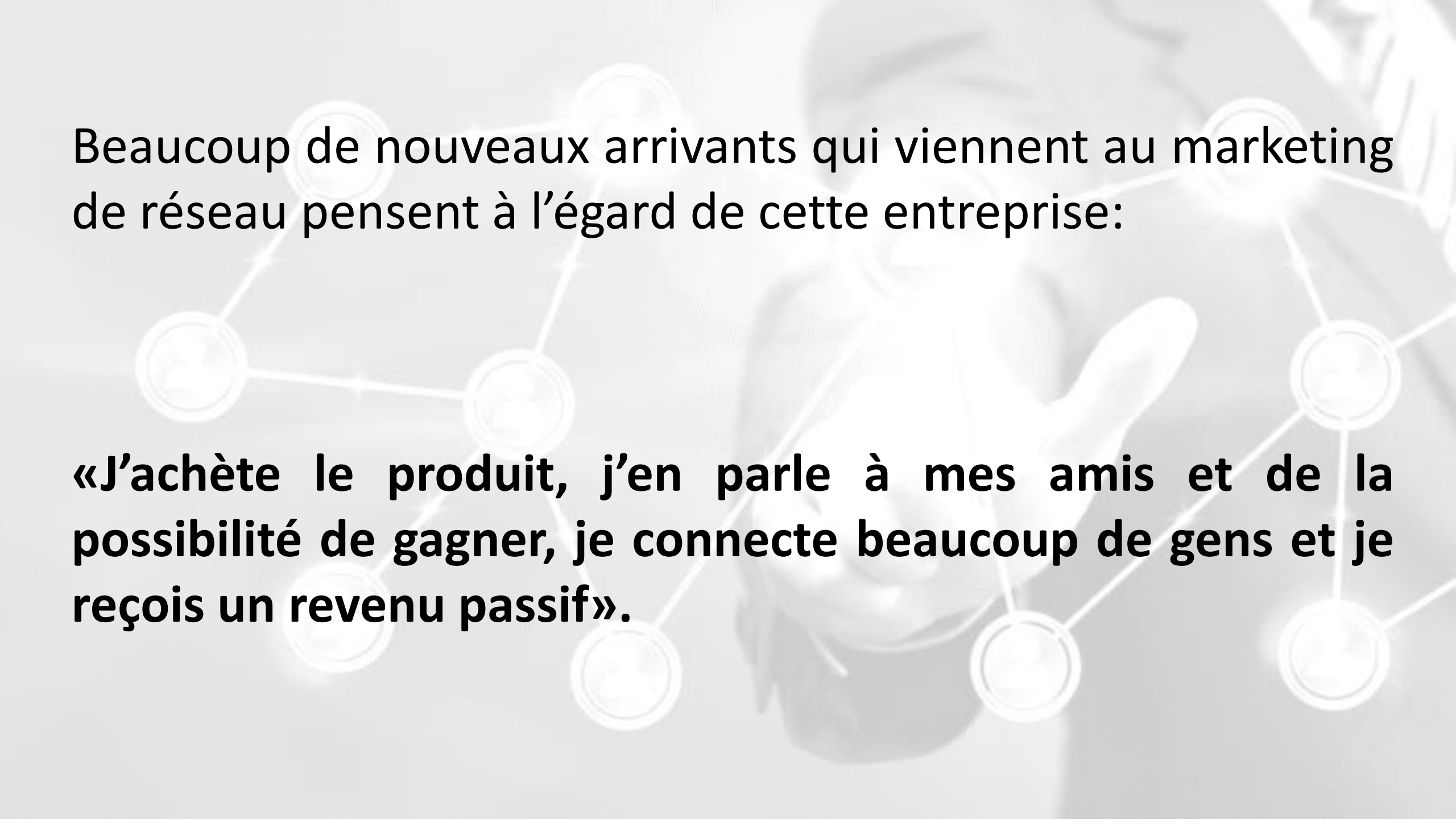


UTILISATION D'UN SYSTÈME D'ÉVÉNEMENTS



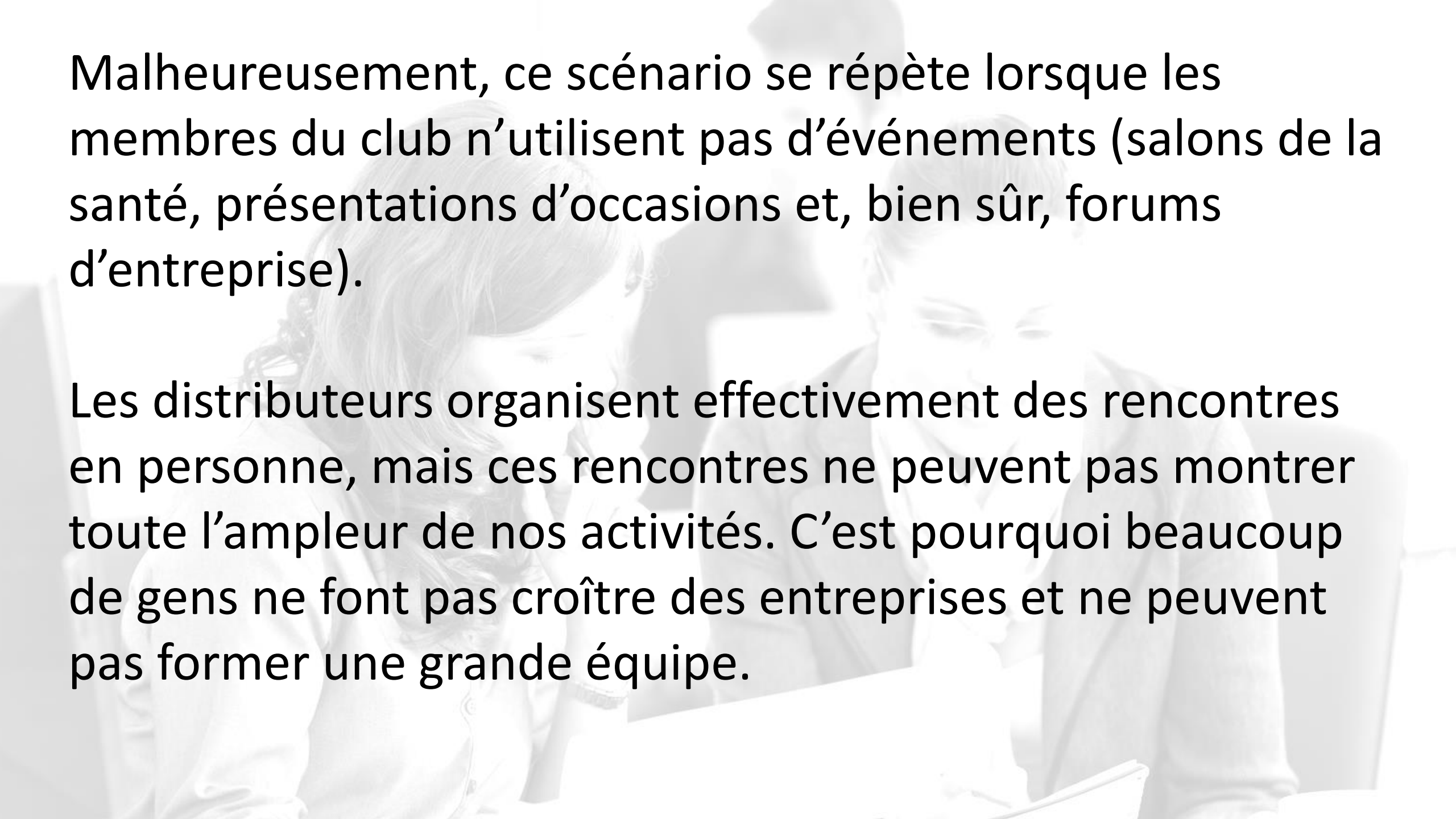
A smiling woman is shown in a faded, grayscale background. Overlaid on the image is a network diagram consisting of several circular nodes connected by thin lines, representing a social or professional network. The nodes are semi-transparent and have a glowing effect.

Beaucoup de nouveaux arrivants qui viennent au marketing de réseau pensent à l'égard de cette entreprise:

«J'achète le produit, j'en parle à mes amis et de la possibilité de gagner, je connecte beaucoup de gens et je reçois un revenu passif».

En fait, c'est un peu différent : une personne commence à travailler, elle rencontre des amis, elle est rejetée, elle est déçue par les affaires et elle part.



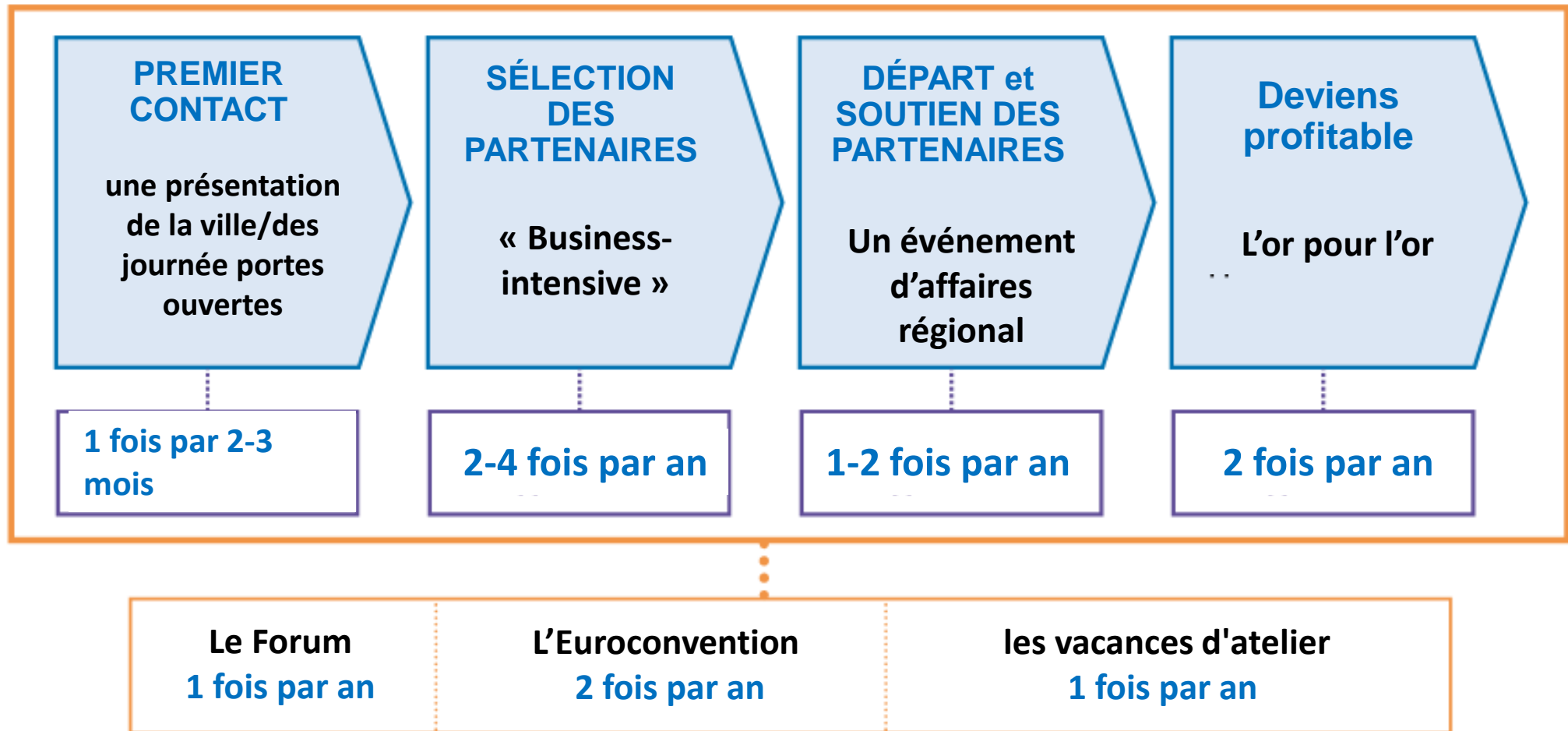


Malheureusement, ce scénario se répète lorsque les membres du club n'utilisent pas d'événements (salons de la santé, présentations d'occasions et, bien sûr, forums d'entreprise).

Les distributeurs organisent effectivement des rencontres en personne, mais ces rencontres ne peuvent pas montrer toute l'ampleur de nos activités. C'est pourquoi beaucoup de gens ne font pas croître des entreprises et ne peuvent pas former une grande équipe.

C'est pourquoi il est important de ne pas oublier: l'outil principal dans le marketing de réseau pour créer une grande organisation est d'inviter les gens à des événements de différentes échelles qui se tiennent dans la société.

Plus tu as de personnes sur cette histoire, plus vite ton équipe grandit, et plus vite tu commences à obtenir de l'argent sérieusement. Essaie donc de venir avec de nouvelles personnes à chaque fois!



UN SYSTÈME D'ÉVÉNEMENTS



PREMIER CONTACT

Tu as probablement eu tes premières rencontres, tu as eu beaucoup de gens à qui parler. Qu'est-ce que ces gens ont vu pendant les rencontres? Toi (peut-être ton mentor), une personne qui dessine des graphiques et des pourcentages sur le papier.

Les partenaires potentiels ont-ils vu, peut-être, tes futurs dirigeants clés, la portée et les perspectives de l'entreprise? Vous ont-ils cru (surtout si tu ne l'as pas encore fait par toi-même)? Il est possible que, jusqu'à maintenant, les nouveaux arrivants se soient un peu méfiés de l'information.

Qu'est-ce qu'une personne voit lorsqu'elle assiste à une présentation ou à un atelier lors d'un événement municipal?

Il voit beaucoup d'autres personnes habillées avec un sourire. Il voit la présentation sur le grand écran, il écoute le conférencier qui a été promu.

Et la personne commence à se rendre compte qu'il s'agit d'un sujet important qui doit être réglé. Cela fonctionne beaucoup plus dur et donne envie d'en savoir plus sur cette proposition.

SÉLECTION DES PARTENAIRES



« Business-intensive », ce sont des événements qui réunissent quelques structures, villes et même les pays. Ils prennent souvent deux jours.

C'est l'apprentissage, la motivation, l'identification des partenaires clés, le travail d'équipe, la reconnaissance des premiers succès. Ces événements, qui se déroulent dans différentes villes et pays, donnant membres positifs et énergiques du Club Coral, étincelle de nouveaux leaders.



**DÉPART et SOUTIEN DES
PARTENAIRES**

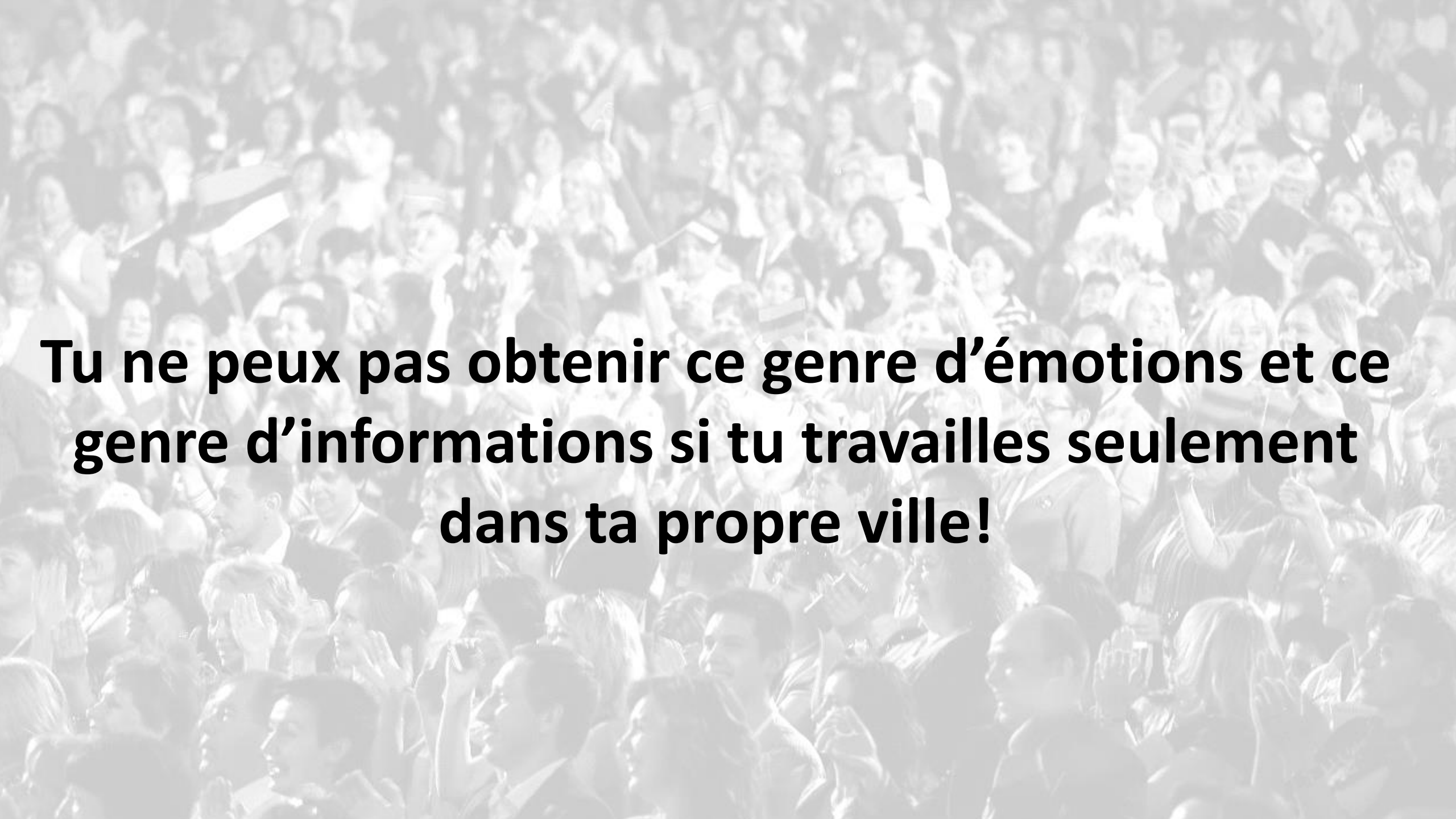
Les événements d'affaires régionaux sont encore plus importants! Les leaders de différents pays et villes, attirent des intervenants de leurs structures, qui se sont déjà produits à « Business-intensive » et leur expérience pratique sera un outil utile pour la croissance et le développement de nouveaux Partenaires.

Une motivation puissante, un plan d'action clair, seulement les meilleures pratiques - ce sont les meilleures choses de chaque événement d'affaires!

DEVIENT PROFITABLE



«L'or pour l'or», Le Forum, L'Euroconvention, les personnes qui viennent d'abord à de tels événements vraiment voir l'échelle de la Société, entendent la stratégie de croissance et de développement de Coral Club de la haute direction de la société et le conseil d'administration, des conseils précieux de dirigeants et de millionnaires, des gens qui ont déjà réussi dans cette affaire.

A large, diverse crowd of people is shown from a high angle, filling the entire frame. Many individuals are clapping their hands and some are holding up mobile phones, suggesting a celebratory or public event. The image is semi-transparent, allowing the text to be clearly visible over it.

Tu ne peux pas obtenir ce genre d'émotions et ce genre d'informations si tu travailles seulement dans ta propre ville!

Quand une personne voit tellement d'un événement, ils commencent à se rendre compte que le marketing en réseau est une entreprise très sérieuse qui rassemble tant de gens et leur permet de faire beaucoup d'argent.

Cette image reste dans la tête d'une personne et il racontera à ce sujet et ses partenaires potentiels!

Selon de nombreux dirigeants d'entreprise, les vraies affaires à Coral Club commencent quand vous apportez un minimum de 10 personnes à l'événement d'entreprise!



Comment inviter un nouvel arrivant à un événement?

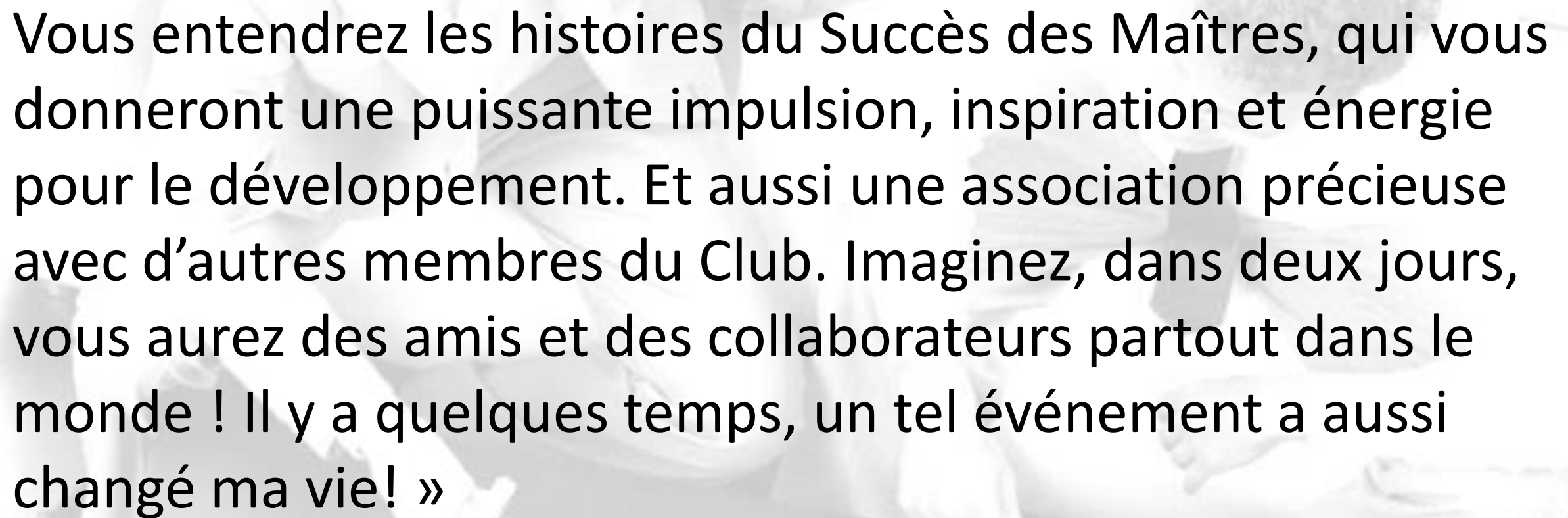
Deux choses importantes à faire:

- Dire ce qui se passera à l'événement;
- montrer les avantages de l'événement pour que la personne voie l'avantage personnel!

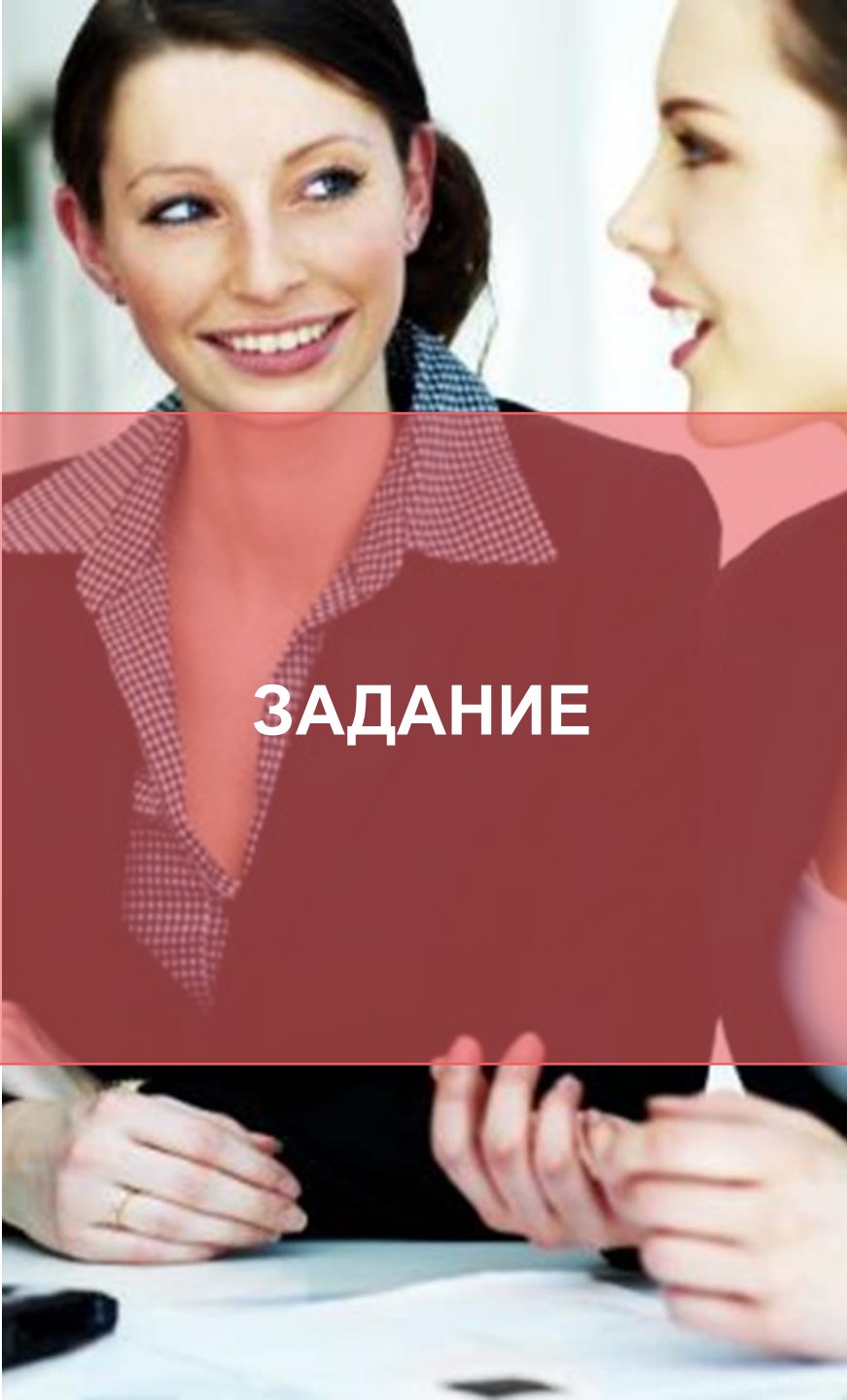
Souvent, un débutant peut répondre à ton invitation :
«Je n'ai encore rien gagné dans cette entreprise. Ici je travaillerai un peu, je gagnerai de l'argent, puis j'irai à n'importe quel événement où tu m'appelleras!».

Réponds à ton Partenaire : C'est génial ce que vous prévoyez de faire à l'entreprise! Je suis heureux pour vous et je soutiens vos plans. Mais ce que vous dites est une logique typique des employés. Mais vous êtes prêts à travailler, vous avez été instruit, avez investi du temps (et pas un an), de l'argent, de l'effort!

Au Coral Club, vous avez l'intention de construire une entreprise sérieuse! Entreprise sérieuse – connaissances et compétences sérieuses, expérience avancée et motivation! Vous pouvez construire tout cela par des années «d'essai et d'erreur», ou vous pouvez l'obtenir à l'événement à venir. Je vous le garantis : il y aura un « avant » et un « après » l'événement! Lors de l'événement, vous apprendrez les méthodes de développement commercial élaborées par les personnes les plus prospères de l'entreprise. Cela vous permettra d'augmenter votre efficacité à plusieurs reprises au Coral Club.



Vous entendrez les histoires du Succès des Maîtres, qui vous donneront une puissante impulsion, inspiration et énergie pour le développement. Et aussi une association précieuse avec d'autres membres du Club. Imaginez, dans deux jours, vous aurez des amis et des collaborateurs partout dans le monde ! Il y a quelques temps, un tel événement a aussi changé ma vie! »



ЗАДАНИЕ

1. Étudie les outils supplémentaires du site <https://cba.coral-club.com>.
2. Visite l'événement le plus proche en invitant tes partenaires!
3. Continue ta progression vers l'objectif au Coral Club !!

