

Как правильно проводить Бизнес встречу



Подготовка к 1-й встрече

1. Ваши мечты, отсутствие тараканов в голове
2. Список ваших знакомых (ваших клиентов или будущих консультантов)

Если встреча лично с человеком:

1. Приглашение человека (я давно тебя не видела, у меня есть тема, хочу с тобой обсудить...)
2. Встреча- не больше чем 45мин.
 - серьёзно готовиться (папка, презентация, материалы)

1 встреча

- Общие возможности компании
Орифлэйм
- Заинтересовать человека, узнать о нём информацию и дать материал(каталог, диск с презентацией, план успеха...), который заберёте на 2-й встрече!

2-я встреча с Потенциальным Бизнес Партнером

- Цель- выявить потребности человеку (цель жизни) и научить это сделать благодаря компании Орифлэйм!



Пример: Цель- квартира за 300000тыс

- На обычной работе!
- з/п 2500гр-500 комун.
- - 200 проезд
- - 500 еда
- - 200 одежда
- - 300 др.траты
- 1700гр=Итого 800гр
- $300000/800= 32$ года собирать на квартиру
- Что надо делать?:
- - С 9 до 18.00
- Карьера = 0
- Повышение з\п = 0
- Отпуск
- Подчиняться всю жизнь
- Риск увольнения

В Орифлэйм

Если будешь работать 8 часов(осн.работа)

То за год Директор= 8000з\п в мес

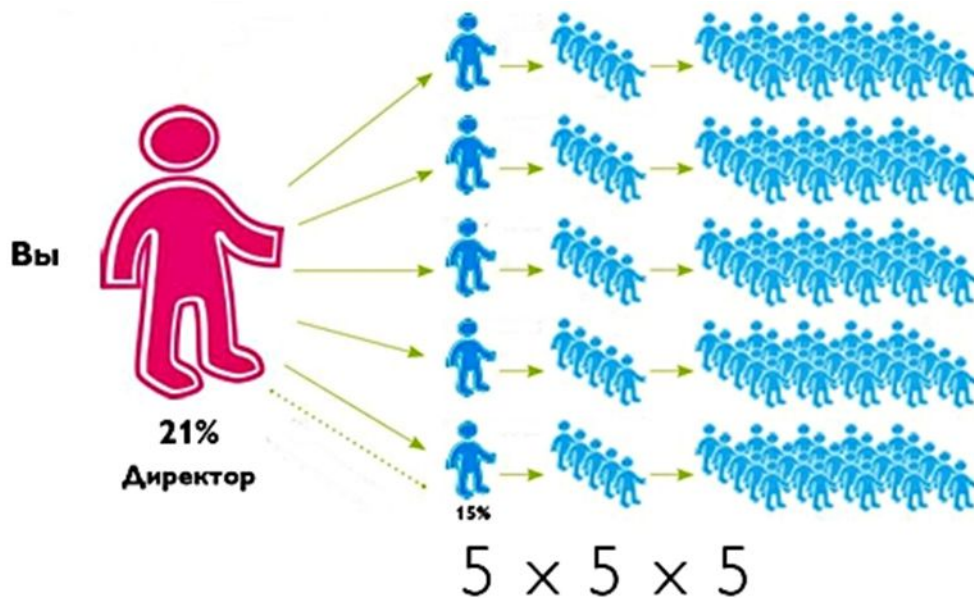
8000- 1700 траты= 6300гр=3,5 года собирать на квартиру

Что делать?

Сотрудничество
с Орифлэйм



Особое внимание на зарабатывание денег, а не скидку и на подарки!



2-я Бизнес Встреча

- Время 1,5-2 часа
- Своя история: - как я попала в Орифлейм
 - Какие успехи на сегодня и цели на будущее
- Кто ты? - про семью
 - работу
- Что ты хочешь от жизни?
- Что тебя мотивирует на работу?
- О чём ты мечтаешь?
- Устраивает ли тебя твоё жильё, автомобиль, отдых?

Как измениться твоя жизнь если ты будешь зарабатывать 8000гр ежемесячно?

- Почему выгодно начинать именно сейчас?

Сейчас
новичков!



для

О чём нужно договориться?

- График работы – время для Орифлэйм
- Систематические действия (встречи, работа в интернет...)
- Важность обучения
- Показывать каталог нужно
- Сколько хочешь зарабатывать = время для работы (чем больше ты работаешь, тем быстрее и эффективней результат)

Где брать людей?

1. Методы работы- анкетирование, мастер классы, социальные сети...
2. Д\з – написать список знакомых(будущие клиенты, консультанты, бизнес партнеры)
3. Дать материал домой(диск с видео, книжку или материал с интернет)

3-я Бизнес Встреча сразу на следующий день

- Цель- работа по списку знакомых – выделить кому показать каталог, а кого пригласить на встречу
- Ознакомление с методами работы – анкетирование на улице, приглашение на скидку или подарок, работа в интернет
- Знакомство с продукцией

Задачи

1. Уровни с 0 - 12 %

- Чтобы выйти на 3 % - первую ступеньку Лестницы Успеха , нужно сделать 200 баллов.
- 6 % - 450 баллов
- 9% - 900 баллов

Уровень 3-9 % консультанты часто делают за счёт личных продаж.

Уровни с 12 – 22 %

Уровни 12-22 % закрываются вместе с командой, так как все баллы личные и групповые суммируются , и к концу каталога подводится итог, на какой процентный уровень объёмной скидки консультант вышел.

2. Обучение новичка, а если ты новичок, спрашивать все у спонсора и обучаться

3. Активно работать



Плотное сопровождение

- Планёрки- один день в неделю рассказывать спонсору об успехах, проделаной работе и что не получается.
- Обучение – спрашивать, обучаться самому и давать информацию новичку
- Созвон, если не по интернету
- Контроль жёсткий новичков, что б не падали духом, мотивировать...

Быть на одной волне с ним!

Чему нужно научить?

Сотрудничество с Орифлэйм



**Ваш естественный
выбор!**