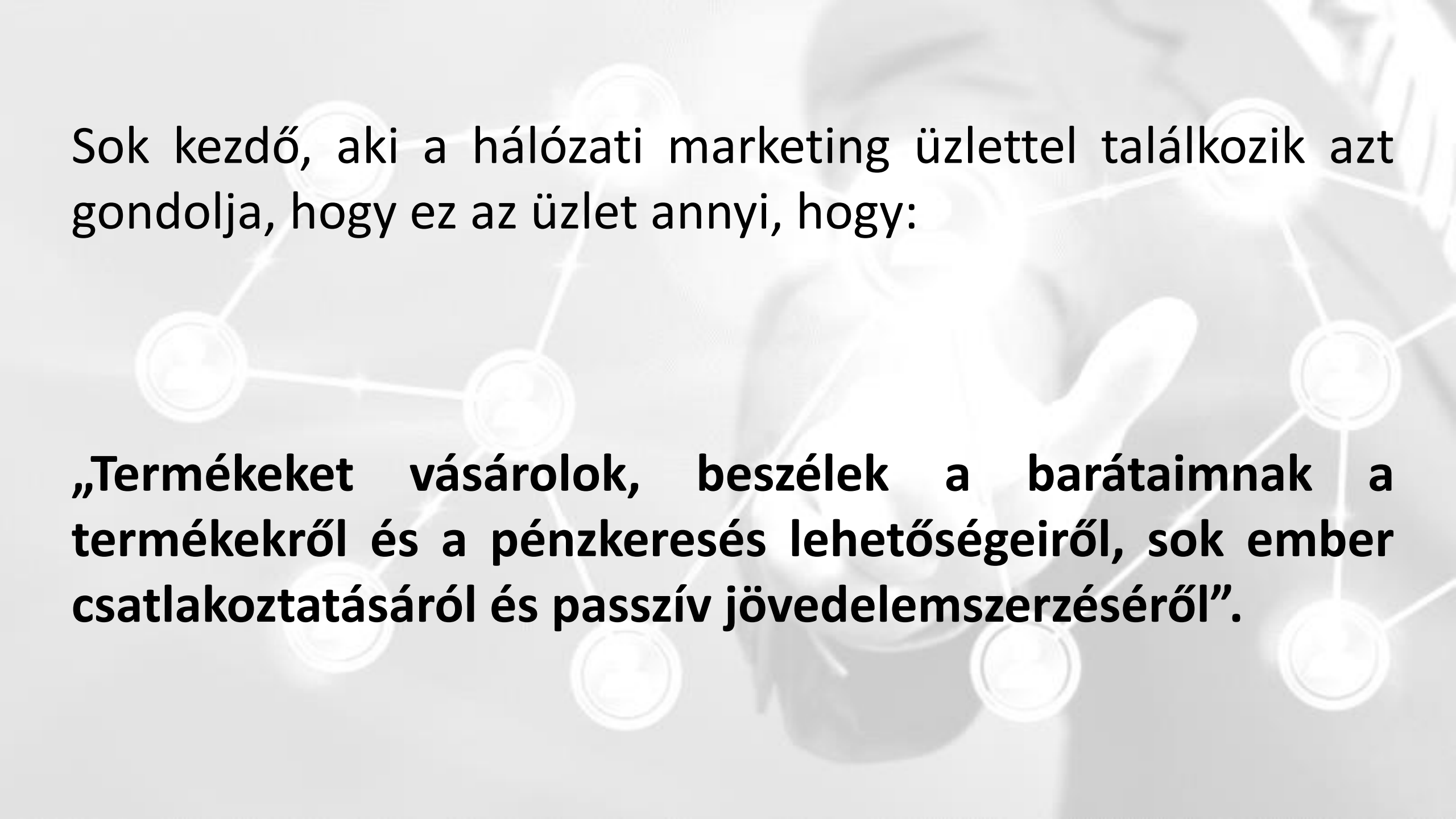


# DOLGOZZ AZ RENDEZVÉNY NAPTÁRRAL



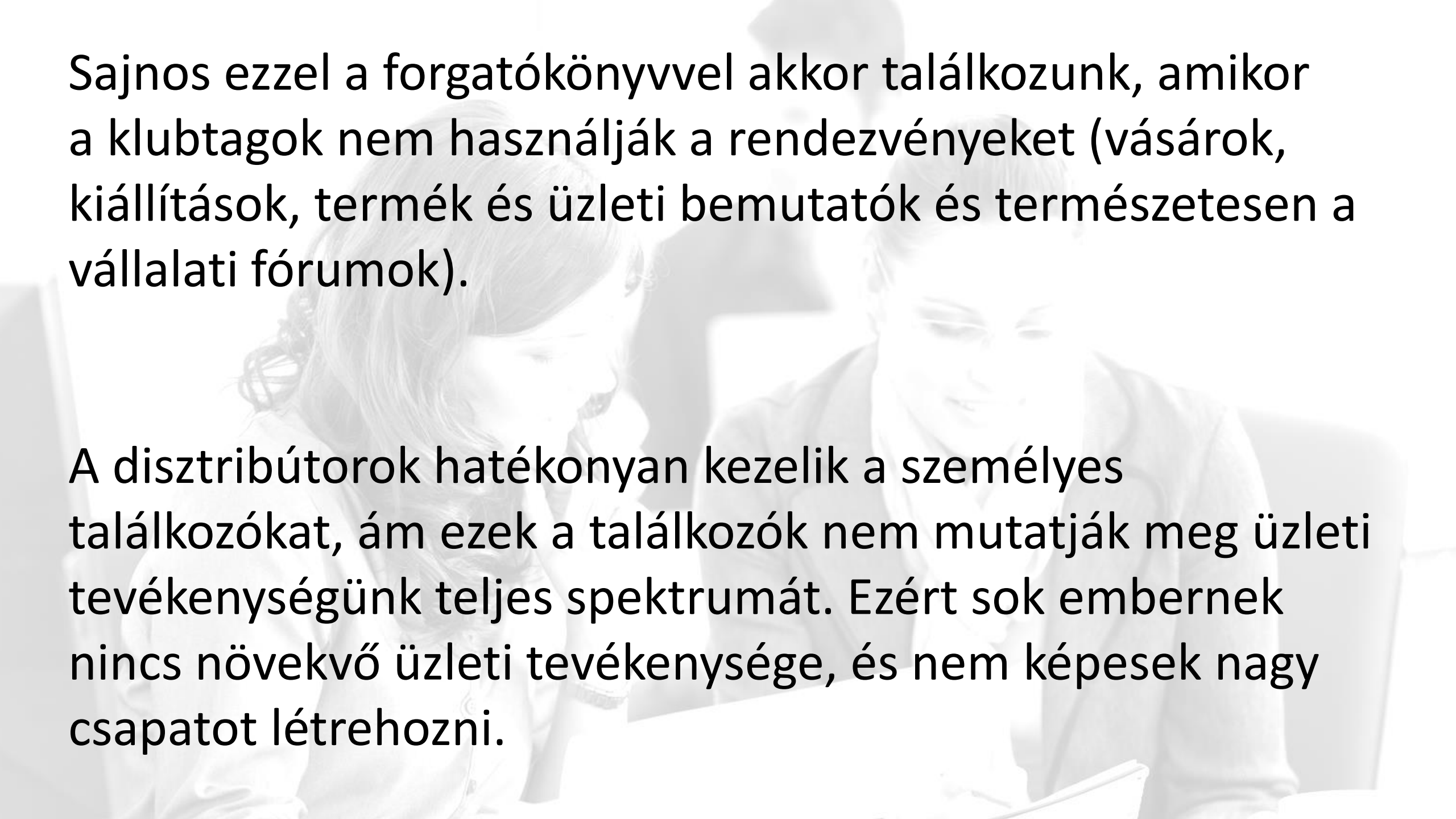
The background features a woman in a white shirt pointing towards a network diagram. The diagram consists of several circular nodes connected by lines, representing a network or social structure. The overall image is in grayscale.

Sok kezdő, aki a hálózati marketing üzlettel találkozik azt gondolja, hogy ez az üzlet annyi, hogy:

**„Termékeket vásárolok, beszélek a barátaimnak a termékekről és a pénzkeresés lehetőségeiről, sok ember csatlakoztatásáról és passzív jövedelemszerzéséről”.**

Majd kiderül, hogy kicsit másképp van ez:  
egy ember kapcsolatba lép másokkal, találkozókat tart  
ismerőseivel, elutasításokban van része, így csalódik az  
üzletben, és feladja.



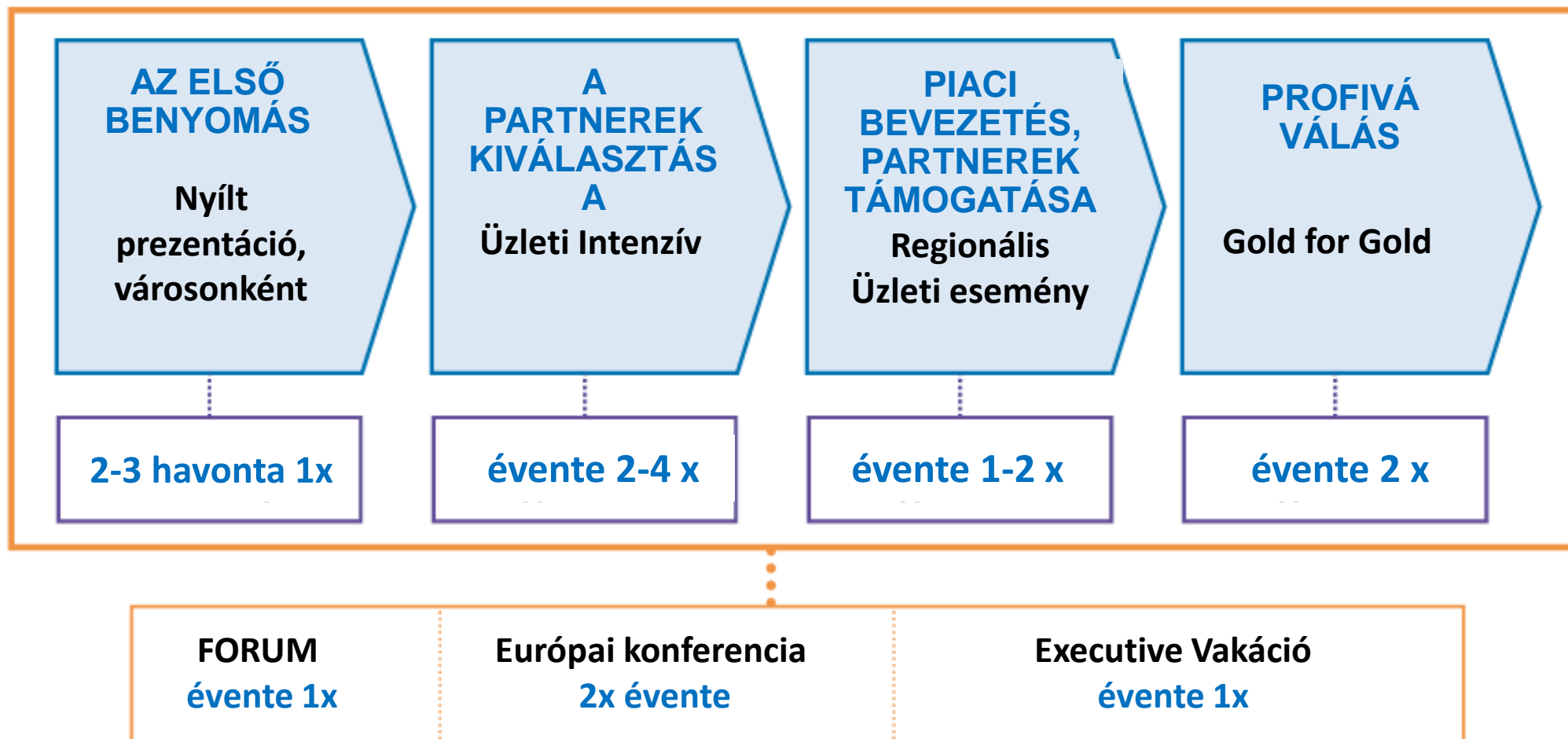


Sajnos ezzel a forgatókönyvvel akkor találkozunk, amikor a klubtagok nem használják a rendezvényeket (vásárok, kiállítások, termék és üzleti bemutatók és természetesen a vállalati fórumok).

A disztribútorok hatékonyan kezelik a személyes találkozókat, ám ezek a találkozók nem mutatják meg üzleti tevékenységünk teljes spektrumát. Ezért sok embernek nincs növekvő üzleti tevékenysége, és nem képesek nagy csapatot létrehozni.

**Ezért fontos megjegyezni: a hálózati marketing fő eszköze egy nagy struktúra, hálózat létrehozására az emberek meghívása különféle méretű rendezvényekre, amelyeket a Vállalat égisze alatt tartanak.**

Minél több ember vesz részt az eseményeken, annál gyorsabban növekszik a csapatod, és így annál gyorsabban kezdenek komoly pénzt keresni. Ezért próbálj minden alkalommal új emberekkel megjelenni az eseményeken!



# ESEMÉNY RENDSZER



## AZ ELSŐ BENYOMÁS

Valószínűleg már megtartottad az első találkozókat, talán már sok ember előtt sikerült kommunikálnod.

Mit láttak ezek az emberek?

Téged (esetleg a mentorodat), egy olyan személyt, aki rajzol néhány karikát és százalékokat.

Látták-e a potenciális partnerek, esetleg a jövőbeni kulcsembereid az üzlet méretét és jövőbeni kilátásait? Hittek benneteket? (Főleg, ha még nem értetek el sikert.) Lehetséges, hogy így az újonnan érkezők pesszimiztán reagáltak az információra.



Mit lát az ember, aki egy rendezvényre - bemutatóra vagy mesterkurzusra érkezik?

Nagyon sok szépen öltözött embert, mosollyal az arcukon. Látja a nagy képernyőn az előadást, meghallgatja az előadó mondandóját.

És az ember látja, megérti: ez egy komoly dolog, amit érdemes lehet alaposabban megismerni. Ez sokkal erősebben működik, és arra készíteti, hogy többet megtudjon erről a lehetőségről.

# A PARTNEREK KIVÁLASZTÁSA



Az üzleti rendezvények olyan események, melyek több struktúrát, várost és akár országokat egyesítenek. Gyakran két napos programok.

Ezeken képzés, motiváció, kulcsemberek elismerése, csapatépítés, és az első sikerek elismerése történik. Ezek a különböző városokban és országokban zajló események pozitív energiával töltenek fel és energiát adnak a Coral Club tagjainak, és új vezetőket érlelnek!



**PIACI BEVEZETÉS,  
PARTNEREK  
TÁMOGATÁSA**

# A regionális üzleti események még nagyobbak!

Különböző országok és városok vezetői adják a struktúrájukból az olyan előadókat, akik már komoly eredményeket értek el az "Üzleti Intenzív" programban, és gyakorlati tapasztalataik hasznos eszközként szolgálnak az új partnerek növekedéséhez és fejlődéséhez.

Erőteljes motiváció, világos cselekvési terv, csak a legjobb gyakorlatok - ezek minden üzleti esemény elemei!

# PROFIVÁ VÁLÁS



„Gold for Gold”, FORUM, Európai konferenciák - azok az emberek, akik először jönnek ilyen eseményekre, láthatják a társaság valódi méretét, hallhatják a Coral Club növekedési és fejlesztési stratégiáját a vállalat vezetőségétől és az igazgatótanácstól, valamint a TOP vezetők értékes tanácsait, mindazokat, akiknek már sikerült megvalósítani céljaikat ebben a vállalkozásban.



**Lehetetlen ilyen benyomást és információt  
szerezni, ha csak a saját városodban dolgozol!**



Amikor valaki ilyen nagy esemény részese, elkezd megérteni, hogy a hálózati marketing nagyon komoly üzlet, ami rengeteg embert hoz össze és lehetővé teszi nagy pénzkeresést.

Ez a kép az illető fejében marad, és tovább fogja adni ezt az élményt potenciális partnereinek!

**Sok vállalati vezető szerint a valódi üzlet a Coral Clubban akkor kezdődik, amikor legalább 10 embert hozol el egy társasági eseményre!**



Hogyan hívhatasz meg új partnert egy eseményre?

**Két dolgot fontos megtenned:**

- mondd el neki, mi fog történni az eseményen;
- mutasd meg az esemény előnyeit, hogy láthassa, felmérhesse a személyes előnyöket!

Az új partnerek gyakran válaszolják azt a meghívásra:  
„Még nem kerestem semmit ezzel a társasággal. Kicsit dolgozom, pénzt keresek, majd elmegyek minden olyan eseményre, amelyre meghívsz! ”

Válaszoljon így: „Nagyszerű, hogy pénzt akarsz keresni a vállalattal! Örülök és támogatom a terveidet. De amit mondtál, az a tipikus alkalmazotti logika.

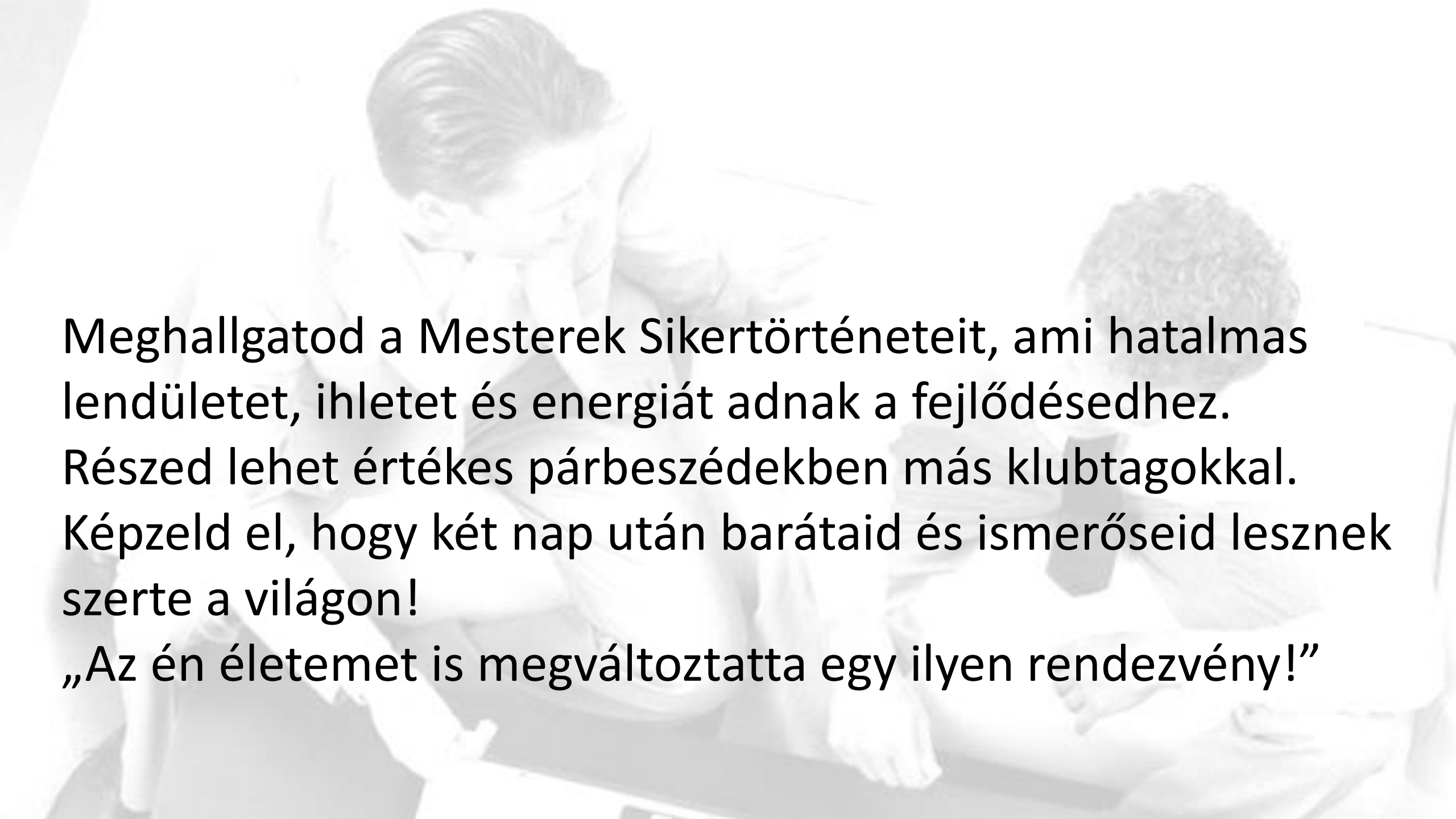
Végül is csupán azért, hogy felvegyenek, tanulnod kellett, időt (általában több mint egy évet) befektetni, pénzt áldozni és erőfeszítéseket tenni!

A Coral Clubnál viszont komoly üzletet tervezel!

Komoly üzlethez - komoly tudás, készségek és képességek, fejlett tapasztalatok és motiváció kell!

Mindezeket sok próbálkozással és tévedésekkel küszködve az évek során elérheted, vagy megszerezheted a közelgő rendezvényen. Garantálom, hogy ez az esemény elválasztja majd vállalkozásodat a Coral Clubban "előtte" és "utána,, időszámításra!

A rendezvényen megismerheted a vállalat legsikeresebb embereinek azon üzletfejlesztési módszereit, amiket eddig még nem alkalmaztál. Ez lehetővé teszi, hogy többszöröseire növeld hatékonyságodat a Coral Clubban.



Meghallgatod a Mesterek Sikertörténeteit, ami hatalmas lendületet, ihletet és energiát adnak a fejlődésedhez. Részed lehet értékes párbeszédekben más klubtagokkal. Képzeld el, hogy két nap után barátaid és ismerőseid lesznek szerte a világon!

„Az én életemet is megváltoztatta egy ilyen rendezvény!”



## FELADAT

1. Fedezz fel további anyagokat az CBA weboldalán.
2. Vegyél részt a legközelebbi rendezvényen és hívd el partnereid!
3. Folytasd a cél felé vezető munkát a Coral Clubbal!

