

TUẦN THỨ BA

Làm thế nào để loại bỏ những lời giới thiệu không phù hợp?

3 bước để truyền thông hiệu quả.

Tác giả: **Connie Hinton, Giám đốc điều hành, BNI -NW**

"Tôi không có được referrals chất lượng trong BNI"



Đây là một câu nói rất quen thuộc mà tôi thường nghe hội viên phát biểu. Trong nhiều trường hợp thì điều này đến từ việc hội viên nhận được referrals nhưng đó lại không phải là nhu cầu của họ và họ không cần referrals đó. Và sau khi hỏi vài câu hỏi, tôi nhận ra rằng rõ ràng hội viên ấy đã nhận được đúng những gì mà anh ta yêu cầu. Chính họ đã trình bày sai nhu cầu của mình. Việc này được gọi là lỗi truyền thông.

Để xử lý vấn đề này tôi xin đưa ra một ví dụ rất gần gũi mà hầu như xuất hiện ở mọi nhà.

Người vợ nói với chồng: "Rác đã đầy rồi phải mang đi đổ thôi". Khi nói như vậy nghĩa là: "Anh đi đổ rác giúp em". Người chồng khi ấy đồng ý rằng cần đi đổ rác, nhưng anh ta không hiểu rằng vợ mình đang yêu cầu mình làm việc ấy. Cuối cùng là rác không được đổ và hai vợ chồng xảy ra chiến tranh.

Mối quan hệ bền vững, lâu dài và đôi bên cùng có lợi phụ thuộc vào việc truyền thông tốt. Đây là việc không dễ dàng và rất mất thời gian cũng như công sức để phát triển. Nơi đầu tiên để xây dựng mối quan hệ trong BNI chính là phần 60 giây bán hàng đỉnh cao của hội viên. Có ba bước để xây dựng phần trình bày này hiệu quả, đó là: cụ thể, rõ ràng và tiếp nhận góp ý.

Bước 1-Cụ thể.

Rất nhiều hội viên thất bại trong việc cụ thể hóa trong phần trình bày 60 giây của mình đơn giản vì họ lo sợ việc này sẽ giới hạn referrals của họ.

Với kinh nghiệm của tôi thì bạn sẽ có nhiều referrals hơn và hiệu quả hơn khi tập trung trực tiếp vào mục đích mình mong muốn. Tôi nhận thấy đôi khi bạn hỏi về một người cụ thể trong một công ty cụ thể, bạn có thể vẫn không được giới thiệu cho người đó, thế nhưng bạn sẽ được giới thiệu một người khác với chất lượng tương tự hoặc thậm chí là tốt hơn.

Mọi người thường có xu hướng đề nghị gián tiếp mà không chọn cách trực tiếp. Điều này sẽ gây khó hiểu cho người nghe, họ không hiểu họ phải hành động thế nào để giúp bạn. Và sau đó bạn giận dữ khi không có việc gì xảy ra và kết quả cuối cùng thì như tôi đã đề cập ở trên.

Đây chính là vấn đề đã và đang xảy ra với nhiều referrals tại các chapter. Bạn cảm thấy bạn đã rất cụ thể với bạn nhưng những hội viên khác thì không hiểu họ phải tìm ai, hoặc họ cần phải làm gì để mang đến referrals cho bạn.

Bước 2-Rõ ràng.

Hãy trình bày 60 giây bằng những từ ngữ đơn giản nhất. Tránh dùng những thuật ngữ chuyên môn trong lĩnh vực ngành nghề kinh doanh của mình vì khi đó bạn đang tự mình giảm số lượng người nghe xuống.

Hãy nhớ, bạn đang đào tạo cho đội ngũ giám đốc bán hàng. Hãy cho họ các công cụ để giới thiệu bạn, với những cụm từ chính quan trọng cần họ nghe, ghi lại, và những tin hiệu triển vọng là nó sẽ giúp người nghe bắt đầu truyền thông cho bạn.



Bước 3- Đặt câu hỏi và lắng nghe phản hồi

Hãy đảm bảo rằng các thành viên trong nhóm bán hàng của bạn hiểu tất cả những thông điệp mà bạn truyền tải thông qua việc đặt câu hỏi cho họ. Thẻ dance 1-2-1 là nơi tốt nhất để bạn nói rõ thông điệp của mình vì dance card được thiết kế để cung cấp thông tin và cho phép chúng ta chia sẻ và nhận nhiều hơn các ý tưởng.

Dưới đây là vài câu hỏi mà bạn cần dùng để hỏi hội viên bên dưới nhằm giúp bạn truyền thông thêm về nhu cầu referrals của mình hiệu quả hơn:

- Phần trình bày 60 giây của bạn đã rõ ràng và cụ thể chưa?
- Bạn đã trình bày yêu cầu referrals của mình đủ cụ thể chưa?
- Bạn đã kêu gọi hành động đối với đội ngũ giám đốc bán hàng của mình để giới thiệu bạn với một người cụ thể nào chưa?
- Bạn có cung cấp tin hiệu cho các hội viên của mình để tìm kiếm, nghe ngóng nhằm giới thiệu cho bạn những người mà bạn đang cần liên hệ chưa?
- Bạn đã yêu cầu đội ngũ bán hàng phản hồi lại cho bạn để đảm bảo rằng họ đã nhận được đầy đủ thông điệp mà bạn truyền đi hay chưa? Bạn đã mô tả thật chính xác nhu cầu của mình hay chưa?

Truyền thông là một trong các chìa khóa hiệu quả để gặt hái được các mối quan hệ .

Hãy ghi nhớ, bạn sẽ có được những gì bạn muốn nếu bạn yêu cầu. Chính vì vậy hãy đảm bảo rằng mình đã yêu cầu những điều mình muốn.

Một câu hỏi của Dale Carnegie sẽ giúp chúng ta tóm tắt vấn đề: “có bốn cách, chỉ có 4 cách để chúng ta kết nối với thế giới. Chúng ta được đánh giá và phân loại từ bốn điều này: những việc chúng ta làm, những điều chúng ta thấy, những lời chúng ta nói và cách chúng ta nói”.