



KỸ NĂNG QUẢN LÝ

KỸ NĂNG TỔ CHỨC CUỘC GẶP ABC

ĐÍCH & Ý NGHĨA

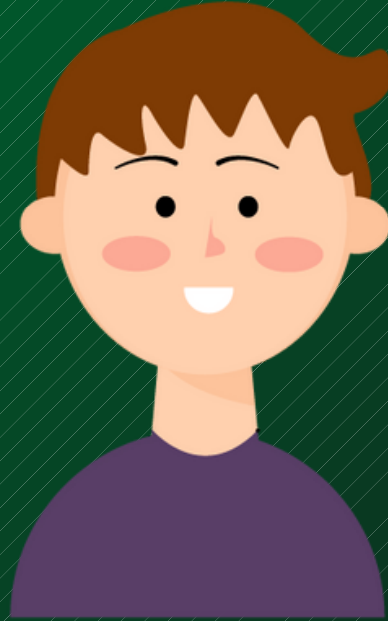
sức, giúp nhà phân phối giải đáp các thắc mắc
ững thông tin đúng, cần thiết giúp khách, ứng
QUYẾT ĐỊNH ĐÚNG.

hối hợp này, giúp nhà phân phối học được kỹ
tin **(THỰC CHIẾN)**

QUẢ, giúp nhà phân phối không lãng phí nguồn
g viên tiềm năng.



C – Khách hàng, ứng viên



Tuyển trên chia
sẻ thông tin
cho KH



Quan tâm,
đồng cảm



B

A

RO CUA

-B-C

có chuyên môn, kinh n

B: Nhà phân phối

C: Khách hàng, ứng viên

hỗ trợ)

n điểm,

hội kinh
ạch, tầm
ợc kinh

B (NPP)

- Có trách nhiệm, quảng bá và kết nối giữa A và C
- Gặt đầu hưởng ứng, mỉm cười, ghi chép

C (Ứ

□ Tò mò

□ Tìm hiểu

□ Lắng n

LỢP trước GẤP

chuẩn bị thông tin chi tiết, cụ thể để
uả nhất



Lựa chọn người hỗ trợ
viên. Người B (NPP) c
(người hỗ trợ) thông t
viên)

Bố trí lịch hẹn phù hợp

Quảng bá cho người ứ
tầm quan trọng và giá
thấy họ mong muốn g

ỢP trong GẶP



Thiết lập cuộc hẹn, chỉ tiêu
B (NPP) đến trước 5-10p l

B: Giới thiệu và chia sẻ
người hỗ trợ là ai (họ tên

B: Giới thiệu và chia sẻ
biết ứng viên là ai, không
viên) của mình quá mức

B: Thực hiện tam bảo:
chép – Gật đầu – Mỉm cười

LỢP sau GẶP



■ Lập nhóm ZALO để trao đổi

■ Giới thiệu để 2 bên cùng
chuyện và thấu hiểu nhau

■ Người hỗ trợ sẽ gửi các
logic theo thông tin cho
được về công ty, sản phẩm

NGƯỜI ĐIỀU B (NPP) CẦN L



THÀNH VIÊN B (NPP) PHẢI LÀM SAI LẦM B (NPP) THU

hay không thì B chiếm tỷ lệ

ng của A khó khan là ở chỗ

YẾT ĐỊNH”

gặp, B phải là người chốt, và

☐ Quảng bá C cao hơn, vượt

☐ B sửa lỗi cho A.

☐ B nói nhiều hơn A.

☐ B và C cùng phân nản.

☐ Bấm điện thoại, xen ngang

ẾT LẬP CUỘC GẶP

đây là chị Hoàng Thị A, người mà bạn đã gặp từ trước. Chị là người đã có rất nhiều kinh nghiệm dẫn dắt và giúp đỡ tìm người có chất lượng cuộc sống của họ trong đó và giới thiệu với chị, đây là anh B, bạn của em, anh B cũng đang tìm kiếm một cơ hội tốt để tăng thu nhập của mình và thay đổi chất lượng cuộc sống.

Bạn cảm ơn chị A đã giành thời gian và giúp cho bạn em có thể nắm bắt được cơ hội quá giá để giúp anh ấy đạt được mục tiêu. Vì thời gian không có nhiều, nên chị A đã giới thiệu với anh B trong thời gian 1h. Vì anh B cũng đang tìm kiếm một người có kinh nghiệm để giúp anh ấy





XIN CẢM
QUÝ ANH CHỊ ĐÃ