

# MUVD MB Telefonski Poziv

## Struktura Završnog Poziva (10 minuta)

### Svrha poziva

Svrha ovog poziva je mirno zajedno pregledati MB sastanak, odgovoriti na sva preostala pitanja i otvoreno razgovarati o tome je li MUVD pravi izbor za vas. Razgovor je neformalan, transparentan i usmjeren na to da obje strane utvrde ima li smisla nastaviti dalje.

### 1. Dobrodošlica i osvrt (1 minuta)

Zahvalite sudioniku što je prisustvovao MB sastanku. Pitajte: Kako ste doživjeli sastanak? Što vam se najviše istaknulo? Kako se zasad osjećate u vezi ove prilike? Dajte prostor za iskren i otvoren odgovor.

### 2. Proizvodi i uvjerenje (2 minute)

Proizvodi su temelj poslovanja. Razgovarajte o prvom dojmu proizvoda, mogu li se zamisliti da ih koriste i preporučuju te odgovaraju li njihovom životnom stilu. Važno je da postoji iskreno oduševljenje i povjerenje u proizvode jer su oni srž svega što radimo.

### 3. Poslovni model i načini rada (2 minute)

Ukratko ponovite kako poslovanje funkcionira. Objasnite fleksibilnost: honorarno ili puno radno vrijeme, online ili offline, fokus na proizvode ili razvoj tima. Razgovarajte o tome koji pristup im djeluje najprirodnije.

### 4. Kultura tima i očekivanja (1 minuta)

Objasnite važnost timskog rada, osobnog razvoja i odgovornosti. Razgovarajte o tome što traže od poslovne prilike, osjećaju li usklađenost s vrijednostima tima te imaju li još kakvih nedoumica.

### 5. Starter paket i početak suradnje (2 minute)

Predstavite opcije Starter paketa. Objasnite važnost osobnog iskustva s proizvodima zbog boljeg poznavanja proizvoda, većeg samopouzdanja i autentičnih preporuka. Odgovorite na pitanja o investiciji i procesu uključivanja.

### 6. Sljedeći koraci i pitanja (1 minuta)

Pregledajte sljedeće korake: onboarding sastanak s Julijom, upoznavanje Back Office sustava i platforme, MS Monday trening te opcionalni posjet uredu u Rotterdamu. Dajte priliku za završna pitanja.

### 7. Odluka i završetak (1 minuta)

Postavite pitanje: 'Na temelju svega što ste do sada vidjeli i čuli, osjećate li da je ovo nešto s čime želite nastaviti dalje?' Dajte prostor za iskren odgovor. Ako je odgovor pozitivan, potvrdite sljedeće korake. Ako nisu sigurni, razjasnite pitanja i dogovorite novi termin.

## Cilj poziva

Cilj nije nekoga uvjeriti. Cilj je kroz otvoren i iskren razgovor utvrditi je li MUVD pravi izbor i za sudionika i za tim.