



Система обучения Консультантов



Что вы узнаете на тренинге:

Какие **навыки** необходимы Консультанту и Менеджеру для успешной работы?

Каково **назначение** обучающих мероприятий в структуре Лидера?

Как выглядит **структура** тренингов Академии Орифлэйм?

Каким образом выстроить **график обучения** в структуре Лидера?

Обучение в формате **онлайн**.

Лидер в роли тренера – что важно?

Как эффективно **делегировать** Менеджерам задачи по проведению обучения?

Как использовать **курс «Навыки успешного Консультанта»** в структуре Лидера?



Советы экспертов



Навыки, необходимые для успеха Консультанту

+ собственная «визитка»

Продажи

- Личные 200 ББ
- Работа с каталогами
- Знание продукции
- Умение проводить Мастер-классы
- Обслуживание постоянных клиентов

Приглашение

- Работа со Списком имён
- Умение приглашать на мероприятия компании
- Навыки рекрутирования
- Умение проводить ВВО «1-на-1»
- Умение работать с возражениями

Информация

- Знание всех программ и акций компании
- Умение работать с информационным листом
- Умение работать с ежедневником
- Регулярное изучение специальной литературы

Навыки, необходимые для успеха Менеджеру + дополненная собственная «визитка»

Сопровождение

- Умение работать в команде
- Коммуникация с Консультантами ПГ
- Проведение Мастер-классов
- Проведение групповых встреч
- Возможности Орифлэйм

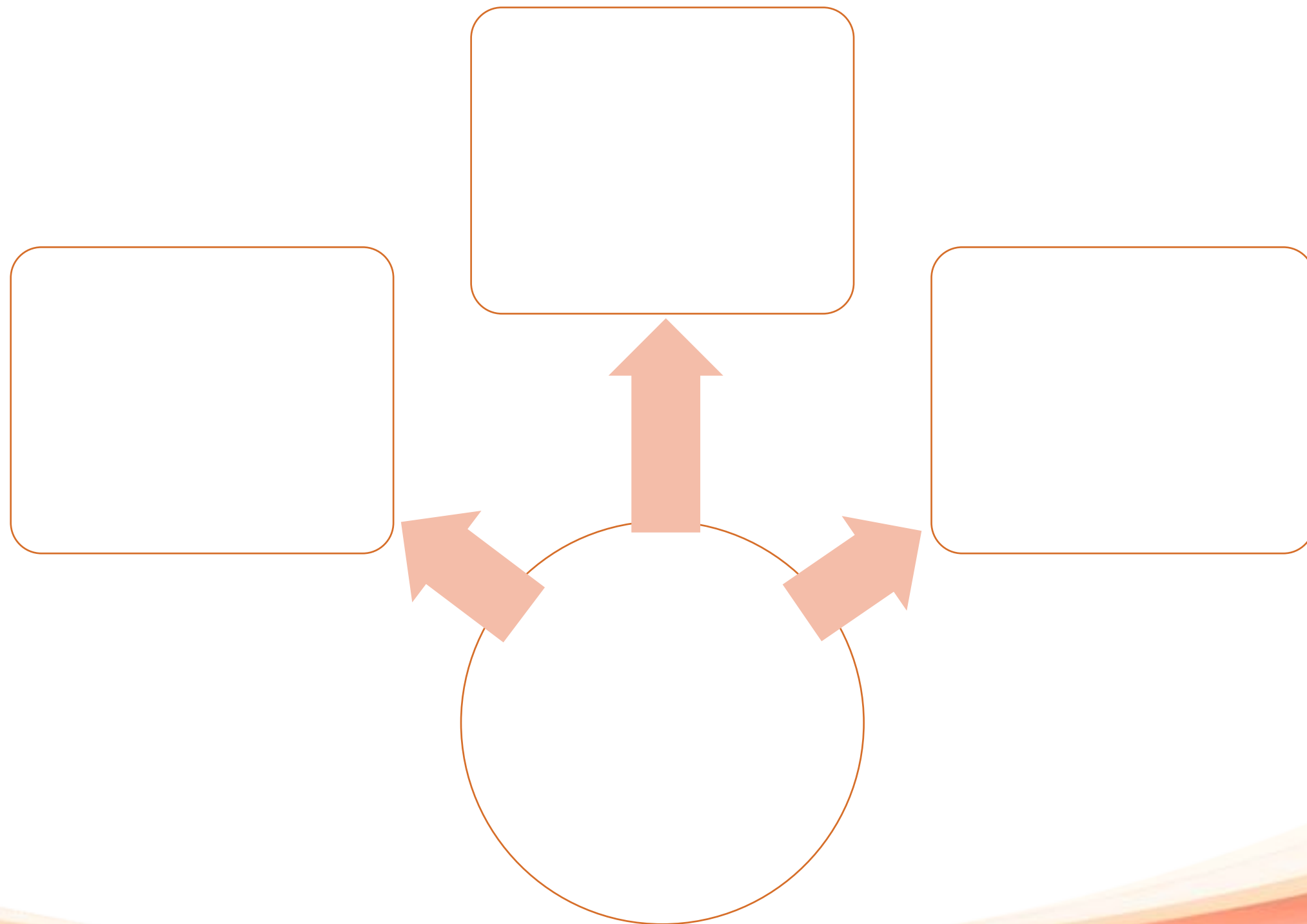
Обучение

- Проведение тренинга «Успешный старт»
- Проведение тренингов «Шаг 1», «Шаг 2» и курса «Навыки успешного Консультанта»
- Использование онлайн-технологий в обучении

Планирование

- Контроль за своими активностями и активностями ключевых бизнес-партнеров
- Планирование
- Анализ результатов с использованием отчетов
- Постановка целей
- Работа с лидерским бизнес-отчетом

Назначение обучающих мероприятий



Академия Орифлэйм



ЦЕЛЕВАЯ
АУДИТОРИЯ

ЗОЛОТЫЕ ДИРЕКТОРА
И ВЫШЕ

БИЗНЕС-ТРЕНИНГИ

Академия
Лидерства 3 Академия
Лидерства 4 Углубленные
тренинги

АКАДЕМИЯ ЛИДЕРСТВА 2

ЧАСТЬ 1	Роль и обязанности Директора	ЧАСТЬ 2	Развитие лидерства
ЧАСТЬ 3	Поддержание активности структуры	ЧАСТЬ 4	Тренинг для тренеров

ДИРЕКТОРА

курс «Навыки успешного Лидера»

МЕНЕДЖЕРЫ

ЧАСТЬ 1	Роль и обязанности Менеджера	ЧАСТЬ 2	Развитие Ключевой Команды
ЧАСТЬ 3	Методы рекрутирования	ЧАСТЬ 4	Проведение ВВО

АКАДЕМИЯ ЛИДЕРСТВА 1

ШАГ 1	Как зарабатывать сегодня	ШАГ 2	Как начать строить бизнес сегодня
-------	-----------------------------	-------	--------------------------------------

КОНСУЛЬТАНТЫ

тренинг «Экспрессом к мечте!»

курс «Навыки успешного Консультанта»

ГОСТИ

«Орифлэйм – компания для вас!»
Встреча Возможности Орифлэйм

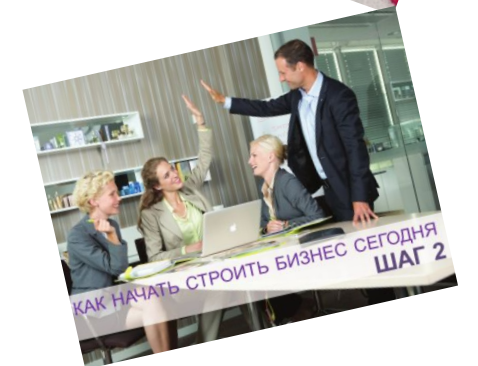
АКАДЕМИЯ ВЭЛНЭС



График обучения



- Еже неделюно
 - курс «Навыки успешного Консультанта»
 - тренинг «Успешный старт»
- Еже каталожно
 - презентация «Запуск нового каталога»
 - тренинги «Шаг 1» и «Шаг 2»
- Еже кварталъно
 - Академия Лидерства 1 и 2
 - Академия Вэлнэс
 - тренинг «Управление временем»



Обучение в формате онлайн



менно и технологично
для тренера и для участников
тивно и малозатратно



Лидер в роли тренера – что важно?

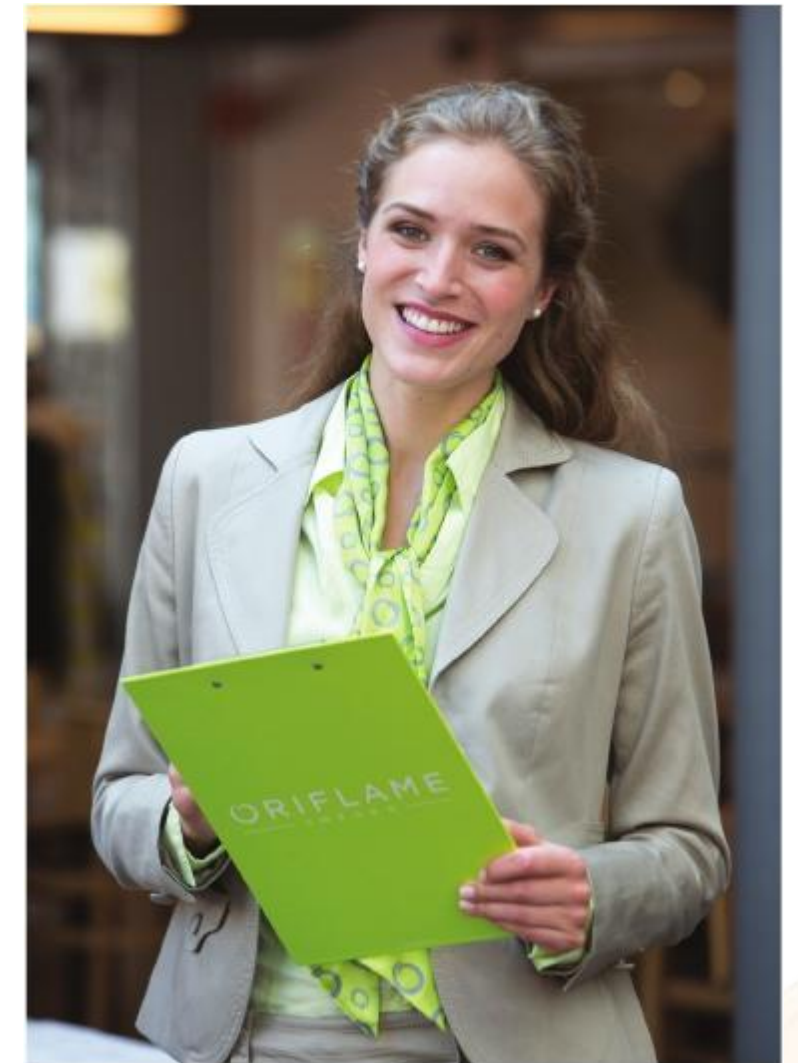
Имидж тренера.

Подготовка к тренингу.

Раздаточные материалы.

Навыки эффективной презентации.

Соблюдение тайминга.



Лидер в роли тренера – что важно?



Понимание целей и задач тренинга.

Умение слушать и слышать людей, вести диалог.

Вовлечение в процесс ключевых бизнес-партнеров.

Постоянные практические задания.

Предоставление проверенной информации.

Направление участников.

Поощрение участников.

Контроль за выполнением заданий.



Лидер в роли тренера – что важно?

Обратная связь после проведения тренинга.

Задавайте аудитории вопросы:

Насколько этот тренинг был важен для вас?

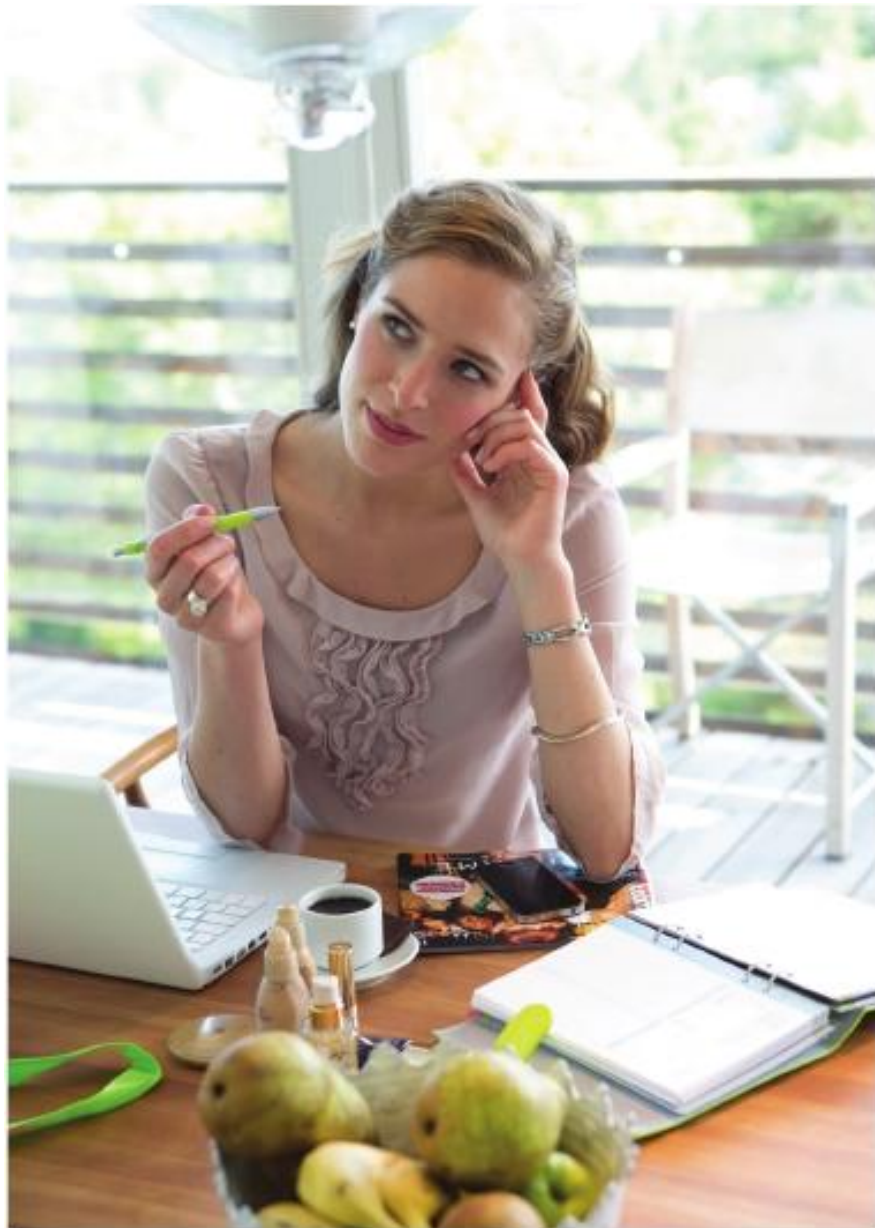
Что из услышанного вы будете применять? Когда?

Какие у вас появились идеи после участия в тренинге?

Что вы записали и выделили для себя?



Делегирование задач по обучению



- Менеджеры могут самостоятельно проводить определенные тренинги.
- Менеджеры наполняют тренинги своего Директора.
- Ключевые бизнес-партнеры (до уровня Менеджер) могут брать на себя проведение блока тренинга.



Курс «Навыки успешного Консультанта» – как использовать?

- Системно.
- С целью дублирования.
- С целью повышения уровня знаний.
- С целью получения результатов ключевых бизнес-партнеров.
- С целью делегирования Менеджерам задач по проведению обучения.
- РОСТ КОМАНДЫ!



Курс
«Навыки успешного
Консультанта»



«...Легко дублируемый материал и наглядная информация дает возможность делегировать Менеджерам задачи по проведению обучения в структурах».



Елена Дудко,
Троицк, Челябинская область





Советы экспертов

- Человек запоминает
 - Лишь 10% того, что он услышал
 - 50% того, что он увидел
 - Более 90% знаний человек получает из собственного опыта
 - 70% того, что он проговорил

Важнейшее значение имеет практическая часть тренинга!





Советы экспертов

A large empty rounded rectangular box for a main tip or note.

Two smaller empty rounded rectangular boxes side-by-side, each with a dashed line below it, suggesting a list of two items.

Below the two boxes, there are three small empty rounded rectangular boxes: two on the left and one on the right, suggesting a list of three items.

Составляющие успешного тренинга





Советы экспертов

Идеи и «фишки»



Подведем итоги:

- **Организация системы** обучения – одна из основных задач Лидера Орифлэйм.
- Важна **регулярность** проведения тренингов и их **ориентированность** на аудиторию и ситуацию.
- **Онлайн-обучение** – современный инструмент работы Лидера.
- Каждый тренинг требует серьезной **подготовки**.
- **Правильно организованное** обучение в структуре дает рост продаж, доходов и новых званий.
- **Делегирование задач** по организации и проведению обучения – ключ к успеху всей команды.



Проверьте себя:



- **Как часто** должны проводиться тренинги курса «Навыки успешного Консультанта» в структуре Лидера?
- Назовите **основные навыки**, необходимые для успеха Консультанта.
- **Как называются** тренинги для Консультантов от 0 до 6%, входящие в Академию Орифлэйм?
- В чем преимущества **онлайн-обучения**?



Домашнее задание

- Составьте или откорректируйте **график обучающих мероприятий** своей структуры и обсудите его с ключевыми бизнес-партнерами.
- Изучите любой незнакомый вам пока **тренинг из Академии Орифлэйм** и подготовьтесь к его проведению.
- Найдите подходящую для вас **веб-платформу для онлайн-обучения**. Протестируйте её свойства со своими ключевыми бизнес-партнерами.



СЕРТИФИКАТ

об успешном прохождении тренинга

Система обучения Консультантов

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**

Успехов!

