

## Umiejętność 1

### Lista potencjalnych klientów

#### A. Sporządź listę

##### 1) Kogo znam?

Wypisz WSZYSTKICH znajomych – koniecznie ręcznie, najlepiej do zeszytu

- kontakty w telefonie (czy masz kopię zapasową tych kontaktów?)

- stare notatniki z telefonami

-- gdy przelewasz swoje myśli na papier, zwalniasz w umyśle miejsce na następne kontakty

- nie oceniaj, tylko wpisz na listę

-- nie musisz dotrzeć do każdego, ale go wpisz na listę

(Ściąga 1 „Wspomagacz pamięci”)

##### 2) Kogo znają moi znajomi?

Kiedy kogoś wpiszesz, chwilę pomyśl, może znasz też kogoś z jego krewnych lub znajomych:

też wpisz na listę, a w razie potrzeby zdobądź telefon

Od każdego człowieka na świecie dzieli nas tylko sześć innych osób

(teoria szczęściu stopni oddalenia)

Jest ktoś, kogo chciałbyś poznać?

Zastanów się, kto z twoich znajomych może mieć do niego dojsście

##### Kogo znają moi klienci?

Proś nowych klientów o polecenia

- już na pierwszym spotkaniu

- na każdym następnym spotkaniu

##### 3) Stale poszerzaj swą listę

ŻYWA lista kontaktów

Żywa, bo nigdy nie przestaje rosnać

- ludzie, których codziennie spotykasz

- dwie nowe osoby dziennie to ponad 600 osób rocznie

Nie musisz od razu opowiadać o Vianesse

- wpisz ich na listę

##### 4) Nawiązuj kontakty

Wyjdź do ludzi

##### 5) Nikogo z góry nie skreślaj

- bo za bogaty, za biedny, ma swój biznes, jest w innej firmie...

## B. Uporządkuj listę

- 1) Mieszka blisko – umów spotkanie  
Mieszka daleko – zadzwoń i coś wyślij
  - Zaproś na prezentację online
  - Zaproponuj link do prezentacji
- 2) Pozytywnie / negatywnie nastawiony
- 3) Klient / dystrybutor
- 4) Dla każdego załóż kartotekę
  - kiedy rozmawiałeś
  - o czym
  - jaki rezultat
  - kiedy następne spotkanie
  - wpisz do kalendarza
- 5) Jeśli ktoś mówi NIE to oznacza: „Nie teraz”  
Znajdź sposób, żeby kiedyś wrócić
- 6) Kiedy kogoś wykreślić z listy?
  - gdy zostanie klientem VIP
  - gdy umrze

„Zrozum, proszę, NIE mówię, że masz przedstawiać tym ludziom swoją ofertę od razu, gdy ich poznasz.

Niektórzy popełniają ten błąd z marnym skutkiem.

Po prostu wpisz ich na listę, podtrzymaj kontakt, nawiąż przyjacielskie stosunki, a w stosownym czasie pomóż im zrozumieć, co masz do zaoferowania”

- Eric Worre