

Korzystamy z pomocy innych

Zaczynamy od listy

Marek Wawrzeńczyk, Dyrektor Sieci Międzynarodowej, laureat prestiżowej nagrody Star of the Year, czyli osoba, która osiągnęła największy sukces w firmie Akuna w roku 2003, doradza, jak efektywnie współpracować z firmą.



– Nasi konsumenci piją Alveo, widzą pozytywne rezultaty i zaczynają rozważać możliwość współpracy z firmą Akuna. Od czego powinniśmy ją zacząć?

– Najważniejsze jest to, że każdy, kto chce podjąć współpracę z firmą, powinien zacząć od picia Alveo. Bez

wewnętrzne przekonania, że ten preparat działa, nie ma szans na efektywną pracę. Następnym krokiem jest przygotowanie listy osób, do których chcemy się zwrócić z informacją o preparacie. Na tej liście powinno znaleźć się ok. 100 nazwisk. Następnie wspólnie z naszym sponsorem będziemy ją analizowali.

– Dlaczego wspólnie, przecież każdy zna swoich znajomych najlepiej?

– Na pewno tak, ale ktoś, kto dopiero zaczyna, nie ma wycucia, do jakich osób powinien zwrócić się w pierwszej kolejności. Jeżeli skorzystamy z pomocy osoby bardziej doświadczonej, unikniemy wielu błędów i rozczarowań.

– Według jakich kryteriów powinniśmy wybrać te osoby?

– W dokonaniu wyboru pomoże nam właśnie obecność osoby bardziej doświadczonej. Możemy też wesprzeć się pytaniami pomocniczymi, to one uzmysławiają nam, kim są ludzie, do których chcemy się zgłosić. Np.: Czy ta osoba ma do nas zaufanie? Czy jest to człowiek otwarty na nowości i czy potrafi słuchać? Czy jest pozytywnie nastawiony do życia? Czy nie boi się pracy? Bo jaką szansę na sukces ma

osoba, która choć jest otwarta i pozytywna, nie lubi pracować? Jakie jest nastawienie jej partnera życiowego? Czasem zdarza się, że np. kobieta chce działać, jest otwarta, a chorobliwie zazdrosny mąż ogranicza ją w pracy. Możemy pisać sobie plusy i minusy na kartce. Na przykład: jeśli dana osoba ma do nas zaufanie, stawiamy plus. Czy jest to człowiek przedsiębiorczy? Jeśli nie – otrzymuje minus. I tak po kolei. Od razu widać, do kogo powinniśmy się zwrócić w pierwszej kolejności.

– Ile takich osób powinniśmy wybrać z listy?

– Generalnie preferuję pracę z trzema osobami. Oczywiście może być wielu konsumentów, którzy korzystają z dobrodziejstw preparatu i polecają zioła innym, dzięki temu mają Alveo taniej. Biznes jednak powinniśmy budować z tymi, którzy chcą zająć się profesjonalnie współpracą z naszą firmą.

– Jak ich rozpoznać?

– Gdy ktoś zaczyna pić zioła, widzi efekty i jest zainteresowany współpracą z firmą, zadaję mu podstawowe pytanie: jaki sukces chcesz osiągnąć? Jeśli odpowiada, że może się tym zajmować od czasu do czasu, szanuję jego decyzję. Jeżeli zaś mówi, że chce się skupić na współpracy z Akuną, przedstawiam mu swój system pracy, czyli spotkanie, spotkanie, spotkanie... W przypadku jego akceptacji ustalamy czas pracy i działamy.

– Jednak nie każdy od razu znajduje tych właściwych ludzi.

– Tak naprawdę zaczynamy od znalezienia trzech właściwych osób. Jednym udaje się to od razu, inni muszą trochę poczekać, ale tacy ludzie pojawiają się prędzej czy później. Trzeba ich szukać, ale we właściwy sposób. I nie tracić czasu na tych, którzy nie podjęli decyzji. Niedawno rozmawiałem z kimś ze struktur i powiedział mi, że postawił sobie za punkt honoru przekonanie wszystkich, którzy są najbardziej oporni. Ale pytam: po co? Przecież to nie ma sensu, szkoda czasu. Lepiej pracować z ludźmi, którzy są otwarci, pozytywni i naprawdę chcą działać.

Joanna Pawłowska

W następnym numerze kolejne rady Marka Wawrzeńczyka