



# Система приглашения и рекрутирования НОВИЧКОВ



# Что вы узнаете на тренинге:

Как обучать Консультантов **методам приглашения**?

Как организовать **систему приглашения** на презентацию Возможности Орифлэйм?

Как организовать **систему проведения презентаций Возможности Орифлэйм**?

Какие бывают варианты проведения **презентации Возможности Орифлэйм**?

Как Лидер может **контролировать качество** презентаций Возможности Орифлэйм и давать обратную связь?

Как организовать **систему тренинга для новичков** ?

Как организовать **систему рекрутинга** в региональных структурах ?



## Советы экспертов



# Организация процесса рекрутирования



# Привлечение структуры к процессу рекрутирования



Фразы для привлечения интереса

# Обучение методам приглашения

- «Успешный старт» – для новичков.
- Тренинг «Шаг 2».
- Курс тренингов «Навыки успешного Консультанта», раздел «Приглашение в Орифлэйм».

+ график проведения ВВО в структуре

+ приглашение в skype-чат структуры



# Планёрка

1. Определение команды рекрутеров.
2. Планирование целей и задач для каждого члена команды.
3. Выбор методов рекрутирования.
4. Определение графика рекрутинговых мероприятий.
5. Определение ответственных за разные этапы подготовки.
6. Уточнение графика ВВО в структуре.
7. Уточнение или назначение даты ежекатолажной встречи Директора.



# Основные методы приглашения

## Теплый рынок

- Список имён
- Рекомендации

- Социальные сети

## Холодный рынок


- Промостойка
- Соцопрос
- Объявления

- Форумы, объявления

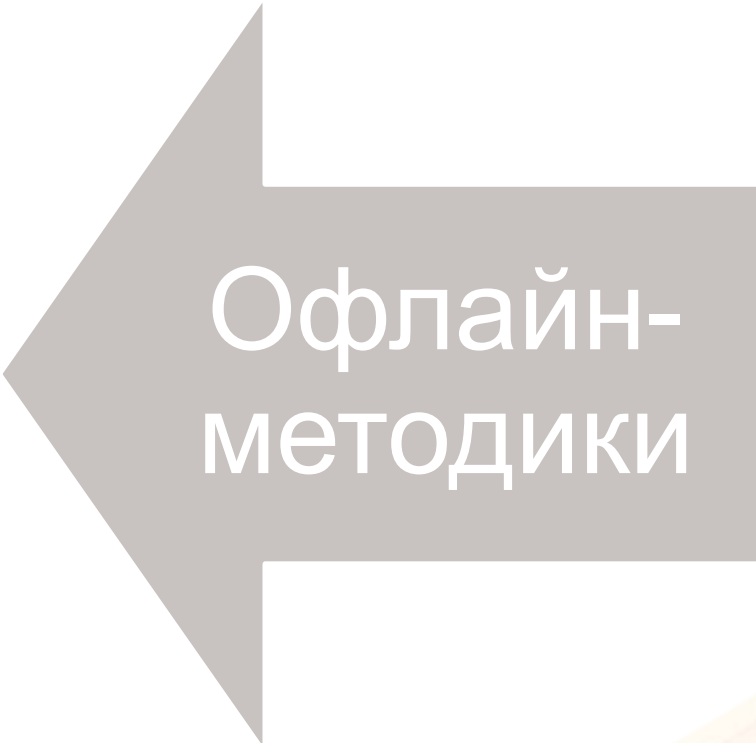
online



# Организация приглашения на ВВО



Онлайн-  
методики



Офлайн-  
методики



# Вручение сертификатов



Людмила Колтырина,  
г. Новочеркасск



# Проведение ВВО



Классическая презентация  
Возможности  
Орифлэйм



Презентация по  
Плану Мечты



Презентация  
через Истории  
Успеха Лидеров



Презентация  
через  
выявление  
потребностей  
слушателя



Групповой  
формат

Индивидуальный  
формат



# Выявление потребностей слушателя



# Типы ВВО



Бизнес-  
ориентированная  
презентация



Презентация  
с акцентом на  
продукцию



«Мужская»  
презентация



Молодежная  
презентация



Вэлнэс-  
презентация





# Кто и когда проводит ВВО

Консультант

- Встречи «1-на-1» регулярно самостоятельно.
- Участвует во всех ВВО Менеджера и/или Директора.



Менеджер

- Групповые ВВО 2-3 раза в неделю по расписанию для своих ключевых бизнес-партнеров.
- Участвует в ежекаталожных встречах Директора .

Директор

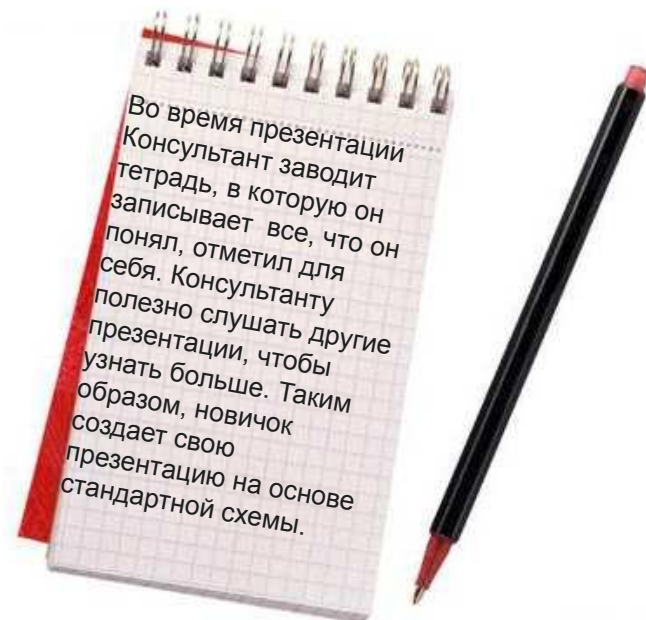
- Ежекаталожные встречи Директора с презентацией Возможности Орифлэйм в программе.
- Групповые ВВО 2-3 раза в неделю по расписанию для своих ключевых бизнес-партнеров.



# Обучение проведению ВВО

Бизнес-партнер должен:

1. Выучить презентацию.
2. Посещать все презентации Лидера.
3. Принимать участие в презентации Лидера.
4. Принимать обратную связь от Лидера.



# Тренинг «Успешный старт»

**Что это?** – Это «запуск» новичка для активной работы.

**Когда?** – В день получения первого заказа.

**Как долго?** – 30 минут.

**Кто проводит?** – Спонсор или Менеджер (или Директор).

**Для чего?** – Рассказать обо всех программах, о продукции, научить пользоваться сайтом, сервисом, спонсорской поддержкой, понять основные функциональные обязанности.

**Что еще важно?** – Назначить следующую встречу.



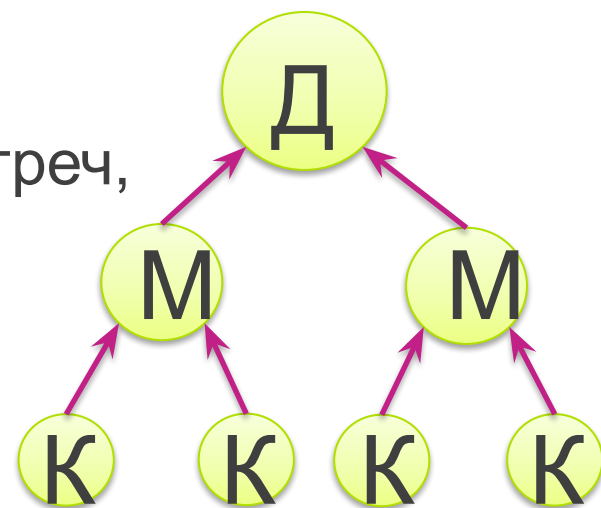
# План тренинга





# Контроль за проведением ВВО

- Раз в неделю на планерке Менеджер получает от Консультантов данные:
  - сколько прошло индивидуальных встреч,
  - сколько гостей приведено на групповые ВВО,
  - сколько прошло регистраций.
- Эти данные Менеджер суммирует и передает Директору.
- По этим данным Менеджер анализирует свою работу.



# Обратная связь после ВВО

- Проводить сразу после посещения встречи.
- Дать возможность Лидеру самому ответить на вопрос: «Как прошла презентация?»
- Использовать коучинговую модель Орифлэйм:

Проведите обсуждение первой недели кампании по приглашению с использованием корпоративной обучающей модели



# Рекрутинг в регионах

## Подготовка

- Анализ статистики.
- Сбор команды, определение цели.
- Планирование графика работы.

## Работа в регионе

- Рекрутирование.
- Поиск Лидера.
- Помощь в организации сервиса.

## Поддержка

- Помощь в открытии СПО.
- Онлайн-коммуникация.
- План посещения региона.



# Заключение

- Организация системы рекрутинга в команде необходима для **планомерного роста и увеличения структуры**.
- На Лидере лежит **ответственность за обучение** ключевых бизнес-партнеров методам проспектинга, рекрутирования и работы с новичками.
- **Система** проведения ВВО в ПГ Лидера **включает в себя** как **групповые**, так и **индивидуальные ВВО** (встречи «1-на-1»).
- Лидер должен **контролировать качество** проведения ВВО и **давать обратную связь**, являясь при этом образцом для подражания.
- **Процесс рекрутирования** в регионе должен быть **организован и спланирован**, тогда эта работа будет эффективной.
- О том, как **рекрутировать и обучать новичков**, много информации можно получить из **курса тренингов «Навыки успешного Консультанта»**.





## Проверьте себя:

- В каких тренингах курса «Навыки успешного Консультанта» можно получить практическую **информацию о рекрутировании и обучении новичков?**
- Кто и как часто проводит **ВВО в структуре Лидера?**
- Что такое **индивидуальная ВВО** (встреча «1-на-1»)? Кто и для кого может ее проводить? Как часто?
- Что должен включать в себя **тренинг «Успешный старт»?**



# Домашнее задание

- Составьте или откорректируйте **график ВВО** в своей структуре и обсудите его со своими ключевыми бизнес-партнерами.
- Проверьте **содержание тренинга «Успешный старт»** у себя и у своих Менеджеров.
- Запросите у вашего ASМа **отчет по пенетрации** в вашем регионе и определите, в каких районах и населенных пунктах есть больше возможностей для рекрутирования.





# СЕРТИФИКАТ

об успешном прохождении тренинга

## *Система приглашения и рекрутирования новичков*

выдан (ФИО) \_\_\_\_\_

дата \_\_\_\_\_ место \_\_\_\_\_

Курс «Навыки успешного Лидера» - это ваш путь к развитию лидерства и роста в Орифлэйм!  
Используйте полученные знания и навыки, чтобы заработать чеки от **\$1000** до **\$1000000**

ЗАРАБАТЫВАЙТЕ СЕГОДНЯ  
И ВОГЛОЩАЙТЕ СВОИ МЧТЫ ЗАВТРА™



Успехов!

