

START A ŠKOLENÍ NOVÉHO PARTNERA



Na schůzce (která byla buď osobní, nebo online) posluchač na vaši otázku:

„Zajímalo by vás zjistit více o tomto byznysu?“, odpověděl:
„Ano!“

Na základě výsledku schůzky:

- Zaslal jste posluchači odkaz na webové stránky Coral Club s detailnějšími informacemi o byznysu a produktu; na veřejně dostupnou část webu CBA.
- Dohodli jste další setkání nebo datum telefonního hovoru (**nejlepší je, když domluvené datum bude ne více než za 48 hodin**).

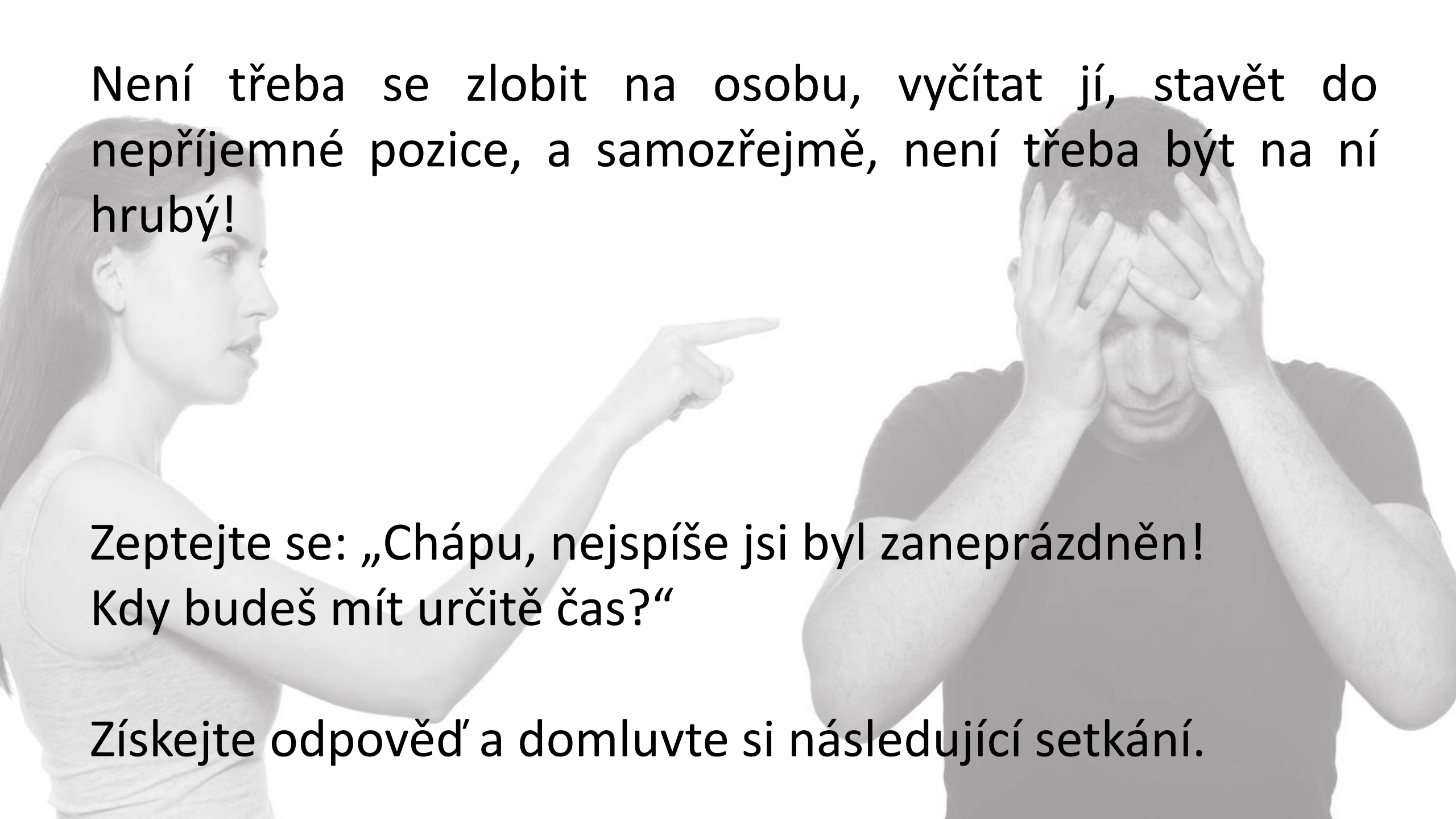
Takže, je čas pro
telefonní hovor
nebo další setkání!



Několik hodin před setkáním zavolejte a ujistěte se, zda osoba měla čas na seznámení se s informacemi?

V případě, že odpověď zní „Ne“,

poskytněte osobě druhou šanci seznámit se s materiálem, a do té doby dále pokračovat nebo se snažit stručně vše shrnout, nemá cenu.



Není třeba se zlobit na osobu, vyčítat jí, stavět do nepříjemné pozice, a samozřejmě, není třeba být na ní hrubý!

Zeptejte se: „Chápu, nejspíše jsi byl zaneprázdněn!
Kdy budeš mít určitě čas?“

Získejte odpověď a domluvte si následující setkání.

Zapamatujte si důležité **pravidlo 48 hodin**:
zkracujte časové úseky s osobami, aby kontakty
„nevychladly“. Nejlepší je, když časové úseky
nebudou delší než dva dny!

PRAVIDLO 48 HODIN

Jaká má být druhá schůzka, která přivede vašeho posluchače ke startu?

Když osoba na otázku: „Podařilo se ti seznámit se s informacemi?“ **odpoví „Ano!“**, **zeptejte se:** „Řekni, co tě zaujalo, co se ti líbilo nejvíce?“ Pozorně si poslechněte odpověď. Jestli slyšíte, že je osoba pozitivně naladěna, je zainteresovaná, slyšíte nadšení v hlase, je energie, pokračujte ke druhé části „přímé nabídky“.

A to k registraci - nabídce ke startu v byznysu!

Jak přejít k registraci?

Technika se jmenuje: „**Pojďme se zaregistrovat!**“.

Takže! Jak to zní?

Jestli vidíme, že je osoba zaujatá a pozitivně odpovídá na otázky, můžeme říci následující: „Dobře! Pojďme já ti pomohu udělat první objednávku a začneme se postupně pohybovat ke tvým cílům. Co na to říkáš?“

„Proč ne!“ odpovídají ti, kdo byli připraveni rovnou startovat.



A dále pokračujte:

„Podívej: existují dvě možnosti pro start v byznysu: základní (být spotřebitelem) a profesionální (být distributorem, partnerem společnosti). Jaká je varianta pro tebe momentálně optimální?“

Společník si pro sebe zvolí nejkomfortnější možnost.

Dále pokračujte k registraci: založte klubovou kartu, nebo zaregistrujte nováčka online, spolu vytvořte první objednávku.

A začínejte společně s osobou krok za krokem jít kupředu.



**„START“
NOVÉHO PARTNERA**

**Dalším krokem po startu,
registraci uchazeče je správný
start partnera.**

První, co musí udělat váš partner, je **začít užívat produkt**. Proberte s nováčkem produktové programy, pomozte s prvním nákupem. Pouze po obdržení osobních výsledků, nový partner bude moci upřímně sdílet emoce a radost, když bude mluvit o produktu. Samozřejmě, vy jako mentor, jste pro nováčka příkladem.

1. POMOZTE ZAČÍT S UŽÍVÁNÍM PRODUKTU

Domluvte si s partnerem setkání, kde mu podrobně povíte o společnosti, Konceptci zdraví, Marketingovém plánu Coral Club. Skvělým pomocníkem bude platforma CBA - nabídněte nováčkovi začít se vzděláváním. Je to efektivní, zajímavé a poutavé.

Připojte nováčka do chatu Vaší struktury (v byznysu a produktu).

2. PODROBNĚJI POVĚZTE O SPOLEČNOSTI, KONCEPCI ZDRAVÍ, MOŽNOSTECH KARIÉRY

Kariérní plán si již nováček nastudoval.

Definujte s ním jeho cíle ve společnosti. Zznamenejte potřebné kroky a dovednosti k dosažení cíle (viz vzdělávání „Váš první cíl v Coral Club“). Kolik osob je potřeba zaregistrovat? Jaké prodeje osobně dělat? Kolik setkání si naplánovat, aby byl potřebný počet dosažen? Všechny tyto věci je potřeba probrat a sepsat.

3. POMOZTE DEFINOVAT CÍLE VE SPOLEČNOSTI A NAPLÁNOVAT POTŘEBNÉ KROKY

Bud'te p'íkladem pro svého partnera!

Zapamatujte si:

Jestli osobně neděláte produktový obrat, vaši partneři ho také nebudou dělat. Jestli nejste aktivní v chatech a skupinách struktury, vaši partneři se také nebudou účastnit. Jestli nenavštěvujete události, vaši partneři je také nebudou navštěvovat. Jestli nehledáte nové osoby do byznysu, tak i váš partner je nebude vyhledávat.



Naučte nového partnera sestavovat seznam kontaktů.

Dejte mu rady ohledně jeho sestavování.

4. NAUČTE SEPISOVAT SEZNAM KONTAKTŮ



Společně s nováčkem uskutečňte první hovory dle seznamu kontaktů. Pozorně poslechněte, jak váš partner mluví po telefonu. Poskytněte mu zpětnou vazbu.

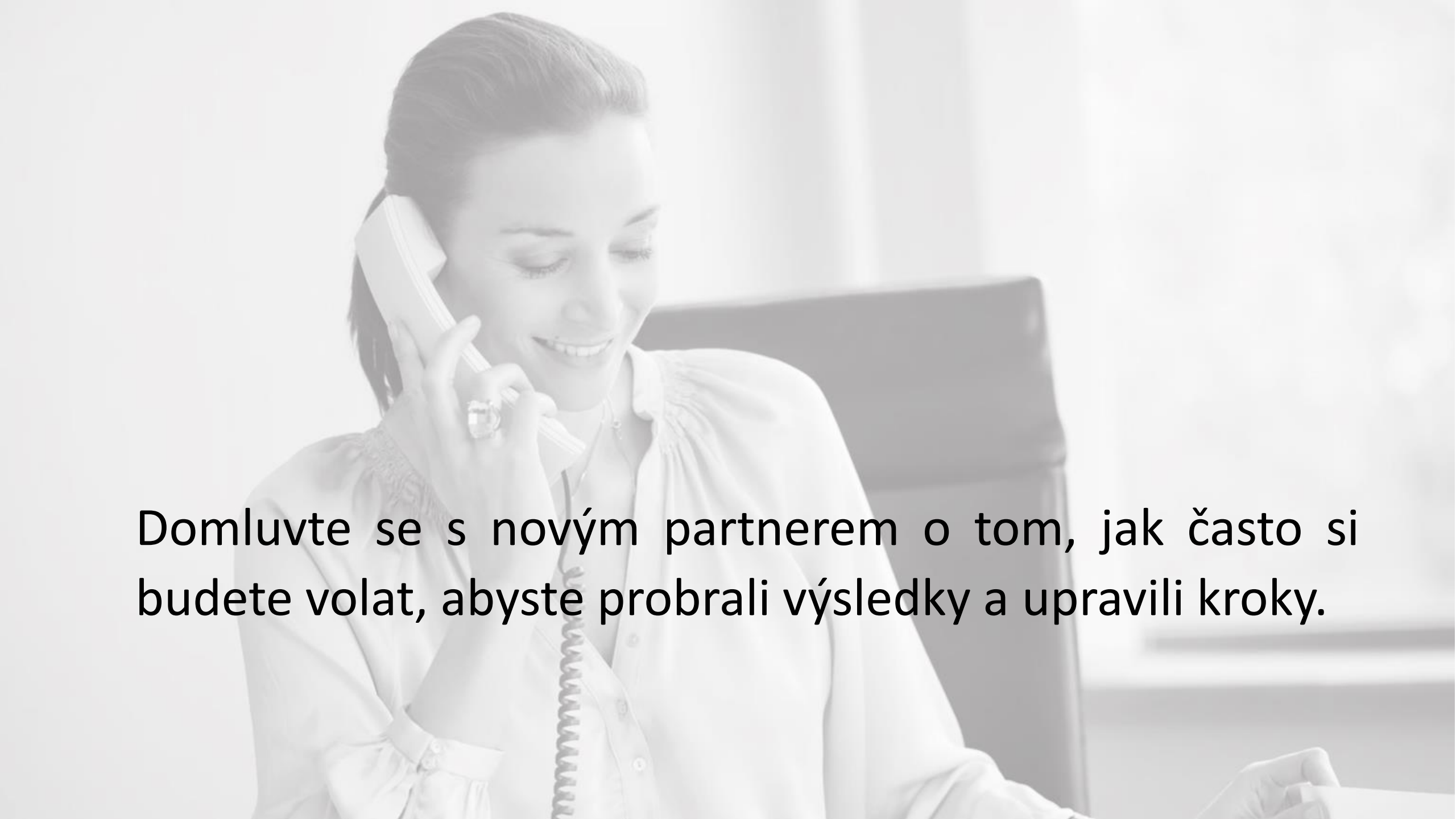
5. NAUČTE ZVÁT KE SCHŮZKÁM

Pomozte nováčkovi uskutečnit první setkání.

Ze začátku je provádíte vy, a partner se účastní a pozoruje, dále je vedete 50/50 (předem se dohodněte, kdo za které etapy schůzky zodpovídá).

A nakonec, dejte nováčkovi možnost setkání uskutečnit samostatně, vy budete jen přítomen.

6. NAUČTE VÉST SETKÁNÍ

A woman with dark hair pulled back, wearing a white blouse, is smiling while talking on a white corded telephone. She is sitting in an office chair, and the background is a bright, out-of-focus office environment. The text is overlaid on the lower half of the image.

Domluvte se s novým partnerem o tom, jak často si budete volat, abyste probrali výsledky a upravili kroky.



Pozvěte nováčka na události společnosti nebo vaší struktury (detailně o tom budeme mluvit v následujících částech).

7. POZVĚTE NA UDÁLOST



ÚKOL

1. Seznamte se s dodatečnými materiály v „Pracovním sešitě úspěšného partnera“.
2. Sestavte plán „startu“ nových partnerů.
3. Začínajte plnit kroky v souladu se svým plánem!

