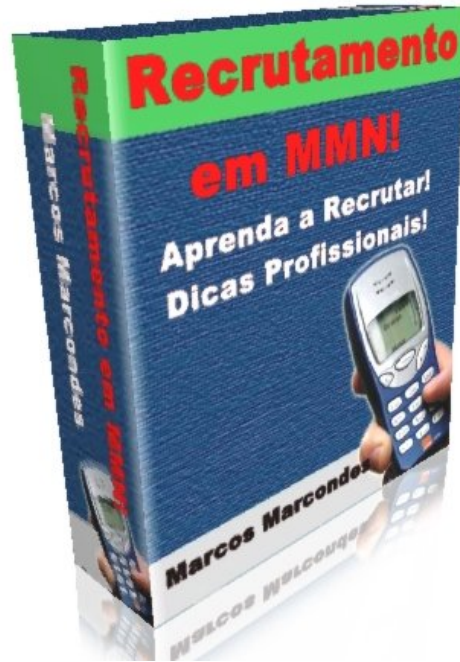


RECRUTAMENTO EM MMN



RECRUTE COMO UM PROFISSIONAL

Dicas de Experts Que Você Pode Usar Para Recrutar Como Profissional

Este eBook foi compilado por Marcos Marcondes, diretor de Unisuccesso Internet Business Ltda. Todos os direitos reservados. Não pode ser reproduzido ou vendido. Disponível apenas para associados dos programas Unisuccesso, IBN ou Matrix Power.



A ARTE DE RECRUTAR EM MMN

Eu realmente desejo de todo coração que você passe horas e mais horas aprendendo a convidar pessoas para seu negócio, pois é assim que você se tornará bom em network marketing.

Uma pessoa pode ser péssima em tudo mais, e ainda ganhar um bom dinheiro em nosso ramo, se ela for boa em convidar. Se a pessoa é boa em convidar, ela será capaz de colocar os prospectos perante bons palestrantes e treinadores.

A palavra convidar, aqui, significa pedir a alguém para fazer alguma coisa. Ir a um cinema, encontrar para um almoço, assistir a um vídeo, entrar em um website, etc.

Em network marketing, você está sempre convidando pessoas para dar uma olhada na oportunidade de negócios ou num produto, ou em ambas as coisas.

1. **Negócios:** Onde você mostra e educa as pessoas sobre network marketing. Faça com que eles realmente entendam e acreditem na habilidade deste negócio em fornecer uma renda adequada e liberdade. Então, mostre seu produto ou serviço. Este estilo de apresentação é chamado de “de cima para baixo”, ou “negócio em primeiro lugar”.
2. **Produto:** Mostre apenas o produto para seus prospectos (cuidados com a pele, nutrição, cursos, etc.). Depois que a pessoa se apaixona pelo produto, eles saberão que o negócio é viável. Este estilo de apresentação é chamado de “de baixo para cima” ou “produto em primeiro lugar”.

A falta de compreensão destes dois métodos causa frustração nas pessoas, quer elas estejam ou não envolvidas em MMN.

Por que a confusão?

Talvez a melhor maneira de esclarecer por que a confusão ocorre é exemplificar com um vendedor de ações.

O que ele vende?

Você pode pensar que ele vende ações.

Não é bem assim...

O que ele vende, na realidade, é o dinheiro que você pode ganhar com ações.

Assim, o dinheiro é que é o produto. Você pode ter lido sobre isto sendo referido como “marketing do intangível”.

Isto é muito parecido com network marketing porque muitas vezes numa apresentação o palestrante irá “marquetear” o intangível (ou seja, que você poderá ganhar dinheiro trabalhando em MMN).

Este não é necessariamente um método ruim de apresentação, a não ser que esteja falando com uma pessoa que não entenda este tipo de conversa.

Vamos supor que estejamos falando com uma pessoa que conheça apenas o sistema de vendas no varejo. Vamos supor que ela seja dona de uma loja de artesanato. Se ela escuta um apresentador falando sobre todo o dinheiro que ela pode ganhar em MMN, ela ficará o tempo todo tentando entender de onde virá o dinheiro para isto!

Muitas vezes, estas pessoas ficam andando após uma apresentação, dizendo: “eu não entendi realmente isso!”.

O motivo pelo qual ela não entende é porque ela está acostumada a pegar com as mãos os produtos tangíveis que ela vende e que trazem dinheiro para ela.

O inverso também é verdadeiro. Se você convidar um vendedor de ações, por exemplo, e esfregar um produto de limpeza de pele nas mãos dele e disser que ele irá ganhar muito dinheiro fazendo isto, ele NÃO vai entender, também.

Ele vai encarar isso como uma coisa para festa de esposas e diversão de final de semana. Certamente, ele não vai pensar que isto será capaz de gerar dinheiro alto.

Então...

A maneira em que você convida, quer seja negócio ou produto em primeiro lugar, deve estar baseada principalmente no “conhecimento” que você tem de seu prospecto. É por isso que convidar as pessoas que você já conhece é mais efetivo. E é por isto que você deve dominar os dois tipos de convites: para negócios ou para conhecer produtos.

Ao iniciar em network marketing, entre no negócio com a idéia de que está montando sua própria empresa. Você precisa de um quadro de diretores para sua empresa. Em MMN, nós os chamamos de “líderes”.

O ponto mais importante a entender agora é que você não é obrigado a conhecer pessoalmente estas pessoas. Provavelmente você não as conhece. Pode ser que você mesmo(a) encontre estes líderes ou eles podem ser encontrados por alguém em sua equipe.

O que é que você está procurando nestes líderes? Quais as características que eles devem possuir? Por que isto é importante para o ato de convidar?

Olho de Águia

Seu melhor recurso será o seu olho de águia para escolher líderes. Nunca encontrei melhor maneira de ensinar a descobrir líderes do que a pura experiência. No entanto, você sempre poderá buscar algumas características:

Caraterísticas que você DESEJA em seu grupo de líderes	Caraterísticas que você NÃO deseja em seu grupo de líderes
Auto-Estima Elevada Direcionado a Objetivos Empreendedor Agressivo Mentalidade de Negócios Mente Aberta Mentalidade de Dono Pronto Para Agir Agora Decisivo Mentalidade Forte	Passivo Objetivos Instáveis Mente Fechada Mentalidade de Empregado Cínico Não Está Pronto Para Agir Baixa Auto-Estima Facilmente Influenciado Se Preocupa com o que Outros Pensam

O quanto você se tornará bom em convidar as pessoas irá depender, em grande parte, de suas habilidades de comunicação.

Muita gente possui dificuldades na comunicação. Eu tinha! Porém, quanto mais eu estudei isto, descobri que **a comunicação é o que nos faz ou nos quebra nesta vida!**

É a sua habilidade de atrair uma pessoa do sexo oposto, sua habilidade de obter um emprego, conseguir um aumento, uma promoção, se dar bem com os outros no escritório, etc. As placas que você vê é a Cidade se comunicando com você, nos dando instruções de direção. Quer seja escrita ou verbal, **a comunicação é vida**. A maioria dos conflitos surge de erros na comunicação. Já escutou alguém dizer: “Você não me entende?”. Certamente, comunicar-se bem é uma habilidade digna de muita pesquisa e estudo.

Você “odeia” vendas?

Na maioria das vezes, quando uma pessoa pensa que ela não é boa em comunicar-se, ela dirá que odeia vender. Dirá que não é um vendedor. Vendas não têm nada a ver com isto. Na realidade, quando você imagina um vendedor, o que você normalmente imagina é uma pessoa que é um comunicador medíocre. Pois, enquanto ele estava falando, você SABIA disso. Você sentia a coisa. Quando você estiver na presença de um comunicador realmente bom, você poderá comprar alguma coisa, mas ele não terá “vendido” nada para você. Você não se sentirá pressionado.

Uma pessoa que seja um bom comunicador jamais irá *vender* aquilo que você não irá comprar.

Não há jeito de ele conseguir isto.

Um bom comunicador, quer seja uma enfermeira ou um profissional de network marketing, escuta e então ajuda as pessoas a obter aquilo que elas desejam.

E, isto é tudo.

Uma enfermeira precisa aprender as perguntas certas que devem ser feitas de modo que ela possa aprender exatamente quais são as necessidades do paciente.

Ela deve, igualmente, aprender as respostas mais apropriadas para as perguntas e preocupações mais freqüentes dos pacientes.

Um empresário de marketing de rede deve também aprender as perguntas certas e as respostas certas, de modo que as objeções mais comuns possam ser solucionadas e respondidas. Assim, ele ajuda o prospecto a obter aquilo que ele ou ela deseja.

QUALIFICAÇÃO DO PROSPECTO

Existe uma controvérsia relacionada com a pré-qualificação do interessado em seu negócio. Muitos profissionais acham que o segredo do sucesso é pré-qualificar.

Muitos outros, no entanto, acham que esta não é a melhor maneira de trabalhar o negócio.

Ambas as formas de convite descritas abaixo são verdadeiras. Tente descobrir qual delas você acha que irá funcionar melhor.

Convite A:

Um telefonema convidando uma garota para sair:

Garoto: “ Eu vi você na universidade outro dia e fiquei interessado em descobrir mais sobre quem é você. Eu cresci em São Paulo, meus pais são do Mato Grosso. Meu pai trabalha como bancário. Estou estudando administração financeira também. Quais são seus interesses? Você estaria disponível caso eu quisesse casar com você? Quantos filhos você deseja ter? Eu quero ter 2 filhos. Qual é sua religião? Podemos sentar e discutir as possibilidades?”

Convite B:

Garoto: “Eu vi você na universidade e você parece ser uma pessoa divertida. Gostaria de levar você para almoçar e a gente poderia se conhecer melhor. O que é que você acha?”

Ambos os convites têm o mesmo propósito.

A discussão entre os profissionais de network marketing é: qual dos métodos é melhor?

Aqueles que defendem a primeira forma de convite afirmam que eles estão fazendo a pré-qualificação do prospecto. Assim, eles não perderão tempo com pessoas não qualificadas, que obviamente não são feitas para MMN.

Na verdade, o resultado foi que o garoto teve de fazer 72 telefonemas para conseguir UMA garota que disse: “ok, por que não?”

O resultado foi: 72 ligações = 1 encontro!

Já os profissionais que defendem a segunda forma de convite dirão que você almoça com a pessoa, coloca sua agenda de lado e apenas conversa amigavelmente. Você escuta a pessoa. Descobre quais são suas necessidades e desejos. Ajuda-a a consegui-los.

O resultado foi que, ela não quer ficar com você, mas acha que você é um grande cara e ela tem 3 colegas de quarto e duas irmãs que ela quer que você conheça de qualquer maneira.

O resultado foi 1 encontro = 5 encontros

Assim, sugiro a você que o convite A é “vendas” e que o convite B é “networking”.

Já escutamos distribuidores convidarem pessoas para dar uma olhada em network marketing bem no jeitão do convite A.

Não estou brincando. Algumas pessoas agem assim. Para demonstrar isso para você mesmo, pegue um gravador portátil e grave a si mesmo(a).

Embora você saiba que está gravando aquilo que diz, suas conversas irão ainda lembrar o convite A.

Quer um exemplo?

Aqui está: “Minha empresa faz isto, estou ganhando uma quantia x de dinheiro, minha empresa fabrica isto, eu tenho aquilo, etc.”

Atenção. Por favor, entenda que se estiver trabalhando no mercado frio, você realmente precisará fazer uma pequena pré-qualificação. Mas ela não precisa ser o tema dominante na sua conversa.

QUAL É O PROPÓSITO DOS ANÚNCIOS?

Quando eu coloco anúncios de divulgação, o meu único intento é descobrir alguma pessoa que esteja “em transição.”

Algumas pessoas estão em transição porque são preguiçosas.

Algumas estão em transição porque foram pegas pelas circunstâncias (ex: a empresa onde trabalhavam foi vendida, o departamento foi eliminado, etc.).

Estas são as pessoas que estou buscando! Uma vez que eu as encontre, eu tento conhecê-las muito bem, devoto-me a elas e VERDADEIRAMENTE as ajudo a construir uma organização utilizando as pessoas que elas conhecem.

Isto é networking.

Num quadro de gerência de uma empresa que não era de network marketing, a diretoria estava tentando avaliar o valor de um de seus parceiros. A coisa mais importante, a número 1, que aquele cavalheiro trouxe para a mesa de reuniões foi: seus “contatos”. Isto fez com que sua avaliação fosse de aproximadamente 10 milhões de dólares.

Networking é uma indústria muito lucrativa para se conhecer. Recomendo a você dedicação para aprender isto. Seja um estudante deste tema de “convidar pessoas” para sempre, mas não espere mais de uma semana para começar a convidar, mesmo que seja em pequenos passos graduais.

Abaixo estão alguns scripts de recrutamento/convite que utilizo. Ambos fazem uso das formas A e B de convite. Pratique-os e divirta-se com eles.

ASSISTIR A UM VÍDEO

Este é um dos meus favoritos. É tremendamente eficaz.

Você: “Pedro, aqui é o _____. Preciso de sua ajuda. Encontrei um negócio muito instigante recentemente. Honestamente, fiquei

excitado com esse negócio. Pedro, posso enviar alguma informação e pedir sua análise e quem sabe sua ajuda? “Você ainda mora na rua.....”

E, se eles pedirem mais informações no ato, diga:

Você: Lógico que você tem perguntas e eu quero dar todas as respostas, mas acontece que eu quero que você enxergue o quadro inteiro, não pedaços ou partes. É isso que está no vídeo que estou enviando para você. Eu vou colocar no correio agora mesmo. Pedro, me prometa que não vai deixar o vídeo pegando pó, que você vai assisti-lo imediatamente, ok? Grande. Assim, vou ligar para você daqui a dois dias...”

Escutar Um Áudio

Você: "Eu tenho um CD que explica uma maneira séria e realística para ganhar dinheiro. Você tem de escutar! Ponha para tocar hoje mesmo e me diga o que acha."

Você: "Olá João, aqui é Pedro, Você tem um minuto livre ou está muito ocupado?"

João: "Ok, estou livre, pode falar."

Você: "Grande, eu mesmo estou bem ocupado...
Estou trabalhando num projeto de negócios relacionado com _____(nutrição, treinamentos, telefonia, etc.) Você está à par do crescimento que está acontecendo nesta area?"

João: "Claro!"

Você: "Vou te fazer uma pergunta. Se a comissão fosse boa e não interferisse o seu emprego, você estaria aberto a um negócio que permitiria a você aproveitar deste posicionamento?"

João: "Sim!"

Você: "Grande, seria muito bom se pudéssemos sentar e conversar para analisar alguns detalhes."

João: "OK!"

Você: “Você tem a mente aberta para os negócios. Bem, ouça este CD (ou fita) e deixe-me saber se você acha uma boa oportunidade financeira, ok?”

Encontro Num Saguão de Hotel

Você: “Você está com um calendário na sua frente?”

Lucas: “Sim, tenho um aqui na mesa, diga”

Você: “Segunda feira à noite está ok para você?”

Lucas: “Sim, pode ser.”

Você: “Grande, encontro com você na porta da frente do Hotel Marriot, às 6h45... você sabe onde fica?”

Vídeo ou Apresentação Online

Você: “Olá Carlos, um parceiro de negócios me mostrou algo que quero que você veja. Qual é seu email? Vou enviar para você agora mesmo. Só precisa de uns 15 minutos para assistir e tenho certeza de que você vai adorar!”

OU

Você: "Marcio, eu estava surfando na Web e descobri algo que você precisa ver! Você está online agora? Se estiver, qual é seu email para eu poder enviar agora mesmo? Abra seu email nos próximos minutos pois já estou enviando, ok?"

OU

Após ter criado um interesse na proposta ou produto de sua empresa, diga algo assim:

Você: "Lucia, o que a gente precisa fazer em primeiro lugar é obter informação para que entenda como estamos levando nossos produtos para o mercado. Depois, seremos capazes de conversar mais fundados no assunto. Você usa a Internet, certo? Bem, escreva este endereço de site...melhor ainda, você pode entrar na Internet agora mesmo?"

Conferência por Telefone

Você: "Lúcia, fiquei sabendo de um novo sistema de negócios e acho que é bem a sua cara. Não dá para explicar para você em 5 minutos. Preciso de uns 30 minutos. Você tem 30 minutos livres hoje à noite, lá pelas 18 horas? (espere pela concordância). Quero conectar você numa grande conferência nacional pelo telefone. Vou telefonar prá você 5h57. Vou anotar na agenda e ligar pra você justo antes das 6. Beijos!"



Ligando para Amigos e Para Seu Mercado Quente

Recentemente, em um workshop de network marketing, me fizeram a pergunta, "O que devo dizer para meu mercado quente?"

Aqui estão alguns pontos a considerar...

1. As pessoas não compram produtos, serviços ou idéias. Nem compram porque você acha que tem a maior solução do mundo. O que eles compram é o que aquelas "coisas, serviços ou idéias" irão fazer por eles, e como elas os farão se sentir.

Por exemplo; Joe não quer realmente dinheiro extra porque ele deseja jogar mais golfe. Ele quer isso para ser capaz de se livrar do sentimento depressivo ou falta de auto estima que ele tem de não ser capaz de se equiparar aos amigos, que podem ir jogar golfe em qualquer hora, porque eles fizeram um bocado de dinheiro no mercado, e ele não.

2. Nietzsche disse certa vez: "Quando você me rotula, você me nega." Aprenda disso. Trate cada pessoa como um indivíduo com necessidades potenciais específicas. Não os rotule e compartimentalize-os em uma categoria e não fale com eles de acordo com um script pré-moldado

Scripts tendem a focalizar apenas em você e suas razões porque eles deveriam se envolver no negócio. Para muitos distribuidores, usar scripts convencionais de venda os fará perder mais oportunidades (e amigos) do que ganhar.

3. Pegue um grande e branco bloco de notas e no topo de cada página escreva o nome de cada pessoa em sua lista. Cada pessoa tem uma página separada. Agora escreva tudo que pensa que sabe sobre as pessoas. Quem eles são, tipo de personalidade, do que eles gostam, o que eles não gostam, satisfações, insatisfações, sentimentos que eles demonstraram no passado, etc.

Escreva o que ele/ela disse ou indicou no passado que revelou um problema ou necessidade que uma ou mais de suas soluções irá satisfazer.

Seja completo ao fazer isso. Se não conseguir lembrar de algo que tenham dito, então descubra, e ligue numa outra ocasião.

A razão para fazer isso é que você vai descobrir que cada pessoa é diferente e tem necessidades diferentes. Quando for falar com elas, estas são as coisas sobre as quais você estará tentando descobrir mais para saber se eles estão obtendo o que queriam e vendo se você realmente pode preencher uma necessidade.

4. Faça uma lista de todas as suas soluções (características dos produtos e oportunidade de negócios) e coloque as mais relevantes

perto da pessoa na sua lista que você acha que pode se beneficiar com ela. Você pode então deixar sua agenda pessoal guiar seu Diálogo em direção a descobrir se as soluções que pensou podem atualmente ser algo pelo qual eles estão buscando.

5. Ponha-se na mente e nos sapatos de cada pessoa que deseja chamar. Por exemplo, se você tem produtos que façam perder peso, e um de seus contatos está acima do peso, pense o que ele/ela poderia ter dito sobre o peso dele/dela. Quanto mais pessoal e "O que há nisso para eles" você puder fazer sua fala de abertura, mais eles estarão abertos para querer saber mais.

"Reprinted with permission from Michael Oliver, Natural Selling® Sales Training (<http://www.naturalselling.com>)")



Como Encontrar, Patrocinar e Reter Líderes para Aumentar Seu Negócio de Network Marketing

Network Marketing é um grande negócio que oferece a muitas pessoas a alternativa ideal para um emprego ou negócio tradicional.

Você conhece uma maneira melhor para uma pessoa comum alcançar independência das tiranias do trabalho para terceiros, ou das dores de cabeça diárias que surgem ao operar um negócio tradicional?

É fantástico ser seu próprio patrão e estar no controle de seu próprio tempo e recompensas financeiras.

Algumas vezes, o maior problema no network marketing é o que colocar em seu cartão de visitas: Presidente, CEO, Diretor de Marketing, Agente Independente ou Rainha do Mundo.

Nós temos a tendência de esquecer os outros importantes papéis de Lamberdor de Envelopes, Secretário, Contador, Estudante ou, o mais importante papel em nossa empresa- Chefe de Equipe.

(Parte I – Encontrando Líderes)

Recrutar é o sangue vital de seu negócio de network marketing; contudo, nós temos a tendência de não tratar isso como uma função profissional vital. Muitas pessoas baseiam seus esforços em algumas muito antiquadas táticas da indústria do network .

Quantas vezes você já escutou dizerem, “É um jogo de números”?

A teoria sendo que, se você falar com pessoas o bastante, alguns irão experimentar seu produto, uma porcentagem destes irão se tornar distribuidores e uma fração destes irá evoluir para se tornar líderes.

Você sabe qual é a taxa padrão de conversão desta indústria?

Nem eu.

E qual é a sua taxa pessoal de conversão?

De 100 pessoas com quem conversa, quantas compram o produto, tornam-se distribuidoras e avançam para se tornar líderes?

Assim, vamos agora focalizar nossos esforços. Nosso objetivo para um negócio de network marketing bem sucedido é encontrar, patrocinar e reter líderes.

Estes são os Você, Ltda. Chefes de Divisão. Estas são as pessoas às quais você precisa aplicar métodos tradicionais de negócios bem sucedidos para recrutar e manter.

Você irá querer apenas as melhores pessoas em seu time de liderança. Para atraí-las você precisa saber o que elas querem e estar preparado para entregar isso.

As pessoas “Top” querem estar associadas com outras pessoas de sucesso nas melhores empresas.

Por enquanto, vamos supor que você já aplicou nosso treinamento em posicionamento de mercado e propaganda do nome e Sua Empresa é vista na melhor luz possível.

Existem duas coisas que devem acontecer- você precisa encontrar candidatos ou eles precisam encontrar você.

Ok, vamos dar uma olhada em apenas uma maneira que os Executivos Recrutadores “Top” usam para encontrar indivíduos talentosos:

Esteja sempre em busca de pessoas acima do normal- pessoas que

estejam no topo de sua profissão, clerks que prestam um serviço notável, um orador de impacto, um colunista, qualquer um que dirija um carro com adesivos de destaque.

Apresente-se e diga que ficou impressionado com sua palestra, carro, serviço, etc. Entregue a eles dois de seus cartões e diga que você gostaria de conversar com eles sobre se eles alguma vez consideraram uma mudança de carreira ou oportunidade de negócios. Então, fique quieto e sorria.

Agora é a vez deles responderem.

Ou eles irão dizer “obrigado-mas-não-obrigado”, ou então irão pedir mais informações.

Se eles disserem, não obrigado, apenas peça para eles ficarem com seu cartão ou passem para algum outro amigo inteligente.

Se eles quiserem mais informações, então marque uma reunião. Sim, resista à urgência de se lançar em sua apresentação “raios laser” e brochuras tecnicolor.

Profissionais trabalham com agendas e horas marcadas; mesmo que você marque o encontro para 15 minutos depois, no intervalo deles, ou no lanche ou coffee break - marque uma reunião.

Nós vamos voltar depois à reunião de entrevista após termos examinado o outro cenário-

Pergunta: Como os candidatos encontram você?

R:Boa Pergunta. Para atrair pessoas de alto calibre você deve estar posicionado e ser percebido como um líder com a melhor oportunidade com uma companhia líder em seu campo. Você cria uma Mensagem de Marketing e Declaração de Benefícios voltada ao Consumidor, a qual transmite perfeitamente suas vantagens sobre a competição. Agora, você irá comunicar esta mensagem em toda oportunidade e através de toda mídia apropriada. Aqui estão uns poucos locais online e offline onde entregar sua mensagem:

1. Jornais de negócios semanais e locais.

2. Clubes
3. Associações Profissionais
4. Igreja
5. Cartas Pessoais
6. Convidado em Shows de Entrevistas
7. Newsletter enviada por email
8. Salas de Bate Papo online
9. Grupos da Internet
10. Classificados grátis online
11. Murais de Avisos ("Você poderia ter ficado em casa hoje-nossos gerentes trabalham em casa!")
12. Feiras

Crie seus anúncios de modo que eles ajudem a desqualificar candidatos não apropriados. Seu objetivo é entrevistar, qualificar e patrocinar candidatos com alto potencial.



Como Usar o Telefone em MLM

O telefone pode ser uma poderosa arma em seu negócio!

Muitos se concentram apenas na Internet, mas há um vasto mundo lá fora, com milhares de pessoas que podem se associar em sua rede.

Conheça agora os métodos para trabalhar com seu telefone e construir uma downline de centenas, milhares de pessoas!

SCRIPT PARA LIGAÇÕES NO MERCADO FRIO

Você sente um pequeno tremor ao pegar o telefone para ligar para estranhos e oferecer sua oportunidade?

Obter contatos de negócios pode ser um pouco intimidante, mas, não precisa ser assim.

Um medo comum que os vendedores sentem em fazer ligações é não saber exatamente o que dizer.

Vamos encarar os fatos: ninguém gosta de parecer tolo, chato ou perdido.

A chave para vencer este medo é preparar de antemão.

Você pode fazer isto da melhor maneira desenvolvendo um script de ligações a frio.

Isto não significa que você vai ler seu script como se fosse um robô:-)

Isso significa, porém, que você irá pensar em busca da melhor maneira de se aproximar das pessoas, escrever isso, e praticar, praticar, praticar.

O esforço que coloca na preparação irá assegurar que, quando você fizer a ligação, você não vai soar como um daqueles telemarketers que todos nós "amamos odiar", ou um vendedor noviço, que tropeça e cai sobre suas próprias palavras.

Aqui estão seis passos para criar seu perfeito script de ligações a frio:

1- Comece com sua apresentação. Prepare como você irá se apresentar.

Este passo é muito simples e direto: apenas apresente a si mesmo(a) e sua empresa, a maravilhosa Unisuccesso, Matrix Power (ou qualquer outra).

2- Peça Permissão. Pergunte à pessoa para quem está ligando: "É uma boa hora para conversarmos? " Ou então: "Você tem dois

minutos disponíveis?" Você descobrirá que esta simples cortesia ajuda muito a criar receptividade em sua ligação.

3- Peça ajuda. Uma grande maneira de continuar a conversa é simplesmente pedir auxílio. Você poderia dizer algo como; "Estava imaginando se você poderia me ajudar". Você descobrirá que muitas pessoas ficam felizes de ajudar se puderem. Esta aproximação é também uma grande maneira de tirar a pressão da troca de palavras e criar um diálogo melhor.

4- Explique o propósito da ligação. Tão sucintamente quanto possível, declare porque você está ligando e porque deseja encontrar pessoalmente com ela. Lembre de seus benefícios principais e apresente tudo em 20 segundos ou menos. Se você pediu ajuda no passo 3, esteja certo de associar o propósito da ligação com seu pedido de ajuda.

Sua declaração pode ser amortecida ao transformá-la em uma pergunta.

Por exemplo, você poderia dizer: "Não estou certo se você está interessada em... " Ou então: "Não sei se alguma vez você já pensou em iniciar um negócio próprio". Isto dá à pessoa uma oportunidade de compartilhar informação com você, de modo que possa determinar se existe algo em sua oportunidade que se ajusta àquilo que ela está procurando. Este método irá incrementar sua conversação e levar a um resultado mais favorável.

5- Pergunte sobre uma reunião (Workshop Matrix Power). Se parece haver um interesse, seu próximo passo é marcar uma reunião. Pergunte à pessoa quando seria uma boa ocasião para um encontro ou, se estiver fazendo Workshops M.P. em sua casa, marque a hora e data da reunião.

6- Esteja Preparado(a) para Objeções. Saiba que sua conversa com o prospecto pode tomar muitos caminhos diferentes. Esteja preparado com respostas para as objeções mais comuns. Isto inclui as respostas do tipo : "Pode me enviar algum material, Eu não estou interessado no momento, ou Eu não tenho tempo." Ao escrever respostas para as objeções mais comuns, você sentirá mais confiança e mais preparado para respondê-las efetivamente.

Siga estes simples passos e verá que sua taxa de retorno se tornará muito maior.

Caso não esteja fazendo reuniões em sua casa ou outro local, você pode convidar a pessoa a fornecer seu endereço de email (de preferência que não seja Hotmail ou ig, pois estes estão bloqueando emails de negócios como se fossem Spam).

Ela fornece o email e você envia emails de convite para o negócio. Tome cuidado para não abusar. Nada é mais desagradável do que receber 5 emails sobre a mesma oportunidade no mesmo dia...

Você pode usar o telefone para simplesmente coletar uma grande lista de emails de contatos, além de interessar a pessoa a saber mais sobre a oportunidade.

Pergunte se a pessoa sabe sobre o enorme potencial da Internet, sobre como a Internet apresenta a mais perfeita proposta para trabalhar em casa, sobre as técnicas de realização do Sucesso e Realização Humana, o potencial de médio e longo prazo, etc.



PESQUISA DE INTERNET:

Alguns membros podem desejar adotar o método de prospecção por telefone sob a forma de uma pesquisa sobre o uso da Internet.

A idéia é ligar para as pessoas para saber se elas usam a Internet, e obter um endereço de email. Veja um modelo de perguntas da Pesquisa:

Você faz sua apresentação e diz que está fazendo uma pesquisa de apenas 5 perguntas sobre o uso de Internet:

1- O sr(a) usa Internet ?

2- Com que frequência?

3- Está à par do enorme crescimento da Internet no Brasil, onde estima-se que existem hoje 37 milhões de usuários da Internet?

4- Você já pensou em iniciar um negócio próprio?

5- Faço parte de uma empresa baseada na Internet, onde estudamos sobre como desenvolver um negócio em casa e técnicas de desenvolvimento humano, e gostaria de lhe pedir permissão para enviar apenas um email apresentando nossa oportunidade de negócios. Você pode me fornecer seu email?

Prometo enviar apenas um email, hoje mesmo, com um brinde especial por sua atenção.

Assim, como percebe, é uma pesquisa simples, que abre as portas para mais diálogo e perguntas por parte da pessoa sendo entrevistada. Você obtém mais retorno pois a pesquisa é rápida e você não está tentando vender nada, apenas obtendo a opinião, e as pessoas adoram dar opiniões:-)

Uma excelente frase de abertura é: "Gostaria de obter sua opinião"...

Seja breve, educado, e terá muitas respostas positivas. As pessoas podem querer saber mais, e você explica brevemente do que se trata. O melhor é convidar a pessoa a visitar seu site.

Oferecer um brinde, tal como eBooks. É um bom incentivo para a pessoa fornecer o email.

É isto: simples, fácil e prático o método da pesquisa por telefone.

OS 10 MANDAMENTOS DO RECRUTAMENTO.

Recrutar pode ser parecido com ir ao clube de saúde.

É algo que você sabe que é bom para você e irá produzir excelentes e previsíveis resultados, porém é algo que muitas pessoas parecem evitar.

Os Dez Mandamentos do Recrutamento são uma fórmula de sucesso comprovada para prospectar, recrutar e também vender com sucesso.

Os Dez Mandamentos do recrutamento são:

1º Mandamento: Crie um compromisso com você mesmo de prospectar por pelo menos uma hora por dia.

Recrutar, como tudo mais, requer disciplina.

Se for do tipo que fica sempre adiando para quando o dia estiver mais ensolarado, ou mais alegre, crie um compromisso profissional com você mesmo de recrutar por pelo menos uma hora por dia.

2º Mandamento: Faça tantas ligações quanto possível.

Antes de iniciar, pense e escolha seu mercado alvo.

Então cada ligação será uma ligação de qualidade desde que está direcionado para pessoas que possuem os meios de se associar, comprar produtos e desenvolver um grande negócio.

Faça o maior número de ligações possível durante sua hora de recrutamento.

3º Mandamento: Faça ligações breves.

O objetivo da ligação é convidar para um Workshop, encontro ou obter o endereço de email da pessoa. Sua ligação deveria durar aproximadamente dois ou três minutos, e deveria ser focalizada em

apresentar a você, sua empresa e produtos brevemente, entendendo as necessidades do cliente e marcando um encontro ou pedindo um email.

4º Mandamento: Esteja preparado com uma lista de nomes antes de iniciar suas ligações.

Não estar preparado com uma lista de nomes irá forçar você a perder muito tempo encontrando os nomes na lista telefônica, internet, etc. Tenha pelo menos um suprimento de nomes para um mês.

5º Mandamento: Trabalhe sem Interrupção.

Eu recomendo que você não receba chamadas e não sofra interrupções durante sua hora de trabalho diário.

Tire vantagem da curva de aprendizagem do recrutamento.

Como com qualquer tarefa repetitiva, quanto mais repete a tarefa durante um período de tempo contínuo, melhor você se torna.

Recrutar não é exceção à regra. Sua segunda ligação será melhor do que a primeira, sua terceira melhor que a segunda, e assim por diante.

6º Mandamento: Considere prospectar durante as horas de pico, quando as horas convencionais de prospecção não funcionam.

As horas convencionais de prospecção são entre 9h00 e 5h00. Separe uma hora cada dia durante este período para ligações.

Muitos têm bons resultados entre 9h00 e 10h00, entre 12h00 e 13h00 e entre 17h00 e 18h30.

7º Mandamento: Varie seus horários de recrutamento.

Nós somos criaturas de hábito. E os prospectos também. Provavelmente, eles estão participando da mesma reunião às 10h00 da manhã. Se você não consegue conversar com ele ou ela neste horário, ligue em outros

horários ou dias.

8º Mandamento: Seja organizado.

Isto evitará muitos problemas e perda de tempo. Faça anotações de cada ligação que fez e qual o resultado. NUNCA desanime ao escutar um não. Fique mais teimoso ainda e saiba que o próximo pode ser uma pessoa chave em seu negócio.

9º Mandamento: Estabeleça um objetivo e então desenvolva um plano para trabalhar em direção ao objetivo.

Ao recrutar, seu objetivo é obter um encontro, reunião, ou obter um endereço de email. Em seguida, passa a ser obter um sim do prospecto.

10º Mandamento: Não Pare!

Persistência é uma das virtudes-chave no sucesso em MMN. É extremamente importante ser teimoso se deseja o sucesso!

Sabe-se que muitas vendas ou recrutamentos são feitos após a quinta ligação ou contato mas, no entanto, muitos desistem depois da primeira.

Lembre-se do propósito, lembre de seus sonhos, do porque você está fazendo isto. Você realmente quer uma renda mais elevada em sua vida?

Network Marketing é um jogo de números. Você precisa dar duro por um ano, um ano e meio, mas depois, pode diminuir o ritmo e gozar as recompensas.

Se você fizer apenas 10 ligações por dia, em 30 dias serão 300 ligações. Acha difícil obter 10 adesões num mês seguindo este ritmo de trabalho? NÃO É!

As pessoas que não estão obtendo adesões em seu negócio, na maioria dos casos, simplesmente não estão trabalhando. Ou estão usando uma mídia que não é a mais adequada para elas.

Alguns de nossos membros obtém adesões todos os dias. Qual é o segredo?

Eles entram em AÇÃO.

Não ficam sonhando em como seria bom ter um carro melhor, uma renda mais elevada. Eles fazem por onde!

Todos que se associam devem estar conscientes de que estão operando um negócio próprio. Não há chefes mandando você trabalhar, por isto é preciso motivação interna...

Lute por seus sonhos, por suas aspirações. Se tiver de ser Você é a pessoa que vai fazer acontecer. Expulse a preguiça de sua alma e lute por um ou dois anos. É preciso plantar para poder colher, não?

Visualize imagens de sucesso. Imagine as pessoas se associando em sua equipe todos os dias. Sinta esta realidade! Mentalize sempre:

“Meus negócios ajudam as pessoas a ter sucesso e liberdade. São negócios de Deus e por isto são bem-sucedidos. Todos os dias meu sucesso aumenta e agradeço a Deus por minhas realizações. Sou entusiasmado, ativo, e atraio pessoas inteligentes, criativas, honestas e ativas para meus negócios. A Inteligência Infinita está me fazendo prosperar além de meus sonhos mais incríveis. Tenho um enorme sucesso em meus negócios e minha equipe está crescendo dia a dia. “

Pense nisso e vamos ACENDER O FOGO DO SUCESSO!



Recrutar é Ser Você Mesmo, Apenas Você Mesmo, Mas Um Você Mesmo Convincente, Seguro e Honesto!

Marcos Marcondes