

## چگونه یک پرزنت عالی داشته باشیم

شاید برای شما هم پیش آمده باشد که بعد از کلی زحمت کشیدن برای دعوت و برگزاری جلسه **پرزنت** شخص معرفی شده به شما جواب منفی بدهد در این مقاله سعی داریم تا شما را با بهترین روش ها و تکنیک های یک جلسه **پرزنت** با درصد موفقیت بالای هشتاد درصد آشنا کنیم.

شاید بهتر باشد قبل از مطالعه این مقاله با دلایل شکست یک پرزنت آشنا شویم، اصلی ترین دلایل شکست در یک جلسه معرفی کار عبارتند از:

### ۱) عدم شناخت کافی از پراسپکت

شناخت کافی از پراسپکت و اصطلاحاً **دایره نفوذ** بودن پراسپکت مسئله ای غیر قابل چشم پوشی است و نمیتوان آن را نادیده گرفت.

### ۲) دعوت نادرست پراسپکت به جلسه

درصد قابل توجهی از موفقیت شما در یک معرفی کار مستقیماً با **دعوت اصولی** پراسپکت در ارتباط است (اگر دوست دارید میتوانید روش هایی که خوب است برای دعوت در بازاریابی شبکه ای بدانید را مطالعه کنید که توضیح آن مطالب کاملاً از حوصله ی این مقاله خارج است )

### ۳) عدم ارزش گذاری صحیح روی جلسه

برای این که جلسه معرفی کار به طور صحیح برگزار شود باید قبل از جلسه کاملاً روی آن ارزش گذاری شده باشد زیرا پراسپکت هنوز نمیداند که دقیقاً هدف از جلسه چیست

### ۴) نداشتن تجربه کافی برای ارتباط با پراسپکت در طول معرفی کار

مهمترین مسئله ای که در این مقاله بررسی میکنیم این است که شما باید در طول جلسه معرفی کار **دقیقاً** چه رفتاری با پراسپکت و معرف کار داشته باشید که بیشترین درصد موفقیت در جلسه معرفی کار نصیب شما شود.

## ۵) کمبود زمان و ندادن اطلاعات کافی و مورد نیاز به پراسپکت

بهترین محدوده زمانی لازم برای بین یک تا دو ساعت است.

### حالا وقت جلسه معرفی کار است

همیشه به یاد داشته باشید که شما و پراسپکت حداقل ده دقیقه قبل از **پرزنتور** در محل حاضر شوید و با پراسپکت منتظر **پرزنتور** بمانید، این کار یکی از بهترین روشهای ارزش گذاری در بازاریابی شبکه ای است.

نکات زیر را قبل از آمدن **پرزنتور** انجام دهید:

۱. گوشی خود را مقابل چشمان پراسپکت روی حالت سکوت بگذارید و از او هم بخواهید که این کار را انجام دهد.
۲. کاغذ و قلم برای خود آماده کنید تا نکات مهم جلسه را **یادداشت** نمایید.
۳. اگر آدامس یا هر گونه خوراکی در محل وجود دارد قبل از برگزاری جلسه آنها را از دسترس خارج کنید.
۴. قبل از این که **پرزنتور** در محل حاضر شود با پراسپکت صحبت کنید و روی **پرزنتور** ارزش گذاری کنید، میتوانید از جملات زیر استفاده کنید: (شخصی که با او جلسه داری یکی از **حرفه ای ترین ها** در این شغل است و خیلی خوش شانس بودی که آقا/خانم ..... حاضر شده کار رو بهت معرفی کنه | با دقت به حرفهای گوش کن | امروز روزیه که میتونه زندگیت رو عوض کنه)

### شروع جلسه اینجاست

به محض ورود **پرزنتور** به محل ، اول او را با ارزش گذاری هایی که قبلا گفته شده **دوباره** به پراسپکت معرفی کنید و سپس پراسپکت خود را با چند کلمه ی کوتاه به **پرزنتور** معرفی کنید. پس از معرفی آنها به یکدیگر اجازه دهید تا **پرزنتور** شخصا با ایشان صحبت کند و ارتباط صمیمی بین آنها برقرار شود و **به هیچ عنوان** سوالاتی را که **پرزنتور** از پراسپکت میپرسد را خودتان جواب ندهید.

جلسه شروع می شود، دقت کنید مهمترین جای کار اینجاست:

با دقت کامل و جدیت تمام به صحبت های **پرزنتور** گوش کنید حتی اگر **صدمین** بار است که میشنوید و از صحبت های او نکته برداری کنید این کار باعث میشود که دوست شما نیز ناخودآگاه جلسه را جدی بگیرد به هیچ عنوان نباید به پرسپکت نگاه کنید ، بهتر است تمام حواستان به صحبت های **پرزنتور** باشد. به هیچ وجه به سوالاتی که **پرزنتور** از پرسپکت می پرسد پاسخ ندهید و اگر حواس پرسپکت پرت شد بلافاصله و به گونه ای که **پرزنتور** متوجه نشود، او را به جلسه بازگردانید.

جلسه معرفی کار به بهترین شکل برگزار شد و حالا ضربه نهاییه

بعد از پایان صحبت **پرزنتور** نوبت شماست تا با پرسپکت خود صحبت کنید بهتر است در این لحظه به پرسپکت خود بگویید: (امیدوارم از این جلسه حداکثر استفاده رو برده باشی ، منم روز اول **مثل خودت** توی این جلسه نشستم و نمیدونستم باید چیکار کنم اما بعد که جلسه های بعدی رو اومدم بیشتر با کار آشنا شدم ، **خیالت راحت باشه** که خودم تا تهش کنارت هستم و هرکجا که نیاز به کمک داشتی **یه تیم هستیم** که بهت کمک میکنم )

حتما حتما قبل از خارج شدن از محل معرفی کار، روز و ساعت جلسه بعدی را با پرسپکت خود هماهنگ کنید.