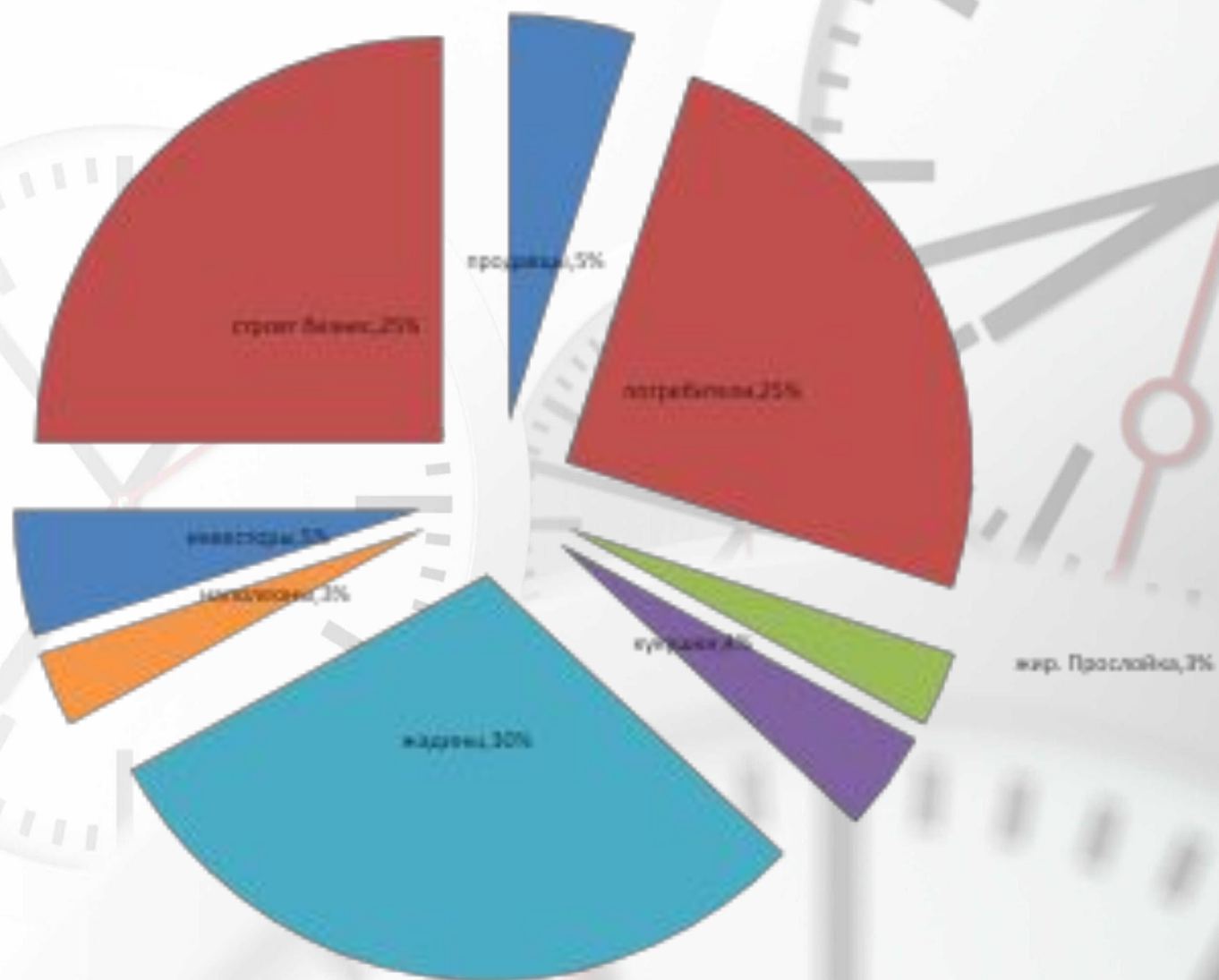


Способы воспитания «трудных» детей консультантов!

Мотылёва Анастасия
Дипломированный Директор
Компании МейТан
Г. Нарва





Консультант – Жадина!

Отсутствует:

1. Вовлеченность
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

ЕСЛИ НЕ ТЫ?

КТО

Консультант – Жадина!

- P.S
- Нет времени на построение структуры
- Все из **определённый 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!

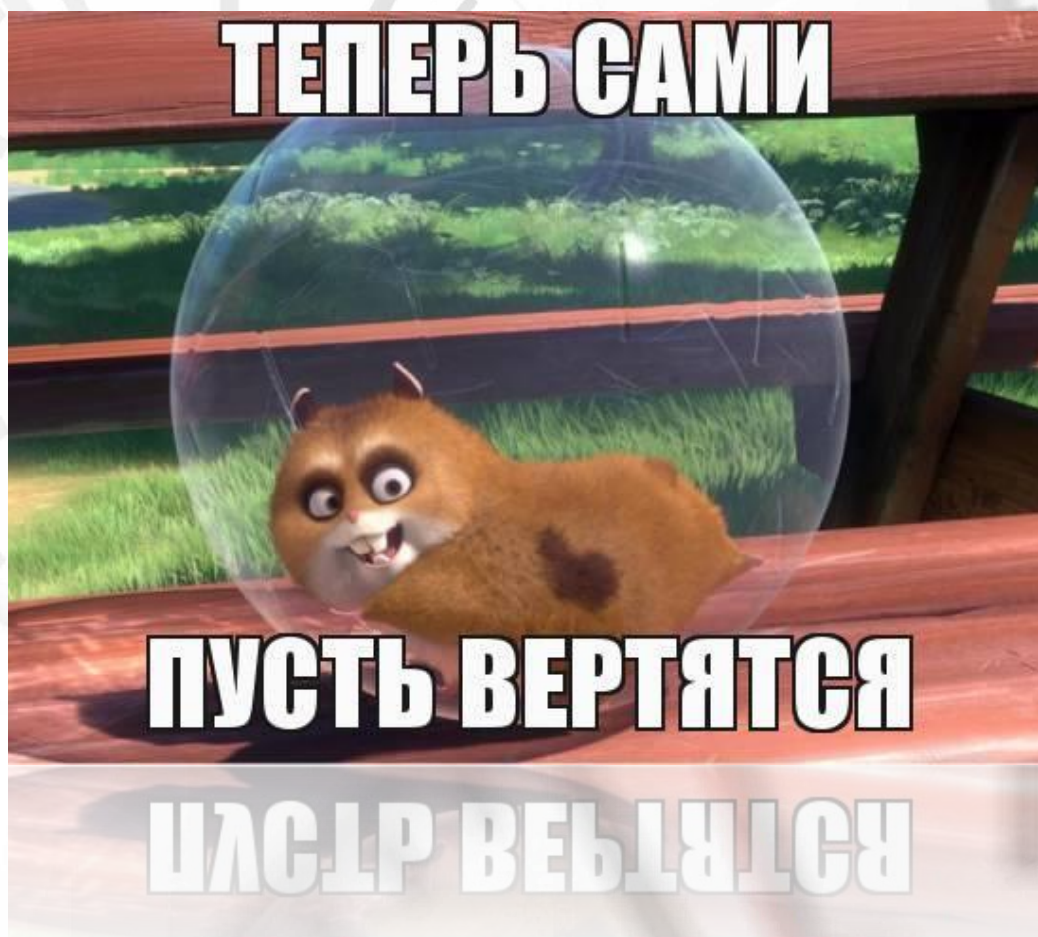


Atkritka.com

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»

- P.S
- 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 - лошадка в
курсе!**

КОНСУЛЬТАНТ – «НАПОЛЕОН»

Отсутствует

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



**Ста рублей нет, а рубль 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 компании
6. В 40% остаются лояльными клиентами



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

КОНСУЛЬТАНТ – «НАПОЛЕОН»

- P.S
- Нет системы
- Нет конкретизации цели
- Ведомый человек не нашедший ведущего
- Остаётся 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. Уверенности в нужных знаниях, навыках



"Кто не работает, тот ест"

когда-то - шутка, сейчас - реальность

колига-то - плікс' сєняс - безпечіс

"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 компании
6. В 10% находят другие компании



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

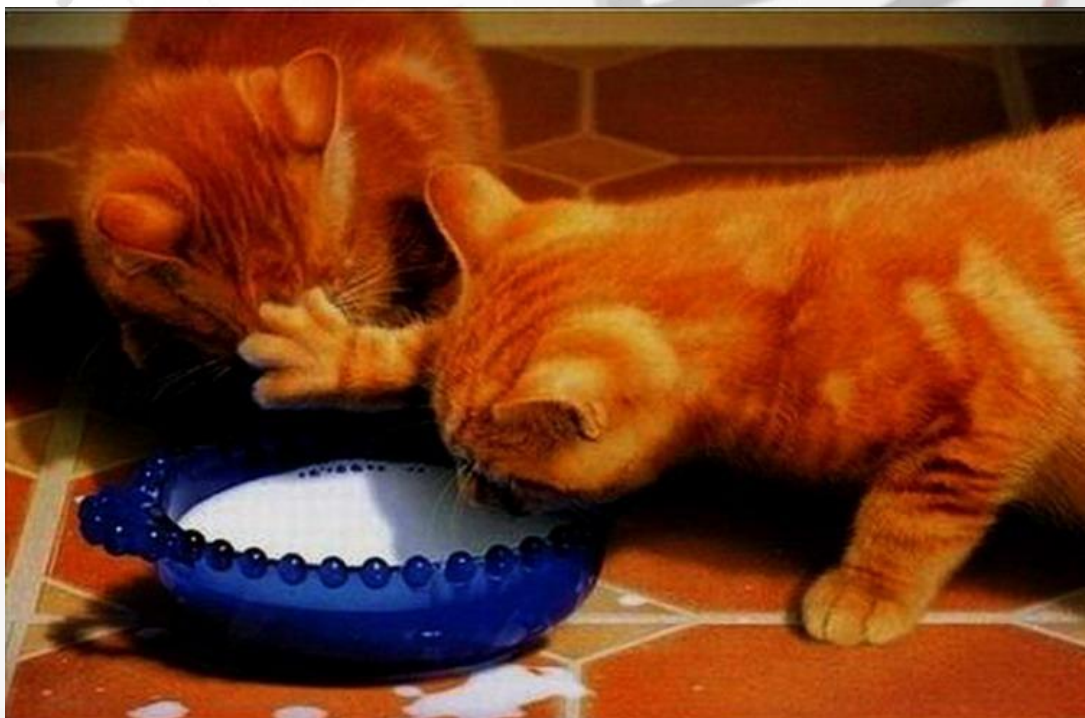
Консультант – «инвестор»

- P.S
- Осталось разочарование прошлого
- Ярko 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 брат, давать не может!...**

КОНСУЛЬТАНТ – «ЖИРОВАЯ ПРОСЛОЙКА»

Отсутствует

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

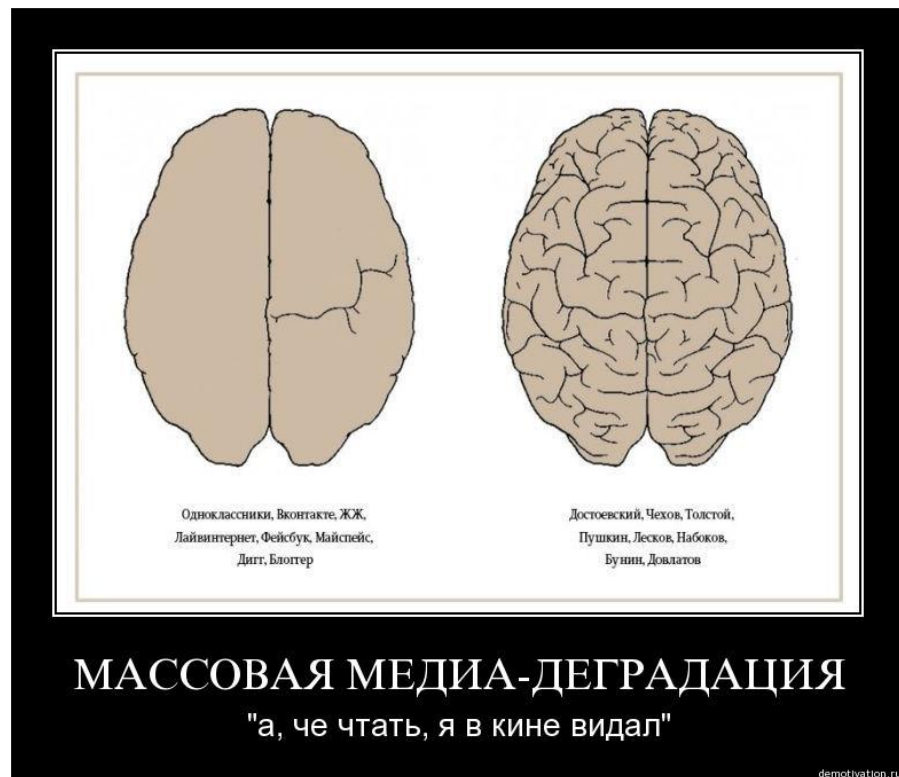


Наглость – второе счастье!

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



**Не могу стоять, когда другие
работают — пойду полежу...**

КОНСУЛЬТАНТ – «ЖИРОВАЯ ПРОСЛОЙКА»

- P.S
- 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



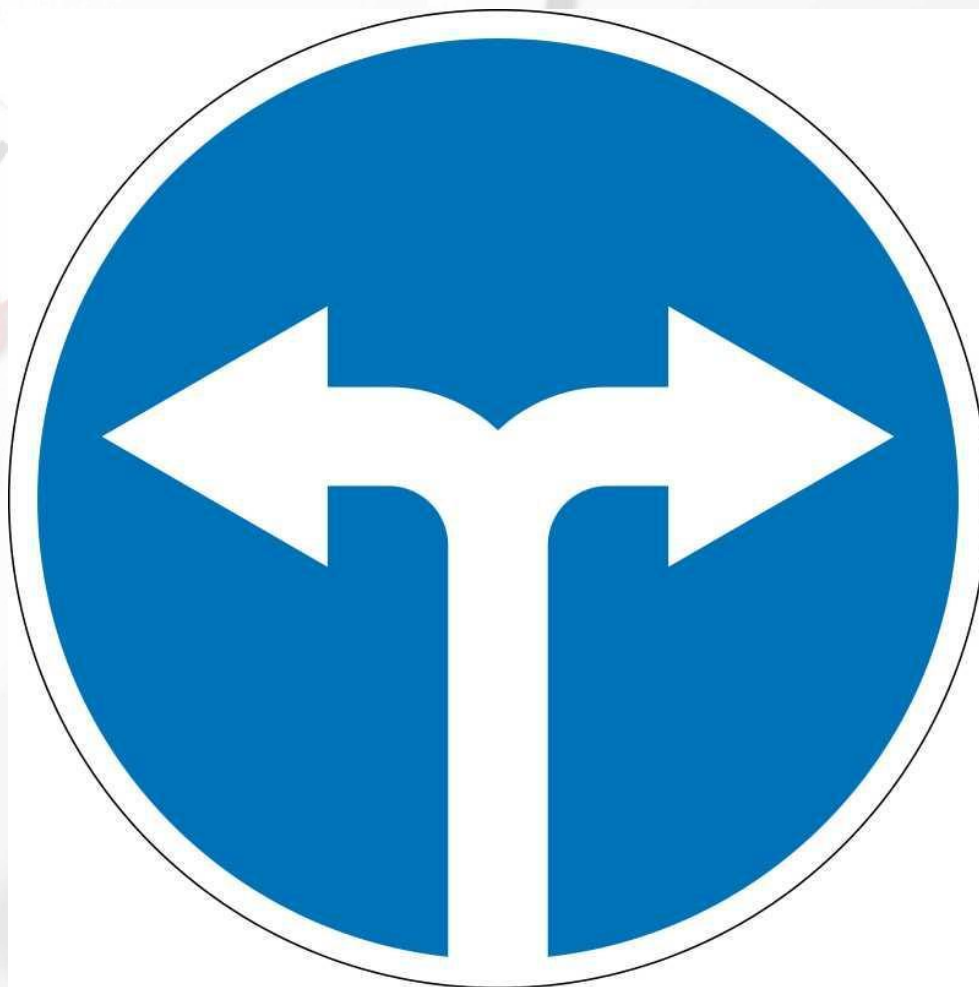
Большой-большой секрет!

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