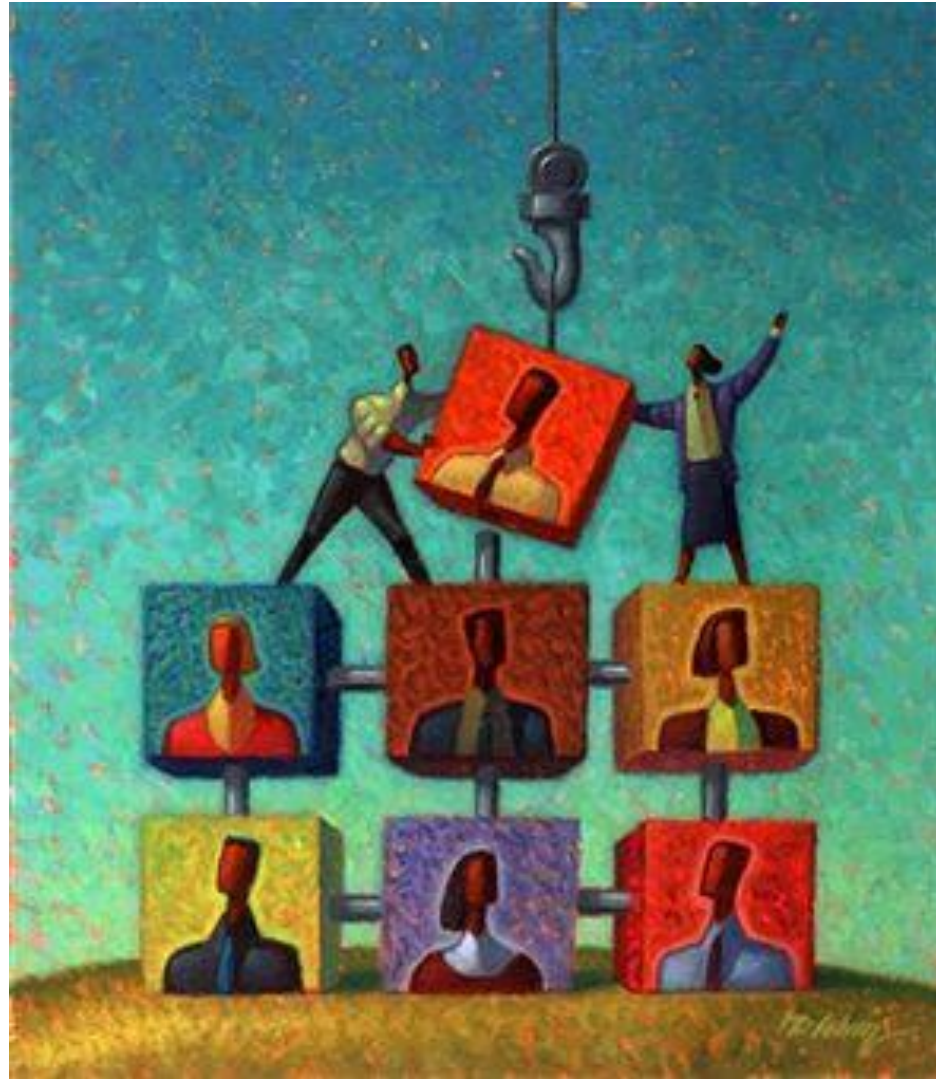


Научитесь приглашать
кандидатов.

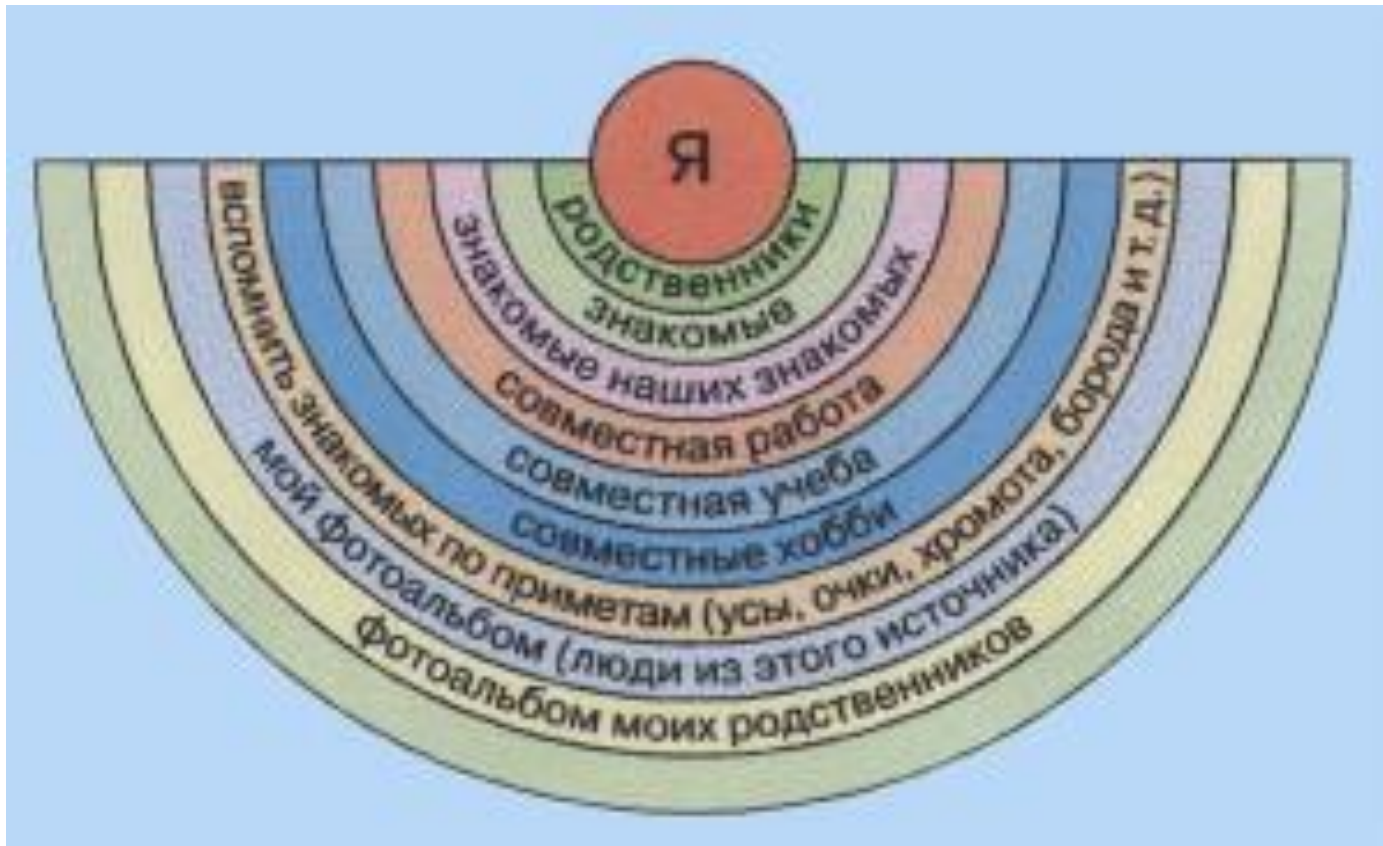
Любой бизнес нуждается в ресурсах



В СМ – основной ресурс – это люди



Составляем список знакомых



После сегодняшнего вебинара
просмотрите список и добавьте
новых людей



Ошибка №1

Сортировать людей – этого включаю, а вот этого не включаю в список (ему не надо).

Не решать за людей.

Задача. Не записать всех в НСП, а донести до всех информацию о возможности НСП

Ошибка №2

Ждать, пока Вы вспомните всех людей, которых знаете.

Начинайте делать звонки и приглашения на встречу, как только у Вас появятся первые несколько десятков человек.

Составляем Список и потом делим на 3 категории.

- **А. Амбициозный.** Выделите этот список зеленым цветом.
- **Б. Близкий.** Выделите желтым цветом.
- **В. Все остальные.** Оставляем их без особых обозначений.

Категория «А»

Это предприниматели, сетевики, амбициозные люди. Люди, которые своими действиями доказали, что они хотят от жизни чего-то большего. Если среди Ваших знакомых нет таких людей - это тревожный момент. Это значит, что последние несколько лет по жизни Вы занимались не совсем тем, что приводит к успеху.

Категория «Б»

Это знакомые, родственники, друзья. Это люди, которым Вы можете позвонить и сказать «Есть очень интересная информация, которую я хочу тебе показать. Срочно приезжай»

Категория «В» - все остальные.

Мы начинаем общение с людьми из категорий А и Б. Если у Вас в команде стартуют 1-2 толковых человека, Ваш бизнес будет развиваться очень хорошими темпами. Поэтому начинаем с самых лучших людей из Вашего списка, и активно прорабатываем их всех в первую очередь.

Включайте турборежим

В идеале максимум через 30 дней люди из этого списка должны знать о Бизнесе с NSP.

Как приглашать людей на встречи

Ваша задача - среди всего списка контактов найти несколько заинтересованных людей. И сделать это как можно быстрее. Не пытайтесь тащить в бизнес людей, время которых еще не пришло. Это не приведет ни к чему хорошему. Просмотрите этот урок несколько десятков раз в следующие 30-60 дней. Это поможет Вам привыкнуть к фразам и уверенной интонации. Используйте шаблон приглашений, распечатайте его и первое время смотрите на бумажку во время звонка.

Скачайте шаблоны

Дополнительные материалы к урокам:

[Шаблоны приглашения на встречу](#)

Ошибка №1

Вам говорят: «Скинь на почту, я посмотрю»

Ваш правильный ответ: «Если тебе некогда, так и скажи».

То есть заберите возможность у человека. То, что мы делаем, имеет очень большую ценность. Не стоит разбрасываться информацией.

Ошибка №2.

Человек говорит: «я не знаю...», «я занят», «у меня сейчас другие планы»...

Вы начинаете уговаривать человека и пытаетесь любой ценой вытащить человека на встречу. Это ошибка. Цените свой Бизнес. Цените Ваше предложение.

Ошибка №3.

Не назначено конкретное время встречи.

Люди иногда говорят: «Давай встретимся где-то во второй половине дня».

Назначайте встречу на конкретное время.

Задание №1

Составьте список всех людей, которых Вы знаете. И разделите на 3 категории.

- А – амбициозные,
- Б – близкие,
- В – все остальные.

Задание №2

Назначьте на эту неделю «Открытие Вашего Большого Бизнеса». Это день, когда Вы пригласите домой несколько своих знакомых и друзей. Можно несколько человек сразу. И покажите им систему увеличения доходов, чтобы они знали, чем Вы занимаетесь, и то, что Вы начали Серьезный Бизнес. Видео презентация.

Задание №3

Назначьте 3-4 встречи с амбициозными людьми на ближайшие 2-3 дня. На встрече тоже показываем систему увеличения дохода с NSP. Видео презентация.

Задание №4

Для быстрого старта в бизнесе запланируйте на ближайшие выходные марафон встреч. Назначьте 5-10 встреч на ближайший выходной. Когда я наращиваю структуры, я провожу встречи с новыми людьми с утра до вечера. И это всегда дает результаты. Это позволило мне за один год вырастить только в первом уровне 5 постоянно закрывающихся Лидеров.