JAK ROZPOCZĄĆ ROZMOWĘ? cz.1

złocisz | certyfikowany partner

Krajowe Centrum Złota

JEDYNY CEL tej ROZMOWY to UMÓWIENIE SPOTKANIA.
(nie opowiadasz i nie sprzedajesz)!!!

Najpierw krótkie pitu pitu: co słychać itd...

Potem zagajenie:

Czy mogę Ci zadać niesłużbowe pytanie?

Nie wiem, czy ten temat już do Ciebie dotarł, ale czy słyszałeś o ochronie oszczędności złotem, dzięki czemu nie tracisz przez inflację (śmiejesz się z inflacji) i nie płacisz podatku belki, czyli podatku od zysku?

Warto, nie warto, a może nie masz jeszcze zdania na ten temat?

... czekasz na odpowiedź...

Jeśli mogę zaproponować krótką niezobowiązującą do niczego rozmowę przy herbacie lub kawie, to pokażę Ci ten złoty sposób, który określany jest jako bezpieczna przystań dla pieniędzy.

Jeżeli ten temat nie będzie Ci pasował, to uznamy, że tej rozmowy nie było a miłym bonusem będzie czas spędzony wspólnie przy herbatce.
Ale kiedy uznasz, że temat złota niesie dla Ciebie wartość, to przejdziemy do szczegółów.

Czy taka umowa brzmi dla Ciebie uczciwie?

... czekasz na odpowiedź...

To kiedy będzie najwygodniejszy dla Ciebie termin?

...czekasz na propozycję terminu...

Okej, dzięki, a zanim się zobaczymy to mam prośbę abyś obejrzał ten krótki, jedenasto minutowy film właśnie o złocie.

Po nim nasuną Ci się już bardzo konkretne pytania
co pozwoli zaoszczędzić wiele czasu.

Wysyłasz rozmówcy ten link: https://youtu.be/xQznuji3PUA

Robert Klimek

JAK ROZPOCZĄĆ ROZMOWĘ? cz.1

złocisz | certyfikowany partner

Krajowe Centrum Złota

Z KIM MOŻESZ W TEN SPOSÓB ZAGADAĆ?
z każdą osobą, którą znasz - bliżej lub słabiej, ale znasz

Doświadczyłem tego, że 8 na 10 zapytanych osób zgadza się na rozmowę na temat złota. Nawet szukało już wcześniej informacji.

Moją rolą jest po prostu spytać i wstrzelić się z tematem.
Jeśli nie zapytam (w opisany powyżej sposób) to *pozbawiam siebie okazji do zarobku, a mojego rozmówcy okazji do uratowania kapitału.*

Kilka przykładów moich rozmów:

- **dentystka** (znam ją od dekad, ale tylko z gabinetu, widujemy się raz na średnio dwa lata), zapytałem ją wychodząc z gabinetu po zabiegu córki.
- **artysta** (widzieliśmy się kilka razy bez żadnych dłuższych spotkań, trudno nazwać to nawet znajomością), po jednym z występów zagaiłem rozmowę i umówiliśmy spotkanie.
- **sekretarka** (spotkaliśmy się wcześniej dwa razy przy jej sprawach służbowych), przy trzecim kontakcie zapytałem o złoto - wpadło spotkanie.
- **nauczyciel** (od kilku lat uczy córkę, ale znamy się tylko "na dzień dobry"), gdy odbierałem córkę ze szkoły zagaiłem pytanie o złoto - umówione spotkanie.
- **pielęgniarka** (kilka razy robiła zastrzyki w moim domu, wcześniej się nie znaliśmy), zapytałem i okazało się, że jest zainteresowana - było spotkanie.
- **korepetytorka** (zupełnie nieznajoma osoba), po drugim kontakcie zagaiłem rozmowę - spotkanie umówione.
- **manager szkoły językowej** (zupełnie nowa znajomość), po drugiej lekcji podszedłem do biura i zagaiłem rozmowę - spotkanie umówione.

Jak widać **nie jest istotne czy poznałeś kogoś przed tygodniem, czy znacie się od piaskownicy**. Dlatego warto otworzyć swoją książkę kontaktów w telefonie, przewinąć zakładkę "znajomi" na profilach społecznościowych, bo to jest gotowy scenariusz na Twój wielocyfrowy wynik finansowy.

Rozmowę z poprzedniej strony warto pobrać w postaci audio i słuchać na okrągło do chwili, aż będziesz potrafił płynnie ją przeprowadzić bez wykuwania tekstu na pamięć.

Robert Klimek