



TUẦN THỨ HAI

7 cách trình bày 60 giây hiệu quả

Tác giả: J. Lance Mead, **GD Đào Tạo BNI HQ.**

Mọi người thường nhận định mạng lưới kết nối là một việc làm rất mệt mỏi, thế nhưng nó có thể là bước đệm để bạn ảnh hưởng rộng hơn, nổi tiếng hơn, độ tin nhiệm cao hơn, và nhiều referrals hơn. Dưới đây là 7 cách đã được chứng minh sẽ cải thiện khả năng kết nối đối với hội viên mới:

1. Giới thiệu bản thân một cách rõ ràng và chính xác.

Mặc dù điều này nghe có vẻ như là điều hiển nhiên, nhưng chúng ta vẫn thường bỏ qua hoặc thực hiện rất sơ sài. Đầu tiên hãy giới thiệu tên mình, tên công ty, sau đó hỏi người nghe điều tương tự.

2. Giới thiệu thật cụ thể về lĩnh vực kinh doanh của mình.

Đừng nói: "Tôi làm trong ngành công nghệ thông tin" hay "Tôi làm trong ngành du lịch". Thay vào đó, hãy nói thật chi tiết, cụ thể. Ví dụ như: "Công ty chúng tôi tập trung vào mạng lưới kết nối nội địa trong ngành công nghiệp dịch vụ bất động sản" hay "Chúng tôi tập trung vào các doanh nghiệp muốn tiết kiệm tối đa chi phí pháp luật cho luật sư và buộc phải sa thải luật sư của họ trong một thời gian ngắn, khi đó chúng tôi sẽ tiếp nhận những công việc đang dang dở và giúp doanh nghiệp giảm thiểu tối đa chi phí."

3. Xây dựng bố cục cho phần trình bày của mình.

Chuẩn bị phần mở đầu 15 giây, liệt kê những ý bạn sẽ trình bày trong phần này. Nếu sản phẩm, dịch vụ của bạn liên quan đến kỹ thuật hoặc khó mô tả thì hãy bắt đầu phần trình bày với một câu chuyện ngắn khoảng 15 đến 20 giây để định hình cho người nghe. Câu chuyện ngắn của bạn sẽ có tác dụng làm cho người nghe chăm chú theo dõi phần trình bày của bạn.

4. Chỉ cung cấp thông tin, đừng bán hàng.

Đừng đi sâu vào yếu tố bán hàng. Nếu vẫn còn nghi ngờ, hãy nhớ phần giới thiệu ngắn gọn nhất thì lòng là phần giới thiệu tốt nhất.

5. Luôn là chính mình.

Nếu không là chính mình sẽ khiến chúng ta trở nên ngớ ngẩn, giả tạo và tệ hại. Hãy học tập từ những vĩ nhân và chuyên gia rằng: "Không gì có thể thay thế cho sự thật".

6. Là một người biết lắng nghe.

Khi một ai đó đang nói, thì đây có vẻ là lúc để mình suy nghĩ về những việc của mình.

Nhưng hãy cẩn thận, vì việc lắng nghe góp phần xây dựng sự thân thiện, tin nhiệm, và tự tin.

7. Theo dõi.

Luôn đề cập đến những nhu cầu của bản thân trong các cuộc trò chuyện. Dù việc này sẽ không mang lại kết quả ngay tức khắc nhưng người nghe sẽ ghi nhớ và bạn đừng bất ngờ khi bất chợt có một hội viên gọi cho bạn và nói: "Tôi đánh giá rất cao phần lưu ý của anh trong lần gặp trước". Bạn chỉ có 1 cơ hội duy nhất để tạo ấn tượng đầu tiên. Một người kết nối hiệu quả không bao giờ được đánh mất cơ hội.