



# REKRUTUJTE JAKO SUPERSTAR

## Sedm kroků

díky kterým se stanete  
náborovým profesionálem!

Rekrutujte jako superstar!: Sedm kroků, díky kterým se stanete náborovým profesionálem!

# **Rekrutujte jako superstar!: Sedm kroků, díky kterým se stanete náborovým profesionálem!**

od

Jan Furiš

[www.multilevel-marketing.cz](http://www.multilevel-marketing.cz)

*Věnováno všem profesionálům síťového marketingu, kteří ctí etiku svého řemesla.*

**Copyright**

Žádná část tohoto dokumentu nesmí být duplikována nebo reprodukována v jakékoliv formě nebo jakýmkoli prostředky bez předchozího písemného souhlasu autora a vydavatele.

## Obsah

Úvod.....	4
#1: Získávání kvalifikovaných kontaktů.....	6
#2: Dohodnutí schůzky.....	8
#3: Důvěra a vztahy.....	9
#4: Rozpoznání potřeb kandidáta.....	10
#5: Sdílení výhod.....	10
#6: Uzavření.....	12
#7: Pokračování.....	13
Závěr.....	14

Rekrutujte jako superstar!: Sedm kroků, díky kterým se stanete náborovým profesionálem!

## Úvod

Možnosti výtěžku, které existují v rámci odvětví síťového marketingu, jsou neomezené. Pomyšlení na rychlá auta, přepychové domy a luxusní dovolené nás pohání k tomu, abychom bojovali o obchodní schůzky a stávali se předními prodejci našich společností.

Detailní kroky pro skutečné zvýšení prodeje a výtěžku se ale mohou stát problémem, protože mnoho networkerů se nechá zastrašit myšlenkami na prospekci, nábor a uzavírání partnerství. Těmto procesům se často vyhýbají, protože jsou pro prodejní proces méně atraktivní. Jakmile je ale zavedete, mohou se stát tím nejlepším, co jste kdy udělali.

Ať už se prospekce bojíte jak chcete, když s ní začnete, brzy zjistíte, že nejdůležitější je jednoduchý koncept – budování vztahů!

## Máte moc ve svých rukou

**Prospekce znamená aktivně se propojovat s lidmi ve vašem okolí a určit, komu můžete být prospěšní a kdo má nějaký problém, který můžete pomoci vyřešit.** Je to opravdu velmi jednoduché. Nic víc, nic míň! Bezpochyby máte za cíl úspěšné provedení transakce, ať už jde o obchod, nebo týmové partnerství. V každém případě jste zde, abyste naplnili potřeby ostatních a pomohli jim vyřešit jejich životní problémy.

**Prospekce** je také příležitost, jak si ostatní „otestovat“, abyste zjistili, zda s nimi chcete, či nechcete obchodovat. **Prodej** je spíše činnost určená k přesvědčení klienta ke koupi. Prospekce se liší v tom, že brouzdáte trhem lidských zdrojů a hledáte jedince, kteří odpovídají profilu toho, co můžete nabídnout a následně zhodnotit, zda tito lidé stojí za váš čas, či nikoli.

Pravdou je, že pokud jde o prospekci, veškerou moc držíte v rukou vy. Je to jako rybaření. V moři plavou hladové ryby a vy jste rybář, který problém hladové ryby vyřeší tím, že jí hodí návnadu. Když si ryba kousne a vy cítíte, že je pro vás ta pravá, provedete „transakci“ a nesete si rybu domů. Pokud ale tato ryba není přesně tím, co hledáte, vypustíte ji zpět a budete pokračovat v rybaření.

## Rekrutujte jako superstar!: Sedm kroků, díky kterým se stanete náborovým profesionálem!

Když změníte svůj pohled na proces prospekce, může se z něho stát vcelku příjemný a zábavný zážitek.

### Úspěch je v hlavě

O vašem úspěchu je prakticky rozhodnuto ještě dříve, než zvednete telefon, nebo se setkáte s kandidátem. ***Váš postoj, způsob myšlení, řeč těla a vaše přesvědčení jsou klíčem k získání vašeho kandidáta.*** Pokud k někomu přistupujete s negativními myšlenkami a se strachem z odmítnutí, ať už si to uvědomujete nebo ne, váš kandidát to z vás vycítí a nebude mít chuť s vámi pokračovat.

Pokud si ale udržíte pozitivní způsob myšlení a řeknete si, že jste zde, abyste pomohli vyřešit něčí problém a oslovíte kandidáta s otázkou „Co pro vás dnes mohu udělat?“, zaznamenáte úplně jinou reakci.

Jakmile ustoupí šok z tak vřelého uvítání, bude k vám kandidát milý, ocení vaši ochotu vyřešit jeho problém a rád si vyslechne vše, co mu chcete sdělit.

Ještě před schůzkou s kandidátem si **30 minut v hlavě opakujte motivační afirmace**, které vás nakopnou a vylepší i vaši řeč těla, takže vyjdete ze dveří s vědomím, že dnes jste vítězem.

Zde uvádím několik afirmací, které můžete začít používat už dnes:

- Jsem ambasadorem Změny!
- Jsem vůdce, kterého lidé hledají!
- Miluji sám sebe! Zasloužím si jen to nejlepší!
- Líbí se mi, kým se stávám.
- Uvědomuji si, že strach je neviditelný.
- Jsem nyní schopen přetavit čas ve výsledky... v peníze!
- Peníze ke mně přicházejí snadno a bez námahy.
- Díky službám, které poskytuji ve své společnosti se pro ni stávám cennějším.
- Moje mysl je čerstvá a dnes je nový den.
- Vše, co se stalo včera, je historie. Zítřek je ve hvězdách, takže svoji energii soustředím na dnešek.
- Jsem vůdce vzkvétající společnosti. Každého, kdo se stane členem mého týmu, čeká osobní rozvoj, naplnění a úspěch!
- Moje společnost oceňuje moji tvrdou práci a oddanost při každé příležitosti mne bude i nadále zahrnovat odměnami.
- Moje práce má smysl a lidé jsou rádi v mé společnosti.

## Rekrutujte jako superstar!: Sedm kroků, díky kterým se stanete náborovým profesionálem!

- Jsem schopný ovlivnit změny. Pomáhám přivést změny do životů ostatních, zatímco i já sám dozrávám a ve všech ohledech se měním.

### **Porozumění prodejnímu cyklu**

Ve znalostech je síla! Ale teprve úspěšná implementace znalostí je to, co přinese výsledky. Strach se často objeví, když se lidi setkají s něčím „neznámým“. Když jste ale přesně informovaní a víte, co můžete očekávat, prodejní proces se vyvine v ještě příjemnější zážitek, než jste si mysleli.

Prodejní proces má celkem 7 kroků. Ty sestávají z následujících:

- 1. Získávání kvalifikovaných kontaktů**
- 2. Dohodnutí schůzky**
- 3. Důvěra a vztahy**
- 4. Rozpoznání potřeb klienta**
- 5. Sdílení výhod**
- 6. Uzavření**
- 7. Pokračování**

Protože se soustředíme na prospekci, představíme zde stručně každý krok a zaměříme se na prvky, které potřebujete implementovat do prospekčního procesu.

#### **1. Získávání kvalifikovaných kontaktů**

Ještě než s nadšením vyrazíte komunikovat se světem, povíme si něco o tom, proč lidé nastupují, nebo nenastupují do společností síťového marketingu. Lidé do tohoto průmyslu vstupují z několika důvodů, pojdme si některé z nich ukázat:

- **Vnímají to jako řešení svých problémů** – Každý má nějaké potřeby, které potřebuje naplnit. Jednou z nejkritičtějších potřeb pro člověka je finanční jistota. MLM průmysl vykresluje obrázek svobody hned několika způsoby. Časová svoboda, finanční svoboda a duševní svoboda. Budete-li tyto výhody sdílet s uchazečem, a položíte-li mu dostatek otázek na to, abyste odhalili jeho potřeby, zjistíte, že jejich řešení držíte v rukou vy.
- **Váží si hodnoty takového rozhodnutí** – Je pravdou, že když si někdo uvědomuje, jakou má něco hodnotu a jak mu to může pomoci, neexistuje nic, co by ho zdržovalo v rozhodování. Když představíte společnost tak, že odhalíte hodnoty, které zaměstnancům nabízí, nikdo vám neodolá.

Rekrutujte jako superstar!: Sedm kroků, díky kterým se stanete náborovým profesionálem!

- **Mohou se stát součástí nějakého celku** – Lidé milují, když někam patří. Všichni jsme rádi milováni a spojeni s ostatními, a když kandidát pocítí týmového ducha a inspirativní prostředí, které v organizaci panuje, rozhodne se být součástí její kultury.
- **Někdo se jich zeptal!!** – Toto je pravděpodobně ten nejdůležitější důvod z našeho seznamu. Když se zamyslíte nad tím, jak jste se dostali do společností, ve kterých pracujete, můžete si být téměř jistí, že vás někdo pozval na pohovor, nebo s vámi sdílel informace o dané společnosti. Jde o „ústní“ průmysl, kde získáte zájem pouze těch lidí, kterým poskytnete informace. Když nesdílíte své příležitosti s lidmi okolo vás, jak se potom mohou rozhodnout, zda k vám chtějí nastoupit, či ne?

Zde je několik důvodů, proč lidé nechtějí vstoupit do MLM společností:

- **V minulosti byli oklamáni, nebo mají špatnou zkušenost!** – Kolikrát už jste se setkali s ex-pracovníkem síťového marketingu, který vám dal výčet třiceti způsobů, kterými ho v jeho společnosti podváděli a přehlíželi. Špatné zkušenosti mohou způsobit pocity hořkosti vůči tomuto odvětví a lidé, kteří je mají, je často obrací proti celému průmyslu.

Od setkání s takovým zahořklým člověkem nepřátelským k tomuto průmyslu utíkejte jako od života, protože takový člověk může kdykoli vybuchnout, a když nestihnete uskočit, jeho oheň vás spálí. Neplývejte časem se zahořklými lidmi. Je to předem prohraný boj a přinese vám to více starostí, než užitku.

- **Byli špatně informováni!** – Existuje nepřehledné množství mýtů spojených s tímto odvětvím, jistě jste na nějaký seznam již určitě narazili.

Když se setkáte s nesprávnými komentáři a dotazy lidí ohledně MLM marketingu, nepřecházejte do defenzivy. Namísto toho se těchto lidí ptejte a pečlivě jim vysvětlíte pravdu, aniž byste vyvolali konflikt.

Stejně jako v našem prvním příkladu těch, kteří byli podvedeni jinými lidmi v tomto průmyslu, i mýty se rozšiřují z různých osobních důvodů. Jen proto, že jsou populární, ale ještě nemusí být pravdivé.

Běžné mýty, které se neustále říkají, jsou:

- Síťový marketing má pyramidové schéma
- Pouze lidé na nejvyšších pozicích vydělají všechny peníze
- Bude těžké prodat vaše výrobky. Lidé u síťových obchodníků nenakupují.



Rekrutujte jako superstar!: Sedm kroků, díky kterým se stanete náborovým profesionálem!

- Síťový marketing není skutečná profese.

Můžeme pokračovat a uvést další věci, které lidé o našem odvětví říkají, ale důležité je uvědomit si jednu věc: **ještě než se vydáte do bitvy o jeho myšlenkách a přesvědčení o tomto průmyslu, musíte být nejprve sami dokonale přesvědčení a silně věřit v systém tohoto obchodování.**

Jednou z největších výzev pro mnoho pracovníků síťového marketingu je uvědomit si, zda skutečně věří ve své odvětví, či ne. Kdykoli se potom setkají s někým, kdo přijde s mnoha námitkami a připomínkami, dovolí své mysli zpochybňovat smysl toho, co dělají a přemýšlet nad tím, zda je to správné.

Bud'te sebejistí a pyšní na své odvětví a pracujte pod vedením zkušených veteránů, kteří vás dokážou řádně vybavit sebevědomím pro řešení všech připomínek, se kterými se můžete setkat.

- **Nikdo jim to nenabídl!** – Tak jako mnoho z nás vstoupilo do této sféry proto, že nás někdo požádal, mnoho lidí nikdy MLM marketing dělat nezačali, protože jim to nikdy nikdo nenabídl.

Nemohu ani spočítat, kolikrát jsem hodnotil člena rodiny nebo kamaráda a říkal jsem si „ten nikdy nemůže dělat síťový marketing“. Zastřel jsem si tím mysl a propásl jsem příležitost danému člověku nabídnout, aby to zkusil. O několik měsíců později jsem zjistil, že tito lidé skutečně vstoupili do světa síťového marketingu, ale pracují pro někoho jiného.

Přestože ne každý se pro tuto příležitost skutečně hodí, není na škodu nechat rozhodnutí na kandidátovi a dovolit mu říci vám „ne“, s vědomím, že když si to rozmyslí, může se vrátit. Toto odvětví je velmi ošemetné a máme v něm i úsloví, které zní: **„Očekávaní nepřijdou, neočekávaní přijdou.“**

Musíte se jen zeptat a začít od začátku!

## **2. Dohodnutí schůzky**

Nábor je jako baseball. Začínáte na domácí metě s cílem pokrýt všechny čtyři mety a zaběhnout homerun. Svého homerunu v oblasti MLM marketingu dosáhnete pomocí následujících pěti kroků:

- Na pálce = NÁBOR
- 1. meta = ODHALENÍ
- 2. meta = UZAVŘENÍ
- 3. meta = POKRAČOVÁNÍ
- 4. meta/domácí meta/homerun = DUPLIKACE



## Rekrutujte jako superstar!: Sedm kroků, díky kterým se stanete náborovým profesionálem!

- **Nábor** – pro nalezení toho správného člověka musíte neustále nabírat nové lidi. Jakmile jste s lidmi v kontaktu a probudíte jejich zájem, přijde čas pro sjednání schůzky, kde jim o své společnosti povíte více.
- **Odhalení** – v této fázi kandidáty pozvete na prezentaci a odhalíte jim plný potenciál společnosti.
- **Uzavření** – rozebereme níže (#6). V této fázi podporujete kandidáta, aby učinil rozhodnutí.
- **Pokračování** – rozebereme níže (#7). Nyní je čas splnit vše, co jste slíbili, když jste se snažili kandidáta zaujmout. Teď když je oficiálně součástí týmu, můžete mu ukázat, jakým způsobem vás má následovat.
- **Duplikace** – Je vhodné strávit s novými členy týmu nějaký čas v předních liniích, trénovat je a zapojovat je do systému tak, aby jejich sebejistota rostla a oni mohli být v zadních liniích naprosto samostatní a vy jste tak měli čas pokračovat v budování svého týmu.

Duplikace je pro MLM marketing kritická, protože je tažnou silou, která vám pomáhá vylepšovat svůj vliv a vydělávat dodatkové příjmy z vaší společnosti. Bez týmové duplikace byste se museli vrátit zpět ke způsobu vydělávání peněz zvaného Z.A.M.Ě.S.T.N.Á.N.Í. – pouze výměna času za peníze. S týmovou duplikací můžete ale sami sebe znásobit počtem všech pracujících lidí a získáte mnohem větší % nárůst celkového objemu vyprodukovaného vaší společností, spolu s penězi, které si můžete uložit do banky.

### **3. Důvěra a vztahy**

**Nejdůležitější věc, kterou se v prodejním průmyslu musíte naučit, je JAK PRODAT SEBE!** Většina lidí se prodejních sfér obává, protože nemají dostatek sebevědomí na to, aby uvěřili tomu, že ostatní budou skutečně chtít slyšet, co jim chtějí říct a zakoupit, co jim chtějí prodat.

Prodej je založen především na vztazích a naší schopnosti spojit se s kandidátem. Často se říká, **že lidé dělají byznys s těmi, které znají, které mají rádi a kterým důvěřují.** Klíčem tedy je, aby vás kandidát poznal, měl vás rád a důvěřoval vám.

V roli podnikatele neexistuje způsob, jak se vyhnout tomuto nezbytnému prvku, který je tak důležitý pro váš úspěch. Pravdou je, že konkurence číhá za každým rohem, ale vy musíte být ten, kdo dokáže lidi přimět k tomu, aby konkurenci přehlédli a zakotvili u vás.

[Rekrutujte jako superstar!: Sedm kroků, díky kterým se stanete náborovým profesionálem!](#)

Během procesu sblížení se svým kandidátem se musíte prvotně soustředit na něho a na jeho potřeby. Přestože úzkostlivě chcete uzavřít obchod a vyběhnout v euforii z kanceláře, toto není prioritou. Skutečnou prioritou je kandidát! Měli byste se 100% soustředit na potřeby a cíle svého kandidáta. Tím posilujete jeho důvěru, protože vidí, že zde nejste jen za účelem uzavření obchodu, ale ve skutečnosti mu chcete také pomoci.

Když dáte ostatním pocit výjimečnosti a důležitosti, udělají skoro vše, o co je požádáte. Neznamená to, že s nimi manipulujete. Znamená to jednoduše to, že odložíte své ambice na dostatečně dlouhou dobu, abyste zjistili, jak můžete svému kandidátovi pomoci a potom mu můžete začít představovat různé možnosti, pomocí kterých jste schopni naplnit jeho potřeby.

To nás přivádí k dalšímu bodu...

#### **4. Rozpoznání potřeb kandidáta**

Při rozhovoru s kandidátem mějte na paměti následující:

- **Jaké jsou jejich problémy, které můžete pomoci vyřešit?**
- **Jaký je jejich požadovaný výsledek?**
- **Jaké by byly následky toho, kdyby se problém nevyřešil?**
- **Jak brzy budou moci vidět výsledky a hodnotu vaší nabídky?**

Když rozpoznáváte potřeby svého kandidáta, vytváříte tak vyšší úroveň hodnoty k vaší nabídce. Prodejní zkušenost je emocionální prožitek, lidé nakupují na základě toho, jak se cítí. Když lidem poskytnete „prožitek“, přidáte jim vnitřní hodnotu, které nemohou odolat.

Nesmíte také zapomenout na to, že když s někým jednáte jeden na jednoho a v zásadě doufáte, že se tento člověk stane součástí vašeho týmu, budete spolu trávit mnoho času a musí si vás tedy oblíbit.

Pěstovat si vlastnosti dobrého posluchače se srdcem služebníka se proto stane vaší nejsilnější zbraní při budování vaší společnosti, vytváření týmového ducha a snaze stát se předním distributorem.

#### **5. Sdílení výhod**

Mnoho lidí rádo zdůrazňuje astronomické částky, které vydělávají někteří jejich kolegové, což je pro obchodníky z jiných odvětví mnohdy přehnané na to, aby tomu uvěřili. Málo lidí ovšem propaguje výhody samotné práce v MLM marketingu.

[Rekrutujte jako superstar!: Sedm kroků, díky kterým se stanete náborovým profesionálem!](#)

Existuje mnoho výhod, které převyšují peníze a přidávají vnitřní hodnotu a prožitky pro MLM manažery. A kdyby o nich vědělo více lidí, také by chtěli pracovat v síťovém marketingu.

**Na rozdíl od jakéhokoli jiného existujícího průmyslu je MLM marketing schopný zacílit přesně na lidské potřeby.** Je jakousi kombinací kostela, nemocnice, neziskové organizace, psychoterapeuta, banky, univerzity a rodiny v jednom balení.

Ptáte se, proč to říkám?

Proto, že v tomto odvětví můžete nalézt uspokojení pro mnoho svých potřeb. Od duchovních, motivačních, vztahových, finančních, emocionálních a fyzických až po ty rodinné.

Jak je to možné? Zde jsou důvody:

- **Síťový marketing vás zavede do prostředí, kde jste povzbuzováni k tomu, abyste žili svůj život podle sebe.**

Pro mnoho lidí je to poprvé, co se mohou vymanit ze snění a objevit pro svůj život skutečnou vizi. Mnohokrát jsem viděl plakat lidi štěstím z toho, že konečně mohou dělat něco, co je baví a naplňuje, namísto něčeho, co dělají pro přežití.

- **Síťový marketing vám poskytne prostor pro rozvoj.**

V tomto průmyslu nezáleží na tom, jak moc nebo málo vyděláváte. Do roka se stanete novým člověkem, pokud jste zapojení do procesu a oddaní své profesi. Je to skoro jako na univerzitě života a úspěchu, kde se vše to, čím jste, stává tím, čím jste vždy chtěli být.

- **Síťový marketing je v mnoha ohledech inspirativní.**

Každotýdenní setkávání s příběhy o úspěchu a osobními svědectvími lidí vám dodá motivaci k tomu, abyste se snažili více, než jste si kdy dokázali představit. Navzdory všem obavám, které jste měli, tento průmysl nedá strachu šanci a naučí vás sami ho konfrontovat, aby vám už nic nebránilo v úspěchu.

- **Společníci a kolegové jsou jako andělé.** Všichni jsme rádi, když máme dobré přátele, ale mít přátele, kteří uvažují stejně, kteří jsou tam, kde chcete být a podají vám pomocnou ruku na cestě za vaším snem, to je opravdu dar z nebes.

## Rekrutujte jako superstar!: Sedm kroků, díky kterým se stanete náborovým profesionálem!

Všichni máme staré přátele, které máme moc rádi, ale kteří nemají v životě žádné ambice. A přestože můžete být velkým snílkem, někdy vás tito lidé stahují k zemi a chtějí vám ukázat, jak nemožné vaše sny jsou.

V tomto průmyslu ale ne! Vaši noví přátelé rádi čtou knihy, navštěvují akce o osobním rozvoji, poslouchají motivační pásky, CD a DVD a se svojí budoucností to myslí vážně.

Když vstoupíte do kruhu těchto šampionů, stanete se orlem a uniknete všem zbabělým ničitelům snů, kteří kvůli svému způsobu myšlení nikdy nepřekročí svůj stín.

- Je úžasné vidět, jak bohatí lidé jen zřídka nejsou ve skvělé formě. Samozřejmě existují výjimky, ale zaznamenal jsem, že **majetní lidé jsou často také těmi nejzdravějšími lidmi.**

Kromě toho, že si to můžete dovolit finančně, vaše časová svoboda vám dává prostor k tomu, aby jste se o své zdraví lépe starali a vylepšovali svoji image, trávili více času v posilovně, účastnili se rekreačních aktivit a rozmazlovali se.

Atraktivní vzhled může být často také prioritou, protože je s naším průmyslem spojován. Lepší zdraví také prodlužuje váš život, takže si můžete své bohatství po letech snění a tvrdé práce užít ještě déle.

Toto jsou pouze některé z výhod našeho odvětví a my jsme si jistí, že až si je přečtete, budete odhodlaní po hlavě skočit do partnerství s jinými společnostmi, které dělají síťový marketing, abyste osobně pohnuli svým životem.

Zaměřte se více na tuto stránku byznysu a garantuji vám, že zaznamenáte pozitivní změnu v procesu team-buildingu a nabírání nových zaměstnanců.

## **6. Uzavření**

Stejně jako v naší baseballové analogii, uzavření partnerství je pouze polovina bitvy. Mnoho lidí předpokládá, že jakmile uzavřete obchod, je čas spočítat výdělek, to ale není pravda.

**Uzavření** je chvíle, kdy se jako noví obchodní partneři dohodnete, že vzájemný obchodní vztah je pro obě strany výhodný. Jakmile poznáte potřeby svého kandidáta, získáte si jeho důvěru a sdělíte s ním výhody spolupráce, nastal čas, kdy je na nich, aby řekli své „ano“ či „ne“ rozhodnutí, které může změnit jejich životy.

## Rekrutujte jako superstar!: Sedm kroků, díky kterým se stanete náborovým profesionálem!

Za předpokladu, že vnímáte kandidáta jako vhodného pro vaši společnost, musíte mu připomenout jeho potřeby a to, že mu spolupráce s vámi umožní dosáhnout požadovaných výsledků mnohem rychleji, abyste uzavřeli obchod.

***Uzavření partnerství není žebrání!*** Nemusíte se kandidáta prosit o to, aby k vám nastoupil. Namísto toho ho ujistěte, na co se může těšit, když nabídku spolupráce přijme.

V této fázi kandidátovi pokládáte následující otázky:

- **Co se vám z toho co jste se dozvěděli líbilo nejvíce?**
- **Vidíte, jak vám naše společnost může pomoci naplnit vaše současné potřeby?**
- **Jakým číslem na stupnici od 1 do 10 byste označili svůj zájem o vstup do naší společnosti?**
- **Chtěli byste začít už dnes? / Můžete začít už dnes?**

Nyní kandidáta povzbuzujete k tomu, aby se rozhodl a informoval vás o tom, zda s ním stále potřebujete trávit čas, či ne.

Klíčem k úspěšnému uzavření obchodu je mít papíry už v ruce a „předpokládat uzavření obchodu“! Kandidáta oslovujte tak, jako byste už věděli, že nabídku přijmou a použijte fráze jako:

- „Až Vás přijmeme, ...“
- „Teď když jste součástí našeho týmu, ...“
- „Těším se, až Vás představím...“

Tato slova kandidátovi dodají pocit, že je oficiálně součástí týmu a mentálně ho připravují k tomu, aby investoval startovací kapitál a dal věci do pohybu.

## **7. Pokračování**

Velké částky peněz zůstávají ladem kvůli absenci pokračovací fáze. Důvodem, proč lidé tuto fázi přehlížejí, je fakt, že po uzavření obchodu slaví a odcházejí. Uzavření partnerství je jen polovina bitvy, nyní musíte svého kandidáta přimět k práci... a od toho je tady pokračovací fáze.

V této fázi je vaším cílem zkontaktovat nového člena vašeho týmu a okamžitě ho zapojit do systému a do pracovního procesu v síti. Nyní plánujete jeho první pracovní událost, pomáháte mu vytvořit si seznam úkolů a ukazujete mu, jak se chovat na trhu.

## Rekrutujte jako superstar!: Sedm kroků, díky kterým se stanete náborovým profesionálem!

Jakmile se kandidát zaběhne, stanovte si společně za cíl to, aby se mu jeho počáteční investice navrátila do 30 dní po tom, co vstoupil do společnosti. Když mu pomůžete vydělat si první výplatu, bude připraven pro další krok.

Těchto sedm klíčových kroků včetně všech uvedených detailů, jednoduše odkrývá tajemství, díky němuž se z vás stane náborový profesionál! Pomocí výše uvedených kroků začnete budovat své sebevědomí a vydělávat peníze. Díky tomu brzy zaznamenáte velký úspěch, zatímco budete ostatní učit, jak na to.

### Závěr

Gratulujeme, nyní znáte sedm kroků, díky kterým se stanete náborovým profesionálem! Pojďme si těchto sedm kroků zopakovat:

**# 1: Získávání kvalifikovaných kontaktů** – udržujte se ve vedení díky neustálé prospekci!

**# 2: Dohodnutí schůzky** – buďte s kandidátem ve spojení a domluvte si schůzku, abyste mu mohli sdělit všechny detaily vaší nabídky!

**# 3: Důvěra a vztahy** – buďte dobrým posluchačem, vyslechněte kandidátovy potřeby a určete, jak mu můžete pomoci.

**#4: Rozpoznání potřeb kandidáta** – jakmile zjistíte, jaké potřeby váš kandidát má, nabídněte mu řešení jeho problémů a ukažte mu, že vaše společnost a její produkty jsou pro něho to pravé.

**#5: Sdílení výhod** – ukažte kandidátovi všechny výhody spojené s partnerstvím s vámi, ať už ve vztahu zákaznickém, nebo zaměstnaneckém.

**#6: Uzavření** – přimějte kandidáta, aby se vám zavázal.

**#7: Pokračování** – teď když máte kandidáta ve svém týmu, nastal čas, abyste splnili své sliby a připravili ho na úspěch.

Teď když znáte těchto sedm jednoduchých kroků, díky kterým se stanete náborovým profesionálem, zbývá čas na jedinou věc:

### **Pusťte se do toho!**

Nekomplikujte celý tento proces. Tyto jednoduché strategie fungují už po desetiletí a lidé, kteří díky nim dosáhli obřího úspěchu, by vám potvrdili, že udržovat věci jednoduché, systematické a konzistentní zaručí úspěch v životě i vám!