

פורמט למכור בשלווה

ברכת פתיחה

שלום לכולם. שמי _____ ואני תת משתכרת. ברוכים הבאים לפגישת "למכור בשלווה" של תת משתכרים אנונימיים. בכל זמן במשך הפגישה אפשר ללחוץ כוכבית 6 על מנת להישמע או כדי להשתיק את הטלפון שלכם. אנא לחצו כעת על כוכבית 6 על מנת להישמע. ניקח דקה של שקט, ולאחריה נתפלל את תפילת צעד שלוש.

תפילת צעד שלוש: (אפשר למצוא בספר הגדול בעמוד 55)

"אלי, אני מעמיד עצמי לרשותך לבנות אתי ולעשות עמי ככל אשר תחפוץ. שחרר אותי מכבלי האנושיים כדי שאוכל להטיב למלא את רצונך. הסר מעלי את הקשיים שלי כדי שהניצחון שלי עליהם יהווה עדות לאלו שאני רוצה "לעזור להם, לכוחך, לאהבתך ולדרך חייך. מי ייתן ואעשה את רצונך תמיד, אמן."

הקדמה:

בעלי עסקים חייבים תת-משתכרים אנונימיים שחסרי אונים למכור בשלווה היא חברותא של נשים וגברים החולקים זה עם זה את ניסיונם, חוזקם ותקוותם כדי לפתור את בעייתם המשותפת ולעזור לאחרים להחלים מצבירת חובות ותת-השתכרות כפייתית. הדרישה היחידה לחברות היא התשוקה להפסיק א לצבור חובות ותת-ההשתכרות. אין תשלומים או דמי חבר ב BDA אנחנו נושאים את עצמנו באמצעות תרומותינו.

BDA אינו מעורב בפוליטיקה, דת או חברה ואינו קשור בשום ארגון או מוסד. BDA אינו תומך או מתנגד לשום עניין. מטרתנו העיקרית היא להפסיק צבירת חובות ותת-השתכרות מדי יום ביומו, ולעזור לבעלי חוב ולתת-משתכרים אחרים להפסיק צבירת חובות ותת-השתכרות.

אנו נפגשים בימי חמישי בשעה 12:30 כדי לחזק זה את ידי זה לחבק את נפשותינו, לרפא את הפצעים בהחלמה מתת השתכרות כפייתית ומכירה בשלווה. מתוך הבנה שלמכור בשלווה היא דרך להעניק ממתנותינו לעולם

תכניתנו מבוססת על האמונה שהבסיס לשינוי והחלמה מתת השתכרות כפייתית מצויה בעבודת שניים עשר הצעדים והתנהלות לפי שתיים עשרה והמסורות של אלוהוליסטים אנונימיים.

מי מוכן לקרוא את שניים עשר הצעדים?

שתיים עשרה הצעדים של למכור בשלווה

1. הודנו שאנו חסרי אונים מול מכירה בשלווה, וחיינו הפכו בלתי ניתנים לניהול.
2. הגענו לאמונה שכח גדול מאתנו יכול להחזיר את שפיות דעתנו.
3. החלטנו למסור את רצוננו ואת חיינו להשגחת אלוהים כפי שאנו מבינים אותו.
4. עשינו חשבון נפש מוסרי, נוקב וחסר פחד.
5. התוודינו בפני אלוהים, עצמנו ואדם נוסף על טבעם המדויק של פגמנו.
6. היינו נכונים לחלוטין שאלוהים ישחרר אותנו מפגמים אלה באופיינו.
7. ביקשנוהו בענווה שישחרר אותנו מחסרונותינו.
8. עשינו רשימת כל האנשים שבהם פגענו והיינו נכונים לכפר על כל מעשינו בפניהם.
9. כיפרנו על מעשינו במישרין בכל מקום שהדבר ניתן פרט למקרים שמעשה זה היה פוגע בהם או באחרים.
10. המשכנו בחשבון הנפש וכאשר שגינו, הודינו בכך מיד.
11. חיפשנו בדרך של תפילה ומדיטציה לשפר את הקשר ההכרתי עם אלוהים, כפי שאנו מבינים אותו, כשאנו מתפללים רק לדעת את רצונו מאתנו ומבקשים את הכוח לבצע זאת.
12. משעברה עלינו התעוררות רוחנית כתוצאה מצעדים אלה, ניסינו לשאת בשורה זו לחסרי אונים מול מכירה בשלווה אחרים וליישם עקרונות אלה בכל תחומי חיינו.

כעת אקרא מסורת החדש ואת מסורת שתיים עשרה?

1. טובתנו המשותפת קודמת. החלמה אישית תלויה באחדות BDA.
2. לצורכי הקבוצה יש רק סמכות יסוד אחת אלוהים אוהב כפי שהוא עשוי להתבטא במצפון קבוצה. מנהיגו אינם אלא משרתים שזכו לאמון, אין הם מושלים.
3. הדרישה היחידה לחברות ב BDA היא הרצון להפסיק להוציא כסף באופן כפייתי.
4. כל קבוצה צריכה להיות עצמאית, פרט לעניינים המשפיעים על קבוצות אחרות או על BDA ככלל.
5. לכל קבוצה מטרה עיקרית אחת – לשאת את הבשורה לבעלי חוב כפייתיים הממשיכים לסבול.
6. קבוצת BDA לעולם לא תתמוך, תממן או תשאל את שמה למוסדות מקורבים או יוזמה חיצונית, כדי שבעיות של ממון, רכוש ויוקרה לא יסיחו את דעתנו ממטרתנו העיקרית.
7. על כל קבוצה לשאת את עצמה לחלוטין ולדחות תרומות מבחוץ.
8. על "בעלי חוב אנונימיים" להישאר בלתי מקצועיים, אבל מרכזי השרות שלנו יכולים להעסיק עובדים מיוחדים.
9. BDA בתור שכזה, לעולם לא יאורגן, אבל אנו יכולים ליצור מרכזי שרות, וועדות האחראים ישירות לאלו שאותם הם משרתים.
10. לבעלי חוב אנונימיים אין דעה על עניינים חיצוניים, לפיכך אין לערב את השם BDA במחלוקות ציבוריות כלשהן.
11. מדינות יחסי הציבור שלנו מבוססת על משיכה ולא על פרסומת. אנחנו צריכים לשמור תמיד על אנונימיות אישית בדפוס, ברדיו, בסרטים, בטלוויזיה ושאר אמצעי התקשורת הציבוריים.
12. אנונימיות היא הבסיס הרוחני לכל מסורותינו, להזכירנו לעולם שהעקרונות קודמים לאישיות.

המיקוד הפגישה הזו הוא יישום ההחלמה ב-UA ו-BDA במכירות ובתהליך המכירה.

יש לקרוא את המשפט המתאים בהתאם למספר הסידורי של הפגישה.

בפגישה 1 - נתמקד באיתור לקוחות אפשריים (פוטנציאליים) "מכרות זהב" וביצירת לידיים.

"ליד" פרושו: כל מי שיכול להיות לקוח בפוטנציה, ז"א לקוח אפשרי)

הלקוח האפשרי הוא ליד שאובחן על ידנו כמי שעשוי לקנות מאיתנו.

איתור סיכויים הוא האופן שבו אנחנו מאתרים הזדמנות למכירה.

יצירת לידיים הוא הדרך שבה אנחנו מאתרים לקוחות פוטנציאליים, לקוחות אפשריים.

בפגישה 2 - נשתף על קביעת פגישות מכירה והתנהלותן

פגישה היא אינטראקציה לקוח או קונה פוטנציאלי, אפשרי,

כאשר יש לנו הזדמנות להציג את המוצר או השרות שלנו מתוך כוונה למכור אותו]

בפגישה 3 - אנו מתחלקים על תמחור, משא ומתן וסגירת עסקאות.

תמחור כרוך בפיתוח אסטרטגיות תמחור רווחיות, מתוך הבנת תפישותיו, ערכיו והתנגדויותיו של הלקוח בהקשר זה.

משא ומתן הוא התהליך שאנו עוברים עם הלקוח שלנו בהתגברות על ההתנגדויות למחיר.

התהליך שאנחנו עוברים עם הלקוחות או הקונים שלנו כדי להגיע איתם להסכמה על התנאים שבהם נספק להם את המוצרים או השירותים שלנו.

סגירת עסקה היא חתימה על חוזה עסקי וקבלת מקדמה על החשבון, כשזה הולם. במשאים ומתנים מסוימים לא נדע שאנחנו סוגרים עסקה עד שנקבל את התשלום.

בפגישה 4 - נשתף על פולו-אפ.

פלו-אפ משמעו המשכיות ומעקב במכירות, בניהול תיק לקוחות ושמירה על הצינורות המכירה ששלנו פתוחים.

צינור מכירה הוא תזרים הלידים זא הלקוחות האפשריים וההזדמנויות למכור במהלך תהליך המכירה, החל מאיתור הלקוח ועד לסגירת העסקה.

פולו-אפ הוא פעולת המשכיות והמעקב שאנו עושים כדי לשמור על זרימה שוטפת של לילדים ז"א הלקוחות פוטנציאליים דרך צינור המכירות שבו מדובר.

ניהול לקוחות ותיקי לקוחות הוא הפעולות שאנו עושים כדי לשמור על הלקוחות והקונים שלנו מרוצים אחרי שקנו מאיתנו.

מעקב וניהול תיק לקוחות אפקטיביים יבטיחו שצינורות המכירה שלנו יהיו פתוחים ומתוחזקים היטב.

בפגישה 5 - פגישת מסר:

אנו מבקשים מחברהו שסגרה עסקה במהלך השבוע להיות דוברת למשך 10 דקות.

במידה ואין לנו דוברת

אנו משתפים

1. הישגינו במשך השבוע החולף

2. מטרות של שבוע הבא,

3. כלי מכירה. [כלי מכירה הם דברים כמו CRM client relationship management], ניהול יחסים עם לקוחות) תוכנות,

4 דוחות על צינורות המכירה שלנו,

5. תוכנות לניהול פרוייקטים,

6. שיטות תיוק,

כדי לשמור על אווירה שלווה בפגישה, אנו נמנעים מדיבורי ביניים. אנו מגדירים דיבורי ביניים כהפרעה לדובר באמצע דבריו, פנייה ישירה לדובר, תגובות לשיתוף של אחר, התייחסות ישירה לנאמר בשיתוף, הערות או עצות. אנו נסו להשתמש ב"אני, ולא ב"אתה" או "אתם" בשיתופים שלכם ובתגובותיכם לשאלות.

מהלך הפגישה:

במחצית הראשונה של הפגישה השיתופים יימשכו שלוש דקות.

במחצית השנייה של הפגישה, יש לנו זמן לשאלות ותשובות, דקה לשאלה ושתי תשובות בנות שתי דקות כל אחת.

מצפון הקבוצה קבע שאם שיתפת במחצית הראשונה של הפגישה, אנו תן קודם לאחרים שלא שיתפו לשיתוף במהלך השאלות והתשובות. זה יאפשר ליותר אנשים להשתתף בפגישה.

בזמן שיתוף או מתן פידבק, שימו לב להתראה של מודדת הזמן ואמרו "תודה", ובסיום הזמן אנו סיימו את השיתוף.

מי מוכן להיות מודד זמן?

אם אין משתתפים, נציע שאלות מעוררות מחשבה למשתתפים:

1. כיצד הפצת שירות או מוצר בעבודתך יכולה לשרת אחרים ואת לקוחותיך ולתרום לעולם?

2. ממה את פוחדת במכירות?

א. דחייה

ב. כישלון

ג. הצלחה

ד. עימותים

ה. ביקוש גדול מכפי יכולתך

ו. תחרות

ז. מכך שהמוצר או השירות שאתה מציעה אינו מספיק טוב?

3. כיצד מכירה יכולה לשאוב השראה מרוח התוכנית?

הצעות:

א. תפישת המכירה כשירות ללקוחות ולאנשים הזקוקים לשירות או למוצר שלנו.

ב. עקרונות לפני אישיות - איך הרצון העצמי יכול להפריע לנו במכירה, ואיך יציאה מריכוז עצמי יכולה להועיל?

ג. מה תפקידו של אלוהים בתמונה? איך אנו משמשים כלי בידי אלוהים לעשות אתנו ולבנות אתנו כרצונו במכירה והפצה של שירותינו ומוצרינו?

ד. עקרון הענווה במכירות: "ביקשנוהו בענווה", רצונו ייעשה.

ה. כשאנו מודים שאנו חסרי אונים מול המכירה, אנו פונים לכוח גדול מאתנו (יועץ שיווקי / שותפים או שכירים / מומחים לשיווק באינטרנט / פגישת פעולה / תפילה)

ו. תפישת המכירה כהפצת הבשורה למי שעדין סובל. אנו מפיצים פתרונות הנותנים מענה לצרכים של הלקוחות.

קשיים רוחניים:

4. קישור המכירה לפגם "חיפוש תועלת עצמית" וראיית אנשים כאובייקטים, "לידים" ו"סיכויים", הפיכת המניפולציה לדרך חיים. דבר זה נראה מנגד לדרך חיים רוחנית, ויוצר פיצול בין דרכנו ומשלח ידיו. בתת משתכרים אנונימיים פיצול כזה הוא לא משהו שאנו יכולים להרשות לעצמנו.

להיות שלמים עם עצמנו ושירות כדרך חיים הם אבן יסוד בהחלמתנו.

5. מהצד השני עומדים אלה שדרכם לשים עצמם תמיד במקום אחרון ולהרגיש אשמה כשהם מקבלים תמורה המגיעה להם על זמנם, טרחתם וכישוריהם. גם זה לא משהו שאנו יכולים להרשות לעצמנו.

לסיום שואלת שוב

האם יש חברים חדשים?

ברוכים הבאים,

אנא לחצו כוכבית שש כדי לצאת מהשתקה והציגו את עצמכם בשמכם הפרטי

אנו מעודדים את החברים החדשים להישאר על הקו בסוף הפגישה כדי לקבל מידע ולשאול שאלות על התכנית. אנו מציעים שתגיעו לשש פגישות לפחות, כדי לספוג את רעיונות תכנית יו.איי., ללמוד יותר על תהליכי מכירה וקידום. הדרישה היחידה למסביר לחדשים היא להכיר את תכנית יו.איי

מי מוכן להסביר לחדשים לאחר הפגישה היום

תודה לכל המשתפים

בשעה 13:20 - מסורת 7

ב BDA אין היטל כספי או דמי חבר, אנו נושאים את עצמנו על ידי תרומותינו. הדרישה היחידה להשתתפות ב BDA היא הרצון להפסיק לצבור חובות ולהימנע מתת השתכרות.

התרומה המומלצת לכל פגישה טלפונית היא 3 ₪.

ניתן לתרום באפליקציית paybox, אתר יו.איי העולמי באינטרנט, או בהעברה בנקאית לחשבון בנק הדואר של יו איי.

סבב התחייבויות:

כעת ניקח סבב של התחייבויות לקידום המכירות לשבוע הקרוב, כל חברה תיכנס במשפט שמתחיל ב"עד יום חמישי הבא אני מתחייבת ל ____ " ותדבר רק מספר שניות.

בשעה 13:27

תודות: תודה למשתפים לכל נותני השרות ולמתחלקים.

טלפונים:

האם מישהו רוצה טלפון של משתתף בפגישה?

בבקשה אמרו את שם המשתתף עכשיו והישארו על הקו אחרי סיום הפגישה להחלפת מספרי הטלפון.

לסיכום:

הדעות שנשמעו כאן היום, שייכות אך ורק לאדם שביטא אותן. הדברים שנאמרו כאן היום נאמרו מתוך אמון, ויש לשמור עליהם בסודיות מוחלטת; איננו מזכירים מחוץ לפגישה את מה שנאמר בה ואת מי שנכח בה. נהיה נכונים לקבל את אשר שמענו, בוודאי נגיע להבנה ברורה כיצד להתמודד בהצלחה עם תת-השתכרות. נדבר זה עם זו; נלבן את הדברים עם חברים נוספים, אך אל נא תהא רכילות או ביקורת האחד על השנייה, אלא רק אהבה, הבנה ואחוה.

תפילת השלווה:

אנא הצטרפו אלי לתפילת השלווה בגרסת הרבים:

"אלי, תן בנו את השלווה לקבל את הדברים שאין ביכולתנו לשנותם, האומץ לשנות את אשר ביכולתנו והתבונה להבחין בין השניים" אמן.

צהריים טובים והמשך יום טוב.

ניפגש עוד שבוע בשעה 12:30