



CONTATTI

È IMPORTANTE CURARE:

PREPARAZIONE, ASPETTO, SICUREZZA E CONVINZIONE PERSONALE

DEVE SERVIRE PER:

TRASMETTERE POSITIVITÀ, INTERESSARE E INCURIOSIRE, INDIVIDUARE CHI VUOLE DI PIÙ, FISSARE UN'APPUNTAMENTO PER IL PMK.

NON SI DEVE MAI:

FORZARE O INSISTERE IN MODO MONOTONO, SPIEGARE L'ATTIVITÀ IN QUESTA FASE, CEDERE ALLE DOMANDE INSISTENTI, DARE L'IMPRESSIONE DI CERCARE QUALCUNO PER I NOSTRI COMODI

Il contatto è importantissimo ed è buona parte dell'attività.

Quando decidiamo di parlare di questa attività con una persona possiamo affrontare il discorso nella maniera che riteniamo più opportuna a secondo della persona da contattare. L'importante è mettere negli altri la maggior curiosità possibile, ma senza dirgli di cosa si tratta. **Ogni parola detta di troppo fa diminuire la curiosità.**

Ricordiamoci sempre che offriamo un'opportunità di guadagno. Quindi non dobbiamo avere paura di essere considerati degli scocciatori; nella peggiore delle ipotesi la persona a cui parleremo ci dirà che non gli interessa.

Non bisogna mai farsi sfuggire le parole vendita e prodotti, multinazionale che potrebbero far pensare alle solite attività di vendita porta a porta o per dimostrazione.

Quando si contatta una persona con cui non ci si sente da diverso tempo, parlate del più e del meno e solo alla fine della conversazione dategli che gli dovete parlare di una cosa molto interessante, ma che lo richiamerete. Se il vostro interlocutore insiste per sapere di cosa si tratta cercate di troncare la conversazione con una scusa (*non fissate subito un appuntamento, potrebbe sembrare che siete a caccia di persone*).

Richiamate o cercate di rivedere la persona dopo due o tre giorni, parlate ancora del più e del meno e verso la fine della conversazione tornate sulla cosa interessante (se non lo ha già fatto chi avete di fronte), e dategli che si tratta della possibilità di guadagnare un pò di soldi (**non dite assolutamente che si tratta di un lavoro in quanto se uno già lavora tanto potrebbe dirvi che non gli interessa**). A questo punto ancora una volta non dovete dire nulla, ma dovete fissare un appuntamento dicendo che ci vorrà almeno un'ora per parlarne. (Se vedete che la persona è un pò timorosa tranquillizzatela dicendogli che non si tratta nè di spendere soldi, nè di vendere).

Contatti di persona con amici:

-Come va Mario? Tutto bene?.....Sì, anch'io grazie, soprattutto da quando ho più soldi da spendere..... Piuttosto, a te non interessa un guadagno extra?.....non posso parlatene adesso, ti prometto che ti chiamerò in settimana.

- "Stò facendo un'attività incredibile, molto gratificante sia sotto l'aspetto umano che economico; ti può interessare sapere di cosa si tratta?"

- "Ti può interessare un secondo reddito da costruire in parte del tuo tempo libero ?"

- "Conosci qualcuno interessato a costruirsi un secondo reddito nel tempo libero ?"

- "Lo sai che c'è la possibilità di raddoppiare o triplicare il tuo stipendio? Se vuoi parleremo domani o di questa cosa, ho solo bisogno di un'ora del tuo tempo".

- Elga Tu e Giovanni volete ancora comperarvi la casa?

- Antonio, la macchina che volevi comperare l'estate scorsa, pensi ancora di acquistarla? (**ma certo, perchè questa domanda?**) perchè ho qualcosa che fa al caso tuo.....

- Senti Carlo se ti faccio vedere come si possono guadagnare 1.000 euro al mese impegnando solo qualche ora alla settimana, ti fai degli scrupoli se si tratta di carta igienica o carte di credito? ... **NO!** Allora ascoltami attentamente fino in fondo.

- Franco, ti piacerebbe raddoppiare il tuo stipendio? (**a chi non piacerebbe, di che cosa stai parlando?**). Penso di avere un pò di tempo per parlatene la prossima settimana. Ti telefonerò. Attualmente sono molto occupato. Ciao;

- **Ma si tratta di vendita?** ...Perchè ti piace vendere?.... **NO !** Allora ho quello che fà per te.!

- **Ma si tratta di vendita?** ...Perchè ti piace vendere?.... **SI !** Allora ho quello che fà per te.!

- Ciao Mario, tu e Paola avete impegni per martedì alle 21?

- **No perchè ?**

- Possiamo incontrarci? Ho una cosa importante di cui parlarvi!

- **Di cosa si tratta?**

- Ci troviamo a casa mia martedì alle 21, prendiamo un caffè e facciamo due chiacchiere.

- **Non mi puoi accennare qualcosa?**

- Vi parlerò di un guadagno extra da fare insieme.

(se insiste con la domanda " di che cosa si tratta ", risponderemo: "si tratta di guadagnare soldi ma non posso spiegarti per telefono, ci vediamo martedì alle 21.")

Oppure anche semplicemente:

Ciao Mario, come stai?.....tutto bene spero.....Senti, perchè tu e Anna non venite a prendere un caffè a casa mia, vorrei il vostro giudizio su una cosa importante di cui mi stò interessando.

- mi è stata prospettata l'opportunità di un guadagno extra. Il giorno..... devo andare a sentire esattamente di cosa si tratta. Te la senti di tenermi compagnia, così mi aiuti a valutare meglio la cosa?" **Anche quì alle insistenze dite che non sapete neanche voi di cosa si tratta.**

Con un commerciante o un professionista:

- Sarebbe interessato a un secondo reddito senza investimenti?

- in un'attività commerciale credi sia possibile guadagnare 3/4 mila € al mese facendo unfatturato personale di 5/6 mila euro al mese?

- **NO !**

- invece SI; se mi dai un'ora di tempo te lo spiego volentieri.

- Secondo Lei è possibile guadagnare tanto e allo stesso tempo avere molto tempo libero?

- **Ma veramente mi sembra difficile.**

- lo ho scoperto che si può e se vuole mi farebbe molto piacere parlargliene.

- Signor Mori, mi stò interessando ad un'attività che mi sembra molto buona: mi piacerebbe parlarne con lei per avere anche una sua opinione personale.

Contatti con gente sconosciuta:

- Sto sviluppando la mia attività in questa zona, conosce qualcuno interessato ad un guadagno extra?

- Ma di cosa si tratta?

- Le potrebbe interessare anche a Lei?

- Ma forse

- Allora guardi Le do il mio numero di telefono, Lei mi dia il suo e appena posso la chiamo per fissare un'appuntamento.

Quando invitate le persone per ascoltare il piano di marketing (possibilmente a casa vostra), dategli l'alternativa di due giorni (esempio: "ne possiamo parlare Lunedì alle..... oppure Mercoledì alle.....") **non dite** "quando sei libero" oppure "quando vuoi tu" (potrebbe sembrare una cosa da poco).

Se decidete invece di portare la persona ad una serata di sponsorizzazione potete dirgli "se lo vuoi proprio sapere il giorno vieni con me e capirai di cosa si tratta".

Non si deve mai parlare per strada, al bar o, nei negozi del piano marketing. (Per fare un buon piano marketing occorrono almeno 30 /45 minuti, non pensate di poterlo fare in qualche secondo).

Se contattate una persona sposata o fidanzata, fate in modo che quando gli farete il piano di marketing ci siano entrambi, **non fatelo mai ad uno solo.**

Se facendo un contatto vi capita che uno vi chiede "si tratta per caso di a questo punto **con il massimo dell'entusiasmo** dite qualcosa del tipo "perchè la conosci anche tu? Io la faccio da un pò di tempo ed è un'attività troppo forte" e cercate di capire se gli è stata spiegata nella dovuta maniera e se non è così provvedete voi.

se vi viene risposto "**so già tutto**" rispondete qualcosa del tipo "se sapessi veramente tutto, uno in gamba come te non esiterebbe un minuto per fare tutto ciò che serve"

EVITATE SEMPRE DI DIRE "è una attività con dei prodotti, ma non bisogna andarli a vendere" oppure "**non si deve vendere niente, bisogna solo portare dentro della gente**".

Quando contattiamo una persona più di una volta e non ci dà mai la disponibilità di incontrarci, non contattiamola più, **DOBBIAMO ANCHE FARCI RISPETTARE.**

"La maggior parte delle persone confonde il successo con la fortuna; un'appuntamento in più può cambiare tutto. LA NOSTRA FORTUNA LA DECIDIAMO NOI".

- NOI NON RECLUTIAMO PERSONE -

"NOI SPIEGHIAMO CHE C'È UN MODO MODERNO DI FARE LA SPESA CON IN PIÙ LA POSSIBILITÀ DI MIGLIORARE ECONOMICAMENTE LA NOSTRA VITA, E L'UNICO MODO PER FARLO CAPIRE È FARE UN PIANO MARKETING COMPLETO. **SPIEGARE L'ATTIVITÀ DURANTE IL CONTATTO, O AL BAR MENTRE SI PRENDE UN CAFFÈ O PER STRADA IN CINQUE MINUTI, CI FÀ PERDERE A NOI UN PROBABILE INCARICATO, E ALL'ALTRA PERSONA UNA FANTASTICA OPPORTUNITÀ DI MIGLIORARE LA PROPRIA VITA**".

"nessuno può farti sentire inferiore senza il tuo consenso"

***Contatto telefonico* Amici**

- Saluto** Ciao...(nome)! Sono...(nome proprio).
- Small Talk** Come stai? E' un po' di tempo che non ci sentiamo, vero?...
(parlare brevemente di qualche interesse comune).
- Motivo** Senti, ti chiamo per un motivo particolare. Recentemente ho avuto occasione di conoscere delle cose molto interessanti.

E la prima persona a cui ho pensato subito sei tu! Perché proprio per te deve essere una cosa interessantissima.
- Tecnica Alternativa** Allora quand'è che ti va meglio, fine settimana, oppure già all'inizio della settimana?

Lunedì, o meglio martedì?.....

Alle 22.00, o meglio alle 20.00?.....

E' possibile che ci sia anche tua moglie/partner? Perché sicuramente interesserà anche a lei.

Allora quand'è che ci vediamo? Il..... alle..... a.....

Io me lo sono annotato, sicuramente te lo sei annotato anche tu, vero?
- Finale motivante** Vedrai, sarà una bella serata con delle informazioni interessantissime! Ciao e

*** se l'amico dovesse chiedere di che cosa si tratta (argomento)

Vedi, qui al telefono è difficile... Inoltre ho delle cose/documentazione da farti vedere. Al telefono questo è semplicemente impossibile, vero? Allora, quand'è che ti va meglio.....

*** se l'amico insiste ancora

Si tratta di soldi e questo ti interessa, vero? Allora quand'è che ti va meglio.....

*** Se l'amico dovesse chiedere se si tratta di vendere

Perché ti piace la vendita ?...se la risposta è Sì o No:

Bene questa opportunità è proprio per te

Contatto telefonico Segnalazioni

Saluto	Buon giorno! Mi chiamo..... . Parlo con il/la Sig./a..... ?
Riferimento	Noi non ci conosciamo, però abbiamo un conoscente/amico in comune, il Sig..... Lo conosce, vero?
Motivo	Recentemente ho avuto un colloquio molto interessante con il Sig., durante il quale ho potuto dargli delle informazioni molto importanti. Dopo di che mi ha chiesto di fare avere anche a lei queste informazioni, perché secondo lui sicuramente le potranno interessare.
Tecnica alternativa	<p>Adesso si tratta soltanto di fissare un appuntamento. Sig. quand'è che le va meglio: fine settimana o già all'inizio della settimana?</p> <p>Lunedì, o meglio martedì?</p> <p>Alle 22.00, o meglio alle 20.00?.....</p> <p>E' possibile che ci sia anche sua moglie/partner? Perché sicuramente interesserà anche a lei.</p> <p>Allora quand'è che ci vediamo? Il..... alle..... a.....</p> <p>Io me lo sono annotato, sicuramente se lo è annotato anche lei, vero?</p>
Finale motivante	Vedrà, sarà una bella serata con delle informazioni interessantissime! E sinceramente sono curioso di conoscerla, perché il Sig. mi ha parlato molto bene di lei. Intanto la saluto e ci vediamo

*** se la persona dovesse chiedere di che cosa si tratta (argomento)

Vede, qui al telefono è difficile... Inoltre ho delle cose/documentazione da farle vedere. Al telefono questo è semplicemente impossibile, vero? Allora, quand'è che le va meglio.....

*** se la persona insiste ancora

Si tratta di soldi e questo la interessa, vero? Allora quand'è che le va meglio.....

*** Se l'amico dovesse chiedere se si tratta di vendere

Perché le piace la vendita ?...se la risposta è Sì o No:

Bene questa opportunità è proprio per lei

COME REALIZZARE LA LISTA

SCRIVETE:

il nome di 3 persone che ritenete attive, cioè che si danno da fare per raggiungere le loro mete.

il nome di 3 persone con spirito organizzativo, brave cioè a pianificare il lavoro o a organizzare feste, cene, riunioni, etc.

il nome di 3 persone testarde, che quando si mettono in testa qualcosa la fanno sicuramente senza curarsi del parere degli altri.

il nome di 3 persone che voi ritenete di successo, persone che ammirate per la loro personalità e le loro capacità.

il nome di 3 persone che ritenete amici veri, persone che senza dubbio meritano la vostra fiducia.

Completate la **LISTA NOMI** con questo elenco, ad ogni voce Soffermatevi e scrivete tutti i nomi che vi vengono in mente.

Lavoro
Lavori passati
Elettricista
Fornaio
Camionista
Muratore
Infermiere
Giardiniere
Benzinaio
Cuoco
Maestro
Parrucchiere
Estetista
Postino
Commerciante
Assicuratore
Imp. di banca
Meccanico
Operaio
Artigiano
Calzolaio
Idraulico
Barista
Dentista
Odontotecnico

Medico
Tranviere
Ferroviere
Macellaio
Venditore
Impiegato
Ragioniere
Geometra
Ristoratore
Architetto
In geniere
Impr. Pulizie
Rappresentante
Agente
Commesso
Sindacalista
Stradino
Orefice
Mobiliere
Restauratore
Falegname
Libraio
Carrozziere
Dirigente
Caporeparto

Padrini
Cugini
Zii
Cognati
Vicini di casa

Compagni di scuola
Compagni di corsi
Compagni di giochi
Commilitoni
Amici del bar
Circoli vari
Clubs
Discoteche
Birrerie
Tram
Dal medico

Foto delle vacanze
Foto scolastiche
Foto di compleanni
Foto di cerimonie
Calendario (nomi santi)

Calcio
Tennis
Nuoto
Corsa
Ciclismo
Motocross
Ping pong
Atletica
Scii
Tuffi
Windsurf
Biliardo
Pallavolo
Pallacanestro
Culturismo
Pattinaggio
Deltaplano
Paracadutismo

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

LISTA NOMI

[illegible]

Pagina n°	Lista di	Tel.....	Data.....
-----------------	----------------	----------	-----------

COME PORTARE ALMENO 2 PERSONE AL MEETING

PERCHE' INVITARLE? HAI BEN CHIARO LA GRANDE OPPORTUNITA' CHE STAI OFFRENDO?

- 1) INVITA LE PERSONE CON UN GIUSTO PREAVVISO**
- 2) DAI UN ORARIO 15/30 MINUTI PRIMA DELL'APPUNTAMENTO**
- 3) INVITA SEMPRE PIU' DI QUANTI NE VUOI PORTARE**
- 4) DAI IMPORTANZA ALL'EVENTO E ALL'ORATORE DEL MEETING**
- 5) MAI, MAI, MAI.... PREGARE NESSUNO**
- 6) NON AVER PAURA DI PARLARE CON LE PERSONE**
- 7) AL TELEFONO VIENE MEGLIO... SOPRATTUTTO PER I NUOVI...
PREPARATI UN APPUNTO SCRITTO**
- 8) FONDAMENTALE METTERE CURIOSITA' NON PARLARE DI PRODOTTI
O VENDITA**
- 9) TUTTI QUESTI SPUNTI VALGONO SIA PER CONTATTI CALDI E FREDDI**
- 10) PER CONTATTARE DI PERSONA ALLENATI PRIMA OPPURE
FATTI AIUTARE DALLO SPONSOR.... (ESEMPIO)**
- 11) RICORDA SEMPRE IL CONTATTO CHE E' STATO FATTO A TE.. QUAL'E'
STATA LA MOLLA CHE TI HA FATTO DECIDERE D'INIZIARE.**
- 12) FONDAMENTALE..... TUTTO QUELLO CHE ABBIAMO DETTO
FIN'ORA NON PUO' FUNZIONARE SE NON APPLICHI QUESTE 2
COSE.....**

**PUNTO ZERO)
ENTUSIASMO E CREDO**

Riassumere:
cose da fare e non fare per un'invito efficace.