

معرفی کار در پنج مرحله ساده (اریک ووری)

می خواهیم یک **راز مهم** را به شما بگوییم، معرفی کار همیشه آسان نیست. ارائه فرصت کاری، خود یکی از اولین موانع بزرگی است که باید آن را از میان بردارید. اگر می خواهید پراسپکت به پیشنهاد شما پاسخ مثبت دهد، لازم است این کار را به روشی صحیح انجام دهید. آنچه باید بدانیم این است که **روش صحیح برای هر پراسپکت می تواند متفاوت باشد** اما اصولا روش ها بسیار به هم شبیه هستند.

وظیفه ما به عنوان یک نتورکر و مشاور خوب این است که به مردم نشان دهیم روش های بهتری برای زندگی وجود دارد، روشی بهتر که همزمان زندگی بهتر و تحقق آرزوها را برای آنها فراهم می کند. درصد زیادی از مردم به نحوه ی ارائه سایر نتورکرها علاقه ای ندارند .

این اولین بازی شماست: دو پیام اصلی وجود دارد که باید آن را برای پراسپکت بازگو کنیم.

۱. باید به مردم بفهمانیم که زندگی بدون احساس رشد و موفقیت ارزش چندانی ندارد.

۲. به وسیله این شغل آنها می توانند کنترل کاملی بر آینده خود داشته باشند.

دفعه بعد که دیدید کسی می گوید: "مشغله ام بسیار زیاد است_ یک رئیس دارم که همیشه من را با انگشت نشان می دهد و با همه بد رفتاری می کند_ حقوق کمی به من می دهند_ آرزو دارم کار و زندگی ام را بهبود ببخشم" به یاد داشته باشید که شما می توانید فرصتی به آنها دهید که بتوانند روشی متفاوت را امتحان کنند. روشی متفاوت از زندگی که به آنها قدرت کنترل زندگی، جاه طلبی و پتانسیل بسیار زیادی هدیه می دهد. فرصتی که به نحوه ی کار کردن شرکت های رقیب و میزان بیکاری و تورم بستگی ندارد . روشی از زندگی که می تواند آنها را از بلایا و طوفان های زندگی در امان نگه دارد.

اگر واقعا میخواهید به مردم کمک کنید، به آنها گوش دهید!

به حرف های افرادی که به کمک نیاز دارند **گوش دهید**. افرادی که در یک رودخانه گرفتار شده اند. مهمتر از همه افرادی که کاملا آشکار از وضعیت فعلی خود ناراضی هستند و به دنبال تغییر هستند. **اگر واقعا می خواهید به مردم کمک کنید اولین کار که باید انجام دهید گوش دادن به آنهاست.**

در اینجا ۵ مرحله برای ارائه فرصت شما آورده شده است:

۱. از روشی استفاده کنید که فرد به هیجان بیاید. یک مثال عالی **مستند ظهور کار آفرینان** است.
 ۲. به جایگاهی که الان در آن هستید **با دقت نگاه کنید**، آنها چالش هایی داشته اند که بر آن غلبه کرده اند و دلایلی برای بودن در آنجا دارند. به یاد داشته باشید، شما باید جایگاه فعلی او را به درک کنید و **سپس آنها را به آرامی به مسیر موفقیت هدایت کنید**. آماده باشید، تقریباً هر بار که فرصت خود را ارائه می دهید، **با یک اعتراض روبرو می شوید**، پس برای آن آماده باشید.
 ۳. مراقب باشید **کار ما اهانت کردن به دیگران و شغلشان نیست**. ما فقط می خواهیم با همدمی مردم را به یک روش بهتر هدایت و راهنمایی کنیم.
 ۴. همیشه مسیر سفر خود را به یاد داشته باشید. **شما همیشه یک نتورکر نبودید**. شما همیشه موفق نبودید. همه ما داستان هایی داریم که که مربوط به یکی از سوالات پراسپکت هاست. همیشه داستان خود را بگویید. **مردم عاشق داستان ها هستند**. مردم برای شنیدن و دیدن داستان ها پول می دهند.
 ۵. مهارت گوش دادن خود را تقویت کنید. منتظر باشید تا مردم شکایت کنند و از کار شما ایراد بگیرند. **وقتی این کار را کردند یعنی به شما اعتماد کرده اند**، حالا وقت همدلی و راهنمایی است.
- پیگیری کنید که در طی ۳۰ روز آینده چند بار این مکالمات برایتان رخ می دهد. اگر از این استراتژی فقط برای ۱۰ درصد از پراسپکت هایتان استفاده کنید، از ۹۰ درصد همکاران خود جلو می زنید. موفق باشید و همیشه خدا را شکر کنید.
- در اینستاگرام ما با افرادی که بر روی اهدافشان تمرکز دارند تعامل داشته باشید. تا انگیزه و انرژی و دانش شما مانند زغال های خاموش در کنار زغال های روشن شعله ور شود. در آنجا شما آموزش ها، نکات کلیدی، فنون بازاریابی شبکه ای، مطالب انگیزش و دروس مهم را از افرادی که مانند خودتان هستند دریافت خواهید کرد. امروز به آن بپیوندید و اعضای تیم خود و دوستان خود را دعوت کنید!