

L'AVVIAMENTO E LA FORMAZIONE DI UN NUOVO PARTNER



Durante l'incontro (vis-à-vis o Skype) il candidato, alla tua domanda: "Vorresti saperne di più?" ha risposto: "Sì!".

Sulla base dei risultati dell'incontro:

- Hai inviato al candidato il link al sito web di Coral Club con maggiori informazioni sul business e sul prodotto; cioè alla parte pubblica del sito web CBA.
- Hai pianificato il successivo incontro oppure la prossima conversazione telefonica (**meglio se l'intervallo di tempo non supera le 48 ore**).

È giunto il momento
della nuova chiamata
o del successivo
incontro!



Qualche ora prima dell'incontro chiama e assicurati che la persona sia riuscita ad accedere e leggere tutte le informazioni che le hai passato.

Se la risposta è “No”

dai al candidato una seconda possibilità di studiare i materiali; fino a quando non ha consultato quelle informazioni non ha senso andare avanti o cercare di riassumerle in due parole.

Non rimproverare mai, non incolpare, non mettere la persona a disagio e non usare mai un tono scortese!

Chiedi: "Mi rendo conto che devi essere stato molto occupato! Quando pensi di poter guardare il materiale?"

Ottieni una risposta e organizza il prossimo incontro.

Apprendi bene **la regola delle 48 ore**: accorcia gli intervalli di tempo tra una conversazione e l'altra, in modo che il contatto non si "raffreddi". L'ideale è che l'intervallo non duri mai più di due giorni!

Come faccio a condurre il secondo incontro in modo che il candidato decida di iniziare?

Quando alla domanda: "Sei riuscito a consultare le informazioni", la persona **risponde "SI!", chiedile:** "Mi dica/Dimmi, cosa Le/ti ha fatto riflettere di più, cosa Le/ti è piaciuto tra quello che ha/hai visto e letto?" Ascolta attentamente la risposta. Se senti che la persona è ben disposta, mostra interesse, che dalla sua voce trapela entusiasmo ed energia, allora passa alla seconda parte dell'"offerta diretta".

Vale a dire, alla registrazione, ovvero l'offerta di un avviamento in questo business!

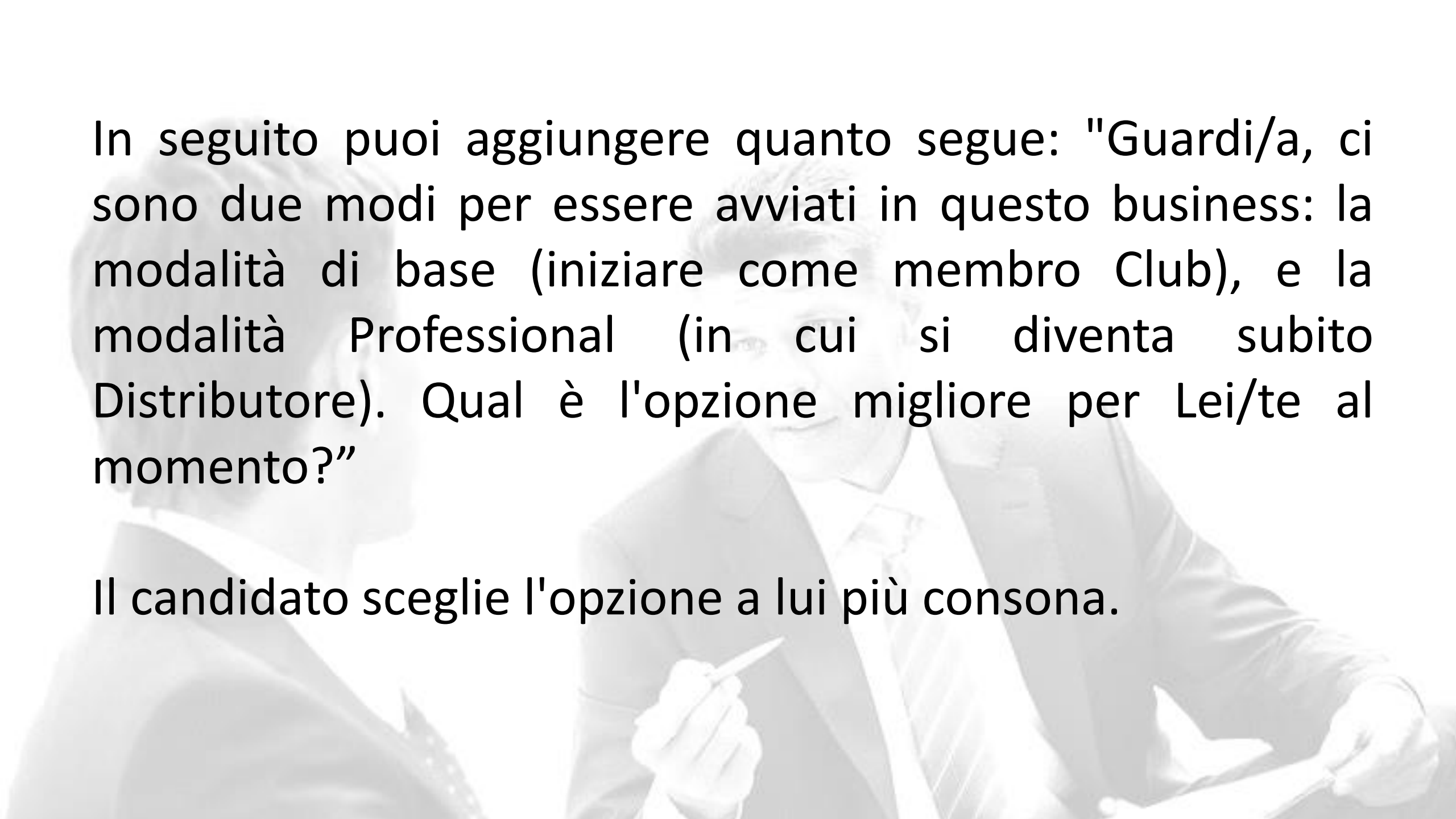
Come si procede alla registrazione?

La tecnica si chiama: "**Registriamoci!**"

Dunque, come funziona?

Se vediamo che una persona ha interesse e risponde positivamente alle domande, possiamo dire così: “Bene! Lasci/a che La/ti aiuti con il primo ordine, e cominciamo a muoverci gradualmente verso i Suoi/tuoi obiettivi. Che ne pensa/i?”

“Perché no?” Così risponde chi era già pronto a iniziare da subito.



In seguito puoi aggiungere quanto segue: "Guardi/a, ci sono due modi per essere avviati in questo business: la modalità di base (iniziare come membro Club), e la modalità Professional (in cui si diventa subito Distributore). Qual è l'opzione migliore per Lei/te al momento?"

Il candidato sceglie l'opzione a lui più consona.

Successivamente, procedi alla registrazione: registra la tessera Club, oppure registra la persona (principiante) online, componete insieme il primo ordine.

In seguito, andrai avanti con il nuovo iscritto passo dopo passo.



IL “LANCIO” DI UN NUOVO PARTNER

Il passo successivo, dopo l'avviamento e la registrazione del candidato, è il corretto "lancio" del Partner.

La prima cosa che il tuo nuovo Partner dovrebbe fare è **iniziare ad utilizzare i prodotti**. Discuti con il nuovo Partner i diversi programmi di assunzione disponibili, aiutalo con il primo acquisto. Solo dopo aver provato di persona il risultato dei prodotti il nuovo Partner sarà in grado di trasmettere sinceramente entusiasmo quando a sua volta li propone. Naturalmente, in qualità di tutor, sei tenuto a dare l'esempio in questo.

1. DAI IL TUO SUPPORTO PER INIZIARE AD UTILIZZARE I PRODOTTI

Fissa al nuovo Partner un calendario di incontri in cui si parlerà più dettagliatamente dell'Azienda, del concetto di salute, del piano marketing di Coral Club. La piattaforma CBA ti sarà di grande aiuto in questo senso: offri ai nuovi arrivati di iniziare questo percorso di formazione. È efficace, interessante e divertente.

Introduci il principiante alle chat della tua struttura (sia di business che di prodotto).

**2. RACCONTA DI PIÙ SULL'AZIENDA, SUL CONCETTO
DI SALUTE, SULLE OPPORTUNITÀ DI CARRIERA**

Il principiante ha già studiato la scala della carriera. Determina con il nuovo Partner i suoi obiettivi nell'Azienda. Descrivi le azioni e le competenze necessarie per raggiungere gli obiettivi (vedi il corso "Il mio primo obiettivo in Coral Club"). Quante persone si devono registrare? Che vendite occorre fare personalmente? Quante riunioni si devono condurre per raggiungere il numero richiesto? Tutti questi aspetti devono essere discussi apertamente e ben descritti.

3. AIUTA IL NUOVO PARTNER A STABILIRE I SUOI OBIETTIVI AZIENDALI E PIANIFICARE LE AZIONI NECESSARIE

Sii un esempio per il tuo Partner!

Ricorda:

se tu non generi un volume personale di vendite, non lo faranno nemmeno i tuoi Partner. Se non sei attivo nei gruppi e nelle chat della struttura, nemmeno i tuoi Partner lo saranno. Se non partecipi agli Eventi, non aspettarti che lo facciano i tuoi Partner. Se non continui ad invitare continuamente nuove persone, nemmeno il tuo Partner lo farà.



Insegna al tuo nuovo Partner a comporre una lista di contatti. Consiglialo su come continuare ad implementarla.

4. INSEGNA A TENERE UNA LISTA DI CONTATTI



Conduci con lui le prime telefonate. Ascolta attentamente come si comporta al telefono. Dai sempre un riscontro costruttivo al tuo Partner.

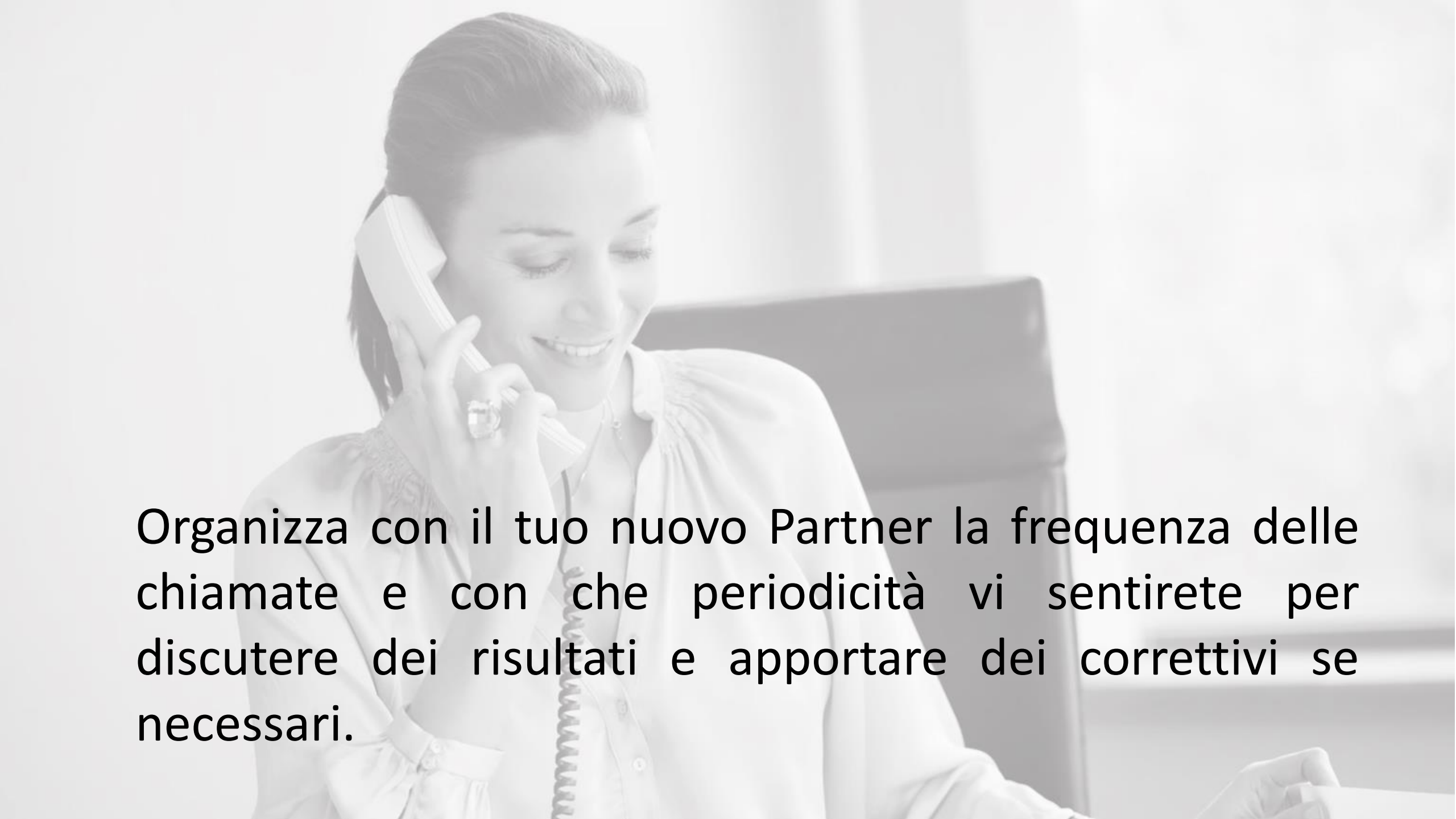
5. INSEGNA AL PARTNER COME FORMULARE EFFICACEMENTE I SUOI INVITI AGLI INCONTRI D'AFFARI

Aiuta il principiante a tenere i primi incontri d'affari.

All'inizio sarai tu a condurre l'incontro, mentre il nuovo Partner sarà presente per osservare, poi gli incontri saranno suddivisi tra voi due 50/50 (concordate in anticipo "chi deve dire cosa").

Infine affiderai al principiante la gestione completa dell'incontro; tu sarai solo presente.

6. INSEGNA AL TUO PARTNER COME CONDURRE UN INCONTRO D'AFFARI

A grayscale photograph of a woman with dark hair pulled back, smiling warmly while holding a white telephone receiver to her ear. She is wearing a light-colored, button-down blouse. The background is softly blurred, showing an office environment with a window and a chair. The text is overlaid on the lower half of the image.

Organizza con il tuo nuovo Partner la frequenza delle chiamate e con che periodicità vi sentirete per discutere dei risultati e apportare dei correttivi se necessari.



Invita il tuo nuovo Partner agli eventi (questo aspetto verrà approfondito nel prossimo corso di formazione).

7. INVITA IL PARTNER ALL'EVENTO



COMPITO

1. Studia il materiale ausiliario nel "Workbook del partner di successo".
2. Delinea un piano per "lanciare" i tuoi nuovi Partner.
3. Comincia a mettere in pratica quello che hai pianificato!

