

Базовый тренинг. Ступень 2

«Индустрия. Компания. Продукция»

- Тренинг будет проходить с 10.00 до 13.00**
- Предусмотрен перерыв на кофе**
- Переведите телефоны в беззвучный режим**
- Достаньте блокноты и ручки**

Ведущий тренинга

Коротко о себе

Перепишите с доски:

- Фамилию и имя
- Номер мобильного
- Аккаунт Вконтакте

После прохождения тренинга

Вы:

- Узнаете все что нужно знать об Oriflame
- Научитесь работать с возражениями
- Научитесь работать с пробниками
- Научитесь продавать ароматы



ORIFLAME

- Основана в 1967 году
- Товарооборот около 2 млрд. долларов в год
- Представлена более чем в 60 странах мира
- Компания сетевого маркетинга
- Акции компании торгуются на Нью-Йоркской фондовой бирже NYSE
- 5 собственных заводов: Швеция, Россия, Польша, Китай, Индия

Цель □ Стать косметической компанией №1 в мире

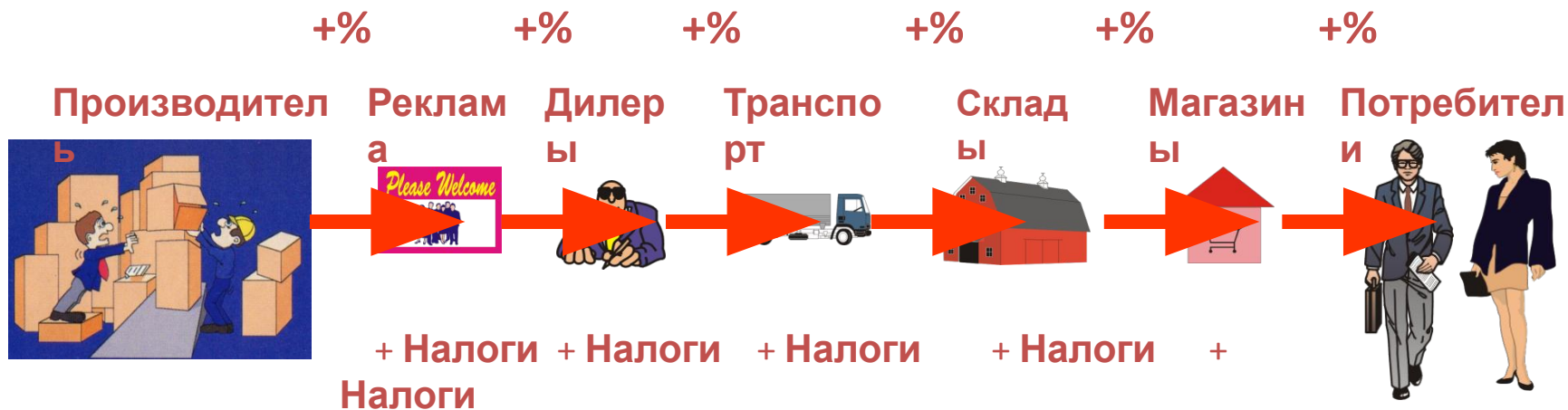
Миссия □ Исполнять мечты

Ценности □ Единство, Дух, Страсть

Концепция □ Зарабатывай сегодня и воплощай мечты завтра

Прямые продажи

Обычная схема движения товара



Прямые продажи

Производитель



Наши преимущества для КЛИЕНТОВ

- Возможность приобретать товары по низким ценам**
- Экономить время при покупке**
- Получать более подробную информацию о товаре**
- Получать товар в удобном месте и удобное время**
- Высокое качество продукции**
- Широкий ассортимент**
- Удобный способ покупки**
- Индивидуальный подход**
- Консультант заинтересован в долгосрочной работе с клиентом**

Игра «Бредогенератор»

1. Назначаются капитаны
2. Капитаны набирают к себе в команду по 3-5 человек
3. Команды садятся в круг
4. Капитан начинает монолог о чем-либо
5. Задача человека, сидящего по правую руку от капитана остановить его через 20-30 секунд с момента начала диалога командой «стоп»
6. Задача человека, сидящего по левую руку от капитана продолжить диалог с того слова, на котором был оборван монолог капитана
7. Капитан следит за партнером и останавливает его также через 20-30 секунд.
8. И так далее.
9. 3 раза обойти бредогенератором круг.

Работа с возражениями КЛИЕНТОВ

При раздаче каталогов

- Я пользуюсь другой косметикой
- Я не пользуюсь косметикой
- У меня нет времени

При сборе каталогов

- Нет денег
- Это для меня слишком дорого
- Это для меня слишком дешево
- Ничего не нужно все есть

Сейчас тренер ответит на все возражения!

Работа с возражениями клиентов увеличивает количество заказов, а значит и заработки в 2 раза!!!

Упражнение «Ice Bracker»

1. Тренер разбивает всех участников тренинга на команды по 2 человека, с ролями «Клиент» - «Консультант».
2. Консультант раздает каталог клиенту. При этом клиент возражает 3 раза подряд. Консультант отвечает на возражения клиента. После ответа на 3е возражение Клиент соглашается взять каталог.
3. После прогона Клиент говорит Консультанту, что тот сделал хорошо, и что можно добавить.
4. Задача каждого участника команды 5 раз сыграть роль Клиента и 5 раз сыграть роль Консультанта.

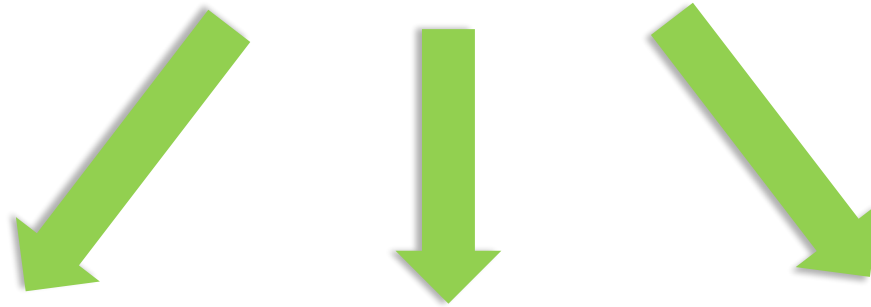
Возражения:

- Я пользуюсь другой косметикой
- Я не пользуюсь косметикой
- У меня нет времени

Игра «Крокодил»

1. Назначаются капитаны
2. Капитаны набирают к себе в команду по 5-7 человек
3. Команды садятся в круг
4. Капитан выходит в круг с одним из участников. Загадывает слово и говорит его шепотом, так, чтобы его слышал участник.
5. Задача участника показывать загаданное слово другим участникам, так, чтобы они его отгадали.
6. После того, как слово отгадано, отгадавший занимает место показывавшего. Показывавший загадывает слово сменившему его участнику.
7. И так далее, до остановки игры тренером
8. В конце игры производится голосование за того, кто показывал и объяснял слова лучше всех.
9. Показывавший лучше всех считается победителем и великим актером

Парфюмерия



Туалетная
вода 4-6
часов

Парфюмерная
вода 6-8
часов

Духи
8 часов и
более

Стойкость аромата

Типы ароматов: «Сладкие», «Свежие», «Цветочные», «Цитрусовые», «Древесные» и т. д.

Мужская парфюмерия

(свежие, морские, цитрусовые)



Excite

(свежий,
древесный
)



**Midsummer
Man**

(древесный
,
цитрусовый
)



Glacier

(свежий,
морской)



**Eclat
Sport**

(морской,
древесный
)



**Flamboyant
Prive**

(свежий,
цитрусовый
)



**Glacier
Ice**

(свежий,
пряный)

Внимание!

На слайдах представлены лишь наиболее популярные продукты

Мужская парфюмерия

(сладкие, пряные, восточные)



Ascendant

(пряный,
сладкий)

Architect

(древесный
,
табачный)

Giordani Man

(пряный,
древесный)

**Eclat for
Men**

(древесный
,
сладкий)

Voyager

(восточный
,
пряный)

Signature

(фруктовый
,
древесный)

Внимание!

На слайдах представлены лишь наиболее популярные продукты

Упражнение «Ice Bracker»

1. Тренер разбивает всех участников тренинга на команды по 2 человека, с ролями «Клиент» - «Консультант».
2. Консультант собирает каталог у клиента 3 мя золотыми вопросами. После золотых вопросов клиент возражает 4 раза подряд. Консультант отвечает на возражения клиента. После ответа на 4е возражение Клиент делает заказ.
3. После прогона Клиент говорит Консультанту, что тот сделал хорошо, и что можно добавить.
4. Задача каждого участника команды 5 раз сыграть роль Клиента и 5 раз сыграть роль Консультанта.

Возражения:

- Нет денег
- Это для меня слишком дорого
- Это для меня слишком дешево
- Ничего не нужно все есть

Женская парфюмерия

(свежие, морские, цветочные, цитрусовые)



Lucia

(свежий,
цветочный
)



Elvie

(свежий,
цветочный
)



Divine

(морской
,
свежий)



**Midsummer
Woman**

(цитрусовы
й,
свежий)



Eclat

Weekend
(свежий,
цветочный
)



Ice

(свежий,
цветочный
)

Внимание!

На слайдах представлены лишь наиболее популярные продукты

Женская парфюмерия

(сладкие, пряные, восточные)



Felicity

(сладкий,
восточный
)



Paradise

(пряный,
цветочный
)



More

(восточны
й,
цветочный
)



Amber Elixir

(сладкий,
восточный
)



Love Potion

(восточны
й,
пряный)



Volare

(сладкий,
цветочный
)

Внимание!

На слайдах представлены лишь наиболее популярные продукты

Упражнение «Закрываашка»

1. Тренер разбивает всех участников тренинга на команды по 2 человека, с ролями «Клиент» - «Консультант».
2. Консультант собирает каталог у клиента 3 мя золотыми вопросами. После золотых вопросов клиент возражает 4 раза подряд. Консультант отвечает на возражения клиента. После ответа на 4е возражение Клиент делает вид, что глубоко задумался. Консультант говорит фразу Закрываашку, и Клиент соглашается.
3. После прогона Клиент говорит Консультанту, что тот сделал хорошо, и что можно добавить.
4. Задача каждого участника команды 3 раза сыграть роль Клиента и 3 раза сыграть роль Консультанта, чтобы проиграть все возможные Закрываашки.

Закрываашки:

- Вам одну, две?
- Сколько вы берете?
- Могу принести на этой или на следующей неделе. Когда вам удобнее?

Пробники ароматов

Способы сортировки:

1. По полу (мужские/женские)
 2. По аромату (сладкие/свежие и т. д.)
 3. По наличию в каталоге (есть/нету)
- Обклейте пластиковые кассеты скотчем (чтобы пробники не вываливались из ячеек)
 - Сделайте шпаргалки (чтобы всегда суметь грамотно презентовать аромат. См книгу)
 - Наносите содержимое пробника на запястье
 - Попросите подождать 10-15 секунд (чтобы аромат успел раскрыться)
 - Давайте комментарий («На этот аромат мужчины в транспорте оборачиваются»)
 - Предлагайте не более 3-х ароматов подряд
 - Берите с собой зерна кофе (чтобы «сбить» предыдущие ароматы)



Игра «Скле́й мальчика»

1. Тренер разбивает всех участников тренинга на команды по 2 человека, желательно разнополые, с ролями «Мальчик» - «Девочка». Мальчикам давать роль девочек, а девочкам роль мальчиков.
2. Исполнитель роли Девочки, используя разные аргументы, старается пригласить Мальчика к ней домой на чай. Мальчик отказывается 9 раз. На 10й раз соглашается.
3. Задача каждого участника команды 1 раз сыграть роль Девочки и 1 раз сыграть роль Мальчика.

Ближайшие тренинги

1. «Бизнес - тренинг»
2. «Мастерский тренинг 1,2,3,4,5,6»

(!) Весь накопленный с 2002 года опыт наших директоров есть в видео самоучителе на сайте **«Как зарабатывать 1000\$ в месяц»**

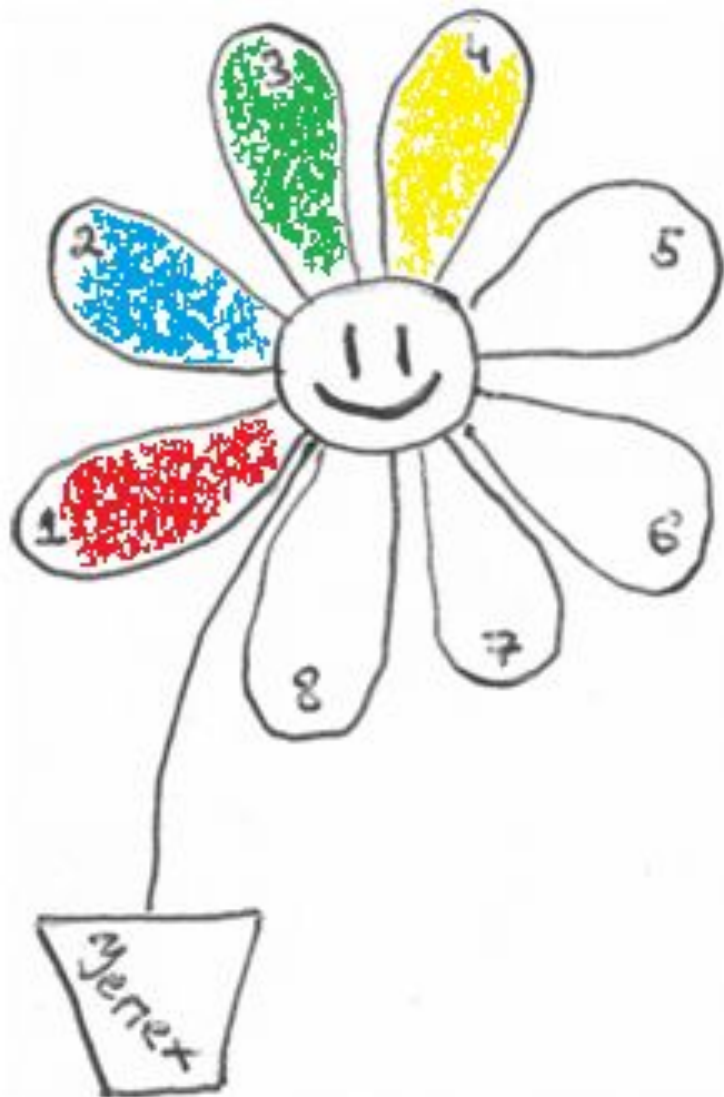
Литература

«Руководство по профессиональным продажам»
(Владимир Ястребов)

«Чайка по имени Джонатан Ливингстон»
(Ричард Бах)

«От неудачника до преуспевающего коммерсанта»
(Френк Беттджер)

Задания по итогам тренинга



1. **Выучить** раздел с обложки «Все что нужно знать»
2. **Зайти в 70 организаций** за 2 часа и предложить в них каталоги. (Анализируем каждый подход)
3. **Раздать за одну раздачу 25 и более каталогов**
4. Провести сбор каталогов, на котором **20 раз показать пробники**

Сказка на ночь