

Тема: Основные навыки распространения книг



УЧЕБНЫЙ КУРС «ПРОПОВЕДЬ – НАША
МИССИЯ».



Основные навыки распространения книг подразделяются на 3 категории:



Обращение и знакомство

Представление книг/общение

Заключительная часть/получение
пожертвования

Обращение и знакомство



- 1. ИСПОЛЬЗУЯ ВЗГЛЯД, ЖЕСТЫ И РЕЧЬ, ПРИВЛЕКИТЕ К СЕБЕ ВНИМАНИЕ ЧЕЛОВЕКА.**
- 2. ПОЗДАРОВАВШИСЬ С ЧЕЛОВЕКОМ, СРАЗУ ЖЕ ПОКАЖИТЕ ЕМУ КНИГУ.**
- 3. ИСПОЛЬЗУЙТЕ ФРАЗЫ, КОТОРЫЕ ВЫЗЫВАЮТ У ЛЮДЕЙ ПОЛОЖИТЕЛЬНУЮ РЕАКЦИЮ.**

Примеры фраз для завязывания общения



- СЕГОДНЯ МЫ ПРОВОДИМ ЗДЕСЬ ОСОБУЮ ПРОГРАММУ.
- ЭТИ КНИГИ ТОЛЬКО ДЛЯ ХОРОШИХ ЛЮДЕЙ.
- ВЗГЛЯНИТЕ, ПОЖАЛУЙСТА, ЭТО ДЛЯ ВАС!
- У ВАС УЖЕ ЕСТЬ ТАКАЯ КНИГА? ЕЩЁ НЕТ? ТОГДА ВОТ ОНА!
- С ПРАЗДНИКОМ ВАС! КНИГА ДЛЯ ВАС НА СЧАСТЬЕ!

Представление книг/общение



- 1. НАУЧИТЕСЬ БЫСТРО НАХОДИТЬ С ЧЕЛОВЕКОМ ОБЩИЙ ЯЗЫК, ОПРЕДЕЛИВ ЕГО ИНТЕРЕСЫ.**
- 2. ГОВОРИТЕ О ТОМ, ЧТО ИНТЕРЕСУЕТ ПОКУПАТЕЛЯ.**
- 3. ВНИМАТЕЛЬНО, НЕ ОТВЛЕКАЯСЬ, СЛУШАЙТЕ, ЧТО ОТВЕЧАЕТ ПОКУПАТЕЛЬ. СОХРАНИТЕ СПОКОЙСТВИЕ И УВЕРЕННОСТЬ В СЕБЕ.**
- 4. РАЗВИВАЙТЕ УМЕНИЕ ГОВОРИТЬ СПОНТАННО. ОДНАКО, НЕ СЛИШКОМ ОПЫТНЫХ РАСПРОСТРАНИТЕЛЕЙ КНИГ ВЫРУЧАЮТ СТАНДАРТНЫЕ МАНТРЫ.**

Представление книг/общение (продолжение)



5. ВЕДИТЕ ПРИЯТНЫЙ И РАСПОЛАГАЮЩИЙ РАЗГОВОР.
6. ГОВОРИТЕ ОТЧЁТЛИВО. ВАС СОБЕСЕДНИК ДОЛЖЕН ВАС ХОРОШО СЛЫШАТЬ.
7. ПРОБУДИТЕ У ЧЕЛОВЕКА ИНТЕРЕС К КНИГАМ.
8. ПРИ НЕОБХОДИМОСТИ ПОВТОРЯЙТЕ КЛЮЧЕВЫЕ ФРАЗЫ ПО НЕСКОЛЬКО РАЗ.

Советы распространителям



- 1) ОБЪЯСНИТЕ ЧЕЛОВЕКУ, КТО ВЫ ТАКОЙ И ЧТО ЗА КНИГИ ВЫ ЕМУ ПРЕДЛАГАЕТЕ;
- 2) ЗАДАВАЙТЕ ВОПРОСЫ, НА КОТОРЫЕ ВАМ ОТВЕТАТ «ДА»;
- 3) ИЗБЕГАЙТЕ БЕЗРАЗЛИЧИЯ: ВАШЕ ЖЕЛАНИЕ ДАТЬ КНИГУ ДОЛЖНО ОКАЗАТЬСЯ БОЛЕЕ СИЛЬНЫМ, ЧЕМ ЕГО ОТКАЗАТЬСЯ;
- 4) ОБРАЩАЙТЕСЬ С КАЖДЫМ КАК С ЛИЧНОСТЬЮ;
- 5) ГОВОРИТЕ ПРОСТО, ЕСТЕСТВЕННЫМ ТОНОМ И ДУМАЙТЕ, КОГДА ГОВОРИТЕ;
- 6) ИЗБЕГАЙТЕ ПУСТЫХ РАЗГОВОРОВ;
- 7) НЕ СПОРЬТЕ;
- 8) НЕ ГОВОРИТЕ ЛИШНЕГО;
- 9) НЕ УПОТРЕБЛЯЙТЕ ЖАРГОННЫХ СЛОВ И СЛОВ, КОТОРЫЕ ЧЕЛОВЕК НЕ ПОЙМЁТ;
- 10) ГОВОРИТЕ ЛЮДЯМ КОМПЛИМЕНТЫ;
- 11) ПОЛАГАЙТЕСЬ НА КРИШНУ.

УМЕСТНЫЕ ВОПРОСЫ И СЛОВА В ХОДЕ ОБЩЕНИЯ



КТО ВЫ ПО ПРОФЕССИИ?

**ЧТО ВАМ БОЛЬШЕ НРАВИТСЯ: ФИЛОСОФИЯ ИЛИ
ИСТОРИИ?**

ВЫ СЛЫШАЛИ ЧТО-НИБУДЬ О ЗАКОНАХ КАРМЫ?

**КТО ИЗ ЧЛЕНОВ ВАШЕЙ СЕМЬИ БОЛЬШЕ ВСЕХ ЛЮБИТ
ЧИТАТЬ?**

**ВОЗЬМИТЕ В ПОДАРОК РОДСТВЕННИКАМ. КНИГА –
ЛУЧШИЙ ПОДАРОК.**

УМЕСТНЫЕ ВОПРОСЫ И СЛОВА В ХОДЕ ОБЩЕНИЯ (продолжение)



**ЭТИ КНИГИ О ТОМ, КАК ПОДНЯТЬ СВОЁ СОЗНАНИЕ НА БОЛЕЕ
ВЫСОКИЙ УРОВЕНЬ. ЭТО КНИГИ О ЙОГЕ, МЕДИТАЦИИ, ЗАКОНАХ
МАТЕРИАЛЬНОГО МИРА**

ЭТИ КНИГИ – ЭНЦИКЛОПЕДИЯ ВСЕЛЕННОЙ (О Ш.Б.)

ВЫ НАЙДЁТЕ В ЭТИХ КНИГАХ ОТВЕТЫ НА ВСЕ СВОИ ВОПРОСЫ.

**ПРОСТО ВОЗЬМИТЕ ЭТИ КНИГИ В СВОЙ ДОМ, И ОН СТАНЕТ
СВЯТЫМ МЕСТОМ.**

**ЕСЛИ КНИГУ МОЖНО ПОНЯТЬ ЗА ОДИН РАЗ - ЛУЧШЕ ЕЕ И НЕ
ЧИТАТЬ. ЭТО НЕ КНИГА, А ГАЗЕТА.**

**ЭТО КНИГА МУДРОСТИ. ЕЁ НЕ ОБЯЗАТЕЛЬНО ЧИТАТЬ КАК РОМАН.
ПРОЧИТАВ ВСЕГО ОДНУ ИЛИ ДВЕ СТРАНИЧКИ, ВЫ ПОЛУЧИТЕ
МОРЕ ИНФОРМАЦИИ.**

Заключительная часть/ получение пожертвования



- 1. СЛЕДИТЕ ЗА РЕАКЦИЕЙ ЧЕЛОВЕКА. ЕСЛИ ПОКУПАТЕЛЬ ПРОЯВЛЯЕТ ЯВНЫЙ ИНТЕРЕС ПРЕДЛОЖИТЕ ЕМУ НЕСКОЛЬКО КНИГ.**
- 2. НЕ ЗАЦИКЛИВАЙТЕСЬ НА ВОПРОСЕ О ПОЖЕРТВОВАНИИ. ЗНАЙТЕ, ЧТО У ПОКУПАТЕЛЯ ЕСТЬ ДЕНЬГИ, НО ОНИ ХОТЯТ ПОТРАТИТЬ ИХ НА ЧТО-ТО ЦЕННОЕ.**
- 3. ПОМНИТЕ О ТОМ, СКОЛЬКО СТОЯТ КНИГИ ПОДОБНОГО ФОРМАТА В МАГАЗИНАХ.**
- 4. ВЫ ДОЛЖНЫ САМИ ЦЕНИТЬ НАШУ КУЛЬТУРНУЮ ТРАДИЦИЮ И КНИГИ.**

Заключительная часть/ получение пожертвования



5. ВДОХНОВЛЯЙТЕ ЛЮДЕЙ ЧИТАТЬ КУПЛЕННЫЕ ИМИ КНИГИ.
6. РАЗДАВАЙТЕ ПОКУПАТЕЛЯМ БЕСПЛАТНО БЛАГОВОНΙΑ, ЕСЛИ ВОЗМОЖНО, ПРАСАД.
7. ЗАПИСЫВАЙТЕ КОНТАКТНЫЕ ДАННЫЕ ЗАИНТЕРЕСОВАВШИХСЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ.
8. ПОКУПАТЕЛЬ ДОЛЖЕН ОСТАТЬСЯ ДОВОЛЕН ВАШЕЙ ВСТРЕЧЕЙ. ВСЕГДА РАССТАВАЙТЕСЬ С ЛЮДЬМИ НА ДРУЖЕСКОЙ НОТЕ.

АНКЕТИРОВАНИЕ: Навыки распространения книг.



**ОЦЕНИТЕ СВОИ НАВЫКИ
РАСПРОСТРАНЕНИЯ КНИГ
ПО ПРЕДЛОЖЕННЫМ ВОПРОСАМ
ПО ШКАЛЕ ОТ 0 ДО 10**

АНКЕТИРОВАНИЕ: Навыки распространения книг.



1. ОБРАЩЕНИЕ

*УВЕРЕННО ЛИ Я СЕБЯ ЧУВСТВУЮ, ОБРАЩАЯСЬ К ЛЮДЯМ?
ВЫБИРАЮ ЛИ Я, К КОМУ ПОДОЙТИ?*

2. ПРИВЛЕЧЕНИЕ ВНИМАНИЯ.

*ХОРОШО ЛИ У МЕНЯ ПОЛУЧАЕТСЯ ПРИВЛЕКАТЬ ВНИМАНИЕ ЛЮДЕЙ?
МНОГИЕ ЛИ ОСТАНАВЛИВАЮТСЯ?*

3. ВОПРОСЫ.

*УМЕЮ ЛИ Я ЗАДАВАТЬ УМЕСТНЫЕ ВОПРОСЫ? ПОЛУЧАЮ ЛИ НА НИХ
УТВЕРДИТЕЛЬНЫЕ ОТВЕТЫ?*

4. УМЕНИЕ ПОДДЕРЖИВАТЬ РАЗГОВОР.

ОБЛАДАЮ ЛИ Я ИМ? ОТКРОВЕННЫ ЛИ СО МНОЙ ЛЮДИ?

5. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МАНТР.

*ОБРАЩАЮСЬ ЛИ Я КО ВСЕМ С ОДНИМИ И ТЕМИ ЖЕ СЛОВАМИ?
НАСКОЛЬКО ЭФФЕКТИВНА МОЯ НЕПОДГОТОВЛЕННАЯ РЕЧЬ?*

АНКЕТИРОВАНИЕ:

Навыки распространения книг.



6. ОТКАЗЫ И ОПРАВДАНИЯ.

ЛЕГКО ЛИ Я ВОСПРИНИМАЮ ОТКАЗ? УДАЁТСЯ ЛИ МНЕ УБЕЖДАТЬ ЛЮДЕЙ, НЕСМОТРЯ НА ИХ ОПРАВДАНИЯ?

7. НЕСКОЛЬКО КНИГ СРАЗУ.

УПУСКАЮ ЛИ Я ВОЗМОЖНОСТЬ ПРОДАТЬ ЧЕЛОВЕКУ БОЛЬШЕ ОДНОЙ КНИГИ?

8. ПОЖЕРТВОВАНИЯ.

НЕЛОВКО ЛИ МНЕ ПРОСИТЬ ПОЖЕРТВОВАНИЯ? ДАЮТ ЛИ МНЕ В СРЕДНЕМ НЕБОЛЬШОЕ ПОЖЕРТВОВАНИЕ ЗА КНИГУ?

9. РАСТАВАНИЕ С ПОКУПАТЕЛЯМ.

РАД ЛИ Я ВСТРЕЧЕ СО СТАРЫМ ПОКУПАТЕЛЕМ? РАДЫ ЛИ ОНИ ВИДЕТЬ МЕНЯ?

10. «ВТОРАЯ ВОЛНА».

УДЕЛЯЮ ЛИ Я ВНИМАНИЕ ТЕМ, КТО УЖЕ ПРИОБРЁЛ КНИГИ?

АНКЕТИРОВАНИЕ: Навыки распространения книг.



**ПО КАКИМ ИЗ ПУНКТОВ МНЕ
НЕОБХОДИМО УЛУЧШИТЬ
СВОИ ПОКАЗАТЕЛИ?**

КАК Я НАМЕРЕН ЭТО СДЕЛАТЬ?



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

ХАРЕ КРИШНА!

