

Схема приглашения на встречу:

Приветствие, комплимент

Этический вопрос: «Есть ли у тебя минутка?»

Интрига (приглашение с нулевой информацией – см. ниже по тексту – либо с учетом потребности).

«Записывай!»

Выбор без выбора времени и места встречи (тебе удобно завтра или послезавтра, в 12.00 или в 18.00)

Возврат ответственности: если у тебя то-то измениться, ты мне перезвони, так как я буду тебя ждать.

Или уточните, когда вы сделаете «контрольный» звонок, чтобы еще раз подтвердить встречу.

Приглашение бывает двух типов

Приглашение с нулевой информацией, когда мы приглашаем человека «на идею».

Например:

- У меня есть идея. Хочу поделиться с тобой.
- Мне предлагают новое дело. Прежде чем ввязываться, хочу услышать твое мнение.
- Тебя деньги интересуют? Нужно встретиться, есть дело.
- Мне предложили участие в бизнес-проекте. Все слишком хорошо, чтобы быть правдой. Помоги разобраться. Надо выслушать информацию и обратить внимание на идею.
- Мне нужна твоя помощь. Помоги разобраться.

2. Приглашение с учетом потребностей человека.

Например:

- Когда мы с тобой последний раз виделись, ты говорил, что работа не оставляет времени для семьи. Я вот уже год занят в деле, благодаря которому у меня абсолютно свободный график. Я сам решаю, когда мне работать, а когда отдыхать. Да и денег в моей жизни стало гораздо больше. Я подумал, что тебе будет интересно. Давай встретимся.
- Слушай, вчера встретил Ивана. Он говорит, что ты ищешь работу. Возможно, я могу тебе помочь. С тебя 20 минут внимания.
- ОК.

И далее где, когда, адрес, схема

Будет еще и такой вариант ответа на ваше приглашение.

- У меня действительно так мало времени, что и 20 минут я не найду. Расскажи сейчас, о чем речь.
- Ну, если ты и 20 минут не сможешь найти, чтобы услышать о том, как работать в любое удобное время для тебя, то извини. Даже не знаю. Чем могу тебе помочь.

Или:

- Ты ведь уважительно относишься к своему времени? А к чужому? Чтобы рассказать по

телефону то, что я при встрече дам тебе за 20 минут, мне понадобится как минимум час. Я действительно готов поделиться с тобой информацией, но давай уважать время друг друга.

Или:

- Знаешь, при встрече мне нужно будет показать тебе некоторые графики и схемы, а по телефону я этого сделать никак не могу.

Или:

- Есть вещи, которые по телефону никак не сделаешь.

Если разговор длится 40 минут (например, встретили друга), в каком месте беседы приглашать на встречу? Ответ – в последнем.

- Ах, да! Чуть не забыл. Мне нужно услышать твое мнение по нескольким важным для меня вопросам. Возможно, и тебя это дело тоже заинтересует, хотя не уверен. У тебя ведь с деньгами все в порядке. Сможешь уделить мне 20 минут завтра или послезавтра?

Как уйти от вопросов, которые задают после приглашения на встречу.

- Да, я понимаю, что у тебя возникло много вопросов. Но у меня через пять минут важная встреча, если я опоздаю, это мне может стоить сделки, а мне еще надо себя в порядок привести. В общем, при встрече на все вопросы отвечу, и сам вопросы задам, потому что мне интересно твое мнение. Пока.

Тексты приглашения на встречу

Вариант 1.

Добрый день, Мария Алексеевна, это звонит Иван Иванович Иванов. Я звоню Вам по делу. У Вас есть пара минут поговорить?

Дело в том, что несколько месяцев назад я начал сотрудничать с предпринимателем, который открывает в нашем городе представительство американской компании. Они сейчас подбирают в свою команду несколько серьезных людей, которые хотели бы зарабатывать хорошие деньги. Я звоню Вам, так как уверен, что это предложение Вас заинтересует. Именно поэтому я решил обратиться к Вам с просьбой помочь подобрать им команду. Вы бы могли порекомендовать мне несколько человек, которые недавно уволились или ищут возможность, или их не устраивает дело, которым они занимаются?

Вариант 2.

Привет Игорь, это Сергей. Ты сейчас свободен, не отвлекаю?

У меня есть к тебе серьезный разговор. Я открываю (открыл) дело, есть предложение встретиться, обсудить, так как сейчас нужен надежный человек, которому можно доверять. Дело интересное, мы поговорим, и я познакомлю тебя с людьми, которые мне помогают. Они профессионалы, предприниматели, бизнесмены. Завтра у одного из них есть время в 12.00 или 15.00, какое тебя устраивает? Лучше запиши, чтобы не опоздать, так как у моего руководителя день расписан. И еще, скажи, с тобой можно точно договориться, так как мне нужно позвонить еще нескольким людям. Встретиться мой руководитель может только с одним (создать чувство потери).

Вариант 3.

Я тебе звоню буквально на одну минутку, так как ограничен во времени. Я занимаюсь новым бизнесом. Я решил пригласить тебя, потому что доверяю тебе и решил строить свой бизнес именно с тобой. Для меня это новое дело, и поэтому мне очень важно твое

мнение. Давай с тобой встретимся, обсудим, заодно я могу познакомить тебя с моим руководителем. Тебе удобно завтра в _____ или в _____? Запиши адрес _____. До встречи.

Вариант 4.

Вы приглашаете человека на встречу так, чтобы он пришел, готовый к предложениям. «Здравствуй, я звоню по делу, у меня разговор на две минуты (пауза), у меня, возможно, будет к тебе выгодное предложение. Все дело в том, что некоторое время назад я начал работать с людьми, которые занимаются бизнесом у нас в городе. Мощная американская компания, абсолютно новый рынок, сейчас этих людей интересует сотрудники для организации управления деятельностью компании. Я подумал о тебе. Скажи, ты думал о том, чтобы начать свой бизнес, тебя интересует выгодное предложение?»

- А о чем сейчас идет речь?

- Подожди с вопросами, ты ответь: тебя предложение хорошее интересует?

- Да.

- Ты меня внимательно слушал? Я начал работать с людьми, которые занимаются бизнесом в нашем городе. Мощная американская компания, абсолютно новый рынок, сейчас их интересуют люди для организации управления деятельностью компании. Я сразу подумал о тебе. Завтра нужно подойти в офис компании для встречи с руководителем в _____ или в _____. Тебя на какое время записать? Время этого человека я очень ценю, он встретится с тобой или другим человеком, поэтому нужно знать, мы точно договариваемся?

- Да.

- Это будет деловая встреча, поэтому будь за пять минут, хорошо?

Вариант 5.

Вы ничего не объясняете.

«Привет, Игорь, это Ирина. Мне нужно с тобой срочно встретиться и поговорить.

Подъезжай ко мне завтра в офис по адресу _____ в _____».

При встрече вы подготавливаете знакомого для встречи с наставником:

«Я пригласила тебя по делу. Некоторое время назад я начала работать с людьми, которые занимаются бизнесом в нашем городе, сейчас их интересуют сотрудники для организации управления деятельностью предприятия. Я сразу подумала о тебе, знаю, что ты хочешь иметь гораздо больше денег, чем сейчас. Я познакомлю тебя с человеком, с которым работаю, это будет очень выгодное предложение, хотя, конечно, только от тебя будет зависеть, сделают тебе его или нет. Пойдем».

Вы не спрашиваете у человека, хочет он или не хочет, вы уже решили, что ему это необходимо. Если у вас спрашивают, о чем речь, ответ должен быть одним: «Именно поэтому я тебя сейчас познакомлю со своим руководителем».

Вариант 6.

Привет, Иван. Это Анна. У меня есть предложение, которое тебе обязательно заинтересует. Я знаю тебя не один год и уверена, что это предложение то, что тебе нужно.

Вариант 7.

Привет, я много говорить не буду, у меня нет совершенно времени. У меня к тебе серьезный разговор, давай встретимся.

Вариант 8.

Здравствуй, я иду на встречу, познакомилась с интересными людьми, мне очень важно узнать твое мнение. Человек, с которым я познакомилась, находится возле меня, его зовут _____, я передаю ему трубку, он поговорит с тобой.

Вариант 9.

Здравствуйте, меня зовут Мария. Я предприниматель, в данный момент расширяю свой бизнес. Меня интересуют люди на позиции руководителя. Скажите, пожалуйста, Вы сейчас работаете? Вас все устраивает или Вас интересует выгодное предложение? Речь идет об организации нового предприятия в Вашем городе. Если Вас интересует данная информация, то я Вас приглашаю на встречу в офис компании. Вам удобно будет завтра в ___ или в ___? Запишите наш адрес. До встречи.

Вариант 10.

Здравствуйте, я не знаю, откуда у меня Ваш телефон, возможно, мы косвенно знакомы. Я сейчас налаживаю контакты, напомните, чем Вы занимаетесь? Я чувствую, что Вы с опытом и характером, поэтому можете заработать деньги.

Вариант 11.

Здравствуй, я тебе звоню, потому, что ценю наши отношения и знаю, что ты еще не здесь, потому что еще не разобралась в этом до конца, и это нечестно по отношению к тебе. Давай договоримся о встрече и разберемся, только точно определим дату и время. И твое и мое время дорого. Я не хотела бы потерять его, потому хочу подтвердить встречу (утверждаю график работы). Скажи мне точно: подойдешь? Мне это очень важно.

Вариант 12.

Здравствуй, я понимаю, что тебе бизнес не интересен, но давай сохранять дружбу. Я тебя приглашаю уже третий месяц, ты же видишь, что в твоей жизни ничего не изменилось, проблемы как были, так и остались. И ты думаешь, что через 5 – 10 лет у тебя что-то изменится, если ты ничего не делаешь для этого? Ты не со мной, потому что кое-чего не понял, это нормально, и поэтому давай встретимся завтра, у нас есть серьезные новости, ты увидишь. Тебе в какое время удобно: в пять или в семь?

Вариант 13.

Привет, давно тебя не видела (комплимент). Предлагаю тебе встретиться завтра или послезавтра у меня в офисе. Тебе удобно в ___ или в ___?

Вариант 14.

Зайди в офис, хочу поделиться своими достижениями. Есть для тебя подарок.

Вариант 15.

Хочешь иметь выгодные связи? Приходи. Познакомлю.

Вариант 16.

Ты человек целеустремленный и общительный. Как ты относишься к повышению зарплаты и даже построению своего бизнеса?

Вариант 17.

Вы слышите в трубке:

- Алло.

И снова уверенно и доброжелательно начинаете разговор:

- Добрый вечер. Пригласите, пожалуйста. Василия.

- Подождите секундочку, - отвечает Вам голос.

И вот трубку берет Ваш знакомый:

- Алло.

- Здравствуй, Вася, - говорите Вы, - это звонит тебе Сергей Богатов. Мы обменялись номерами телефонов, когда ты на своем «Мерседесе» въехал в мою «Ауди». Узнал?

- Да, Сергей, конечно, узнал (первое «Да»).
- Слушай, Василий, у тебя есть 2 – 3 минуты поговорить со мной?
- Сейчас нет. Ты застал меня прямо в дверях, я ухожу.
- Хорошо. Когда я могу перезвонить тебе, чтобы ты был свободен и мы могли бы поговорить?
- Я вернусь к вечеру. Позвони мне часов в девять.
- Хорошо, тогда до вечера, - говорите вы и делаете приглашение вечером.

Вариант 18.

Трубку берет ваш знакомый.

- Алло.
- Здравствуй, Вася, - говорите вы, - это звонит тебе Сергей Плюшкин. Мы с тобой познакомились на дне рождения Агриппины Саввишны Вертихвостиковой. Мы с тобой обменялись телефонами. Вспомнил?
- Да, Сергей, конечно, вспомнил.
- Слушай, Василий, у тебя есть 2 – 3 минуты поговорить со мной?
- Да, конечно.
- Василий, у меня к тебе деловое предложение. Скажи, пожалуйста, тебя вопрос денег интересует?
- Конечно, интересует. А что за предложение?

Вы продолжаете все так же доброжелательно и уверенно:

- Я готов предложить тебе встречу, где в течение 25 – 30 минут объясню все, что касается этого предложения. Если тебе будет это интересно, поговорим предметно, если вдруг нет, тогда просто будешь владеть информацией об этом деле. Когда готов встретиться?
- Слушай, - заинтересованно спрашивает Василий, - чем все-таки надо заниматься?
- Вот именно для того, чтобы рассказать тебе это, я и предлагаю встретиться. Ты готов?
- Ну. Скажи хоть что-нибудь. – не отступает Василий.
- Тебе действительно это интересно? – перехватываете вы инициативу.
- Да.
- Отлично! Тогда давай определим время встречи, и я все тебе расскажу. Согласен?
- Согласен, - отвечает Василий.

В этот момент вы заглядываете в свой ежедневник и видите, что у вас запланировано время для встреч на завтра в 12 часов и на послезавтра в 18 часов. И продолжаете разговор:

- Я могу увидеться с тобой завтра в полдень или послезавтра в шесть вечера. Когда тебе удобнее?

Далее все, как обычно: время. Место, как удобнее добраться до этого места и доброжелательное «До встречи».

Вариант 19.

После всех разъяснений Василий говорит:

- Сергей, у меня вся неделя загружена до невозможности.
- Ну что ж, если хочешь, давай встретимся позже. Ты когда освободишься?
- Начиная с третьего числа.
- Тогда давай я перезвоню тебе второго.
- Конечно, звони.

И считайте, что приглашение уже сделано. Потому что второго числа вам всего лишь надо обозначить время и место встречи.

Вариант 20.

Я в новом бизнесе. Дело интересное. Нужна твоя консультация, давай встретимся.

Вариант 21.

Я в новом бизнесе, дело интересное, возможно, тебе тоже понравится. Нужен твой совет или твой объективный взгляд.

Вариант 22.

Я в новом бизнесе, дело интересное. Это то, что ты искал. Ты всегда отличался смекалкой. Объясни, насколько для меня это предложение выгодное, у тебя же есть опыт работы в сетевых компаниях. Помоги мне разобраться.

Вариант 23.

Я расширяю свой бизнес, ищу сотрудников, ищу партнеров, предлагаю встретиться.

Вариант 24.

Нужны надежные люди, посоветуй кого-нибудь.

Вариант 25.

Я расширяю свой бизнес, ищу сотрудников, могу свести тебя с человеком, который тебе все объяснит, а я еще раз послушаю.

Вариант 26.

Имею опыт, как за один месяц стать директором нашей компании. Рискнешь?

Вариант 27.

Я один из директоров нашей компании. Хотел бы ты иметь такого наставника?

Вариант 28.

Ищу предпринимателя, готового выгодно вложить деньги под 80%.

Вариант 29.

Ищу активную женщину, которой нужны деньги.

Вариант 30.

Нужен представитель в Вашем районе, с которым можно построить бизнес.

Мини – тренинг

Объединитесь в пары и сядьте спиной друг к другу. Выберите из перечня текстов тот, который вам наиболее по душе, и отвечайте «по бумажке». Это важное правило приглашения на встречу – говорить «по тексту». Задача клиентов – доброжелательно отвечать, задача консультанта – пригласить человека в офис на встречу, где в его присутствии проведен презентацию спонсор.

Многие из вас подписались не с первого раза. Скажите, что нужно делать вас как консультантам, если вам отказали?

Помните, что если отказали, то отказали не вам. Отказ – это нормально. И вы звоните через неделю, через месяц, чтобы напомнить о своем предложении.

Умение уходить от ответа надо отрепетировать.

Вариант А

«Ты скажи, это сетевой маркетинг?» И вы отвечаете: «так ты сам хочешь в этом разобраться или не хочешь?». Человек настаивает «Я тебя спрашиваю, что это?». Вы не сдаетесь: «А я тебя спрашиваю, ты вообще сам хочешь разобраться?»

Вы строго держите свою линию и задаете вопрос в ответ на вопрос.

- Ты хочешь сам во всем разобраться?
- Ты хочешь своими глазами все посмотреть?
- Ты хочешь узнать, что нового в городе происходит и где находится сервисный центр восточной косметики?
- Хоть посмотреть на него хочешь? А вдруг я вру?
- Ты вообще посмотреть на людей хочешь, которые уже тысячу долларов получают (или вариант в рублях, гривнах.)? Это обыкновенные наши женщины, хоть посмотри на них!

Если вы приглашаете на встречу не по телефону, а, будучи, к примеру, в гостях у человека, то приглашайте его в последние 30 секунд. Вы уже одеты, стоите на пороге – и только тогда произносите нужные фразы, потому что если начнете рассказывать сразу, то до конца встречи вас засыпят расспросами и все равно все выпытают. Вы не сможете в такой ситуации сохранить интригу.