



Manual 05 – Συμβουλές για Νέο Συνεργάτη & Εκπαιδευτή

Πώς γίνεται σωστά η πρακτική, χωρίς πίεση και με καθαρό επόμενο βήμα

Πρώτη πρόσκληση

Το λέει ο νέος συνεργάτης

«Γεια σου [Όνομα], σε πετυχαίνω σε καλή στιγμή;

Σε παίρνω γιατί ξεκίνησα κάτι πολύ οργανωμένο online στον χώρο της ευεξίας και του εισοδήματος.

Επειδή στο μέλλον θα χρειαστεί να μου τηλεφωνούν και άγνωστοι άνθρωποι, πρέπει να εκπαιδευτώ σωστά από τον εκπαιδευτή μου, για να μάθω πώς να μιλάω απλά, ανθρώπινα και σωστά.

Κάνω την πρώτη μου πρακτική και θέλω να με βοηθήσεις.

Δεν σε παίρνω για να σου πουλήσω κάτι.

Θέλω απλώς να ακούσεις τον άνθρωπο που με καθοδηγεί, να του κάνεις ερωτήσεις αν θέλεις, και έτσι να με βοηθήσεις να μάθω πώς να μιλάω και σε ανθρώπους που δεν γνωρίζω.

Μπορείς σήμερα στις [ώρα] ή το απόγευμα για 5 λεπτά;»

Αν ρωτήσει: «Τι είναι;»

Το λέει ο νέος συνεργάτης

«Είναι ένα οργανωμένο online σύστημα που έχει δύο πλευρές.

Η μία είναι για ανθρώπους που θέλουν να δουν έναν πιο σοβαρό τρόπο για έξτρα εισόδημα, με έτοιμη υποδομή, e-shop και καθοδήγηση.

Η άλλη είναι για ανθρώπους που θέλουν να ελέγξουν το βάρος τους, να έχουν περισσότερη ενέργεια και να βάλουν το σώμα και την καθημερινότητά τους σε καλύτερη σειρά.

Δεν θέλω να στο πω πρόχειρα.

Θέλω να το ακούσεις μαζί με τον εκπαιδευτή μου, για να του κάνεις και ερωτήσεις και να μάθω κι εγώ πώς να το εξηγώ σωστά.»

Συμβουλές προς νέο συνεργάτη

1. Μην πας να πείσεις

Δεν είναι δική σου δουλειά να πείσεις κανέναν.

Η δουλειά σου είναι να ανοίξεις μια ανθρώπινη συζήτηση και να δεις αν αυτό που ξεκίνησες μπορεί να αφορά τον άλλον.

Μην προσπαθείς να φανείς ειδικός. Πες απλά:

«Είμαι στην αρχή, εκπαιδεύομαι και θέλω να το ακούσεις μαζί με τον άνθρωπο που με καθοδηγεί.»

2. Κράτα φυσικό ύφος

Μη μιλάς σαν να διαβάζεις κείμενο.

Μίλα σαν άνθρωπος. Ήρεμα, καθαρά και με χαμόγελο στη φωνή.

Ο άλλος δεν πρέπει να νιώσει ότι του κάνεις παρουσίαση. Πρέπει να νιώσει ότι του ζητάς μια ανθρώπινη βοήθεια.

3. Μην κρίνεις ποιος θα ενδιαφερθεί

Μη λες από πριν: «Αυτός δεν θα θέλει», «Αυτή δεν είναι για τέτοια», «Θα με κοροϊδέψει».

Δεν αποφασίζεις εσύ για τον άλλον. Εσύ ανοίγεις την πόρτα. Ο άλλος αποφασίζει αν θα περάσει.

4. Μην εξηγείς πολλά

Ο νέος συνεργάτης δεν χρειάζεται να αναλύσει το σύστημα.

Δεν χρειάζεται να μιλήσει για προϊόντα, εισοδήματα, εργαλεία, e-shop ή πλάνα.

Η δουλειά του είναι να κλείσει το σύντομο τηλεφώνημα με τον εκπαιδευτή.

Όσο περισσότερα προσπαθείς να εξηγήσεις μόνος σου, τόσο πιο πολύ μπερδεύεις τον άνθρωπο.

5. Κάνε την πρόσκληση σύντομη

Η πρόσκληση πρέπει να είναι απλή:

«Ξεκίνησα κάτι καινούργιο, κάνω πρακτική, χρειάζομαι 10 ανθρώπους που εμπιστεύομαι να το ακούσουν για 5 λεπτά. Θα με βοηθήσεις;»

6. Μην φοβάσαι το “όχι”

Το “όχι” δεν είναι απόρριψη. Είναι απλώς απάντηση.

Ο στόχος σου στην αρχή δεν είναι να κλείσεις όλους. Ο στόχος σου είναι να μάθεις να μιλάς, να ακούς και να κάνεις σωστή πρόσκληση.

Κάθε τηλεφώνημα σε εκπαιδεύει.

7. Κράτα σημειώσεις

Μετά από κάθε τηλεφώνημα γράψε τι είπε, τι τον ενδιέφερε, τι πρέπει να του στείλεις και πότε πρέπει να κάνεις follow-up.

Αν δεν το γράψεις, θα το χάσεις. Η δραστηριότητα χωρίς καταγραφή γίνεται χάος.

Συμβουλές προς εκπαιδευτή

1. Μην κλέβεις τη σκηνή

Ο σκοπός δεν είναι να φανείς εσύ καλός. Ο σκοπός είναι να εκπαιδευτεί ο νέος συνεργάτης.

Μίλα καθαρά, αλλά άφησε τον νέο συνεργάτη να νιώσει ότι συμμετέχει.

Ο εκπαιδευτής δεν είναι “πωλητής”. Είναι καθοδηγητής.

2. Κράτα το τηλεφώνημα σύντομο

Το τηλεφώνημα πρέπει να κρατάει 5–7 λεπτά.

Όχι μεγάλη παρουσίαση. Όχι ιστορία εταιρείας. Όχι πολλές λεπτομέρειες.

Σκοπός είναι να ανοίξει ενδιαφέρον και να οδηγηθεί ο άνθρωπος στο σωστό επόμενο βήμα.

3. Μίλα με ερωτήσεις, όχι με μονόλογο

Το τηλεφώνημα δεν κερδίζεται επειδή μίλησες πολύ. Κερδίζεται όταν ο άλλος μιλήσει.

«Από αυτά που άκουσες, ποιο νιώθεις ότι σε αφορά περισσότερο αυτή την περίοδο; Το κομμάτι της ευεξίας ή το κομμάτι του έξτρα εισοδήματος;»

4. Μην πιέζεις για αγορά ή εγγραφή

Ο στόχος του πρώτου τηλεφωνήματος δεν είναι να αγοράσει ή να γραφτεί εκείνη τη στιγμή.

Ο στόχος είναι να πει: «Ναι, στείλ' το να το δω.»

Σωστά επόμενα βήματα: Wellness Profile για ευεξία, Income Profile App για έξτρα εισόδημα ή σύσταση αν δεν αφορά τον ίδιο.

5. Προστάτευσε τον νέο συνεργάτη

Ο νέος συνεργάτης είναι στην αρχή. Μπορεί να αγχωθεί, να μπερδευτεί, να πει πολλά ή να φοβηθεί την αντίρρηση.

Ο εκπαιδευτής πρέπει να τον προστατεύει, όχι να τον εκθέτει.

Να τον επαναφέρει ήρεμα, να του δείχνει πώς κλείνουμε σωστά και να του δίνει σιγουριά.

6. Μην υπόσχεσαι υπερβολές

Δεν λέμε: «Θα αδυνατίσεις σίγουρα», «Θα βγάλεις σίγουρα χρήματα», «Είναι εύκολο», «Το σύστημα τα κάνει όλα μόνο του».

Λέμε καθαρά:

«Υπάρχει πλάνο, καθοδήγηση, εργαλεία και υποστήριξη. Το αποτέλεσμα έρχεται όταν ο άνθρωπος ακολουθεί σωστά τη διαδικασία.»

7. Κλείσε πάντα με επόμενο βήμα

Κανένα τηλεφώνημα δεν πρέπει να κλείνει στον αέρα.

Πρέπει να ξέρουμε τι θα στείλουμε, σε ποιον, τότε θα γίνει follow-up και ποια είναι η επόμενη ενέργεια.

«Ωραία, θα σου στείλει ο/η [όνομα] το [Wellness Profile / Income Profile App] και μετά το βλέπουμε μαζί.»

Κοινός κανόνας για τους δύο

Δεν κυνηγάμε. Καθοδηγούμε.

Ο νέος συνεργάτης ανοίγει την πόρτα.

Ο εκπαιδευτής δίνει καθαρή εικόνα.

Το εργαλείο κάνει το επόμενο βήμα.

Το follow-up χτίζει το αποτέλεσμα.

Άνθρωπος → Συζήτηση → Εργαλείο → Follow-up → Απόφαση