



НСГ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ

Список кандидато
в

Выявлени
е
спроса

Пригла
шение

Вводный
Семинар,
встреча

курсы

договор

Обучение,
РАБОТА,
ДОХОД

30-5
00

20

14

10

4-
8

Вы

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

12

1- 3 месяца
РУКОВОДИТЕЛЬ
42 договора 320 т.р
Доход 100 – 120 т.р

7-8 месяцев
МЕНЕДЖЕР
200-300 СОТРУДНИКОВ
по 3-5 договоров
1-1,5 млн.р. за 7- 8 мес.
125 тыс. в месяц

Дальнейшее развитие структуры + 1 сотр. в месяц от каждого

4 месяц $12 + 12 = 24$ сотрудника
5 месяц $24 + 24 = 48$ сотрудников
6 месяц $48 + 48 = 96$ сотрудников
7 месяц $96 + 96 = 192$ сотрудника
8 месяц $192 + 192 = 384$ сотрудника



9 месяц $384 + 384 = 768$ сотрудников
10 месяц $764 + 764 = 1536$ сотрудников
11 месяц $1536 + 1536 = 3072$ сотрудника



Квартира по ДНБ

поездка

- ❖ **Отсутствие пошаговой понятной системы «Что делать на каждом этапе»**
- ❖ **Действие в одиночку без наставников**
- ❖ **Отсутствие поддержки, признания и воодушевления**
- ❖ **Отсутствие Событий, промоушенов (дата, понятный образ результата, интерес)**
- ❖ **Отсутствие интересной жизни**
- ❖ **Отсутствие сильных Личностей за которыми хочется идти**
- ❖ **Отсутствие команды единомышленников**

1. ЯТПЧ (я тут причем) какие мои проблемы может решить эта сфера деятельности. Кто вы такие и почему этим занимаетесь?
2. Надежность. Гарантии.
3. Имидж. (что обо мне подумают другие?)
4. Ради чего? Сколько я могу заработать?
5. Что делать (где мои 30-50-100 тыс.)?
6. Смогу ли я?
7. Кто меня возьмет «за ручку» и гарантировано доведет до результата?
8. Почему важно действовать сейчас?

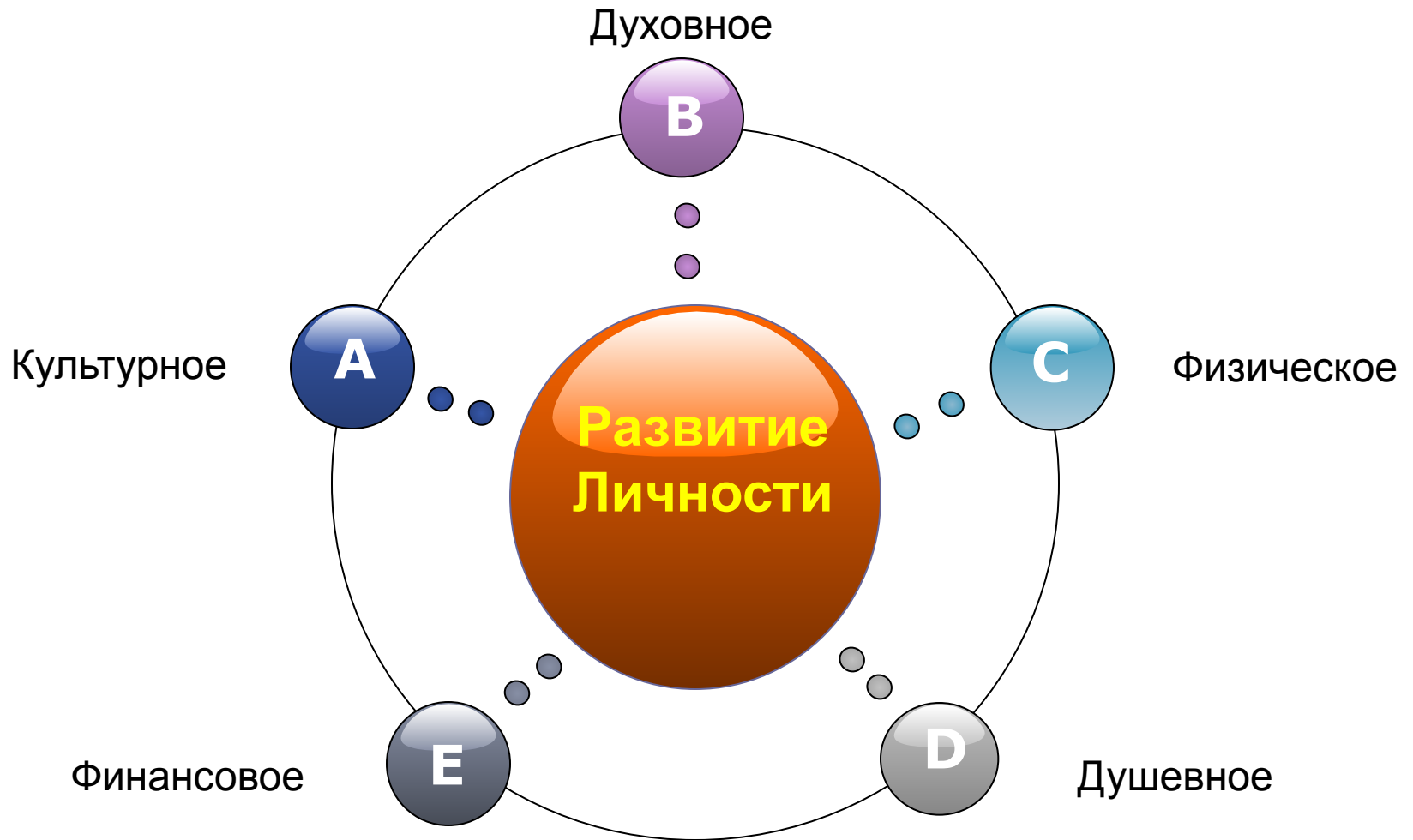
Надежность, перспектива, рост

**Возможность создать свое дело,
Решить квартирный вопрос
наличие системы и наставников**

Интересная Жизнь

**Создание
саморазвивающейся
структуры лидеров
(центров)
в бизнесе
страхование жизни
на основе
программы ДНБ**





Что делает сотрудника приверженным ?

СОТРУДНИК

Признание

Сопричастность к легендарным сильным личностям

Наличие верящих в него людей

Возможность быть полезным, нужным, важным

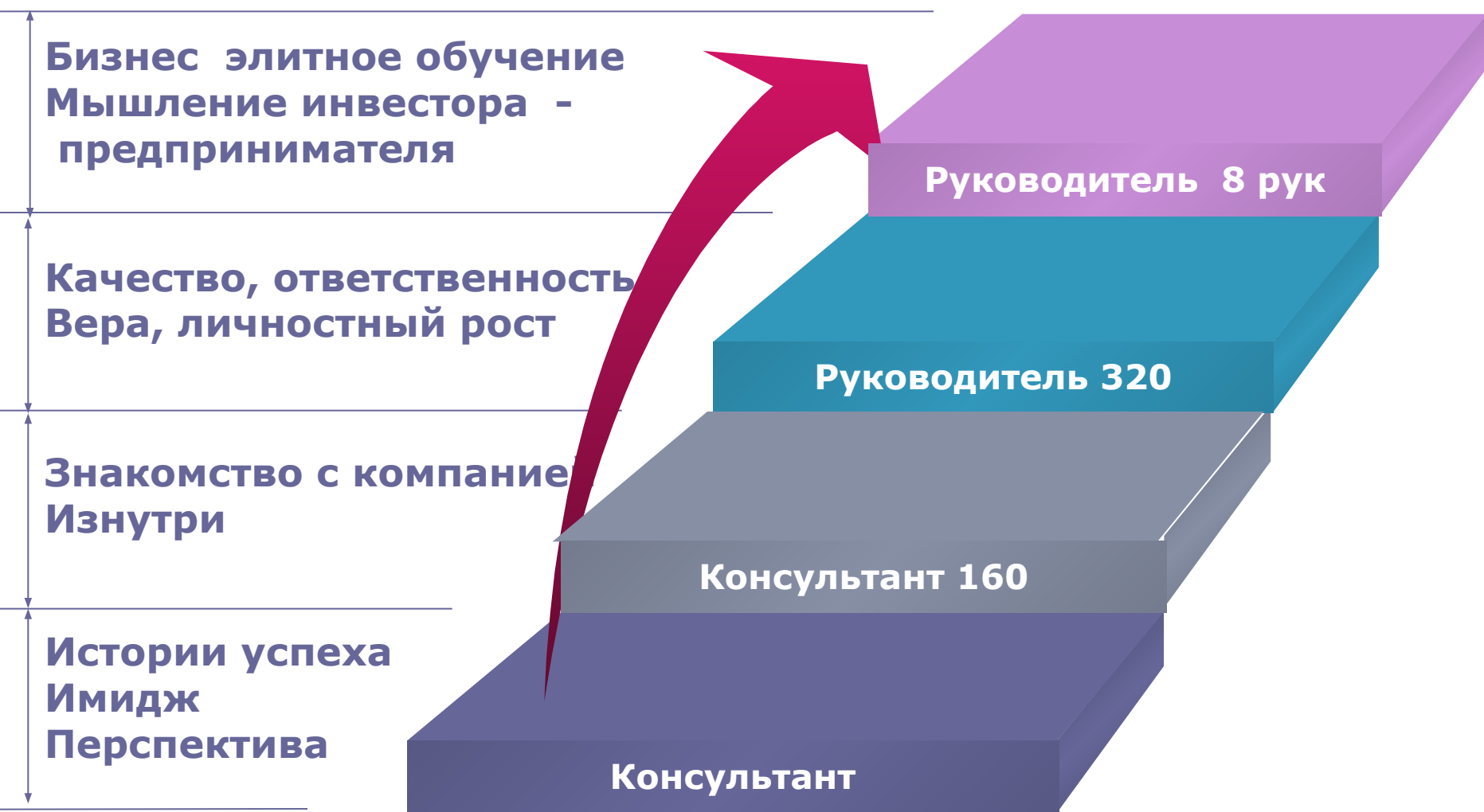
Перспектива роста, открытие нового уровня жизни

Обучение, профессиональные знания

Корпоративная культура, образ жизни







Бесплатные

- Скайп встречи
 - Соц. Сеть:
Сотрудников
Руководителей
- Разруливатель

Платные

- Промоушены.
- Тренинги
- Поездки
- Польза офису

- ❖ (тактичный, представительный, решительный, воодушевляющий)
- ❖ Спрашивал:
 - Как дела?
 - Что получается?
 - В чем трудности?
 - Чем помочь?
- ❖ Систематизация методов работающих
- ❖ Согласование мероприятий под ценности структуры и задачи структуры
- ❖ Недостающее звено в спонсорской связке



Пиар
результатов

Дирекция компании

Перспектива
Надежность
Мотивация

Конфе-
Ренции

Видео –
послания

Промоушен

Обучение
В компании

Самостоятельно работающая и увеличивающаяся структура лидеров НСГ

"НАУЧИТЬ
НАУЧИТЬ УЧИТЬ
БРАТЬ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА
РЕЗУЛЬТАТЫ СВОИ И КОМАНДЫ"

С помощью систем:
Привлечения
Обучения
Мотивации
Роста

Системе мышления результатами

- ◆ **Планирование конечными результатами**
- ◆ **Система бизнеса описана пошагово для новичков, руководителей**
- ◆ **Введены бланки планирования и отчетов**

Создавать поток кандидатов

Приглашать сопровождать простраивать

- ❖ Составлен бланк списка
- ❖ Пройден семинар как приглашать
- ❖ Отработана распечатка- инструкция как сопровождать, знакомить с руководителем
- ❖ Перед приглашением обсуждение действий с наставником
- ❖ Анализ и выводы, план действий после приглашений и отказах

Проводить вводный семинар и курсы

- ◆ **составлен конспект семинаров**
- ◆ **выдана распечатка- инструкция цели, задачи и фишки каждого семинара**
- ◆ **Пройден семинар Ораторское искусство**
- ◆ **делается обратная связь, аудио видео своих семинаров**

Учить расти личностно и духовно

- ❖ Регулярное общаться с успешными людьми в НСГ
- ❖ Просматривать видео аудио лидеров НСГ
- ❖ Организовывать тренинги Успеха, результативного мышления, коучинга целей и мотивации
- ❖ Мотивационные Фильмы
- ❖ Проводить игру Путь к Мечте, ЛФП
- ❖ Оздоровительные практики самовосстановления

Проводить сборы структуры

- ◆ еженедельные с командой
- ◆ ежемесячные общий сбор
- ◆ лидерские 2 раза в месяц
- ◆ межрегиональный 4 раза в год

Создавать и организовывать События

Промоушены Семинары тренеров

- ❖ **Инструктаж: как создавать и продавать событие**
- ❖ **Расписание событий на год квартал месяц**
- ❖ **Типы событий:**
 - **учебные**
 - **корп.отдых**
 - **приезд компании**
 - **приезд лидеров**
 - **выезд в другие города**

Взаимодействовать с системами интернета и программами

- ◆ **социальные сети**
- ◆ **рассылки**
- ◆ **скайп**
- ◆ **вебинары**

Проводить обучение новичков

- ❖ Программы
- ❖ Маркетинг до Менеджера (новичкам) и далее
- ❖ коммуникация: контакт доверие разведка потребностей продажа идеи приглашение
- ❖ Отработка возражений по страхованию
- ❖ Личный финансовый план
- ❖ Формирование Роли Имиджа
- ❖ Цели, Миссия, Планирование управление временем
- ❖ Успешный образ жизни
- ❖ Качество Жизни: путешествия...

Заключать договор

- ◆ ознакомлен с инструкцией "условие заключения договора"
- ◆ связывать цели человека с возможностями проекта
- ◆ Установка "Если человеку надо - он сможет найти деньги"
- ◆ работать с возражениями и показывать гарантии
- ◆ доводить «думающих»
- ◆ доводить до 3-7 программ и ДНБ

Взаимодействовать с компанией

- ◆ Куратором региона
- ◆ Службой выплат
- ◆ Служба отчетов-актов
- ◆ Техническим отделом
- ◆ Дирекцией

Проводить обучение Лидеров

- ◆ Наставничеству
- ◆ Мотивации: новичков, побитых, отошедших, активистов, лидеров
- ◆ Коучингу: планирования анализа ошибок
- ◆ Системе бизнеса НСГ
- ◆ Император Потока
- ◆ Читать и работать с распечатками
- ◆ Глубокий маркетинг
- ◆ Своя история успеха в бизнесе

Работать с документацией и администрированием

- ◆ Сбор денег за администрирование
- ◆ заполнять Заявления и Квитанции
- ◆ Заполнять Заводку
- ◆ Заполнять заявку на БСМ и квитанции
- ◆ Заполнять заявления: продление, ДНБ, смена спонсора
- ◆ вызывать курьера для отправки документов
- ◆ распечатывать бланки раздаточный материал

Включать мотивацию:

цели доход действия

- ❖ составлен план просмотра мотивирующего видео и аудио
- ❖ применение бланков цели-действия
- ❖ планирование года событий месяца недели дня
- ❖ Семинар как включить мотивацию
- ❖ истории Успеха

Проводить Игру "Путь к Мечте" и сопровождать

- ◆ вести игру
- ◆ анкетировать формировать базу игроков
- ◆ проводить встречу после игры цели-доход выявление спроса к возможности дохода и квартиры
- ◆ сопровождение по коучингу
- ◆ сбор рекомендаций
- ◆ обучение ведущих

Ставить и следовать миссии

- ◆ миссия личная
- ◆ миссия бизнеса
- ◆ культура жизни, бизнеса, общения