

ŠTART A ŠKOLENIE NOVÉHO PARTNERA



Na stretnutí (či už osobne, alebo online), kandidát na vašu otázku: „Máte záujem dozvedieť sa viac?“, odpovedal: „Áno!“

Na základe výsledkov stretnutia:

- Poslali ste odkaz na webovú stránku Coral Club s podrobnejšími informáciami o podnikaní a produkte; na otvorenú časť web stránky CBA.
- Zaznačili ste si nasledujúce stretnutie alebo dátum telefonického rozhovoru **(najlepšie, keď plánovaný dátum bude do 48 hodín).**

Je čas zavolať,
alebo ísť
na ďalšie stretnutie!



Niekoľko hodín pred stretnutím zavolajte a určite si ujasnite, že sa mu podarilo prezrieť si informácie.

Keď je odpoveď „Nie!“,

dajte uchádzačovi druhú príležitosť preštudovať materiály, no kým si tieto informácie nepreštuduje, nemá zmysel pokračovať. Snažiť sa porozprávať o tom v krátkosti nemá zmysel.

Nie je nutné karhať človeka, vyčítať mu, dostať ho do nepríjemnej situácie, o to viac, nebudte na neho drzí!

Opýtajte sa: „Rozumiem, asi ste boli zaneprázdnení!
Kedy presne si to budete môcť pozrieť?“

Získajte odpoveď a dohodnite sa na ďalšom stretnutí.

Naučte sa dôležité **pravidlo 48-hodín**: skráťte intervaly kontaktu s ľuďmi, aby daná osoba „nevychladla“. V ideálnom prípade by takéto intervaly nemali trvať dlhšie ako dva dni!

PRAVIDLO 48 HODÍN

Ako previesť druhé stretnutie, ktoré privedie vášho kandidáta na štart?

Keď človek odpovie na otázku: „Stihli ste si prezrieť informácie?“ **odpovedá „ÁNO!“**, **opýtajte sa**: „Povedzte mi, čo vás zaujalo, čo sa vám na informáciách páčilo najviac?“. Pozorne si vypočujte odpoveď. Ak počujete, že človek má pozitívny prístup, má záujem, v jeho hlase je nadšenie, je tu energia, prejdite na druhú časť „priamej ponuky“.

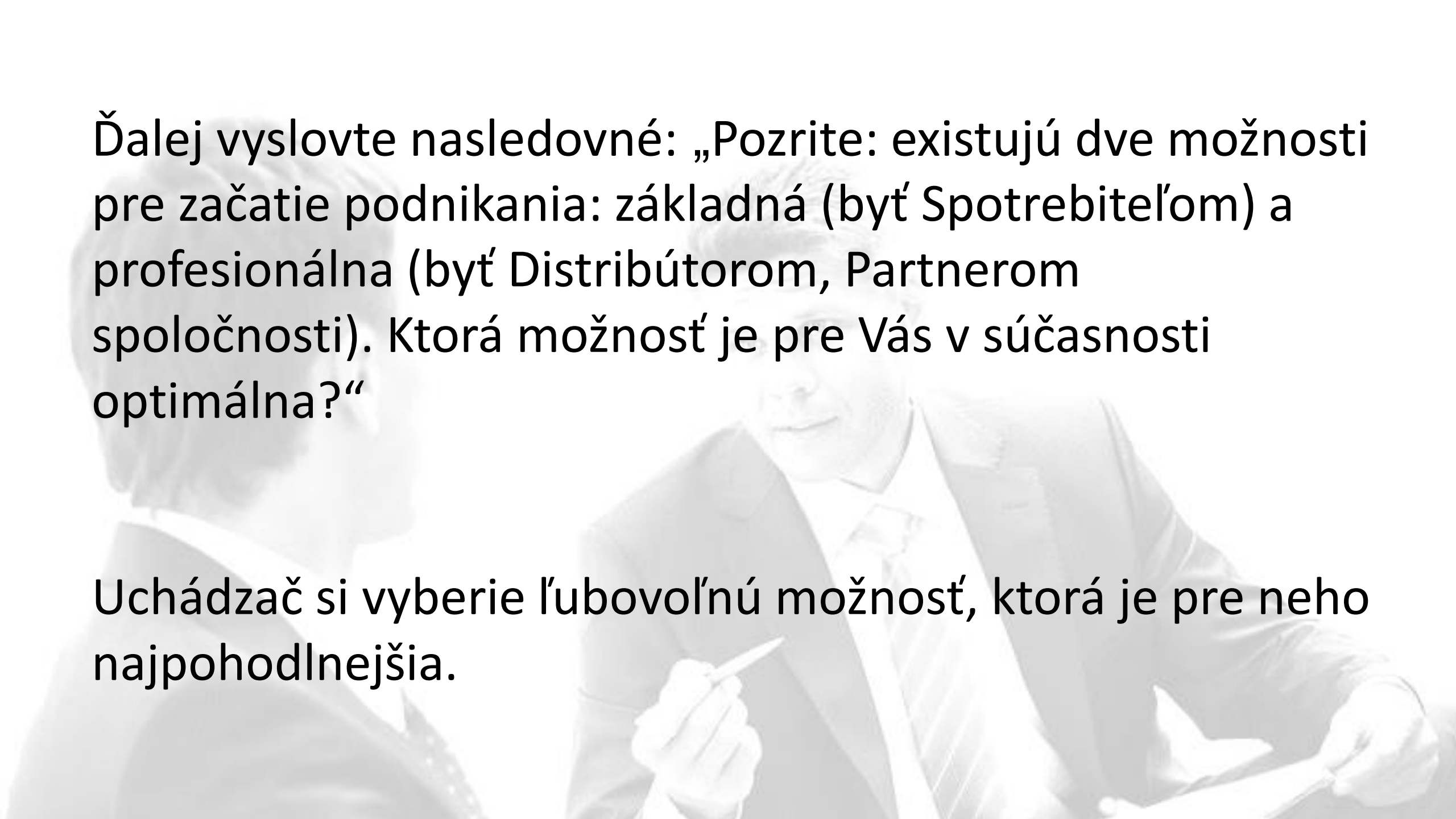
Teda k registrácii - ponuka na začatie podnikania!

Ako postupovať pri registrácii?

Technika sa volá: „**Pod', zaregistrujme sa!**“.

Ako to znie? Ak vidíme, že má človek záujem a kladne odpovedá na vaše otázky, môžeme to povedať takto: „Dobre! Pod'te, pomôžem Vám urobiť prvú objednávku, a začneme sa postupne posúvať k Vaším cieľom. Ako sa vám páči tento nápad?“

„Prečo nie!“ hovoria tí, ktorí sú pripravení začať práve teraz.



Ďalej vyslovte nasledovné: „Pozrite: existujú dve možnosti pre začatie podnikania: základná (byť Spotrebiteľom) a profesionálna (byť Distribútorom, Partnerom spoločnosti). Ktorá možnosť je pre Vás v súčasnosti optimálna?“

Uchádzač si vyberie ľubovoľnú možnosť, ktorá je pre neho najpohodlnejšia.

Potom pokračujte k registrácii: vydajte Klubovú kartu, alebo zaregistrujte nováčika online, spoločne urobte objednávku.

Začnite sa s ním krok za krokom posúvať ďalej.



**“Spustenie”
NOVÉHO PARTNERA**

**Ďalší krok po štarte, je
registrácia uchádzača - správne
„Spustenie“ Partnera.**

Prvá vec, ktorú musí urobiť váš Partner – **začať používať produkty.**

Prediskutujte s nováčikom produktové programy, pomôžte mu s prvým nákupom. Až po pocítení výsledku, bude nový Partner schopný úprimne vyjadriť svoje emócie a radosť z rozprávania o produktoch. Prirodzene, vy ako mentori, v tom idete pre začiatočníkov príkladom.

1. POMÔŽTE MU ZAČAŤ POUŽÍVAŤ PRODUKTY

Dohodnite pre Partnera stretnutia, kde mu podrobne porozprávate o Spoločnosti, koncepte zdravia, marketingovom pláne Coral Club. Vynikajúcim pomocníkom vám bude platforma CBA - ponúknite začiatovníkovi, aby prešiel školením. Je to efektívne, zaujímavé a zábavné.

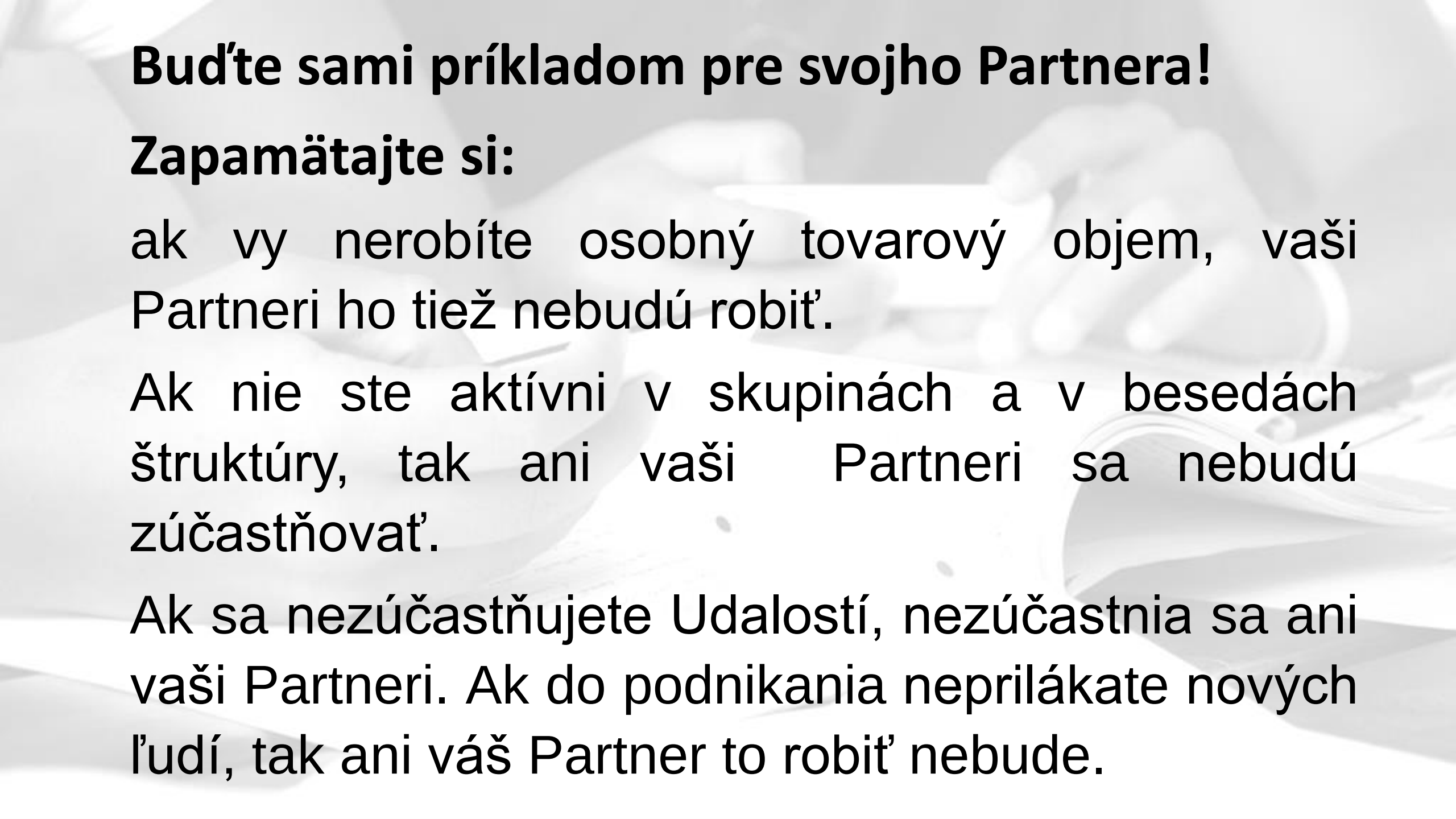
Pripojte nováčika k chatom vo vašej štruktúre (o podnikaní a produkte).

2. POVEDZTE MU PODROBNEJŠIE O SPOLOČNOSTI, KONCEPTE ZDRAVIA, KARIÉRNÝCH PRÍLEŽITOSTIACH

Začiatočník si našťudoval kariérny plán.

S novým Partnerom si určte jeho ciele v Spoločnosti. Urobte si plán akcií a zručností potrebných na dosiahnutie cieľa (pozrite si školenie „Môj prvý cieľ v Coral Club“). Koľko ľudí potrebujete na registráciu? Aký druh predaja uskutočniť osobne? Koľko stretnutí potrebujete na uskutočnenie požadovaného počtu? Toto všetko je nutné prediskutovať a spísať.

3. POMÔŽTE DEFINOVAŤ CIELE V SPOLOČNOSTI A NAPLÁNOVAŤ POTREBNÚ ČINNOSŤ



Bud'te sami príkladom pre svojho Partnera!

Zapamätajte si:

ak vy nerobíte osobný tovarový objem, vaši Partneri ho tiež nebudú robiť.

Ak nie ste aktívni v skupinách a v besedách štruktúry, tak ani vaši Partneri sa nebudú zúčastňovať.

Ak sa nezúčastňujete Udalostí, nezúčastnia sa ani vaši Partneri. Ak do podnikania neprilákate nových ľudí, tak ani váš Partner to robiť nebude.



Naučte nového Partnera vytvárať si zoznam kontaktov. Poradíte mu, ako ho udržiavať.

4. NAUČTE SA UDRŽIAVAŤ ZOZNAM KONTAKTOV



Uskutočnite spolu s nováčikom prvé hovory podľa zoznamu kontaktov. Počúvajte pozorne svojho Partnera, ktorý hovorí cez telefón. Dajte mu rozvíjajúcu spätnú väzbu.

5. NAUČTE HO AKO POZÝVAŤ NA OBCHODNÉ STRETNUTIA

Pomôžte nováčikovi uskutočniť prvé obchodné stretnutia.

Najskôr schôdzky vediete vy a nový Partner je prítomný a pozorujete ho, potom vediete schôdzku 50/50 (dopredu sa dohodnite, kto a aké etapy stretnutia „berie na seba“).

A na záver, odovzdajte nováčikovi vedenie schôdzky samému, a vy budete iba pri tom.

6. NAUČTE HO VIESŤ OBCHODNÉ STRETNUTIA

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 what appears to be an office setting with a window. The text is overlaid on the lower half of the image.

Dohodnite sa s novým Partnerom na frekvencii telefonátov, na tom, ako často si budete volať, aby ste prediskutovali výsledky a upravili činnosti.



Pozvite nováčka na udalosti spoločnosti alebo vašej štruktúry (o tom si podrobne povieme v ďalších školeniach).

7. POZVITE HO NA UDALOSŤ

A photograph of two women in business attire, smiling and engaged in conversation. The image is overlaid with a semi-transparent red filter. The word 'ÚLOHA' is written in white capital letters on the left side of the image.

ÚLOHA

1. Preštudujte si ďalšie materiály v „Pracovnom zošite úspešného partnera“.
2. Urobte si plán na „spustenie“ nových Partnerov.
3. Začnite plniť činnosť podľa svojho plánu!

