



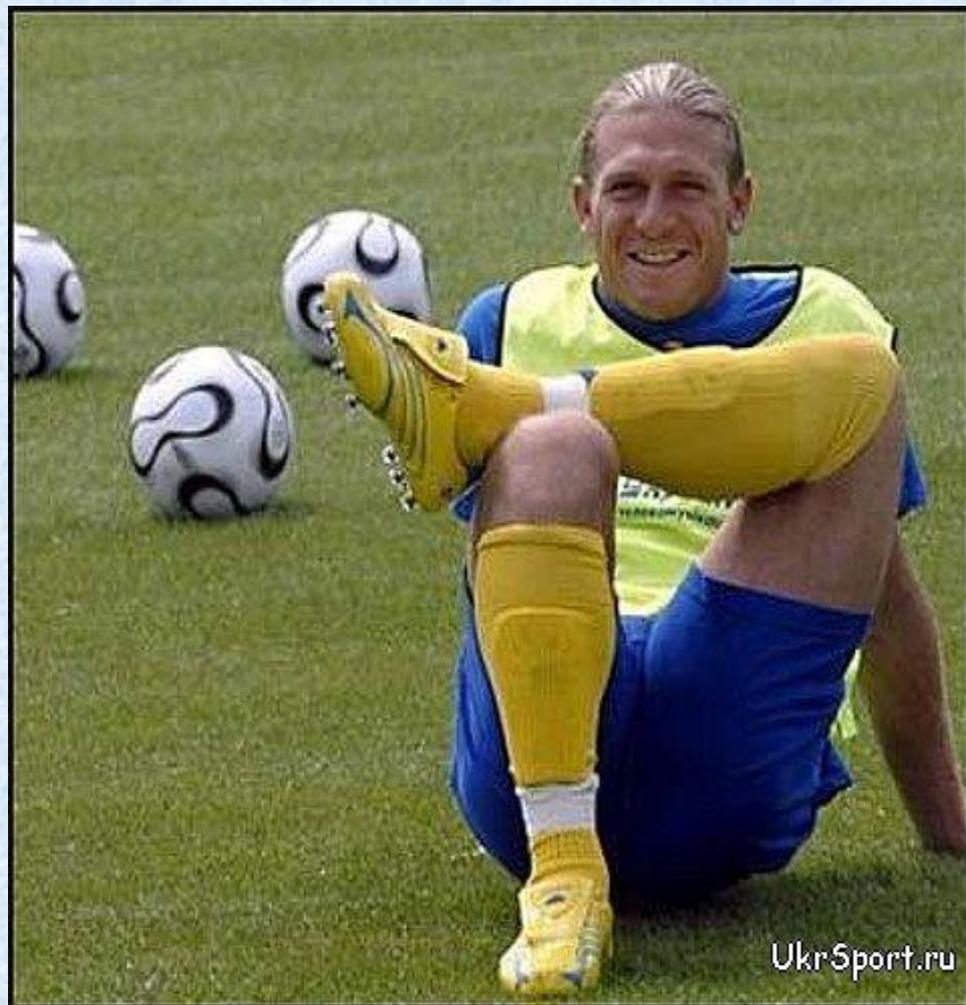
Система КОМАНДЫ КАСАТКА «Грамотное Сопровождение»



Вертикаль роста



Подробно: Как?



Плотное +
командное=грамотное
сопровождение





Человек сказал: «Я хочу!»

Проводим с ним 2ые -3ие -4ые встречи (потом координации):

-Точка энтузиазма. Выявление потребностей.
Вопросы.

(Офис. Телефон. Скайп)

-Знакомство с семьей, узнать максимально о человеке(у него дома).

-Обсуждаем методы рекрутирования, набора людей,

Рекомендуем обучения.

-Планируем график взаимодействия, звания.

Цитата: «Пытаться сделать все сразу - значит ничего не сделать.»

Составляем досье на человека

- ФИО. Дата рождения. Электр.Почта. Скайп. № конс. Телефоны.
- Место работы.
- Ситуация в семье. Кто влияет? Кто зарабатывает?
- Цели. Мечты. Планы.
- Личный подбор продукции, 5-10 продуктов.
- Помощь в чем-либо по жизни.
- Найти общее, сделать акцент. Выделить хорошие качества человека. Похвалить. Сделать Комплимент

Выделить хорошие качества
человека и хвалить за
соответствие



Прописываем критерии БП

Я буду с вами работать если:

- Позитивный.
- Обучаемый .
- Ответственный.
- На него идут люди (проверить).
- Слышит и слушает спонсора во всем.
- Личные 150 ББ.
- Работает минимум 3 часа в день(спонсорское время).
- Имеет имидж Директора.
- Хочет стать минимум Директором.
- Присутствует на всех мероприятиях. Он и офлайн

Сопровождение БП

- Запись прошлого вебинара
- Я- как сопровождать
- Запись www.YouTube.com/MrSevruk
- Следите за ФБ КАСАТКА и ТА-каналом Севрука

Важно

- 1. Определить потребность человека и его ожидания от Орифлэйм. Варианты
- 2. Видение и укрепление веры

www.YouTube.com/MrSevruk Подпишись на Первые Новости МЛМ от Алексея

Появляется Ключевой Человек

- 1. Подружиться с ним. Выслать мотивационное видео
- 2. Добавить в группу для общения.
- 3. Досье составить.
- 4. Все тех. моменты
- 5. Концепция работы чи + рнс
- 6. Успешный старт, акции
- 7. Выявление потребностей 2-3 встречи.
- 8. Приглашение на вебинар ВВО или встречу к спонсору, видео новых директоров
- 9. Составление графика работы
- 10. подбор продукции и запись на мастер класс
- 11. Созвон почти ежедневный 2 каталога подряд
- 12. Обсуждение списка знакомых со спонсором 15-20 человек
- 13. Совместных 30-40 первых встреч, 10-20 вторых
- 14. План на менеджера и директора составить

Ошибки при сопровождении:

- 1. Не выявлена истинная мотивация. Вам надо больше, чем человеку
- 2. Дальше досье составляют сами БП
- 3. В оговоренный график не проводятся встречи или обучение
- 4. Обсуждение списка неконкретное
- 5. Созвон раз в два-три дня
- 6. Нет фокуса на конкретных БП
- 7. Не полный личный подбор и нет подбора для двух трех семей в окружении
- 8. Обратная связь после просмотренных видео
- 9. Нет четкого письменного плана у БП , когда он начнет деньги на счет получать
- 10. Встречи проводятся в отсутствии БП

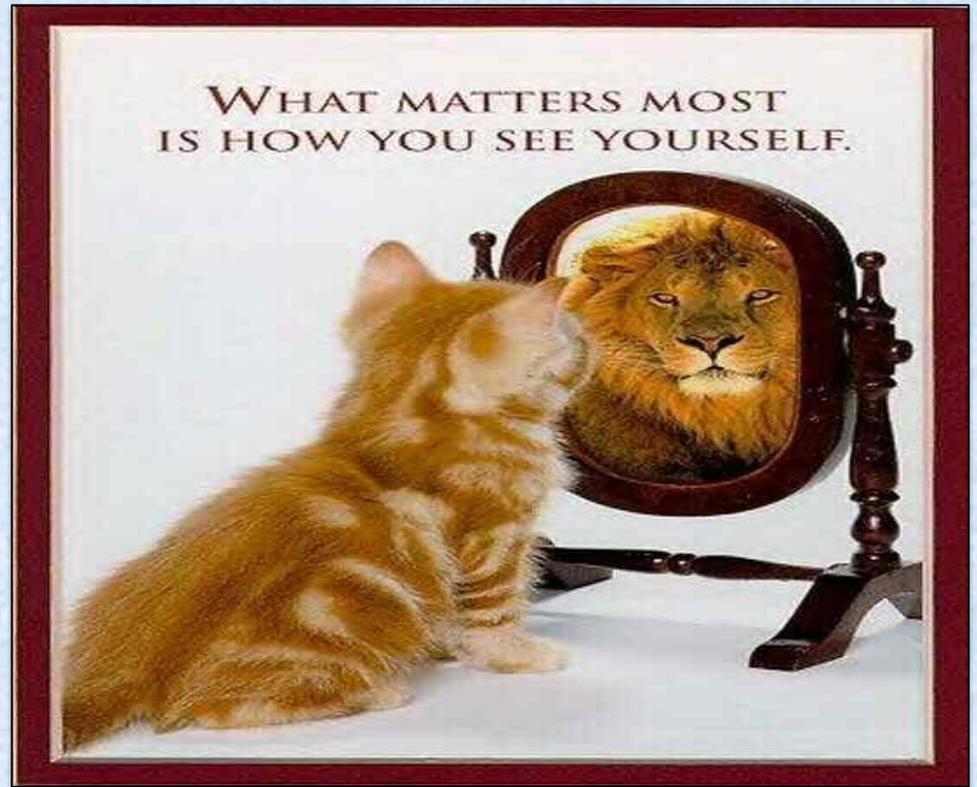
Показать видение Орифлейм

(Мероприятия, поздравительные, семинары, видео ролики банкетов, конференций, вебинары, ссылки, ВВО и звонок спонсору-наставнику)



Обеспечить 4 Веры

1. Вера в Компанию
2. Вера в Продукт
3. Вера в Себя
4. Вера в Команду



Каждому воздается по его вере
Михаил Булгаков.

Составляем его график активности на каталог

Заводит ежедневник и отмечает
время для Орифлейм, выходные.



Считается только то, что ты делаешь. А говорить
можно все, что угодно.
Ричард Хелл.

Прорабатываем методы рекрутирования, начинаем со списка знакомых. Варианты приглашения.

- Онлайн, мастер-класс, список знакомых, холодные контакты. Выбираем с человеком, каким методом будем расти;
- Возле каждого кандидата прописываем вариант приглашения
- Учим делать промоушн на спонсора.
- Проводим вместе 30 встреч и более
- Добавляем в чат Спонсора, а так же групповой Фейсбук и Скайп КАСАТКА

Работа с Возражениями

Отработать с человеком ответы на возражения до автоматизма.

- Проверить (обсуждаем что кто сказал или написал, и как ответить)
- Рекомендовать книгу и аудиокнигу Бухтияров «Путь от возражения к согласию»

«Никто никогда ничего бы не сделал, если бы сперва опроверг все возражения».

Сэмюэль Джонсон

Оговариваем испытательный срок 2-3 каталога



**Созваниваемся каждый день,
в оговоренное с ним, время**



Наша задача научить проводить всё.

Показываем как провести в т.ч. вторые встречи(30, можно более) на структуру, координации, планирование.

Ни одной встречи без человека не проводим в течении двух каталогов.

Если я провожу встречи сам, то для себя я решаю, что это не КБП, а проводник и я под ним нахожу КБП.

Важно!

Обеспечить быстрый результат

- Озадачиваем пригласить первых 2-3 человека / оф и онлайн
- Раздать 5-10 каталогов. Оф и он лайн
- Минимум 1 книга, 1 видео, 1 диск в неделю. (мы рекомендуем какие).
- Пригласить на ВО минимум 10 человек.

*Ничто так не мотивирует
человека как быстрый результат.*



- ***Прошло, к примеру, 3 каталога, человек вышел на уровень менеджера.....***
- Сказать ему о том, что он ваш ключевой БП и ему нужно совершенствоваться:
- - посещать обучения психолога Ирины Василенко, для того чтобы выйти на точку энтузиазма; научиться работать с командой; стать лидером в своей группе; научиться ораторскому искусству и многому другому.....
- - посещать массовые мероприятия (презентации, семинары, конгрессы в других городах);
- - самостоятельно проводить встречи «Возможности Орифлейм»;
- - Повторную встречу «Разговор по душам» или «Точка энтузиазма» вы помогаете провести выборочно для его людей, пока он сам этому не научиться.

Все, что я делаю с тобой, тебе
нужно будет делать со своими
людьми!

Поэтому ты должен все
записывать, даже мои
рекомендации по телефону!

—

Знание недостаточно, необходимо
применение. Желание не
достаточно, необходимо
действие.

Брюс Ли

Навыки / через книги, видео, тренинги, АСБ

Личностный	Деловые
Обучаемость	Планирование и анализ
Позитивно мыслить	Целеустремленность
Уверенность в себе	Коммуникабельность
Желание иметь больше	Организованность
Амбициозность	Умение вовлечь
Доброта, доброжелательность	Умение продавать, приглашать
Желание помочь друг другу	Ораторское искусство
Думать о людях	Интернет
Порядочность	Ворд, Эксель, клавиатура
Гибкость	
Ответственность	
Дисциплинированность	
Харизма	
Креатив	
На него должны идти люди	

Если мечта (идея) приходит тебе в голову, значит у тебя есть потенциал для её реализации

Быть – Делать - Иметь

