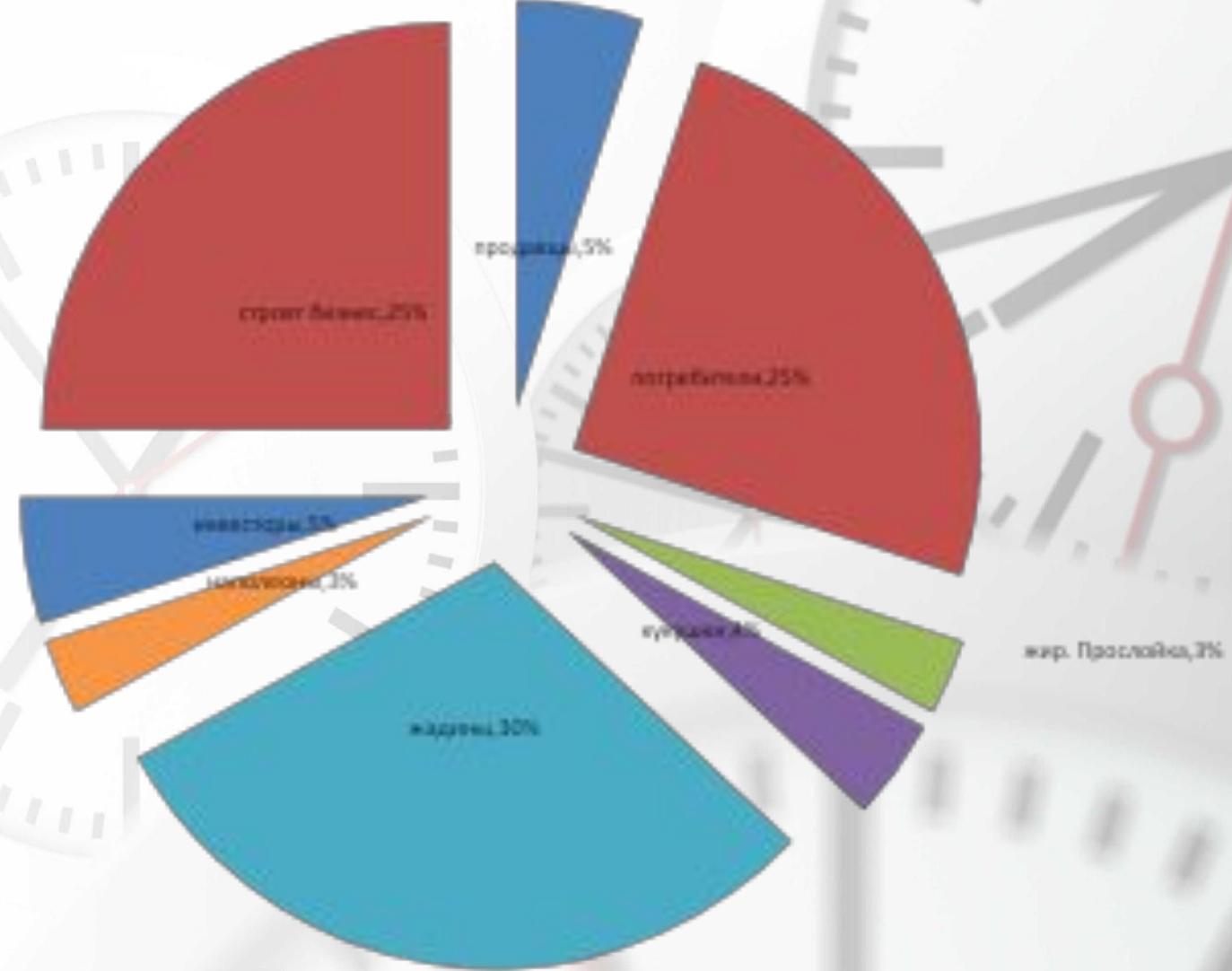


# Способы воспитания «трудных» ~~детей~~ консультантов!

Мотылёва Анастасия  
Дипломированный Директор  
Компании Мейтан  
Г. Нарва





# Консультант – Жадина!

Отсутствует:

1. Взвешенность
2. Мотив
3. Желание развития

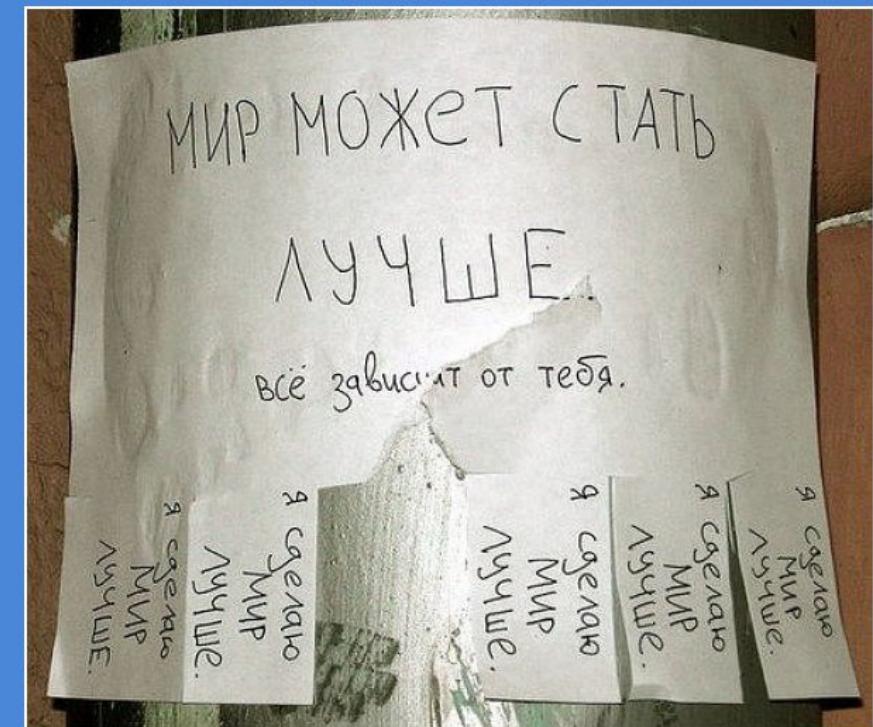


**Кто за копейкой нагнется – ломаного  
гроша не стоит...**

# Консультант – Жадина!

Статистика:

1. В 50% это не единственная их компания
2. В 40% у человека **определённый** круг общения
3. В 90% имеют краткосрочные цели
4. В 50% «тусовщики»
5. В 80% уходят из компании по истечению продаж
6. В 90% ищут «Свободные уши»



КТО  
если не ты?

[motivators.ru](http://motivators.ru)



# Консультант – Жадина!

- Р.С
- Нет времени на построение структуры
- Все из **определенный круга так или иначе покупают или оповещены – не хотят терять доход от продаж!**
- Цель купить подешевле – продать подороже

# Консультант – Жадина!

## Что предлагаем:

- 1.Предлагаем посетить школы по продажам или по продукции
- 2.Делаем личные промоушны на подписания с призами
- 3.Вовлекаем в жизнь офиса и в командообразование

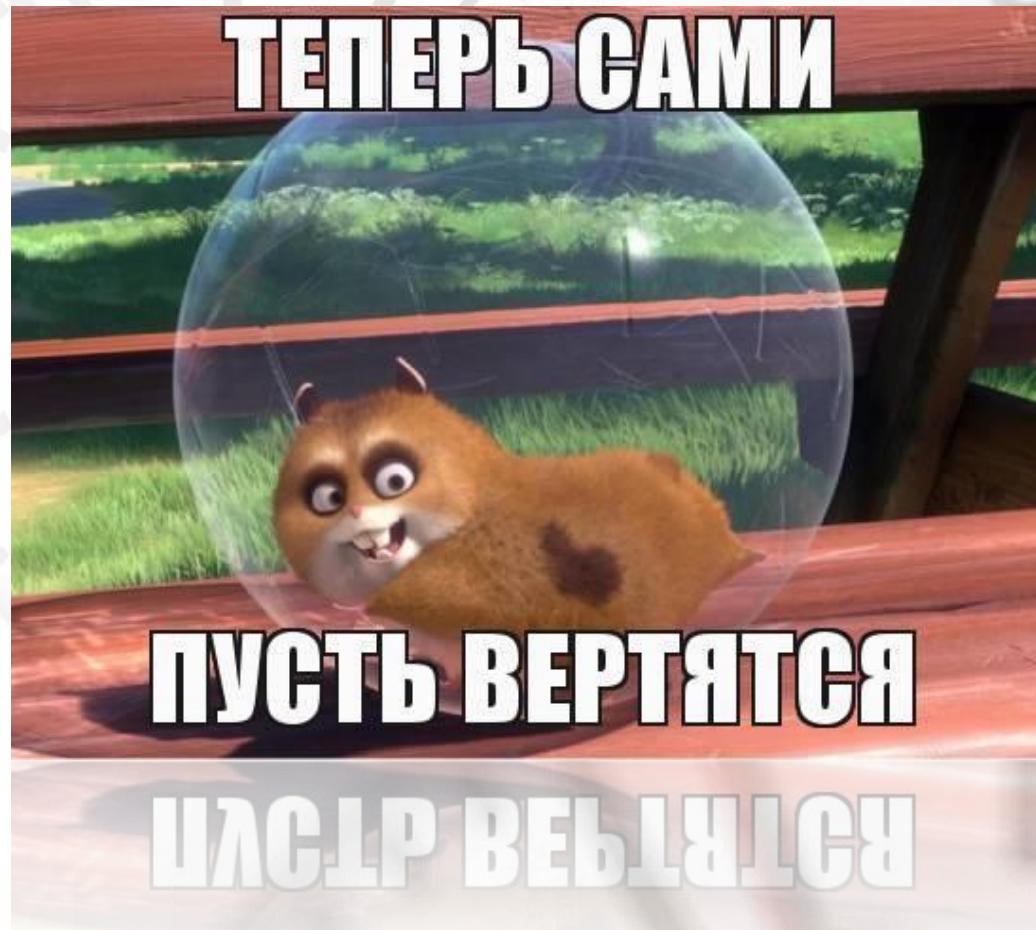
Тот, кто сетует на чемодан  
без ручки, не таскал пианино  
на ремнях!



# КОНСУЛЬТАНТ – «КУКУШКА»

Отсутствует:

1. Желания работы с людьми
2. Мотив развития других
3. Смысла развития других



# КОНСУЛЬТАНТ – «КУКУШКА»

Статистика:

1. В 20% это не единственная их компания
2. В 70% у человека широкий круг общения
3. В 90% видят краткосрочные цели
4. В 90% амбициозные люди
5. В 80% не уходят из компании
6. В 60% не переходят в другую категорию консультантов



**С глаз долой – из сердца  
вон!**

# КОНСУЛЬТАНТ – «КУКУШКА»

- Р.С
- Нет опыта ведения новичка
- Не понимает смысла командной игры
- Не умеет (стесняется) делегировать
- Упорно отстаивает свою позицию, считает другое мнение не правильным

# КОНСУЛЬТАНТ – «КУКУШКА»

Что предлагаем:

- 1.Роль спикера
- 2.Делаем упор на амбициозность
- 3.Анализируем для них работу их структуры  
(в картинках)
- 4.Делаем упор на ценности в жизни
- 5.Предлагаем мероприятия на  
командообразование
- 6.Школы по бизнесу



**Баба с возу - лошадь в  
курсе!**

# КОНСУЛЬТАНТ – «НАПОЛЕОН»

Отсутствует

1. Терпение
2. Знания, навыки
3. Уверености в заработке



Ста рулеи нет, а руоль не  
деньги!

# КОНСУЛЬТАНТ – «НАПОЛЕОН»

Статистика:

1. В 80% это не первая их компания
2. В 80% у человека широкий круг общения
3. В 90% не ставят конкретные цели
4. В 90% амбициозные люди
5. В 60% уходят из компаний
6. В 40% остаются лояльными клиентами



**Без труда не вытащишь и  
рыбку из пруда!**

# КОНСУЛЬТАНТ – «НАПОЛЕОН»

- Р.С
- Нет системы
- Нет конкретизации цели
- Ведомый человек не нашедший ведущего
- Остается в ожидании момента

# КОНСУЛЬТАНТ – «НАПОЛЕОН»

Что предлагаем:

- 1.Обучающие мероприятия
- 2.Делаем упор на амбициозность
- 3.Анализируем для них работу их структуры (в картинках)
- 4.Определяем цель
- 5.Прописываем шаги к цели
- 6.Изучаем «серьёзность» намерений
- 7.Становимся ведущим



**Пока семь раз отмеришь,  
другие отрежут!**

# Консультант – «инвестор»

Отсутствует:

- 1.Личное причастие к процессу богатения
- 2.Уверености в нужных знаниях, навыках



"Кто не работает, тот ест"

когда-то - шутка, сейчас - реальность

ко́лья-то - плюка, се́ннас - бешироство

„Кто не работает, тот ест“

# Консультант – Статистика: **«Инвестор»**

1. В 80% это не первая их компания
2. В 80% у человека широкий круг общения
3. В 90% ставят конкретные цели ( не работать в будущем)
4. В 90% мечтатели
5. В 90% не уходят из компаний
6. В 10% находят другие компании



Индюк тоже  
думал, что  
купается, пока  
вода не  
закипела.

# Консультант – «инвестор»

- Р.С
- Осталось разочарование прошлого
- Ярко нарисовали своё будущее, но не дорогу..
- Они ставят срок для исполнения их желаний

# Консультант – «инвестор»

Что предлагаем:

- 1.Обучающие мероприятия для их структур
- 2.Роль спикера
- 3.Анализируем для них работу их структуры (в картинках)
- 4.Определяем цель
- 5.Прописываем шаги к цели
- 6... Берём на себя их ключевого!



- Рожденный брать, давать не может!...

# КОНСУЛЬТАНТ – «ЖИРОВАЯ ПРОСЛОЙКА»

Отсутствует

1. вовлеченность (Потеря)
2. Мотив
3. Смысла развития

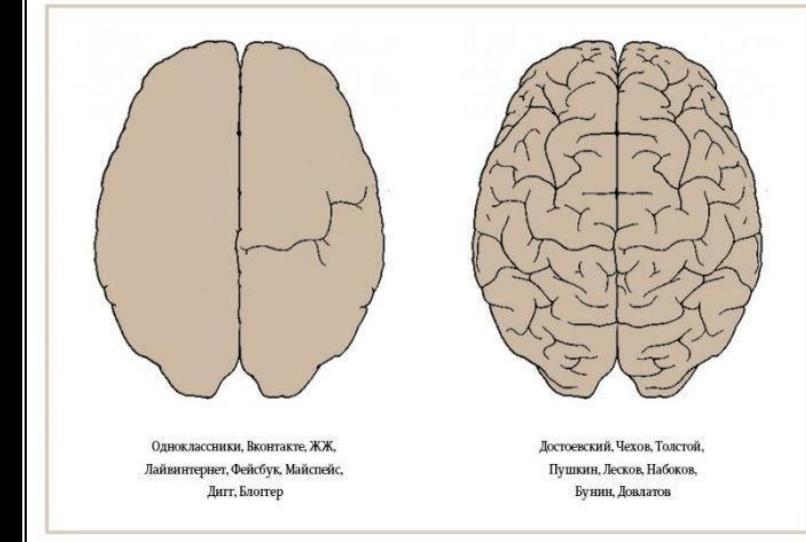


## Наглость – второе счастье!

# КОНСУЛЬТАНТ – «ЖИРОВАЯ ПРОСЛОЙКА»

Статистика:

1. В 70% это единственная их компания
2. В 70% у человека узкий круг общения
3. В 90% не видят конкретные цели
4. В 50% амбициозные люди
5. В 80% не уходят из компании
6. В 90% не переходят в другую категорию консультантов



МАССОВАЯ МЕДИА-ДЕГРАДАЦИЯ  
"а, че читать, я в кине видал"

demotivation.ru

Не могу стоять, когда другие работают – пойду полежу...

# КОНСУЛЬТАНТ – «ЖИРОВАЯ ПРОСЛОЙКА»

- Р.С
- Им удобна их жизненная позиция
- Любимые фразы: «Пассивный» и «Доход»
- Остаются в ожидаемой позиции, имея расчёт на более выгодное время

# КОНСУЛЬТАНТ – «ЖИРОВАЯ ПРОСЛОЙКА»

Что  
предлагаем:

## А зачем???

Куда идём мы с Пятачком



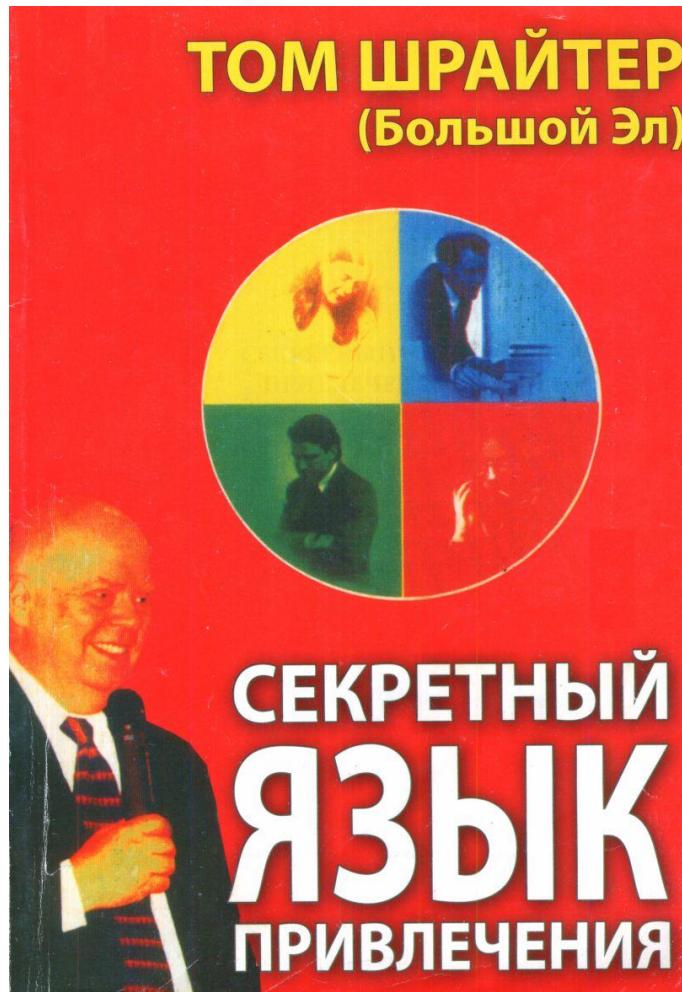
Большой-большой секрет!

А смысл нашей жизни в чём?



А смысла жизни нет...

# Всё зависит от нас самих...





# ПОСЛОВИЦЫ И ПОГОВОРКИ

Эти пословицы и поговорки успешно применяли  
ещё ваши пра-прабабушки и пра-прадедушки.  
Потому что в подобных метких выражениях —  
вековая мудрость народа.



est.meitan@gmail.com