

EDYFIKACJA – FUNDAMENT PROCESU ZAPRASZANIA

Czym jest edyfikacja?

Edyfikacja to **świadome budowanie wartości osoby, materiału lub spotkania**, zanim druga strona wejdzie w kontakt z właściwą treścią. Nie jest to chwalenie, przechwalanie ani manipulacja. Jej celem jest **zbudowanie zaufania, otwartości i gotowości do obejrzenia materiału lub rozmowy**.

W praktyce edyfikacja sprawia, że osoba: - ogląda materiał **z uwagą**, a nie z dystansem, - nie szuka dziury w całym, - nie porównuje z poprzednimi doświadczeniami, - jest bardziej otwarta na rozmowę po wideo.

Dlaczego edyfikacja jest kluczowa?

Bez edyfikacji: - materiał wideo jest oceniany powierzchownie, - pojawia się sceptycyzm jeszcze przed obejrzeniem, - rozmowa po wideo zaczyna się od obiekcji.

Z dobrą edyfikacją: - wideo (niecałe 15 minut) jest traktowane poważnie, - osoba ogląda je do końca, - rozmowa po wideo jest konkretna i spokojna.

Edyfikacja nie sprzedaje. Edyfikacja przygotowuje grunt.

Zasady skutecznej edyfikacji

1. Krótko – jedno, maksymalnie dwa zdania.
2. Spokojnie – bez emocjonalnego „pompowania”.
3. Prawdziwie – tylko to, w co sam wierzysz.
4. Zawsze PRZED wysłaniem wideo lub spotkaniem.
5. Bez obietnic i bez nacisku.

STYL BIZNESOWY – EDYFIKACJA MATERIAŁU WIDEO (niecałe 15 minut)

1. „To materiał przygotowany przez praktyków, którzy pracują na konkretnych liczbach i procesach.”
2. „Wideo jest krótkie, ale bardzo konkretne – bez lania wody.”
3. „Materiał pokazuje cały projekt w uporządkowany sposób.”

4. „To prezentacja oparta na realnym systemie, nie teorii.”
5. „Wszystko jest pokazane jasno i rzeczowo.”
6. „To nie jest motywacyjne wideo, tylko konkretna informacja.”
7. „Materiał tłumaczy cały model krok po kroku.”
8. „Wideo zostało przygotowane z myślą o osobach, które cenią strukturę.”
9. „Krótka forma, ale bardzo treściwa.”
10. „To materiał, który ma za zadanie wyjaśnić projekt, nie przekonywać.”

STYL EMPATYCZNY – EDYFIKACJA MATERIAŁU WIDEO (niecałe 15 minut)

1. „To spokojny materiał, który wiele osobom poukładał w głowie.”
2. „Wideo jest krótkie i bez presji – oglądasz i sam oceniasz.”
3. „To nie jest agresywna prezentacja, tylko normalne wyjaśnienie.”
4. „Materiał jest zrobiony bardzo po ludzku.”
5. „Wiele osób mówi, że to wideo dało im jasność.”
6. „Nie trzeba się na nic decydować – po prostu zobacz.”
7. „To materiał, który ogląda się spokojnie, bez napięcia.”
8. „Wideo nie obiecuje cudów, tylko pokazuje proces.”
9. „Krótka forma, łatwa do obejrzenia.”
10. „To informacja, nie oferta.”

STYL SOCIAL MEDIA / KOMUNIKATORY – EDYFIKACJA WIDEO

1. „Krótki materiał, bardzo konkretny.”
2. „Niecałe 15 minut, bez sprzedaży.”
3. „Warto obejrzeć do końca.”
4. „Spokojne wideo, bez presji.”
5. „Dużo jasności w krótkim czasie.”
6. „To nie reklama.”
7. „Materiał mówi sam za siebie.”
8. „Krótka i na temat.”
9. „Wideo wyjaśnia wszystko.”
10. „Zobacz i sam oceń.”

Podsumowanie

Edyfikacja to **filtr jakości** w całym procesie zapraszania. Dobrze użyta sprawia, że: - wideo pracuje za Ciebie, - rozmowy są krótsze i bardziej konkretne, - zespół działa spójnie i profesjonalnie.

EDYFIKACJA SPOTKANIA 1:1 (OFFLINE / ONLINE)

Rola edyfikacji spotkania

Edyfikacja spotkania 1:1 przygotowuje drugą osobę **mentalnie i emocjonalnie** do rozmowy. Dzięki temu spotkanie: - nie jest traktowane jak sprzedaż, - ma spokojny przebieg, - kończy się konkretnymi wnioskami.

Dobrze zrobiona edyfikacja spotkania sprawia, że druga strona **przychodzi zciekawiona, anie nastawiona obronnie.**

Zasady edyfikacji spotkania

1. Zawsze zapowiedz, czego NIE będzie (brak sprzedaży, brak presji).
2. Podkreśl krótki czas.
3. Zaznacz swobodę decyzji.
4. Nie zdradzaj szczegółów.
5. Buduj spokój.

STYL BIZNESOWY – EDYFIKACJA SPOTKANIA

1. „To krótkie, konkretne spotkanie informacyjne.”
2. „Bez sprzedaży – tylko rozmowa.”
3. „Chcemy omówić to, co zobaczysz w materiale.”
4. „Spotkanie potrwa około kilku minut.”
5. „Chodzi o uporządkowanie informacji.”
6. „To spokojna rozmowa, nie prezentacja.”
7. „Skupimy się na konkretach.”
8. „Bez decyzji na spotkaniu.”
9. „Celem jest jasność, nie zamykanie.”
10. „Rozmowa ma charakter roboczy.”

STYL EMPATYCZNY – EDYFIKACJA SPOTKANIA

1. „To luźna rozmowa, bez napięcia.”
2. „Nie ma żadnej presji ani zobowiązań.”
3. „Chcę tylko spokojnie pogadać.”
4. „Jeśli to nie dla Ciebie, to też jest w porządku.”
5. „Spotkanie jest krótkie i na luzie.”
6. „Nie musisz nic deklarować.”
7. „To normalna rozmowa między ludźmi.”
8. „Zobaczmy, czy to w ogóle ma sens.”
9. „Bez sprzedaży i namawiania.”
10. „Pełna swoboda decyzji.”

STYL SOCIAL MEDIA / KOMUNIKATORY

1. „Krótka rozmowa, bez spiny.”
2. „Bez sprzedaży.”
3. „Na spokojnie.”
4. „Kilka minut rozmowy.”
5. „Luźne spotkanie.”
6. „Bez zobowiązań.”
7. „Normalna rozmowa.”
8. „Bez presji.”
9. „Zobaczmy, czy to ma sens.”
10. „Spokojnie i konkretnie.”

Podsumowanie

Edyfikacja spotkania 1:1 **obniża opór, podnosi jakość rozmowy i skraca czas domykania.**
To jeden z najważniejszych elementów profesjonalnego procesu zapraszania.

EDYFIKACJA LIDERA / UPLINE

Cel edyfikacji lidera

Edyfikacja lidera (upline) ma jeden cel: **zbudować zaufanie do osoby, z którą nowa osoba będzie rozmawiać lub współpracować**. Nie chodzi o tworzenie wizerunku „guru”, lecz o pokazanie **kompetencji, doświadczenia i spokoju**.

Dobra edyfikacja lidera: - obniża stres przed rozmową, - zwiększa szacunek do spotkania, - sprawia, że rozmowa jest bardziej merytoryczna.

Zasady edyfikacji lidera

1. Mów tylko prawdę.
2. Krótko i konkretnie.
3. Bez przesady i tytułów.
4. Zawsze w kontekście doświadczenia.
5. Nigdy nie porównuj do innych.

STYL BIZNESOWY – EDYFIKACJA LIDERA

1. „To osoba z dużym doświadczeniem biznesowym.”
2. „Pracuje według uporządkowanego systemu.”
3. „Skupia się na liczbach i procesie.”
4. „To praktyk, nie teoretyk.”
5. „Ma duże doświadczenie w budowaniu zespołów.”
6. „Prowadzi projekt w bardzo poukładany sposób.”
7. „Stawia na prostotę i konsekwencję.”
8. „Wie, jak skalować działania.”
9. „Pracuje długofalowo.”
10. „Jest bardzo konkretny w rozmowie.”

STYL EMPATYCZNY – EDYFIKACJA LIDERA

1. „To bardzo normalna, spokojna osoba.”
2. „Ma dużo cierpliwości do ludzi.”
3. „Potrafi tłumaczyć rzeczy prosto.”
4. „Nie wywiera presji.”
5. „Jest bardzo ludzki w podejściu.”
6. „Zawsze skupia się na drugiej osobie.”
7. „Buduje relacje, nie napięcie.”
8. „Daje przestrzeń do decyzji.”
9. „Można z nim normalnie porozmawiać.”
10. „Wiele osób ceni go za spokój.”

STYL SOCIAL MEDIA / KOMUNIKATORY

1. „Spokojny, konkretny człowiek.”
2. „Duże doświadczenie.”
3. „Normalna rozmowa, bez presji.”
4. „Bardzo ludzki.”
5. „Wie, co robi.”
6. „Dużo spokoju.”
7. „Konkretny i rzeczowy.”
8. „Można zapytać o wszystko.”
9. „Bez gadania, bez sprzedaży.”
10. „Dobra rozmowa.”