GREEKCOACH

ΔΩΡΕΑΝ ΟΔΗΓΟΣ ΓΙΑ NETWORK MARKETERS

Πρόσκληση Χωρίς Πίεση

Οι **10 δεξιότητες επικοινωνίας** του επαγγελματία δικτυωτή

Θεόδωρος Αραμπατζής
Business Coach · greekcoach.gr

ΠΡΙΝ ΞΕΚΙΝΗΣΕΙΣ

Γιατί κάποιους τους ακούνε και άλλους τους αποφεύγουν

Αν κάνεις network marketing, μάλλον το έχεις ζήσει. Στέλνεις ένα μήνυμα και δεν παίρνεις απάντηση. Ένας φίλος αλλάζει θέμα μόλις αναφέρεις την επιχείρησή σου. Κάποιος που φαινόταν να ενδιαφέρεται, ξαφνικά «χάνεται».

Τις περισσότερες φορές, το πρόβλημα δεν είναι αυτό που προσφέρεις. **Είναι ο τρόπος με τον οποίο το επικοινωνείς.**

Σκέψου κάποιον που θεωρείς «χαρισματικό» στην επικοινωνία. Όταν μιλάς μαζί του, νιώθεις ότι σε ακούει. Νιώθεις ξεχωριστός, πολύτιμος. Είναι εύκολο να πιστέψεις ότι γεννήθηκε έτσι. Δεν γεννήθηκε. Αυτό που κάνει, είτε το ξέρει είτε όχι, είναι ότι χρησιμοποιεί 10 συγκεκριμένες δεξιότητες. Και οι δεξιότητες μαθαίνονται.

> **Η επικοινωνία δεν είναι κάτι με το οποίο γεννιέσαι. Είναι κάτι που χτίζεις.**

Τι θα πάρεις από αυτόν τον οδηγό

- ✔ Τις 10 δεξιότητες επικοινωνίας, οργανωμένες σε 5 σύντομα κεφάλαια
- ✔ Παραδείγματα για μηνύματα (DM), τηλέφωνο, βιντεοκλήση και συνάντηση από κοντά
- ✔ Μία μικρή άσκηση σε κάθε κεφάλαιο, για να το εφαρμόσεις την ίδια μέρα
- ✔ Μία κάρτα με τις 10 δεξιότητες, έναν πίνακα αυτοαξιολόγησης και ένα πλάνο 7 ημερών

01 Ακρόαση: δείξε ενδιαφέρον, μην αποσπάσαι

02 Η παρουσία σου: έκφραση και σωστός δυναμισμός

03 Φυσικότητα και εικόνα

04 Εμπιστοσύνη: αλήθεια και γνώση

05 Η γλώσσα τους και η πρόθεσή σου

06 Το πλάνο 7 ημερών

Λίγα λόγια για μένα

Είμαι ο Θοδωρής Αραμπατζής (GreekCoach), εκπαιδευτής και coach για επαγγελματίες του network marketing και συγγραφέας του βιβλίου «Ακαταμάχητο Δικτυακό Μάρκετινγκ». Οι δεξιότητες που θα διαβάσεις είναι το πρώτο μέρος της εκπαίδευσής μου **«Ακαταμάχητη Πρόσκληση»**.

Πώς να τον διαβάσεις: μην προσπαθήσεις να τα εφαρμόσεις όλα από αύριο. Διάβασέ τον μία φορά ολόκληρο και μετά ακολούθησε το πλάνο 7 ημερών στο τέλος.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 01 · ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ 1–2

Ακρόαση

Αν μάθεις καλά την πρώτη δεξιότητα, όλες οι υπόλοιπες μοιάζουν με προέκτασή της.

1 Δείξε ενδιαφέρον στον άλλον

Το πρώτο που προσέχεις σε κάποιον που είναι καλός στην επικοινωνία είναι ότι **ενδιαφέρεται πραγματικά για σένα**. Δεν σε γοητεύει με ψεύτικη προσοχή. Σε ακούει, και σου δείχνει ότι σε άκουσε.

Πρόσεξε όμως τη διαφορά ανάμεσα στο **«δείχνω ενδιαφέρον»** και στο **«είμαι ενδιαφέρων»**. Είναι εντελώς διαφορετικά πράγματα.

Ας πούμε ότι κάποιος ανεβάζει story από το γήπεδο και γράφει: «Ξεκίνησα τένις!»

ΔΕΙΧΝΕΙ ΕΝΔΙΑΦΕΡΟΝ

«Ωραίο! Πότε ξεκίνησες;»

«Τι σε έκανε να το ξεκινήσεις;»

«Πού θέλεις να φτάσεις με το τένις;»

ΠΡΟΣΠΑΘΕΙ ΝΑ ΕΙΝΑΙ ΕΝΔΙΑΦΕΡΩΝ

«Α, κι εγώ έπαιζα τένις!»

«Θυμάμαι, μου άρεσε πολύ...»

«Όταν ήμουν ελεύθερος έπαιζα κάθε εβδομάδα.»

Ο δεύτερος παίρνει κάθε θέμα και στρέφει τον προβολέα πάνω του. Ο πρώτος κρατάει τον προβολέα πάνω στον άλλον. Και όταν κάνεις τις σωστές ερωτήσεις, πολύ συχνά ο ίδιος ο άνθρωπος σού λέει τι θέλει να πετύχει.

2 Μην αφήνεις τίποτα να σου αποσπά την προσοχή

Τίποτα δεν ενοχλεί τόσο, όσο να μιλάς σε κάποιον και η προσοχή του να φεύγει: στην τηλεόραση, σε κάποιον που περνάει, σε μια ειδοποίηση στο κινητό. Οτιδήποτε λιγότερο από 100% προσοχή στον άλλον δεν είναι αποδεκτό.

Οι περισπασμοί είναι δύο ειδών:

- **Φυσικοί:** ειδοποιήσεις, τηλεόραση, παιδιά, κατοικίδια, θόρυβος στο καφέ, μια άλλη καρτέλα ανοιχτή στη βιντεοκλήση.
- **Νοητικοί:** ο «θόρυβος» στο κεφάλι σου. «Είμαι κουρασμένος.» «Θα καταλάβει ότι είμαι καινούργιος.» «Τώρα θα μου πει για πυραμίδες.»

Μέρος της δεξιότητας είναι επίσης να **κρατάς** και την προσοχή του άλλου. Ό,τι κι αν συμβαίνει γύρω σου, μην χάνεις από τα μάτια σου τον βασικό σου σκοπό: να κάνεις τη ζωή του ανθρώπου απέναντί σου καλύτερη. Θα το δούμε στη δεξιότητα 10.

Στα μηνύματα

Η ίδια δεξιότητα ισχύει και γραπτά. Μην απαντάς σε μια σημαντική συζήτηση ενώ κάνεις άλλα τρία πράγματα. Διάβασε ξανά τι σου έγραψε πριν απαντήσεις. Η βιαστική απάντηση φαίνεται.

> **Αυτός που κάνει τις ερωτήσεις έχει τον έλεγχο. Και η συζήτηση έχει να κάνει με τον άλλον, όχι με το πόσο σπουδαίοι είμαστε εμείς.**

ΑΣΚΗΣΗ

Στην επόμενη συζήτησή σου, κάνε **3 ερωτήσεις** πάνω σε αυτό που σου είπε ο άλλος, πριν πεις οτιδήποτε για τον εαυτό σου ή για την επιχείρησή σου. Κλείσε τις ειδοποιήσεις όσο μιλάτε.

Η παρουσία σου

Το πρόσωπό σου και η ένταση με την οποία μιλάς λένε στον άλλον τι συμβαίνει μέσα σου.

3 Έχε μια ειλικρινή, φιλική έκφραση

Αυτό σημαίνει άνετη επαφή με τα μάτια και μια ειλικρινή, φιλική έκφραση. Δεν σημαίνει ότι «καρφώνεις» τον άλλον στα μάτια. Κάποιοι το παρακάνουν και κάνουν τον άλλον να νιώθει άβολα.

Οι εκφράσεις σου προδίδουν αυτό που νιώθεις. Φόβο, ανησυχία, κούραση, όλα φαίνονται. Ο λόγος που θέλουμε φιλική έκφραση είναι απλός: για να μας μιλήσει ο άλλος **ελεύθερα και ανοιχτά**.

Δύο πράγματα που βοηθούν

1. Μην έχεις προσδοκίες για το πώς «πρέπει» να συμπεριφερθεί ο άλλος. Αν περιμένεις μια συγκεκριμένη αντίδραση και πάρεις άλλη, χάνεις τον έλεγχο της δικής σου. Αν δέχεσαι κάθε συμπεριφορά όπως είναι, χωρίς να την κρίνεις, ελέγχεις καλύτερα την αντίδρασή σου. Όταν κάποιος σε ρωτήσει «Μήπως είναι καμιά πυραμίδα;» και εσύ θυμώσεις, ουσιαστικά του παραδίδεις τον έλεγχο της διάθεσής σου.

2. Η γνώση είναι η δύναμή σου. Μάθε για το network marketing, για την εταιρεία σου, για τα προϊόντα σου και για τις ερωτήσεις και αντιρρήσεις που θα ακούσεις. Όταν τα ξέρεις, κανείς δεν μπορεί να αλλάξει την έκφρασή σου αν δεν το θέλεις εσύ.

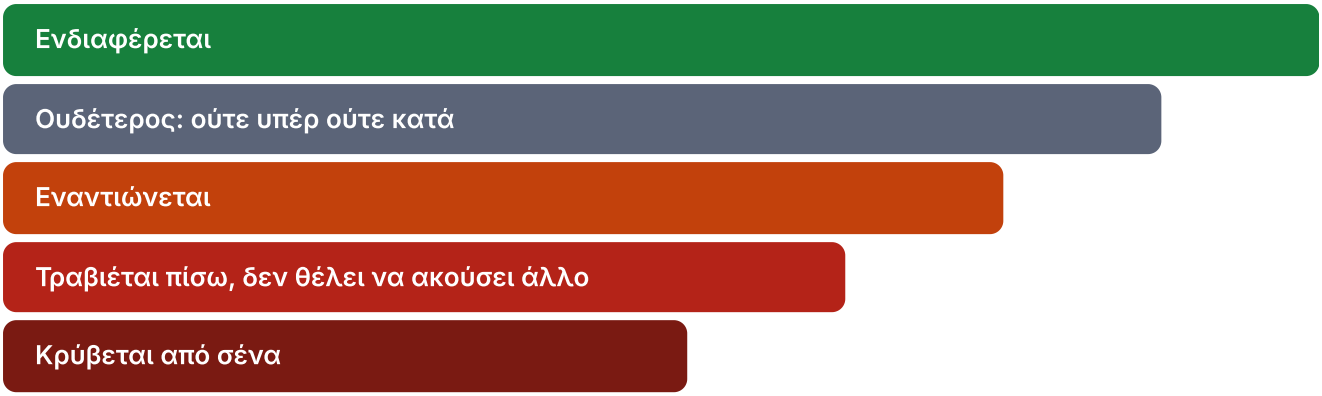
> **Η λίγη γνώση φέρνει αβεβαιότητα. Η πολλή γνώση φέρνει πεποίθηση.**

4 Χρησιμοποίησε τη σωστή ποσότητα δυναμισμού

Δυναμισμός είναι η δύναμη και η τόλμη με την οποία προσπαθείς να περάσεις την άποψή σου. Δεν είναι μόνο η ένταση της φωνής. Μια ήρεμη αλλά πιεστική ερώτηση μπορεί να είναι εξίσου «δυνατή» με μια φωνή.

- **Πολύ δυναμισμός:** ο άλλος νιώθει ότι του κάνεις διάλεξη ή ανάκριση και τραβιέται πίσω.
- **Πολύ λίγος:** ο άλλος νομίζει ότι αυτό που λες δεν είναι σημαντικό.

Ο υπερβολικός δυναμισμός είναι ο λόγος που οι φίλοι και οι συγγενείς κρύβονται από τους δικτυωτές. Φαντάσου τη στάση του υποψηφίου σαν μια σκάλα:



Χρειάζεσαι ένα **«τρίτο μάτι»** που παρατηρεί συνεχώς την αντίδραση του άλλου σε αυτά που λες. Κάποιος μπορεί να είναι ουδέτερος για ένα θέμα, και ο δικός σου δυναμισμός να τον σπρώξει στα κάτω σκαλοπάτια.

Ένα παράδειγμα

Ο πατέρας σου ανάβει τσιγάρο μέσα στο σπίτι σου. Ο **λάθος** δυναμισμός είναι: «Τι κάνεις; Δεν ξέρεις ότι βλάπτει; Θέλεις να μας πεθάνεις όλους;» Ακόμα κι αν το πεις χαμηλόφωνα, θα τον κάνεις να νιώσει άσχημα και να μη θέλει να ακούσει κουβέντα.

Ο **σωστός**: «Μπαμπά, διάβασα ένα άρθρο για το πώς επηρεάζει τα παιδιά το παθητικό κάπνισμα και αποφασίσαμε να μην καπνίζουμε μέσα στο σπίτι. Πάμε να το κάνεις στο μπαλκόνι;» Μοιράζεσαι την ιδέα και τον αφήνεις να καταλήξει στο συμπέρασμα μόνος του.

Στο network marketing το βλέπουμε συχνά. Δικτυωτές που κοροϊδεύουν όσους έχουν δουλειά («η δουλειά είναι δουλεία»), ή που αντιμετωπίζουν σαν «καημένους» όσους τρώνε junk food. Δεν φέρνει αποτελέσματα.

Στα μηνύματα

Πέντε μηνύματα στη σειρά χωρίς απάντηση, «Είδες αυτό που σου έστειλα;» και voice αμέσως μετά: αυτό είναι υπερβολικός δυναμισμός, ακόμα κι αν ο τόνος σου είναι ευγενικός.

ΑΣΚΗΣΗ

Σκέψου τις 3 τελευταίες σου προσεγγίσεις. Σε ποιο σκαλοπάτι της σκάλας ήταν ο άνθρωπος **πριν** του μιλήσεις και σε ποιο **μετά**; Αν κατέβηκε, τι ακριβώς είπες ή έκανες;

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 03 · ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ 5–6

Φυσικότητα και εικόνα

Λένε ότι μετράει 10% τι λες και 90% πώς το λες. Το «πώς» είναι όλες αυτές οι δεξιότητες μαζί.

5 Επικοινώνησε εύκολα

Χωρίς ένταση, χωρίς πίεση, χωρίς να ακούγεσαι ψεύτικος ή προβαρισμένος, χωρίς δισταγμούς. Αυτή είναι η δεξιότητα που οι περισσότεροι νομίζουν ότι είναι *όλη* η επικοινωνία. Είναι σημαντική, αλλά είναι μόνο ένα κομμάτι.

Από πού έρχεται η ένταση; Συνήθως από δύο πράγματα:

- Από τον **φόβο** ότι ο άλλος δεν θα δεχτεί αυτό που λες.
- Από το ότι **δεν είσαι προετοιμασμένος** και δεν ξέρεις τι πληροφορίες πρέπει να δώσεις.

Ξέχνα τις «φανφάρες»

«Τέλειο!», «Φανταστικό!», «Απίστευτο!», «Μοναδική ευκαιρία!». Αυτά τα επίθετα δείχνουν ότι είσαι μεροληπτικός και συνήθως κρύβουν την ουσία. Ο ενθουσιασμός είναι καλός. Απλώς πες τον **λόγο** που είσαι ενθουσιασμένος.

ΦΑΝΦΑΡΑ

«Τα προϊόντα είναι φανταστικά, κάτι μοναδικό!» 🚀🔥

Ο ΛΟΓΟΣ

«Με αυτά τα προϊόντα έχασα 10 κιλά. Γι' αυτό σου το λέω.»

Το ίδιο ισχύει για τα έτοιμα copy-paste μηνύματα με πολλά emojis. Ο άλλος τα καταλαβαίνει αμέσως.

6 Φρόντισε η εικόνα σου να μην αποσπά τον άλλον

Είναι λεπτό θέμα, αλλά μετράει. Η αναπνοή, το άρωμα και το ντύσιμο μπορούν να τραβήξουν την προσοχή μακριά από τη συζήτηση.

- **Άρωμα:** όσο το φοράς, η μύτη σου το συνηθίζει και βάζεις όλο και περισσότερο. Αυτό που σε σένα μυρίζει λουλούδι, σε κάποιον άλλον μπορεί να μυρίζει εντομοαπωθητικό.
- **Ντύσιμο:** να ταιριάζει με την περίσταση και με τους υπόλοιπους. Αθλητικό περιβάλλον: ένα ωραίο παντελόνι και πόλο. Σπίτι ή γραφείο: business casual. Επιχειρηματική παρουσίαση: κοστούμι.
- **Βιντεοκλήση:** καθαρό φόντο, καλός φωτισμός, καλός ήχος. Και στο προφίλ σου στα social, μια φωτογραφία όπου φαίνεσαι καθαρά.

> **Ο χρυσός κανόνας: ντύσου τόσο καλά όσο ο καλύτερα ντυμένος καλεσμένος.**

Θα μου πεις: «Οι άνθρωποι αγοράζουν εσένα, όχι το προϊόν.» Σωστό. Αλλά τι ακριβώς αγοράζουν από σένα; Στο network marketing αγοράζουν την ικανότητά σου **να τους βοηθήσεις να πάρουν αυτό που θέλουν**. Η εικόνα σου πρέπει να υπηρετεί αυτό, όχι να το επισκιάζει.

ΘΕΣ ΝΑ ΤΟ ΔΕΙΣ ΣΤΗΝ ΠΡΑΞΗ;

Από τις δεξιότητες στην πρόσκληση

Στην εκπαίδευση «Ακαταμάχητη Πρόσκληση» βλέπεις αυτές τις δεξιότητες σε βίντεο και ακούς πραγματικές ηχογραφημένες συνομιλίες με υποψηφίους, για να καταλάβεις πώς ακούγονται σε μια αληθινή πρόσκληση.

Δες την εκπαίδευση →

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 04 · ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ 7–8

Εμπιστοσύνη

Κάθε τι που κάνεις δείχνει στους ανθρώπους γύρω σου αν μπορούν να σε εμπιστευτούν.

7 Πες την αλήθεια

Δεν θα έπρεπε καν να χρειάζεται να το πούμε. Είναι όμως μεγάλο πρόβλημα στον κλάδο μας, οπότε το λέω ξεκάθαρα: **μην πεις κάτι που δεν ξέρεις ότι είναι απόλυτα αληθινό.** Αν δεν ξέρεις πόσα κερδίζει ο ανάδοχός σου, μην πεις πόσα «νομίζεις». Αν άκουσες από άλλους ότι κερδίζει X€, μην το επαναλάβεις.

Η αλήθεια έχει τρία κομμάτια

- **Τιμιότητα σε κάθε συναλλαγή**, με υποψηφίους και με συνεργάτες. Ακόμα και στα «μικρά». Αν «κλέψεις» για να γλιτώσει κάποιος 5€, του δείχνεις ότι δεν μπορεί να σε εμπιστευτεί.
- **Κράτα τον λόγο σου.** Αν είπες ότι θα είσαι στη συνάντηση στις 6:45, να είσαι εκεί. Αν είπες ότι θα βοηθήσεις, βοήθα. Αν κάτι σε εμποδίσει, κάνε κάτι για να επανορθώσεις.
- **Μοιράσου την αλήθεια από τη θετική της πλευρά.** Κάποιοι νομίζουν ότι αν δεν πουν κάτι αρνητικό, δεν λένε την αλήθεια. Μπορείς να είσαι ειλικρινής και θετικός ταυτόχρονα.

8 Να ξέρεις για τι μιλάς

Οι άνθρωποι εκτιμούν πραγματικά όσους ξέρουν τη δουλειά τους και δίνουν ακριβείς απαντήσεις. Δεν χρειάζεται να είσαι αυθεντία στο digital marketing ή να έχεις σπουδάσει marketing. Χρειάζεται να ξέρεις καλά **τη δική σου** επιχείρηση.

Όταν ξέρεις τη δουλειά σου, είσαι **χρήσιμος** στους ανθρώπους που μιλάς. Και το νιώθεις κι εσύ, και αυτό σου δίνει αυτοπεποίθηση. Ξέχνα την ιδέα ότι η «εξαιρετική σου προσωπικότητα» είναι ο λόγος που σε ακούνε. Βοηθάει, αλλά δεν είναι ο λόγος.

Πόσο «καινούργιος» είσαι;

Γνωρίζω ανθρώπους που μου λένε ότι είναι καινούργιοι και, όταν τους ρωτάω, ασχολούνται 1 με 2 χρόνια. Αυτοί δεν είναι καινούργιοι. Καινούργιος είναι κάποιος που είναι στη δουλειά μία με δύο **εβδομάδες**. Έχεις ευθύνη απέναντι στους υποψηφίους σου να είσαι καλά ενημερωμένος.

ΑΣΚΗΣΗ

Γράψε τις 5 ερωτήσεις που ακούς πιο συχνά για την επιχείρησή σου. Μπορείς να απαντήσεις σε καθεμία με σιγουριά, σε 2–3 προτάσεις; Όσες δεν μπορείς, είναι το «μάθημα» αυτής της εβδομάδας.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 05 · ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ 9–10

Η γλώσσα τους και η πρόθεσή σου

Επικοινωνείς με κάποιον μόνο στον βαθμό που μιλάτε την ίδια «γλώσσα».

9 Μίλα στο επίπεδο του άλλου

Χρησιμοποίησε λέξεις που καταλαβαίνει ο άλλος. Μην χρησιμοποιείς **«εσωτερικούς όρους»**, δηλαδή λέξεις που τις καταλαβαίνει μόνο όποιος είναι μέσα στην εταιρεία σου.

Πώς ακούγεται στον υποψήφιο

«Μόλις προκριθείς σε ζαφείρι, θα παίρνεις επιπλέον από όσους είναι στο enroller tree σου, και όταν γίνεις σμαράγδι ή διαμάντι, θα παίρνεις κι από τα PV όλων μέχρι το επόμενο διαμάντι...»

Για σένα έχει νόημα. Για εκείνον είναι μια ξένη γλώσσα, και τον απομακρύνει αμέσως.

Και μην περιμένεις ότι θα σου πουν πως δεν κατάλαβαν. Ακόμα κι αν ρωτήσεις «Κατάλαβες;», οι περισσότεροι θα πουν «ναι».

Ο κανόνας του λεξικού

Ένα λεξικό εξηγεί μια άγνωστη λέξη χρησιμοποιώντας λέξεις που ήδη ξέρεις. Κάνε κι εσύ το ίδιο. Αν πρέπει να πεις μια καινούργια λέξη, εξήγησέ τη με απλές λέξεις. Για παράδειγμα, αντί για σκέτο «παθητικό εισόδημα», πες «εισόδημα που συνεχίζει να έρχεται από δουλειά που έχεις ήδη κάνει».

10 Έχε την πρόθεση να κάνεις τη ζωή του καλύτερη

Πρόθεση είναι ο στόχος που κατευθύνει τη δράση σου. **Αν η πρόθεσή σου είναι σωστή, και οι δράσεις σου θα είναι σωστές.**

Όταν προσκαλείς κάποιον, η πρόθεσή σου πριν, κατά τη διάρκεια και για όσο καιρό γνωρίζεις αυτόν τον άνθρωπο, πρέπει να είναι μία: να κάνεις τη ζωή του καλύτερη. Αν αυτός είναι πραγματικά ο στόχος σου, θα φαίνεται. Αν ο στόχος σου είναι να βγάλεις χρήματα, θα φαίνεται κι αυτό.

Πριν από κάθε μήνυμα ή τηλεφώνημα, πες στον εαυτό σου:

- Θέλω πραγματικά να βοηθήσω αυτόν τον άνθρωπο.
- Μπορώ πραγματικά να τον βοηθήσω.
- Θα τον βοηθήσω.

> **Πρώτα δίνεις και μετά λαμβάνεις. Μέχρι να γίνει καλύτερη η ζωή κάποιου άλλου, δεν πληρώνεσαι για τη σκληρή σου δουλειά.**

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 06

Το πλάνο 7 ημερών

Η συνειδητοποίηση έρχεται πρώτα και μετά η μάθηση. Αρκεί να τις έχεις μπροστά σου κάθε μέρα.

✂ Η κάρτα των 10 δεξιοτήτων

Εκτύπωσέ τη ή κράτα τη σαν φωτογραφία στο κινητό. Διάβασέ τη τουλάχιστον μία φορά κάθε μέρα.

1. Δείχνω ενδιαφέρον (δεν προσπαθώ να είμαι ενδιαφέρων).
2. Δεν αφήνω τίποτα να μου αποσπά την προσοχή.
3. Έχω ειλικρινή, φιλική έκφραση.
4. Χρησιμοποιώ τη σωστή ποσότητα δυναμισμού.
5. Επικοινωνώ εύκολα, χωρίς φανφάρες.
6. Η εικόνα μου δεν αποσπά τον άλλον.
7. Λέω την αλήθεια και κρατάω τον λόγο μου.
8. Ξέρω για τι μιλάω.
9. Μιλάω στη γλώσσα του άλλου.
10. Η πρόθεσή μου είναι να κάνω τη ζωή του καλύτερη.

Αυτοαξιολόγηση: πού είσαι σήμερα;

Βαθμολόγησε τον εαυτό σου από 1 έως 10 την 1η μέρα και ξανά την 7η.

Δεξιότητα	Μέρα 1	Μέρα 7
1. Ενδιαφέρον		
2. Προσοχή		
3. Έκφραση		
4. Δυναμισμός		
5. Φυσικότητα		
6. Εικόνα		
7. Αλήθεια		
8. Γνώση		
9. Γλώσσα του άλλου		
10. Πρόθεση		

Μία εστίαση κάθε μέρα

Μέρα 1	Συμπλήρωσε την αυτοαξιολόγηση. Διάλεξε τις 2 δεξιότητες με τον χαμηλότερο βαθμό.
Μέρα 2	**Ακρόαση.** Σε κάθε συζήτηση, 3 ερωτήσεις πριν μιλήσεις για σένα. Ειδοποιήσεις κλειστές.
Μέρα 3	**Παρουσία.** Πρόσεξε τη «σκάλα» σε κάθε συζήτηση. Ανεβαίνει ή κατεβαίνει ο άλλος;
Μέρα 4	**Φυσικότητα.** Καμία φανφάρα. Κάθε φορά που ενθουσιάζεσαι, πες τον λόγο.
Μέρα 5	**Εμπιστοσύνη.** Γράψε απαντήσεις στις 5 πιο συχνές ερωτήσεις που ακούς.
Μέρα 6	**Γλώσσα και πρόθεση.** Ξαναγράψε την περιγραφή της επιχείρησής σου χωρίς κανέναν εσωτερικό όρο. Πριν από κάθε μήνυμα: θέλω, μπορώ, θα βοηθήσω.
Μέρα 7	Βαθμολόγησε ξανά. Πού βελτιώθηκες; Ποιες 2 δεξιότητες κρατάς για την επόμενη εβδομάδα;

ΤΟ ΕΠΟΜΕΝΟ ΒΗΜΑ

Οι δεξιότητες είναι η βάση. Η πρόσκληση είναι το επόμενο βήμα.

Τώρα ξέρεις **πώς** να μιλάς ώστε να σε ακούνε. Το επόμενο ερώτημα είναι **τι** να πεις. Πώς ξεκινάς τη συζήτηση, πώς καταλαβαίνεις αν ο άλλος ενδιαφέρεται πραγματικά, πώς τον προσκαλείς χωρίς να πιέζεις, και τι λες όταν ακούς «Δεν έχω χρόνο» ή «Θα το σκεφτώ».

Αυτό είναι η **«Ακαταμάχητη Πρόσκληση»**, η πλήρης εκπαίδευσή μου πάνω στην πρόσκληση:

- **10 Δεξιότητες Επικοινωνίας**, σε βίντεο, με περισσότερα παραδείγματα
- **Φόρμουλα Πρόσκλησης:** πώς να προσεγγίζεις και να προσκαλείς χωρίς να πιέζεις, να παρακαλάς ή να εξηγείς τα πάντα από την πρώτη στιγμή
- **Χειρισμός Αντιρρήσεων:** «Δεν έχω χρόνο», «Δεν ενδιαφέρομαι», «Θα το σκεφτώ», «Δεν είναι για μένα»
- **Πραγματικές Συνομιλίες:** ηχογραφήσεις με υποψηφίους, για να ακούσεις πώς εφαρμόζονται όλα στην πράξη

«Η συγκεκριμένη εκπαίδευση ήταν πλήρης, απόλυτα κατανοητή και άκρως απαραίτητη. Καλύπτει ίσως από τα βασικότερα κομμάτια της δουλειάς μας. Το κόστος σε χρόνο δουλειάς και χρηματικό αποτέλεσμα, θα είναι πολύ μεγάλο, για κάποιον που αγνοεί το συγκεκριμένο κομμάτι.»

— Λευτέρης Φουντής

~~197€~~ **47€**

ή 3 μηνιαίες δόσεις των 19€ · Άμεση πρόσβαση · 100% εγγύηση ικανοποίησης

ΘΕΛΩ ΤΗΝ ΑΚΑΤΑΜΑΧΗΤΗ ΠΡΟΣΚΛΗΣΗ →

greekcoach.gr/prosklisi

Με εκτίμηση,
Θεόδωρος Αραμπατζής · Business Coach · greekcoach.gr