

- Если вам сказали нет, то только потому, что вы себя плохо продали.
- Если вам сказали нет, то только потому, что вы не узнали, чего хочет человек.
- Если вам сказали нет, то только потому, что у вас мало знаний.
- Если вам сказали нет, то только потому, что вы сами в это не верите.
- Если вам сказали нет, то только потому, что они не услышали вас, а вы не услышали их.

- Если вам сказали нет, то только для того, чтобы вы приобрели опыт.
- Если вам сказали нет, то запомните: нет они говорят себе, а не вам.
- Если вам сказали нет, то больше не начинайте разговор без энтузиазма.
- Если вам сказали нет, то ищите слово да.
- Если вам сказали нет, то только потому, что вы себя плохо продали.

- Если вам сказали нет, то вы еще не отработали статистику.
- Если вам сказали нет, то только потому, что это игра.
- Если вам сказали нет, то пересмотрите технику беседы.
- Если вам сказали нет, то только потому, что вы работаете без команды.
- Если вам сказали нет, то только потому, что вы еще не профессионал.

- Если вам сказали нет, то скажите себе: «следующий».
- Если вам сказали нет, то человек, который сказал это, ищет не то, что вы ему предложили.
- Если вам сказали нет, то этот человек вам не нужен.
- Если вам сказали нет, то с тем, кто сказал это, вам не по пути.
- Если вам сказали нет, то начинайте думать позитивно.
- Если вам сказали нет, то только потому, что вы не привели достаточных аргументов и фактов.

МЛМ — это бизнес статистики,
а не убеждений.

Не надо стараться уговаривать, упрашивать,
умолять или убеждать кого-либо в том,
что это уникальный бизнес.

Нет смысла «метать бисер» перед теми,
кто тебя не слышит.

Научитесь любить отказы, потому что
каждое следующее «Нет» приближает вас
к ответу «Да!»