

# راه و روش حرفه ای دعوت کردن

## چگونه یک دعوت کننده حرفه ای شویم؟

### نویسنده: تیم سلز

#### بخش ۱ - سلام و احوالپرسی

هدف از این کار این است که پراسپکت به راحتی و با آغوش باز با شما گرم بگیرد و صمیمی شد.

#### بخش ۲ - صلاحیت سنجی

هدف از تعیین صلاحیت این است که به نیازهای پراسپکت و چیزهایی که می خواهد و نمی خواهد پی ببریم؛ که به تجارت شما نیز بی ربط نخواهد بود.

#### بخش ۳ - دعوت

هدف این است که از پراسپکت دعوت کنید تا به اطلاعاتی که به او می دهید نگاهی بیندازد تا به او در رسیدن به آنچه نیاز دارد یا می خواهد یا نمی خواهد کمک کنید.

#### **بخش ۴ - برآمدن از پس سوالات (و آبجکشن ها)**

باید از پس این سوالات برآیید تا پراسپکت را فراتر از آبجکشن ها سوق دهید و موانعی که میان خواسته ها یا نخواستہ ها یا نیازهای آنها وجود دارد، رفع شود.

#### **بخش ۵ - رساندن به مرحله عمل**

در این مرحله باید تمام صحبت های گفته شده جمع بندی شوند و به نیازها و خواسته ها یا نخواستہ های پراسپکت ارجاع داده شود.

#### **بخش ۶ - پیگیری و دنبال کردن**

هدف از پیگیری این است که دومرتبه با پراسپکت ارتباط بگیرید و نیازها و خواسته ها و نخواستہ های آنها را پیگیری کنید. در ادامه که تصمیم به ملحق شدن و ثبتنام می گیرند باید همچنان ذهن آنها را درگیر نیازها و خواسته ها و نخواستہ هایشان کنید، تا ملحق شدن آنها به این صنعت همراه با دلیل باشد.