

Вводная встреча

- Продолжительность 30 – 40 минут
- Переведите телефоны в беззвучный режим
- Достаньте блокноты и ручки



**Людмила
Никитина**
*Директор
офиса*

- Работаю: 4 года
- ID в ВК: 34666587
- Телефон: 8-952-288-16-30

Сегодня мы с вами

1. **Заклучим договор**
2. **Разберем обязанности по договору**
3. **Запланируем объем работы**
4. **Выдадим все инструменты работы**
5. **Сделаем график работы на первую неделю**

Обязанности по Договору

1. Ежедневно звонить руководителю

- Исходящие звонки с вашего мобильного на мобильный руководителя.

2. Справляться с планом по раздаче/сбору

- 120 каталогов в неделю раздавать/собирать для частичной занятости 25 часов в неделю
- 160 каталогов в неделю раздавать/собирать для полной занятости 40 часов в неделю

3. Вести отчетность по раздаче/сбору в рабочей

№	Дата	Имя	Название	Адрес
1	31.01.2045	Иван (Кассир)	Радуга	Балтийская д. 5
2	31.01.2045	Виктор (Официант)	Кофе Хауз	Измайловский проспект д.1

4. Вести отчетность по раздаче/сбору на форуме

Для этого:

- А. Зарегистрироваться на форуме: **forum.activesalegroup.com**
- В. Изучить в разделе *«Рабочие дневники»* тему *«Инструкция по работе в данном разделе»*
- С. Скопировать *шаблон отчета* из темы «Инструкция по работе в данном разделе»
- Д. Создать свой дневник, нажав на *кнопку Новая тема.*
- Е. В описание темы *вставить скопированный шаблон.*
- Ф. Добавить *в друзья* руководителя в ВК
- Г. Скинуть *ссылку* на свой дневник руководителю
- Н. Начинаешь *отписываться* в дневнике с 1 дня работы

5. Посещение тренингов.

1) Базовый тренинг

Среда 19-30/ Суббота 10-00

2) Бизнес тренинг

Четверг 20-00

3) Сбор группы

Частичная занятость - понедельник 19:30

Заработная Плата

□ Заработок = Торговая прибыль + Премия

- Торговая прибыль – 20% от продаж, еженедельно
- Премия – от 14% до 26% от продаж, раз в месяц

Заказ 10000р. НП=2000р сразу.

Премия 1400р. В конце месяца

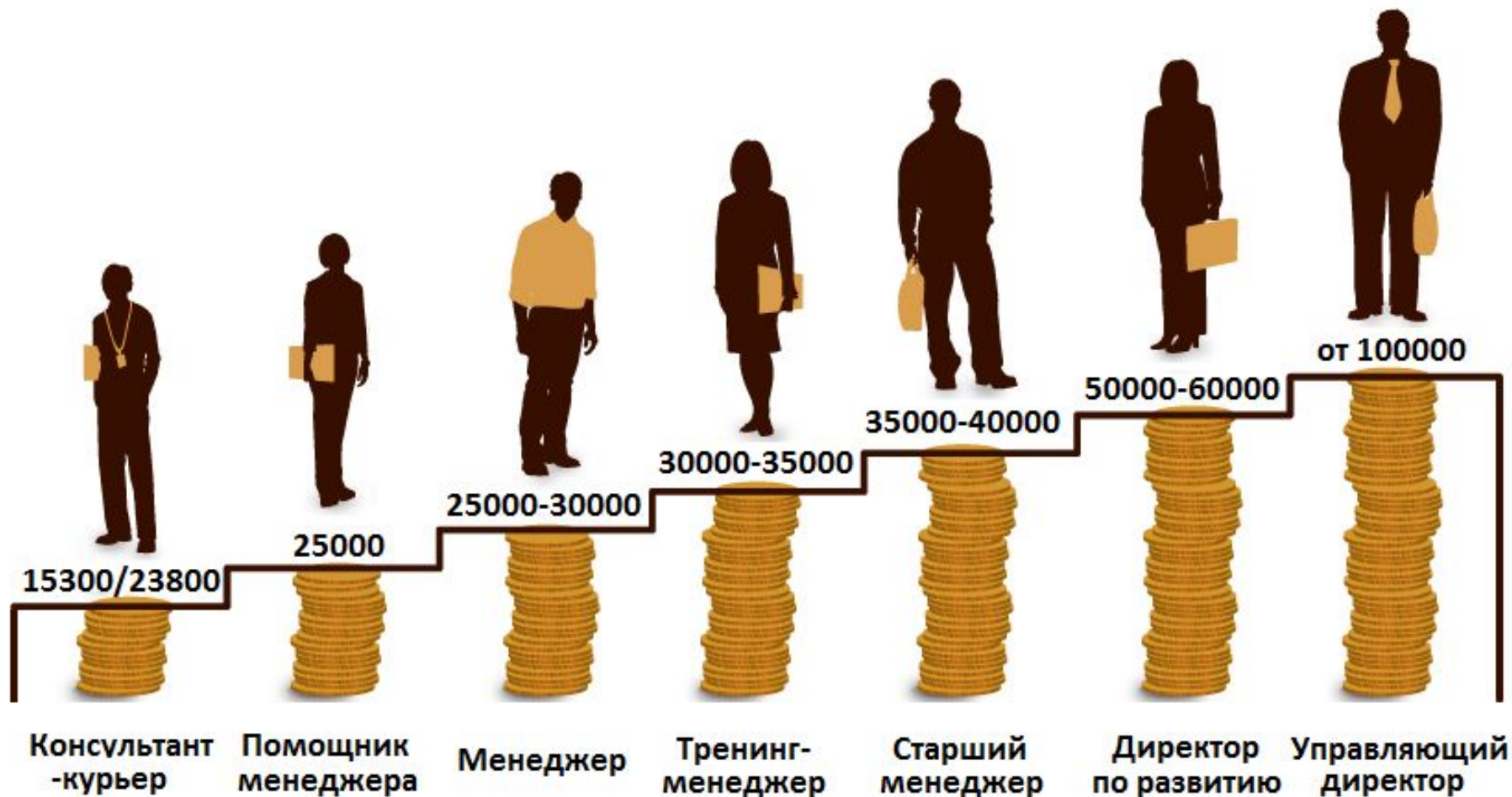
Товарный лимит/кредит

Товарный лимит/кредит предоставляется, если Вам:

□ Есть 18 лет

□ Нет 18 лет, но есть письменное разрешение одного из родителей.

Карьера и открытие своего Бизнеса. Перспективы



Помощник менеджера (Инструктор)

Преимущества данной квалификации:

- Выше доход
- Возможность тусить с ASG
- Возможность проходить бесплатное обучение
- Возможность создавать свою команду

□ **КАК СДЕЛАТЬ?**

ЛЕГКО!

Выполнить план по объему
работы.

1500 ББ

Автоматическая квалификация.

(1 ББ = 40р)

Заполнение Договора. Стр 1.

1. Впишите сегодняшнюю дату

« ___ » _____ 20__ г. Санкт-Петербург

Пример заполнения: «15» декабря 2045 г.

2. Впишите Ваши ФИО в Именительном падеже

_____, именуемый в дальнейшем «Консультант»

Пример заполнения: Иванов Иван Иванович

3. Впишите Оклад соответствующий вашей занятости

_____ (_____) рублей

Пишем: для частичной занятости 15300(Пятнадцать тысяч триста)

для полной занятости 23800(Двадцать три тысячи восемьсот)

4. Впишите срок действия договора

Договор начинает действие с дня, когда вы начнете раздавать каталоги. Договор заканчивает действие через 35 дней с момента своего начала. Потом перезаключается.

с « ___ » _____ 20__ г. по « ___ » _____ 20__ г.

Пример заполнения: с «1» декабря 2045 г. по «16» января 2046 г.

Заполнение договора. Стр

1-4.

5. Впишите количество каталогов, которые вы будете раздавать за неделю
_____ (_____) Ознакомленных Клиентов

Вписываем: для частичной занятости 120 (Ста двадцати)

для полной занятости 200 (Двухсот)

6. Поставьте подпись внизу каждой страницы на всех страницах договора

Консультант _____

7. Впишите сумму затрат

_____ (_____) рублей

Пишем: для частичной занятости 2300 (Две тысячи триста)

для полной занятости 2600 (Две тысячи шестьсот)

8. Внесите ваши данные

Консультант

Ф.И.О: _____

Серия и Номер Паспорта: _____

Дата выдачи: _____

Кем выдан паспорт: _____

Адрес по прописке: _____

Телефон: _____

9. Поставьте подпись, фамилию и сегодняшнюю дату

_____/_____/_____/ « ____ » _____ 20__ г.
Пример заполнения: ЛЮБ/ ЛЮБАЛЕВА/ «13» СЕНАБРЯ 2045г.

**Заполните второй
экземпляр Договора**

Расходы перед началом работы

- 1. Доступ к системе обучения Active Sale Group**
- 2. Доступ ко всем сервисам ORIFLAME**
- 3. Книга «Руководство по продажам 6.0»**
- 4. 30/40 каталогов продукции Oriflame**
- 5. Полный набор пробников продукции**

Стоимость 2300/2600 рублей:

- Оплачиваете только залоговую часть - 1000 рублей**
- Оставшиеся 1300/1600 рублей вычитаются из заработка за первую неделю**

Расходы перед началом работы

1000 рублей

- Залог за первый месяц работы.
- Доступ к системе обучения.
- Руководство по профессиональным продажам
- Бланки заказов.
- Анкеты постоянных клиентов.
- Визитки

1300 рублей

30 каталогов текущего периода
Большой набор пробников на 1 год вперёд

О Книге

- **Написано практиком**, лично раздавшим более 5000 каталогов
- **10 Переизданий** с 2008 года
- **Содержит уникальную информацию по продажам** и лучшие фразы для работы с клиентами
- Позволяет зарабатывать 30 – 80 т.р. в **первый месяц**
- **Раскрывает секреты** создания и работы с клиентской базой для выхода на заработки в 150 – 250 т.р. в месяц через полгода работы
- **Лучшее руководство по продажам** из когда -

О Тренингах

- Обучение организовано в соответствии с требованиями Международной Ассоциации NLP
- Сертификаты выдает ООО «Meta Consulting» – действительный член ассоциации NLP с 2007 года
- Мы научили продавать более 30.000 человек по всему миру
- Тренинги ведут только те тренеры, которые знают теорию и показали хорошие результаты по теме тренинга на практике
- Обучение и получение сертификата полностью бесплатно

По отзывам огромного количества людей, самый простой сертификат, полученный у нас, помогает при устройстве на другую работу **гораздо лучше, чем хороший диплом о высшем образовании!**

За каждым сертификатом, стоят реальные навыки. **Навыки продаж являются самыми ценными навыком для представителя почти любой профессии: от инженера до ТОП-менеджера.**

Заполнение приложения к Договору

9. Количество каталогов

□ 30/40

10. Номер периода

□ Записан на доске

Оформление договора с компанией ORIFLAME

Ваш Руководитель: _____ тел: _____ vk: _____

Ваш Директор: _____ тел: _____ vk: _____



Сервисный центр ORIFLAME в Санкт-Петербурге

Адрес: Ст. м. «Площадь Восстания», Лиговский проспект дом 15.

График работы. С понедельника по субботу, с 11 до 20.

Круглосуточная телефонная служба (Заказ продукции. Информация об отсутствующих товарах. Информация о баллах бонусах). Тел.: 8-800-775-44-44

Курьерская служба. Тел.: +79111019881, +79111019882

Как добраться

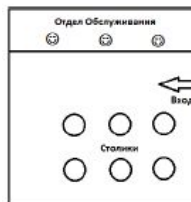
Приезжаете на ст. м. «Площадь Восстания», обходите метро, выходите на Лиговский проспект, идете от метро налево по Лиговскому проспекту до дома 15. Расстояние от метро до офиса ORIFLAME 600 метров – это 5-10 минут пешком. Зайдите в здание с надписью ORIFLAME. Поднимитесь по лестнице на 2й этаж. Это отдел обслуживания ORIFLAME.

Заполните регистрационную форму

Подойдите в отдел обслуживания и попросите у оператора регистрационную форму и поручительство на кредит (если необходимо). Подойдите к свободному столику и заполните регистрационную форму и поручительство на кредит (заполняется одним из родителей):

Регистрационная форма (заполняется Вами):

1. В поле «Номер спонсора» впишите _____
2. В поле «Фамилия спонсора» впишите _____
3. В остальные поля внесите все свои данные
4. Поставьте подпись в _____ формы.



Зарегистрируйтесь и возьмите каталог и набор пробников

1. Подойдите к оператору отдела обслуживания.
2. Отдайте оператору заполненную вами регистрационную форму, 150 рублей, свой паспорт, поручительство на кредит (если необходимо) и паспорт родителя. Скажите оператору:
- Я хочу зарегистрироваться в компании и открыть товарный кредит.
Оператор регистрирует Вас в международной компьютерной системе консультантов ORIFLAME и отдаст Вам ваш экземпляр регистрационной формы.
3. Сразу после того, как Вас зарегистрировали и поздравили, скажите оператору:
- Я хочу взять в кредит набор пробников и **9** каталогов **10** периода.
Оператор выдаст Вам каталоги и набор пробников.
4. Подойдите к свободному столику. Перепишите свой регистрационный номер и пароль, для входа в Ваш электронный офис на сайте Oriflame.ru, из желтой регистрационной формы в тетрадку.
5. Поздравляем Вас, теперь у Вас есть все необходимые инструменты, для получения тех результатов, которые Вы планировали с Вашим руководителем. Теперь можно ехать домой, делать домашнее задание №1 из Книги. После позвоните вашему руководителю для того чтобы познакомиться.

Что дальше?

1. Едем в Сервисный Центр Oriflame
2. Оформляем договор с компанией
3. Оформляем товарный кредит
4. Забираем каталоги и пробники
5. Едем домой
6. Делаем домашнее задание №1 из книги
 - Учим фразы на обложке книги
 - Готовим каталоги к работе
 - Готовим рабочую тетрадь
 - Читаем несколько глав книги
7. Звоним Руководителю

ВАЖНО!

- Позвонить руководителю сегодня до 20:



Спасибо за внимание

**Ждем ВАС на вашем
первом
Тренинге!**

При себе:

□ Книга «Руководство по продажам»

□ Чек

□ Ручка