

**Приглашение –
это искусство назначения
встреч**






Основные правила

Приглашение не должно длиться больше 1 минуты.

После Вашего звонка человек должен уяснить для себя три пункта:

- 
- - Почему Вы ему позвонили? - **НАЗНАЧИТЬ ВСТРЕЧУ!!!**
 - - Что он получит от встречи с Вами?
 - Он получит нужную информацию, познакомится с интересными и нужными людьми;
Возможно, Вы ему сделаете выгодное деловое предложение.
(Это зависит от социальной категории человека и от того, какие у Вас на него планы).
 - - Куда и во сколько он должен подойти.



Японцы используют телефонию только для назначения встречи.



Основные правила

- В приглашении всегда должны присутствовать необходимые элементы:
 - ЭМОЦИИ,
 - ИНТРИГА,
 - ЧУВСТВО ПОТЕРИ

Это в совокупности дает возможность дорого продать встречу, т.е. само приглашение уже является ***промоушеном.***



Звонок другу

- Привет, Вася! Это (Ваше Имя). Звоню по делу, **у меня 1 минута**. Ты готов меня выслушать? Послушай, нам срочно нужно встретиться, я нашёл важную информацию, хочу обсудить ее *пока только с Тобой*. У меня будет всего 30 минут. В какой половине дня Ты готов встретиться? Завтра не опаздывай. Это важно. Встречаемся там-то. Если что-то поменяется, обязательно предупреди!!!
Если к тем же японцам опоздаешь на встречу - сделка не состоится ни при каких обстоятельствах!!!



Приглашение к спонсору

(Если Вы никогда не занимались бизнесом)

- Привет, Вася! Это (Ваше Имя). У Тебя есть одна минута? Звоню по делу. Открылся филиал ком. предприятия. Есть несколько вакансий. Сейчас я могу порекомендовать Тебя на собеседование, я сам только устроился и хочу, чтобы со мной работали свои люди, которых я знаю как ответственных. Отбор очень серьезный. Я могу Тебе назначить встречу с моим руководителем либо в 12 либо в 15 часов. Скажи мне точно во сколько Ты подойдешь? Потому что этот человек, который будет с Тобой беседовать, смотрит в первую очередь на деловой внешний вид и пунктуальность. Если есть причины, по которым Ты не можешь подойти - скажи сейчас, я назначу встречу другому человеку.
- **Люди никогда не соглашаются ничего своего отдать кому-то другому.**



Приглашение по рекомендации

- Здравствуйте! Меня зовут (Ваше Имя). Мы с Вами, к сожалению, не знакомы, но у нас есть общий знакомый (Имя). Он сказал, что Вы человек очень серьезный и ответственный. Это так? Мне нужно пару человек для работы в офисе. Но чтобы определиться насколько мы можем быть друг другу полезны, нам необходимо завтра встретиться. Вы готовы подойти ко мне в офис в 12 либо в 15? Без опозданий, пожалуйста, и деловой внешний вид. Если есть причина, по которой Вы завтра не сможете подойти, скажите сейчас, - я назначу встречу другому человеку.

Человек всегда подтвердит Вам свою серьезность и ответственность.



Приглашение с просьбой о рекомендации

- Звоню Тебе по делу, у Тебя есть 1 минута? Я сейчас работаю на крупное ком. предприятие, которое оказывает поддержку предпринимателям. Я знаю, что у Тебя масса знакомых людей, которые занимаются своим бизнесом и были бы заинтересованы получить поддержку в рекламе и увеличении своего товарооборота. Но для того, чтобы Ты мог мне кого-то порекомендовать, Ты должен понимать о чем пойдет речь. Поэтому надо встретиться. Я коротко изложу суть дела и мы определимся, чем мы можем быть друг другу полезны. Кстати, хочу сказать, что информация очень серьезная и открывает большие возможности. Мы с Тобой давно знакомы. Поэтому хочу поделиться информацией с Тобой первым. Завтра у меня в офисе в 12 либо в 15. Если что-то поменяется, обязательно предупреди, чтобы я мог назначить встречу другому человеку!!!

После изложения сути, он станет Вашим партнером прежде, чем даст рекомендации.

Приглашение предпринимателя

Здравствуйте! Меня зовут (Ваше Имя), мы с Вами, к сожалению, не знакомы, но у нас есть общий знакомый (Имя). Он сказал, что Вы человек очень серьезный и ответственный и занимаетесь бизнесом. Это так? У меня есть предложение, которое позволит Вам увеличить Ваш товароборот за счет дополнительного рынка сбыта. Для этого нужно встретиться и обсудить детали. Вы готовы подойти ко мне в офис завтра в 12 либо в 15? Если что-то поменяется, обязательно предупредите, чтобы я мог назначить встречу другому человеку! Всего доброго.

Предприниматель никогда не пропускает возможности.



Звонок сетевику

Здравствуйте! Меня зовут (Ваше Имя), мы с Вами, к сожалению не знакомы, но я знаю, что Вы профессионально занимаетесь структурным бизнесом. Это так? Знаю что сетевые лидеры предпочитают узнавать информацию первыми. У меня есть предложение, которое, возможно, позволит Вам и Вашим людям увеличить Ваш товароборот с помощью дополнительного рынка сбыта. Но для этого нужно встретиться и обсудить детали. Сразу скажу, что речь не идет о конкурентном проекте и предложение будет более серьезным, чем переход в другую компанию. Вы готовы подойти ко мне в офис завтра в 12 либо в 15? Если что-то поменяется, обязательно предупредите, чтобы я мог назначить встречу другому человеку!!! Всего доброго.

Сетевики устали искать новые возможности, но хотят жить лучше и поэтому могут вредничать. Ваша задача быть «мягким бархатом», а не «бульдожьей хваткой»!!! Они ждут Вашей протянутой руки!!!



- **P.S.** В процессе практики и действий у Вас выработается свой стиль работы, появятся свои наработки. Но сначала будут возникать вопросы!!!

Поэтому первое время необходимы будут индивидуальные консультации, при которых мы закрепим весь материал и зададим правильный и мощный старт.

Удачи и больших структур!!!

- Помните, что самый первый этап на пути построения Вашей сплоченной команды кажется **самым сложным** только в начале этого пути!!! Хочу пожелать, чтобы очень скоро этот этап вылился в тысячную организацию и вспоминался Вам с улыбкой, как **самый легкий!!!**





СПАСИБО