

是潛在顧客，  
還是可能人選？



只需經過簡單會面，  
便可得到答案。

# 選定會面場所！

最好是家裡的辦公房間，既舒適又顯得很專業。

- 可將外界干擾減至最低限度。
- 可在家兼顧工作。
- 可提供舒適與服務。
- 可表達此項事業的重要程度。
- 可使用電腦，打開入門網站首頁。
- 可檢視各式各樣專業化的事業資料。

設身處地，  
想你的人選之所想！



- 建立輕鬆氣氛，開誠交談
- 介紹家裡的其他人
- 提供飲品或點心
- 營建聯絡之橋
- 尋求共同點
- 相互溝通，增進了解

會面時要問七個  
問題...我們現在  
開始提問。

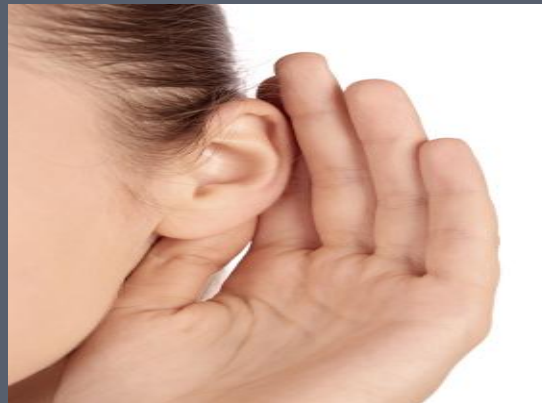
# 問題一



你有多少時間？

# 問題二

請對方談談自身的狀況



( 切莫匆匆掠過此項問題。  
這裡是重要提示 )

# 問題三

你對我們的公司  
和我們的事業  
了解多少？

# 問題四

你現在對我們的事業  
最想了解的是什麼？

# 問題五

你還想知道些甚麼??

# 問題六

你若在今後的一至兩年投入時間做一份兼職工作，你會期望在財務上得到甚麼樣的報酬？

# 問題七

你是否想知道我們如何  
獲取報酬？



我們下一步做甚麼？

# 傾聽，傾聽，傾聽...學會做專業的提問人！

- 專心傾聽，並聽憑你的人選決定時間長短。
- 將問題表達清楚。
- 神態輕鬆，言談舉止表現專業精神和親和力。
- 你有可能聽到反對意見，對此不要急於辯解。
- 確保你的人選的所有疑問都能得到滿意回答。
- 祝你會面愉快!!!!

潛在顧客?????

入門網站購物人。產品顧客。

可能人選?????

決定時間安排、跟進方法及今後步驟。

# 如果有人說「不」

「有些人也許有興趣參與我們的工作，因此我們同他們見了面就要談一談，有時他們也會做出與你一樣的決定。在目前階段，我不認為你的決定有什麼錯！」

**基於上述理由，  
為今後會面留下充分的餘地。**

不斷實習並改進，  
樂在其中。



**marketamerica.com**  
Built on Product. Powered by People.

**SHOP•COM™**  
Shop Smart, Save Big™