

# Leah – Miért érdekelne ez engem?

## A FORGATÓKÖNYV

Leah aktív és egészséges. Már most is sokat tud a wellnessről. Jól ismeri az étkezés, a testmozgás, a vízfogyasztás és az étrend-kiegészítők témáját.

Van egy bevált rutinja, amelyhez már régóta tartja magát. Ez nem könnyű.

Őn kimondja a sejtintelligencia szót. Neki ez túlságosan szakmai dolognak hangzik, ami távol áll a mindennapi élettől. Kevés ideje van a következő találkozója előtt.

## A CSAPATA FELADATA

|    |                                     |                                                                                                                                                                                                                                |
|----|-------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 01 | A KIFOGÁS                           | „ <i>Van egy bevált rutinom. Miért egészsíteném ki olyasmivel, amit nem értek?</i> ”<br>Ezt mondja önnek Leah. Mit válaszolna?                                                                                                 |
| 02 | HA A BESZÉLGETÉS TOVÁBB FOLYTATÓDIK | „ <i>Ez egy valódi kategória? Vagy ez csak a hagyományos wellness új elnevezése?</i> ” „ <i>Már így is eleget költök az egészségemre. Ez úgy hangzik, mint egy újabb teendő.</i> ” Válasszon egyet. Hogyan változik a válasza? |
| 03 | A VALÓDI AGGÁLY                     | Leah a bevált rutinját védi. Nem azt kéri, hogy bizonyítsa be a tudományos tényeket. Azt kérdezi, hogy megéri-e rááldozni az idejét.                                                                                           |
| 04 | A KÖVETKEZŐ LÉPÉS neki?             | Milyen apró következő lépés tenné lehetővé, hogy Leah maga döntse el, hogy fontos-e ez neki?                                                                                                                                   |

## A SIKER JELENTÉSE

Leah képes a kategóriát a saját szavaival elmagyarázni.

## ÍRJA LE A CSAPATA TERVÉT

|                 |                                     |
|-----------------|-------------------------------------|
| A VÁLASZA       | HA A BESZÉLGETÉS TOVÁBB FOLYTATÓDIK |
| A VALÓDI AGGÁLY | A KÖVETKEZŐ LÉPÉS                   |

# Maya – Csak só és víz

## A FORGATÓKÖNYV

Maya elolvassa a címkéket. Kérdéseket tesz fel, mielőtt kipróbálna egy új terméket. Ez jó szokás.

Megfordította a palackot, és két összetevőt talált. Már a redox jelátvitelről és a sejtkommunikációról is hallott, de ezek nem segítettek neki.

Azt mondta önnek, hogy meg akarja érteni a terméket. Nem értékesítési előadást szeretne hallani. Jó anyagok állnak rendelkezésére, de nem emlékszik minden tanulmány részleteire. Ez rendben van.

## A CSAPATA FELADATA

|    |                                     |                                                                                                                                                                                                                           |
|----|-------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 01 | A KIFOGÁS                           | <b>„Eolvastam a címkét. Csak só és víz van benne. Miért kellene elhinnem, hogy használ?”</b><br>Ezt mondja önnek Maya. Mit válaszolna?                                                                                    |
| 02 | HA A BESZÉLGETÉS TOVÁBB FOLYTATÓDIK | <b>„Ezt otthon is meg tudom csinálni ingyen.”</b><br><b>„Miért nem lehet róla hallani a hírekben?”</b><br><b>„Majd amikor egy orvos támogatja, akkor komolyan veszem.”</b><br>Válasszon egyet. Hogyan változik a válasza? |
| 03 | A VALÓDI AGGÁLY                     | Egy rövid összetevőlista Maya számára bizonyítékot jelent arra, hogy a termék nem használ. Nem akadékoskodik. A rendelkezésére álló egyetlen információt használja.                                                       |
| 04 | A KÖVETKEZŐ LÉPÉS                   | Melyik forrás vagy további lépés felel meg a valódi kérdésének, és miről fognak később beszélgetni?                                                                                                                       |

## A SIKER JELENTÉSE

Maya tudja, hogy mi az, ami támogatott, és mi az, ami nem.

## ÍRJA LE A CSAPATA TERVÉT

|                 |                                     |
|-----------------|-------------------------------------|
| A VÁLASZA       | HA A BESZÉLGETÉS TOVÁBB FOLYTATÓDIK |
| A VALÓDI AGGÁLY | A KÖVETKEZŐ LÉPÉS                   |

# Daniel – Nem érzek semmit

## A FORGATÓKÖNYV

Daniel két hónapra elegendő terméket rendelt. Az elején izgatott volt. Két barátjának is mesélt róla. Ma felhívja önt. Azt mondja, nem érez semmilyen hatást, és a termék nem olcsó. Azon töpreng, hogy rendeljen-e újra.

Nem dühös. Csalódott. Emellett őszinte is önnel, amivel a legtöbb ember nem foglalkozna.

## A CSAPATA FELADATA

|    |                                     |                                                                                                                                                                                                |
|----|-------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 01 | A KIFOGÁS                           | „Két hónapja használom, és nem érzek semmilyen változást.”<br>Ezt mondja önnek Daniel. Mit válaszolna?                                                                                         |
| 02 | HA A BESZÉLGETÉS TOVÁBB FOLYTATÓDÍK | „Nagy összeg valamiért, aminek nem érzem a hatását.”<br>„A barátnőm azt mondta, hogy egy hét alatt észrevette a változást. Akkor én miért nem?”<br>Válasszon egyet. Hogyan változik a válasza? |
| 03 | A VALÓDI AGGÁLY                     | Daniel egyértelmű jelzést várt, de nem kapott ilyet. Őszinte válaszra van szüksége, nem egy nagyobb ígéretre.                                                                                  |
| 04 | A KÖVETKEZŐ LÉPÉS                   | Mit javasol neki, hogy mit tegyen? Mit fog mondani, ha le akarja mondani a rendelését?                                                                                                         |

## A SIKER JELENTÉSE

Daniel úgy érzi, hogy valaki meghallgatta, és saját maga dönt arról, hogy újra rendel-e.

## ÍRJA LE A CSAPATA TERVÉT

|                 |                                     |
|-----------------|-------------------------------------|
| A VÁLASZA       | HA A BESZÉLGETÉS TOVÁBB FOLYTATÓDÍK |
| A VALÓDI AGGÁLY | A KÖVETKEZŐ LÉPÉS                   |

# Marcus – Nem vagyok értékesítő

## A FORGATÓKÖNYV

Marcus kilenc hónapja használja a termékeket. Jót mond róluk, amikor az emberekkel beszélget. A barátai most megkérdezik tőle, hogy mit használ.

Két munkatársa megvásárolta a termékeket, miután elmondta róluk a véleményét. Soha nem próbált nekik semmit eladni. Már most is azt csinálja, amiről azt mondja, hogy nem képes rá.

Említette, hogy a plusz jövedelem nagy segítség lenne. Soha nem kérdezett az üzletről. Ma ebéd közben megkérdezi öntől, hogy hogyan kezdte el.

## A CSAPATA FELADATA

- |    |                                     |                                                                                                                                                                       |
|----|-------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 01 | A KIFOGÁS                           | <b>„Nem vagyok értékesítő. Nem szeretném, ha az emberek kényelmetlenül éreznék magukat.”</b><br>Ezt mondja önnek Marcus. Mit válaszolna?                              |
| 02 | HA A BESZÉLGETÉS TOVÁBB FOLYTATÓDIK | <b>„Nem akarom, hogy a barátaim azt higgyék, hogy egy piramisjátékhoz csatlakoztam.” „Nincs időm még egy munkára.”</b><br>Válasszon egyet. Hogyan változik a válasza? |
| 03 | A VALÓDI AGGÁLY                     | Marcus a kapcsolatait védi, nem pedig a munkát kerüli. Az ő fejében a megosztás és a nyomásgyakorlás ugyanazt jelenti.                                                |
| 04 | A KÖVETKEZŐ LÉPÉS                   | Milyen apró gyakorlati lépést próbálhatna ki ezen a héten, amely nem tűnik értékesítésnek? Mit fog mondani, ha nemet mond?                                            |

## A SIKER JELENTÉSE

Marcus vagy megtesz egy kis lépést, vagy határozottan nemet mond.

## ÍRJA LE A CSAPATA TERVÉT

|                 |                                     |
|-----------------|-------------------------------------|
| A VÁLASZA       | HA A BESZÉLGETÉS TOVÁBB FOLYTATÓDIK |
| A VALÓDI AGGÁLY | A KÖVETKEZŐ LÉPÉS                   |

# Alex – Miért folytatnám?

## A FORGATÓKÖNYV

Alex három évet töltött a csapat felépítésével. Az elmúlt nyolc hónapban semmi nem változott. Ugyanaz az erőfeszítés, ugyanaz a rutin, ezért nincs növekedés.

Egy csapatmegbeszélésen Alex végül kimondja hangosan mindenki előtt.

Alex még mindig itt van. Ez sokat elmond. Egy motiváló beszéd egy napig segít.

## A CSAPATA FELADATA

- |    |                                     |                                                                                                                                                                                                    |
|----|-------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 01 | A KIFOGÁS                           | <p><b>„Már annyi munkát fektettem bele. Miért folytassam, ha csak ennyit lehet belőle kihozni?”</b></p> <p>Ezt mondja önnek Alex. Mit válaszolna?</p>                                              |
| 02 | HA A BESZÉLGETÉS TOVÁBB FOLYTATÓDIK | <p>„Szinte mindenki, akivel beszélgetek, azt hiszi, hogy ez egy piramisjáték.” „Nem keresek eleget ahhoz, hogy megérje a befektetett időt.”</p> <p>Válasszon egyet. Hogyan változik a válasza?</p> |
| 03 | A VALÓDI AGGÁLY                     | <p>Alexnek nem fogyott el az ereje. Alexnek már nincs több bizonyítéka arra, hogy van értelme a munkának.</p>                                                                                      |
| 04 | A KÖVETKEZŐ LÉPÉS                   | <p>M lenne az az egy lépés, amelyet Alex a következő hét napra kiválaszthatna? Hogyan fogja támogatni?</p>                                                                                         |

## A SIKER JELENTÉSE

Alex vállalja a felelősséget a döntésért, és egyértelműen tudja, mit kell tennie.

## ÍRJA LE A CSAPATA TERVÉT

|                 |                                     |
|-----------------|-------------------------------------|
| A VÁLASZA       | HA A BESZÉLGETÉS TOVÁBB FOLYTATÓDIK |
|                 |                                     |
| A VALÓDI AGGÁLY | A KÖVETKEZŐ LÉPÉS                   |
|                 |                                     |