

TOBORZÁSI Ajánlás

Hogyan léptessük be az embereket a hálózatunkba?

Örömmel tapasztalom, hogy egyre több munkatársam él a távszponzorálás lehetőségével, vagyis a lakóhelyétől távoli településen megtartott EuKK-s Bemutatókat használja fel új munkatársak beregisztrálására.

Ez ma már egyre könnyebben megvalósítható dolog. A leendő munkatársunk biztos és problémamentes BEREGISZTRÁLÁSA érdekében az alábbi megoldást javaslom ebben az esetben:

1. **Lehetőleg minél több információt mondjunk el** a reménybeli munkatársunknak az EuKK-s lehetőségről és válaszoljuk meg a feltett kérdéseket. Legyen célunk az, hogy az illető már – tőlünk telhetően - MINDENT tudjon, mielőtt belép a Bemutató helyszínére!
2. **Küldjük el neki** – e-mailben - **a Képviseleti Szerződést** PDF formátumban (most [Mellékelten](#) is megküldöm) és nyomtattassunk ki vele 2 pld-t!
3. **Töltessük ki vele mind a két pld-t** és írassuk be a megfelelő helyre az adatainkat (Név + Ügynökszám)

Tehát a mi emberünk már egy olyan **általa aláírt szerződéssel a kezében fog részt venni** a Bemutatón és Alapképzésen, amiről csupán a kereskedelmi igazgató aláírása és a cég bélyegzője hiányzik.

Ennek érdekében Skype-on akár több alkalommal is beszélgetni kell a reménybeli munkatársunkkal és **igyekezni kell minden kérdését megválaszolni**. Ha szükséges a Szponzorodat is bevonva 3 résztvevős Skype konferencia is szervezhető.

A lényeg, hogy az illető teljesen „képben legyen” arra vonatkozóan, hogy mi a teendő, és **csak a szerződése aláírása céljából menjen el a Bemutató helyszínére**.

El lehet felejteni a hagyományos MLM iskolában tanított **„Csak hívd meg az embereket a Bemutatóra”** szöveget. Ez a módszer többnyire csak „béna kacsák” képzésére alkalmas. Olyan személyekéire, akik a saját sikerüket mások munkájától teszik függővé! **Legyél TE az a személy, aki miatt az emberek élni akarnak az általad felkínált jövedelemszerző lehetőséggel, és akitől majd megtanulják ezt a „mesterséget”!**

Végül is TE leszel az, aki hozzád beregisztráló személyeket „ki fogod képezni” erre a szakmára.

Képesnek kell lenned önállóan is meggyőzni a leendő munkatársadat arról, hogy Te megfelelő szponzora leszel neki és hogy egy olyan csapatnak a tagjaival való konzultációkat –

WEB konferenciákon való részvételt - tudsz a számára biztosítani, ahol profi színvonalú képzésekben részesülhet és elsajátíthatja az ügyfél- és munkatárstoborzás legújabb – online – módszereit. Erre bizonyítékként hivatkozz arra az esetre, amikor az interneten megismerkedtetek.

Emellett természetesen **az élő kapcsolatfelvételi módszereket is alkalmazhatod**, amelyek az ismerőseid ajánlásán vagy a munkavégzésed során adódó ismerkedési lehetőségek kihasználásán alapulnak.

Javaslom, hogy tedd magadévá a következő jelmondatunkat:

Aláírt Szerződéssel a kezében gyere el a Bemutatóra!

Vagyis, minden új munkatársjelölted az általa már aláírt szerződéssel a kezében jelenjen meg a Bemutatókon!

Meglátod, hogy ezzel a módszerrel képes leszel növelni az újonnan belépő munkatársaid minőségét. Lehet, hogy kevesebb személy fog a jövőben elmenni a bemutatókra az általad meghívottak közül, de biztos lehetsz majd, hogy jóval többen fognak majd közülük hozzád beregisztrálni.

Hamarosan egy PPS formátumban készített EuKK-s Bemutatóval igyekszem majd megkönnyíteni a toborzó tevékenységedet, amit a jövőben **munkatárstoborzó ESZKÖZKÉNT** használhatsz.

KÉSZÍTETTE: Kajárik Béla