

© 2011 Kasza Tamás. Minden jog fenntartva.

## **UTÁNKÖVETÉS MESTERFOKON**

**avagy hogyan zárjam le a jelölteket?**

### **BEVEZETÉS**

**A lezárásról nagyon sokat tudnék mesélni.**

Az előző könyvem teljes egészében erről szólt, és ha olvastad, akkor jól zártalak le, mert most ismét engem olvasol. De ha nem olvastad, akkor hadd foglaljam össze két mondatban, mi is a lezárás. A lezárás az, hogy nálam költöd el a pénzed. Teljesen mindegy, hogy ki keltett benned igényt, a lezárást az végezte el, akinél elköltöd a pénzed.

Néhányan azt mondják, hogy a csapatépítésben nincs szükség lezárásra. Akkor hadd kérdezzem meg, mit szeretnél? Azt, hogy hozzád lépjenek be, vagy pedig: fellelkesíted az illetőt, ő azt mondja szuper, ez kell neki, boldog, aztán amikor két nap múlva felhívod, akkor azt mondja, kiderült, hogy a felesége kolléganője is ezzel foglalkozik, így hát, a családi viszályokat elkerülendő, természetesen oda lépett be.

**Na, és akkor már el is mondtam, miről szól ez a könyv. Arról, mi módon zárd le a jelöltjeidet egy Network Marketing üzletben.**

Nagyon sokat gondolkodtam azon, mi legyen a legeslegfőbb dolog, azzal kapcsolatban, amit kiemelnék neked ezzel a témával kapcsolatban.

Mit szólnál egy olyan képességhez, hogy amikor beszélsz a jelöltteddel, olyannyira rá tudj hangolódni, hogy egyszer csak megkérdezed tőle azt az egy mondatot, ami felrobbantja a téglafalat, amit esetleg védekezésésképp kettőtök közé épített – és ő egyszer csak ott áll előtted teljesen csupaszon, és másra sem tud gondolni, csak arra, hogy be kellene lépnie a hálózatodba?

Szinte látom, hogy máris erősebben markolod ezt a könyvet. Lehet, hogy nem puhakötésben kellett volna kiadnom, mert egy acélos szorítás kárt tehet benne. De sejtettem, hogy érdekelni fog, és nyugodj meg, a könyv első fele arról fog szólni – rengeteget fogok írni arról –, hogy valaki miért nem tudja ezt megcsinálni.

Ezután pedig lépésenként megnézzük: a LEZÁRÁS hogyan működik konkrétan a csapatépítésben, ezt hívják UTÁNKÖVETÉSNEK. Tehát a könyv második fele fog arról szólni, hogyan kell lépésenként csinálni a lezárást ebben az üzletágban.

Természetesen, ez a tudás nem működik a csapatod hivatalos képzései nélkül, sem a szponzorod nélkül, tehát nem hatálytalanítja, amit eddig tanultál, hanem inkább kiegészíti azt. Ezért, ha valamit nem értesz, vagy úgy tűnik, hogy ellentétben van azzal, amit a szponzorodtól tanultál, akkor kérlek, konzultálj erről vele. Mert én nem a szponzorálásról beszélek Neked, és nem a csapatépítésről, hanem az ezekhez szükséges lezárások technikájáról. Remélhetőleg nem fogok ellentmondásba keveredni a szponzoroddal, de ha esetleg mégis úgy tünne, hogy ez történik, mindenképp beszélj meg vele, és semmiképp ne alkalmazd addig, amíg azt nem mondja, hogy rendben van.

Azért adom át ezt a tudást Neked, hogy mostantól az, amit csinálsz, különleges játék legyen, s ha már egyszer úgy döntöttél, hogy ezt akarod csinálni, és a kezvedbe került ez a

könyv, akkor inntől kezdve úgy csináld, hogy mentesülj az esetleges rossz élményektől, valamint a lehetséges rossz hozzáállástól.

Nagyon sok gyémántot ismerek. Azért ezt a szintet említem, mert ez sok hálózati üzletben egy jellemzően magas pozíció, tehát ha ezt említem, nagyjából mindenki tudja, miről beszélek. Egy gyémánt, vagy az ennek megfelelő karrier szinten lévő valaki – nagyon könnyen túl tudja tenni magát a „nem”-eken. Nem úgy veszi mint akadályt, hanem, ahogy a nagy könyvben meg van írva, úgy gondolja, hogy *minden egyes „nem” közelebb visz egy „igen”-hez*. Ennek a könyvnek a legrosszabb esetben is az lesz a haszna a számodra, hogy a „nem”-eket el fogod tudni viselni. Ki lehet számolni, mennyi pénzt jelent Neked minden egyes „nem”, ha nem kudarcként éled meg, hanem segítségként a célod eléréséhez. Nem célravezető megoldás akadályként gondolni rá, mert akkor harcolni fogsz a jelöltekkel. Ha kapsz egy „nem”-et, egyszerűen lépj túl rajta, ne ragadj le. Ezt alaposan el kell sajátítanod, mert ha lerí rólad, hogy „muszáj”, - tehát *kenyérre kell* - akkor természetesen nem lesz benne a szabadság érzése a beszélgetésekben, hanem ez a „muszáj” a „kell” lesz az uralkodó. Ismered az *izzadság szagú üzletkötő* fogalmát, igaz? Ne legyél olyan soha. Mellesleg az átlag alkalmazotti lét is erről szól. Arról, hogy „muszáj csinálni”. És ezzel az érzéssel csak a jelen túlélésére tudnak koncentrálni az emberek, a mindennapi étel megszerzésére, meg a rezszi kifizetésére, és nem lesznek képesek kialakítani magukban egy jövőképet. Hányszor hallottad már, hogy az emberek nem tudnak hosszú távra tervezni?

Hát, emiatt mondják!

Nos, akár hiszed, akár nem, nem muszáj szenvedni ahhoz, hogy sikereket érj el. Kezeld egyfajta küldetesként ezt a dolgot, nem pedig egy kötelező dologként, amit meg kell, hogy csinálj - mint például azt, hogy embereket hívj fel telefonon találkozóra invitálva őket, aztán pedig elérd náluk, hogy belépjenek -, és akkor rá fogsz jönni arra, hogy amit csinálsz abban az az igazán klassz, hogy sorsokon javítasz, vagyis életeket mentesz meg. Gondoltál már erre így valaha?

**Amikor elmész egy utánkövetést megcsinálni, akkor azért mész el oda, hogy az illetőt megmentsd.**

Mitől mented meg?

Például attól, hogy nem lesz nyugdíja... - ha csak az anyagiakat tekintjük.

Figyelj! Csak egy nagyon apró dolog: legtöbb ismerősöm, aki tehetős, 50 éves kora körül fél és másfél-millió forint között költött a fogaira. Találkozhattál te is ezzel. Nagyon sok embernek erre nem lesz kerete. Mit fog csinálni akkor? Meghal? Ugyanis ha a fogai romlanak, egy új irányzat szerint, különböző betegségei lehetnek. Nem is beszélve arról, hogy akkor mi lesz veled, ha a mai táplálkozási- és környezeti körülmények között nem szed vitaminokat jó hosszú ideig. Erre szoktam azt mondani: ***Egészen addig, amíg nem láttad egy jelöltedet, egy barátodat meghalni, azért mert nem vette igénybe a segítségedet, nem fogod elég komolyan gondolni ezt az egészet.***

Nekem már halt meg ügyfelem – olyan régóta csinálom ezt az egészet – igaz, idős volt. De olyan is volt, aki nekihajtott egy fának. Na, nem szándékosan, hanem a stressz meg ilyenek...

**Minden, amit teszel, vagy nem teszel, jelentőséggel bír.**

Megtörténhet, hogy elmész valakihez, aki végül is nem fog belépni a csapatodba, viszont attól a pillanattól kezdve máshogy kezeli a fiát, másképp kezeli a családját meg a munkatársait, és ki tudja, hány emberre van hatással, csupán ennyi, hogy egy fél órát vagy egy órát beszélgettél valakivel.

Ha nem tanulsz meg ezen a módon hozzáállni a dologhoz, akkor tehernek fogod érezni a jelölteket, meg úgy nagy általánosságban az embereket is, és kikapcsolódásra lesz szükséged. **Tudod, mikor van szükséged kikapcsolódásra? Ha nem a célokat csinálod.** Ha nem az álmaid megvalósításának irányában dolgozol, és nem érzed azt, hogy haladsz abba az irányba, akkor kikapcsolódásra van szükséged. Az üzenetem számodra az, ha teljes szívedből, és nem pusztán a szükségből vágsz bele ebbe az üzletbe, akkor nem lesz kikapcsolódásra szükséged. Nem azért mész majd el nyaralni, mert kikapcsolódásra van szükséged, hanem azért mész el, hogy még nagyobb célokat és álmokat tudj megálmodni, és még jobban tudj segíteni az embereknek. Rendben?

Ezzel azt akarom mondani, sokkal fontosabb az, amit csinálsz, mint ahogy feltételezed. El kellene telnie 10-20 évnek, hogy megértsd ezt, és egy olyan élménynek, mikor is a távoli jövőben találkoznál valakivel, aki azt mondaná: *Tudod, voltam egy előadásodon 15 éve, és elgondolkodtattál. Azóta lett egy feleségem, egy gyerekem és annak az egy mondatnak köszönhetem ezt az egészséget, amit akkor hallottam tőled, és úgy éreztem, hogy az ott Nekem szól. És tudod, lehet, hogy sokkal rosszabbul alakult volna az életem, ha akkor nem megyek el az előadásodra. Úgyhogy hálás vagyok.*

Ezzel csak egy probléma van, hogy valószínűleg pénzt nem kapsz utána, de legalább segítettél. És ténylegesen úgy gondolom, hogy a hálózatok rengeteget tudnak tenni Magyarorszáért. Többet tudtok tenni, mint a szociális intézetek, többet, mint bárki más. Hiszen elkezded te is beszélgetni az emberekkel. Foglalkozol velük, aztán... de hát ezt már tudod. Úgyhogy lapozz és vágjunk is bele!

## **Tartalomjegyzék**

### **BEVEZETÉS**

### **I. FEJEZET: KIÚT A MÓKUSKERÉKBŐL**

### **II. FEJEZET: AZ ELADÁSNAK VÉGE**

### **III. FEJEZET: A LEZÁRÁS NEM ERŐSZAK**

### **IV. FEJEZET: LEGYEN STRATÉGIÁD!**

### **V. FEJEZET: AZ ÜZLETI MODELL**

### **VI. FEJEZET: VÁLJ VÉLEMÉNYFORMÁLÓVÁ!**

### **VII. FEJEZET: AZ AUTOMATA LEBONTÁSA**

### **VIII. SZELEKTÁLJ, NE GYŐZKÖDJ**

### **IX. FEJEZET: NE LEGYÉL CSEKK-FIZETŐ AUTOMATA!**

### **X. FEJEZET: VAN ÁLMOD?**

### **XI. MUTASS JÓ PÉLDÁT!**

**XII. A GONDOLKODÁS FOLYAMATA**

**XIII. FEJEZET: LEGYÉL KÉPES VÁLTOZNI!**

**XIV. A LEZÁRÁS TESTI JELEI**

**XV. FEJEZET: A LEZÁRÁS LISTÁI**

**XVI. A VAGY KÉRDÉS LISTA**

**XVII. FEJEZET: PROBLÉMA LISTA**

**XVIII. FEJEZET: KIFOGÁS LISTA**

**XIX. FEJEZET: ELŐNY LISTA**

**ÖSSZEFOGLALÁS**

**A végszó:**

Ennyit akartam elmondani. Tőled pedig, aki olvasod ezt a könyvet, és alkalmazod, elvárom, hogy mielőbb gyémánt légy. Aztán veregesd meg a vállam, ha erre jársz, és mondd azt, hogy szép volt, Tamás. Akkor pedig én is megveregetem a Te vállad, és azt mondom: szép volt Gyémánt!

Ha megnézed a weboldalamat, akkor látni fogod, hogy milyen képzésem vannak, és mikor tudsz eljönni valamelyikre, vagy mindegyikre.

Végezetül csak annyit, hogy sikeres üzletépítést kívánok!

Nagyon nagy szeretettel és barátsággal,

Kasza Tamás

**OMV KÚT INÁRCS, 2011.10.03.**

befejezve: OMV KÚT INÁRCS, 2011.10.03. 0:39

5.000 Ft

[A KÖNYV WEBOLDALA](#)