

# STARTAS IR NAUJOJO PARTNERIO APMOKYMAS



Susitikime (ji praėjo tai „akis į akį“ arba per skaiptą)  
kandidatas į tavo klausimą:

„Ar Jums būtų įdomu sužinoti daugiau?“ atsakė: „Taip!“

Pagal susitikimo rezultatus:

- Tu nusiuntei kandidatui nuorodą į Coral Club tinklalapį su išsamesne informacija apie verslą ir produktą; į atidarytą CBA tinklalapio dalį.
- Paskyrei kitą susitikimą arba telefoninio pokalbio datą **(geriau, jeigu data suplanuota ne vėliau kaip po 48 valandų).**

Taigi, atėjo skambučio  
arba  
kito susitikimo laikas!



Likus kelioms valandoms iki susitikimo, paskambink ir būtinai pasitikslink, ar pavyko peržiūrėti informaciją?

**Jeigu atsakymas: „Ne“,**

suteik kandidatui antrą galimybę išnagrinėti medžiagą, bet kol jis neišnagrinės informacijos, judėti tolyn arba bandyti viską papasakoti keliais žodžiais visiškai beprasmiška.

Nereikia žmogaus barti, priekaištauti, statyti jo į nepatogią situaciją, juo labiau nereikia su juo šiurkščiai elgtis!

Paklausk: „Aš suprantu, tikriausiai tu buvai užsiėmęs!  
Kada tiksliai galėsi peržiūrėti?“

Sulauk atsakymo ir paskirk kitą susitikimą.

Įsisąmonink svarbią **48 valandų taisyklę:**  
sutrumpinkite tarpus tarp kontaktų su žmonėmis,  
kad žmogus „neatšaltų“. Idealiu atveju tokie tarpai  
negali trukti ilgiau kaip dvi dienas!

# Kaip pravesti antrą susitikimą, kuris atves tavo kandidatą į startą?

Kai žmogus į klausimą: „Ar pavyko peržiūrėti informaciją?“ **atsakys: „Taip“**, paklausk: „Sakykite, o kas Jus sudomino, kas iš informacijos labiausiai patiko?“ Įdėmiai klausykis atsakymo. Jeigu tu girdi, kad žmogus nusiteikęs pozityviai, domisi, jo balse skamba entuziazmas, energija, pereik prie antros „tiesioginio pasiūlymo“ dalies.

T.y., prie registracijos – pasiūlymo pradėti verslą!

# Kaip pereiti prie registracijos?

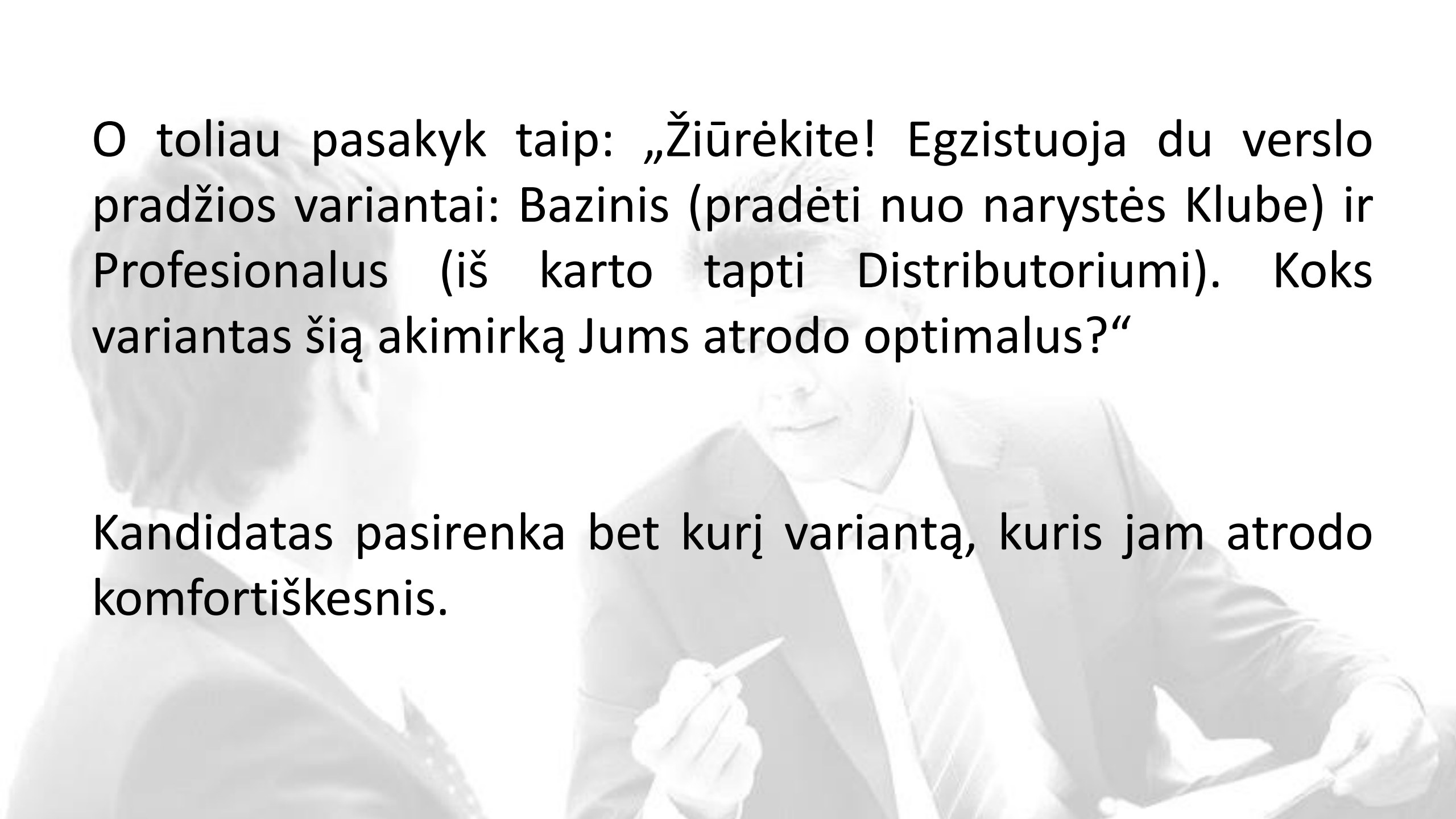
Technika vadinasi: „Užsiregistruokime!“

Taigi! Kaip tai skamba?

Jeigu mes matome, kad žmogus domisi ir pozityviai atsakinėja į tavo klausimus, galima pasakyti taip: „Gerai! Aš Jums padėsiu įforminti pirmą užsakymą ir pradėsime palaipsniui judėti į Jūsų tikslus. Ką apie tai manote?“

„Kodėl gi ne!“ – sako tie, kurie buvo pasiruošę startuoti tiesiog dabar.





O toliau pasakyk taip: „Žiūrėkite! Egzistuoja du verslo pradžios variantai: Bazinis (pradėti nuo narystės Klube) ir Profesionalus (iš karto tapti Distributoriumi). Koks variantas šią akimirką Jums atrodo optimalus?“

Kandidatas pasirenka bet kurį variantą, kuris jam atrodo komfortiškesnis.

Toliau pereik prie registracijos: įformink Klubo kortelę arba užregistruok naują internetu, kartu įforminkite užsakymą.

Ir kartu su juo pradėkite žingsnis po žingsnio judėti toliau.



**NAUJOJO PARTNERIO  
„PALEIDIMAS“**

**Kitas žingsnis po starto,  
kandidato registracijos –  
teisingas Partnerio „paleidimas“.**

Pirma, ką turi padaryti tavo Partneris, – **pradėti vartoti Produktą**. Aptark su naujoku produktų programą, padėk jam įsigyti pirmą pirkinį. Tik pajutęs rezultatą, naujasis Partneris įstengs nuoširdžiai perteikti emocijas ir džiaugsmą, pasakodamas apie produkciją. Žinoma, tu kaip vadovas rodai naujokui pavyzdį.

## 1. PADĖK PRADĖTI VARTOTI PRODUKTĄ

Paskirk Partneriui susitikimus, kurių metu tu išsamiai papasakosi apie Kompaniją, sveikatos koncepcijas, Coral Club marketingo planą. Puikiu padėjėju čia taps CBA platforma – pasiūlyk naujokui pradėti apmokymą. Tai efektyvu, įdomu ir patrauklu.

Prijunk naują prie savo struktūros pokalbių svetainių (verslo ir produkto).

## 2. IŠSAMIAU PAPASAKOK APIE KOMPANIJĄ, SVEIKATOS KONCEPCIJĄ, KARJEROS GALIMYBES

Naujokas išnagrinėjo karjeros planą.

Nustatykite su naujuoju Partneriu jo tikslus Kompanijoje. Surašykite tikslo pasiekimui būtinus veiksmus ir įgūdžius (žr. apmokymą „Mano pirmasis tikslas Coral Club“). Kiek žmonių būtina užregistruoti? Kokius asmeninius pardavimus atlikti? Kiek susitikimų reikia paskirti, kad būtų surinktas būtinas kiekis? Visa tai reikia aptarti ir surašyti.

### 3. PADĖK NUSISTATYTI TIKSLUS KOMPANIJOJE IR SUSIPLANUOTI BŪTINUS VEIKSMUS

# **Pats būk pavyzdžiu savo Partneriui!**

## **Atmink:**

Jeigu tu nedarai asmeninės prekių apyvartos, tavo Partneriai taip pat jos nedarys.

Jeigu tu nesi aktyvus struktūros grupėse ir pokalbių svetainėse, ir tavo Partneriai jose nedalyvaus.

Jeigu tu nelankai Renginių, tai ir tavo Partneriai jų nelankys. Jeigu tu nejtrauki naujų žmonių į verslą, ir tavo Partneris jų nejtrauks.



Išmokyk naująjį Partnerį sudaryti kontaktų sąrašą. Duok patarimų, kaip jį vesti.

#### 4. IŠMOKYK VESTI KONTAKTŲ SĄRAŠĄ





Kartu su naujoku atlik pirmus skambučius pagal kontaktų sąrašą. Įdėmiai pasiklausyk, kaip tavo Partneris kalba telefonu. Suteik vystomąjį atgalinį ryšį.

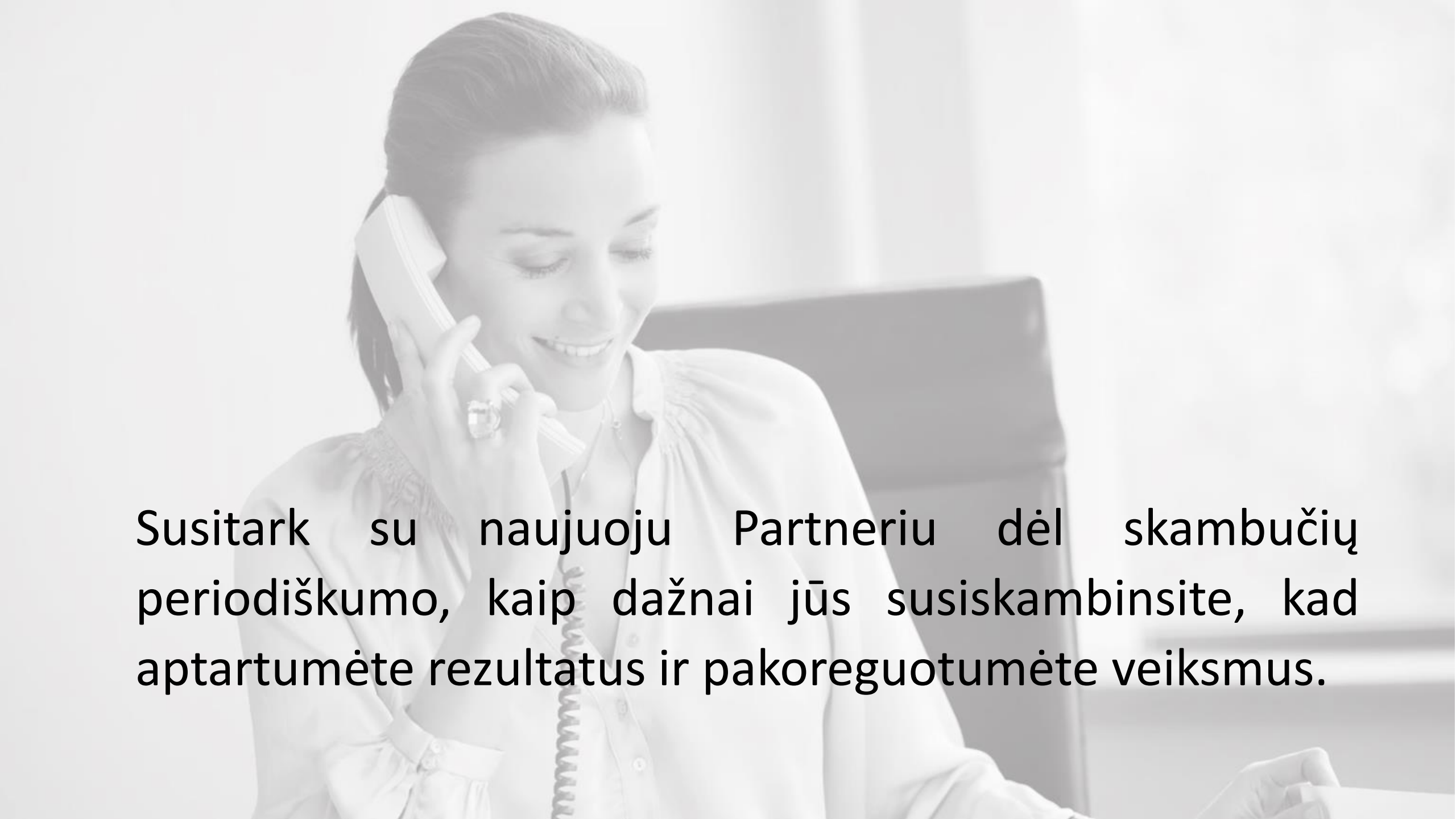
## 5. IŠMOKYK KVIESTI Į DALYKINIUS SUSITIKIMUS

Padėk naujokui pravesti pirmuosius verslo susitikimus.

Susitikimo pradžią pravesi tu, o naujasis Partneris dalyvaus ir stebės, po to susitikimą vesite 50/50 (iš anksto susitarkite, kas ir kuriuos susitikimo etapus „perims sau“).

Ir galiausiai nurodyk naujokui pačiam pravesti susitikimą, o tu tiesiog dalyvausi.

## 6. IŠMOKYK VESTI DALYKINIUS SUSITIKIMUS

A woman with dark hair pulled back, wearing a white blouse, is smiling and talking on a white 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.

Susitark su naujuoju Partneriu dėl skambučių periodiškumo, kaip dažnai jūs susiskambinsite, kad aptartumėte rezultatus ir pakoreguotumėte veiksmus.



Pakviesk naujoką į renginius  
(apie tai mes pasikalbėsime  
kituose apmokymuose).

**7. PAKVIESK Į RENGINĮ**



## UŽDUOTIS

1. Išnagrinėkite papildomą medžiagą „Sėkmingo partnerio darbo sąsiuvinyje“.
2. Sudaryk naujų Partnerių „paleidimo“ planą.
3. Pradėk vykdyti veiksmus pagal savo planą!

