

# COMO CONTACTAR A UM VELHO CONHECIDO



Realmente conheço pessoas suficientes para partilhar a minha oportunidade e criar um negócio? É uma preocupação comum dos Network Marketers, especialmente daqueles que apenas começaram.

Sim, tu consegues!

Conheces mais pessoas do que pensas. E não apenas pessoas na tua vida, mas também pessoas com que não falas há muito tempo. Estas velhas relações às vezes passam-nos ao lado quando estamos a pensar na nossa lista de potenciais, mas nunca se sabe quando uma pessoa conhecida pode converter-se num membro valioso da tua equipa.

Mas como vais comunicar com um antigo conhecido?

Como comesas uma conversa com alguém com quem não falas há anos?

De seguida vão alguns conselhos para falar com antigos conhecidos.

A quem juntar á tua lista...

- . **Amigos do Facebook com quem não falas há algum tempo**
- . **Amigos da escola secundaria com os quais perdeste contacto**
- . **Ex colegas**
- . **Velhos conhecidos**
- . **As pessoas na tua lista a quem desejas boas festas e que nunca falas doutra forma**

### O QUE NÃO FAZER?

- . Imediatamente lançar o teu produto/oportunidade
- . Que a conversa seja sobre ti

### O QUE FAZER?

- . Pergunta como estão, como tem passado.
- . Mostra interesse real nas suas vidas
- . Programa um momento para se reunirem e porem a conversa em dia

### FAZ O SEGUIMENTO COM ELES

Uma vez que te voltaste a conectar com este potencial, não permitas que a conversa se esfrie novamente. Lembra-te que é necessário uma média de 4 a 6 apresentações para que o teu potencial chegue a uma decisão final sobre se vai juntar-se ou não. Pelo que:

- . **Agenda a próxima apresentação no final de cada reunião**
- . **Não faças que cada conversa seja só sobre o produto/oportunidade**
- . **Continua a mostrar interesse na vida dele**
- . **Educa o teu potencial sobre a tua oportunidade**
- . **Não deixes passar demasiado tempo entre as exposições**
- . **Sê seu amigo**