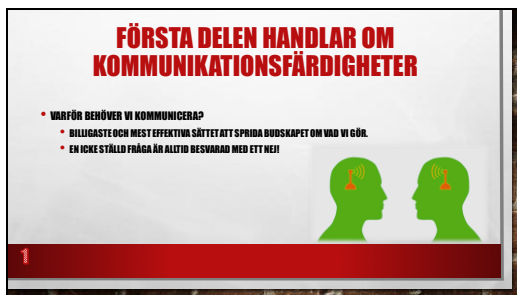


Bild
1



- Välkomna till den första av 5 eller möjligtvis 6 SummerWorkshops 2017.
- Workshop innebär att det inte bara är en föreläsning utan att ni som är med på samtalet har full möjlighet att ställa frågor, protestera mot innehåll eller bara ge fler värdefulla tips till oss andra.
- Ämnen för denna serie av SummerWorkshops kommer delvis att formos efter vägen. Vi börjar med kommunikationsfärdigheter, sen blir det några pass om det självklara flödet och de tekniker som styr vår framgång.
- Marknadsplan och MLM skall vi nog hinna klämma in på vägen och givetvis en del av Herbalifes produktfilosofie och sortiment.
- Samtalen skall begränsas till ca 30 minuter och alla i Dan & Maja Hanssons organisation är välkomna att vara med.
- Då kör vi igång.

Bild
2



- Kommunikationsfärdigheter, vad är det?
- Jo, det handlar om att kunna styra en kommunikation åt det håll man önskar för att uppnå det resultat man vill ha.
- Att stanna klockan för att spara tid fungerar inte som ni vet. Att försöka skapa kontakter utan att kommunicera är precis samma sak.
- Vi måste lära oss att kommunicera på ett otvingat med målfokuserat sätt.
- Det handlar aldrig om att övertala någon eller att "kräänga iväg" produkter, det handlar om att hjälpa folk att ta beslut som i slutändan gynna dem själva.
- Att undvika den sista frågan, den som avgör om man får en kund eller ej, är ett vanligt förekommande misstag som bara gör att man inte får några nya kunder.
- Vi skall titta på detta med mjuka avslutsfrågor och även raka.
- Men ett är säkert, en icke ställd fråga är med automatik besvarad med NEJ!

Bild 3

FÖRSTA DELEN HANDLAR OM KOMMUNIKATIONSFÄRDIGHETER

- FÖRSTA FÄRDIGHETEN = LÄR DIG ATT LYSSNA!
 - ATT LYSSNA AKTIVT ÄR EN KONST
 - MED DENNA TEKNIK FÅR DU FRAM ALLA VARFÖR OCH TIDIGARE MISSLYCKANDEN
 - LYSSNA MER MED HJÄRTAT ÄN MED PLÅNBOKEN
 - ANALYSERA DEN INFORMATION DU FÅR OCH DU KAN ENKELT SVARA PÅ MÅNGA DOLDA FRÅGOR OCH FRÅGÅGOR NÄR DET ÄR DAGS ATT PRESENTERA DITT FÖRSLAG PÅ EN LÖSNING.
 - TÄNK DIG IN I KUNDENS SITUATION OCH HENS ÖNSKEMÅLLINAN DU PRESENTERAR DIN LÖSNING. "WHAT'S IN IT FOR ME" ÄR ALLT KUNDEN HAR I SIN TANKE JUST NU.

- Att lyssna aktivt är så himla smart, det tyder på seriositet och verkligt intresse för den du lyssnar på.
- När man lyssnar aktivt så mmar man, antecknar om det är passande, nickar och faller in med "oj, ja jag förstår" eller "menar du det?" osv.
- Feel, felt, found! Hur medar Du då?
- Lyssna efter nyanser och lyssna efter dolda frågor, fyll i med följdfrågor, lyssna med hjärtat mer än med plånboken, den får sitt ändå i slutändan.
- Använd sedan all information du fått till att väva in i Din presentation. Använd andra kunders berättelser egna erfarenheter mer än fakta.
- Fact tell – Story sell!!
- Och glöm inte att din blivande kund hela tiden tänker och undrar, What's in it for me!!

Bild 4

ATT SÄGA FÖR ATT FÅ IGÅNG SAMTALET

ENKLA SAMTALSÖPPNARE ELLER SMARTA KONVERSATIONSTRÅDAR:

- HAR DU HÖRT TALAS OM HERBALIFE?
- JA, VAD KÄNNER DU TILL OM HERBALIFE? (NÄR NÅGON FRÅGAR PÅ KNAPP ELLER BRANDING)
- JAG JOBBAR MED HERBALIFE, KÄNNER DU TILL OSS?
- MITT JOBB ÄR ATT HÄLPA FOLK ATT MÅ BRA, SE BRA UT OCH ATT SKAPA DE BÄSTA FÖRUTSÄTTNINGAR FÖR ATT LEVA ETT LÅNGT OCH AKTIVT LIV.

- När man möter folk får man ofta frågan vad man jobbar med, är man på något sätt brandad får även frågor om vad "det där Herbalife" är.
- Ibland säger folk "Håller Du på med Herbalife, det är väl ett pyramidspel eller det är väl bantning osv. (90% åsikter och 10% fakta!)
- Då är det bra att fråga istället för att försvara. Lyssna på deras påstående och berätta lugnt vad vi gör.
- Var sedan tyst och avvakta deras reaktion, nyfikenhet, åsikter eller kunskap. Agera utifrån deras reaktion.

Bild 5

FÖRKLARA UTAN DETALJER

OAVSETT VILKET SVAR MAN FÅR SÅ SVARA MED EN AV FÖLJANDE:

- JA, HERBALIFE ÄR KÄNT FÖR ATT HA PRODUKTER SOM TILLSAMMANS MED VANLIG MAT GÖR ATT FOLK FÅR MER ENERGI OCH ORKAR MER.
- MÅNGA ANVÄNDER PRODUKTERNA I SAMBAND TRÄNING, SUND VIKTKONTROLL ELLER ÖKAT ENERGIENOV. ÄR DET NÅGOT AV DETTA SOM INTRESSERAR DIG?
- JA, I HERBALIFE JOBBAR VI FÖR ATT ALLA SKALL MÅ BRA, SE BRA UT OCH LEVA ETT LÅNGT OCH AKTIVT LIV. ÄR DETTA NÅGOT SOM INTRESSERAR DIG?

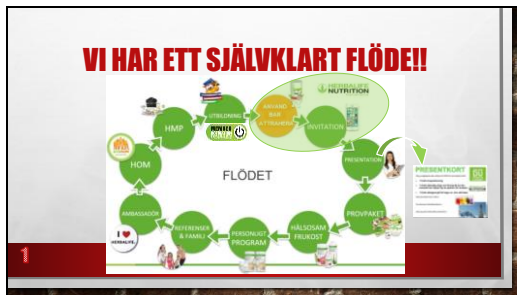
- Om det är läge så använd en av dessa fraser och avvakta återigen reaktionen.

**Bild
6**



- Svårare än så här är det faktiskt inte.
- Bevara lugn och kontroll, lyssna och svara avväpnande tydligt.
- Plugga stories så Du kan namn och fakta kring ett gäng olika varianter och plocka fram de som passar för stunden.
- Se till att Din egen erfarenhet är på plats och berätta den ofta.

**Bild
7**



- Var sak har sin tid och med vårt självklara flöde är det lätt att det blir rätt!
- Idag har vi pratat om hur Du väldigt enkelt kan prata och styra ett samtal kring Herbalife.
- Denna kunskap skall då användas för att invitera till någon form av presentation och ibland till direkt trialpack leverans.
- Nästa måndag skall vi gå vidare och visa ur men väldigt enkelt gör en presentation.
- Det är osmart att hoppa över något steg, framförallt om man inte är 100% sker på det man gör. Följ flödet och gör succé.
- Nästa gång introducerar vi även en referensmaskin som gör att Du i stort sett kan sluta jaga folk, de kommer ändå!!
- Tack för idag!