За какви възражения се сещате и какво бихте им отговорили?



Съжалявам, но наистина нямам време.

Да, разбирам това. Моето време е също ограничено, затова се обаждам, за да се разбера за среща, когато имаме и двамата време. Подходящо ли ви е вторник в 16.00 часа или четвъртък в 17.00 часа.

За какво става въпрос?

Г-н...., точно това исках да ви кажа. Сигурно ще се съгласите с мен, че за тази много интересна тема се нуждаем от повече време и спокойствие. Затова ви предлагам тази среща. Удобно ли ви е на или на?

Съжалявам, но нямам интерес.

Разбирам ви г-н..., че нямате интерес. Вие още не знаете точно, за какво става въпрос. Но в един личен разговор ще се събуди вашия интерес. Удобно ли ви е във вторник в 16.00 часа или четвъртък в 17.00 часа.

Моля, изпратете ми материали.

При преглеждането на материали съществуват въпроси от опита, на които мога да ви отговоря веднага в личен разговор. Подходящо ли ви е във вторник в 16.00 часа или четвъртък в 17.00 часа.

Вие искате само да продадете нещо!

Разбира се искам да ви продам нещо, но то ще ви донесе пари и не струва нищо. В един личен разговор ще се убедите. Подходящо ли ви е във вторник в 16.00 часа или четвъртък в 17.00 часа.



Напълно съм удовлетворен със сегашната ситуация и съм изпълнил всички мои цели.

Много добре г-н..., тогава вие само ще потвърдите моето посещение. Заедно ще проверим, дали оптимално ползвате всички предимства. Подходящо ли ви е във вторник в 16.00 часа или четвъртък в 17.00 часа.

Нямам време за допълнителна професия.

Разбирам това. Ще се изненадате колко малко време е необходимо да отделите за това. Подходящо ли ви е във вторник в 16.00 часа или четвъртък в 17.00 часа.

Аз нямам цели.

Разбирам добре г-н..., защо мислите така. Точно поради това искам да ви покажа, какви шансове имате. Подходящо ли ви е във вторник в 16.00 часа или четвъртък в 17.00 часа.

Твърде стар съм за такова нещо.

Разбирам добре, защо мислите така. Точно в моето предложение се ценят вашите способности и опит. Подходящо ли ви е във вторник в 16.00 часа или четвъртък в 17.00 часа.



- Общото телефониране подсилва мотивацията и успеха
- Правете всяка седмица съвещания за определяне на срещи
- Използвайте тази среща не само за уговаряне на разговор за продажба, а и срещи за привличане на консултанти. Там можете да уговорите всички срещи за следващата седмица.



Предимство за вас:

- В екип всичко става по-лесно
- Вие се учите също от другите членове на екипа и получавате повече сигурност
- Вашият ръководител е там и може да ви подкрепя по всяко време



Разговор за включване в бизнеса



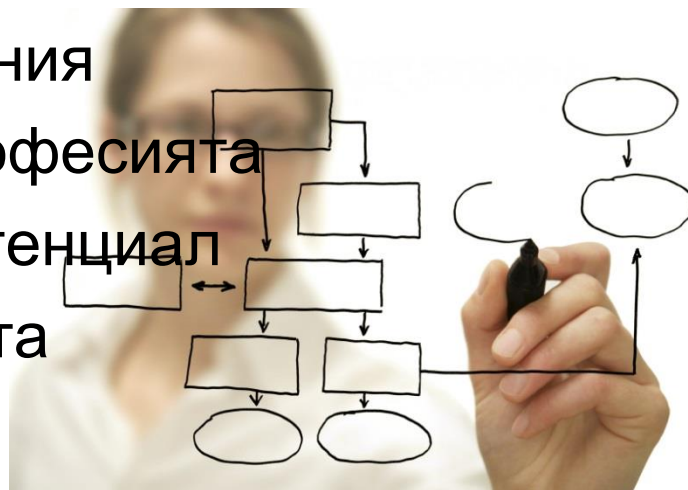
**Принципен, успешен,
позитивно настроен човек,
който ви се струва интересен,
да го вдъхновите за
съвместна работа във вашия екип.**



**Такъв човек да доведете на предварителен
семинар, където трябва да вземе окончателно
решение за съвместна работа.**



- Изберете мотиви, цели и желаниа
- Покажете предимствата на професията
- Покажете пазара и неговия потенциал
- Представете бизнеса и неговата простота
- Покажете чувство за сигурност

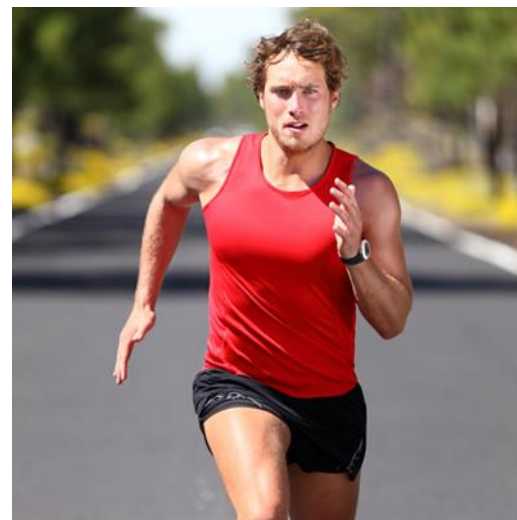


- Приведете доказателство, че индивидуалните цели и желаниа могат да бъдат постигнати с този бизнес
- Представете предварителния семинар



Намирането на мотиви не е трудно, когато слушате внимателно и проучвате целево

Изберете в разговора онези мотиви, за които потенциалният консултант е готов на всичко, докато види дори най-малкия шанс за успех.



Какви предимства има професията на финансов консултант в Евролайф?



- Интересна, отговорна и постоянна дейност
- Динамични шансове за кариера
- Възможности за печалба, зависеща от ангажимента
- Работа в екип и добър работен климат
- Гъвкаво работно време
- Добра съвместимост между професионален и личен живот
- Международно обучение
- Възможност на първо време за странична професия
- Без инвестиции и финансов риск



Представете на потенциалния нов консултант, с помощта на избрана от него сума, как може да постигне тази цел в желаното време.



Не казвайте нищо,
което след това не
може да спазите.

Не лъжете преди всичко
по отношение на
реалистичните шансове
за печалба!



За какво трябва да информирате потенциалния нов консултант

- **Среща, време, продължителност и място на семинара**
- **Място на общата среща**
- **Съдържание на семинара**
- **Какво да бъде поведението ми на основния семинар**
- **Какво се очаква от мен**



1. Какви цели, желания и планове имате в живота си, това означава – какво още бихте искали да постигнете в живота си?
2. Какво още ви липсва за постигане на целите и как смятате, какво трябва да направите, за да ги постигнете?
3. Какво работите в момента и колко доволни сте със сегашната работна ситуация?
4. Позволява ли ви сегашната позиция (работа) редовно да правите семейна почивка в чужбина? Какъв вид почивка предпочитате?
5. Притежавате ли вече недвижимо имущество (апартамент, къща ...), как бихте искали да живеете?
6. Бихте ли правили кариера с удоволствие и какви стъпки сте готови да предприемете?
7. В случай че Евролайф може да ви предложи шанс за работа, при който вие в рамките на кратко време може да постигнете независимост, кариера и цели, колко време седмично сте готови да посветите?
8. Бихте ли използвали обучението на Евролайф за повишаване на професионализма и успеха ви и през целия си живот да се учите ?
9. Бихте ли имали готовността въпреки постоянната ви дейност, да се включите в екип, да следите важащите правила и да използвате опита на вашия ръководител? Ако да, при какви условия?
10. Как бихте се описали сам – вашите силни и слаби черти?
11. Колко бихте инвестирали в новата си професия, в дейността за компанията?
12. Какъв размер на дохода е оптимален месечно за вас, за да постигнете вашите цели?
13. Ако веднага мога да ви покажа, как да постигнете този доход в Евролайф, бихте ли били готови веднага да започнете вашата кариера?



Участниците се подготвят по двойки за разговор за назначаване с потенциален нов консултант:

1. Преди това заедно установете подробности за новата личност. Единият участник играе консултант на Евролайф, другият потенциален нов консултант.
2. Задачата е, да спечелите в играта пред голямата група потенциалния нов консултант като такъв.
3. Анализ след играта по роли



Колкото по-добре направите вашия избор -
колкото по-качествена е вашата
предварителна работа,
толкова повече добри консултанти
ще спечелите
и толкова по-успешен

**ще е вашият бизнес
в Евролайф**

