

A close-up photograph of a woman aiming a bow. The image is overlaid with a semi-transparent green filter. The woman's face is the central focus, with her eyes fixed on a target. Her right hand is on the bow's grip, and her left hand is on the string. The background is blurred, showing what appears to be an indoor archery range with a target board.

**НАВЫКИ, НЕОБХОДИМЫЕ
ДЛЯ ДОСТИЖЕНИЯ ЦЕЛИ**

A background image showing a group of business professionals in a meeting. Two men in suits are in the foreground, one in a dark suit and one in a light brown suit, both smiling and looking at each other. Behind them, several other people in business attire are visible, some standing and some sitting. A semi-transparent green banner is overlaid across the middle of the image, containing the text 'БАЗОВЫЕ НАВЫКИ ДИСТРИБЬЮТОРА'.

БАЗОВЫЕ НАВЫКИ ДИСТРИБЬЮТОРА

Вы поставили перед собой первую цель в Coral Club.

Для достижения вашей цели необходимо освоить определенные навыки.

Выделим 7 базовых навыков, развитие которых поможет вам успешно расти в бизнесе.

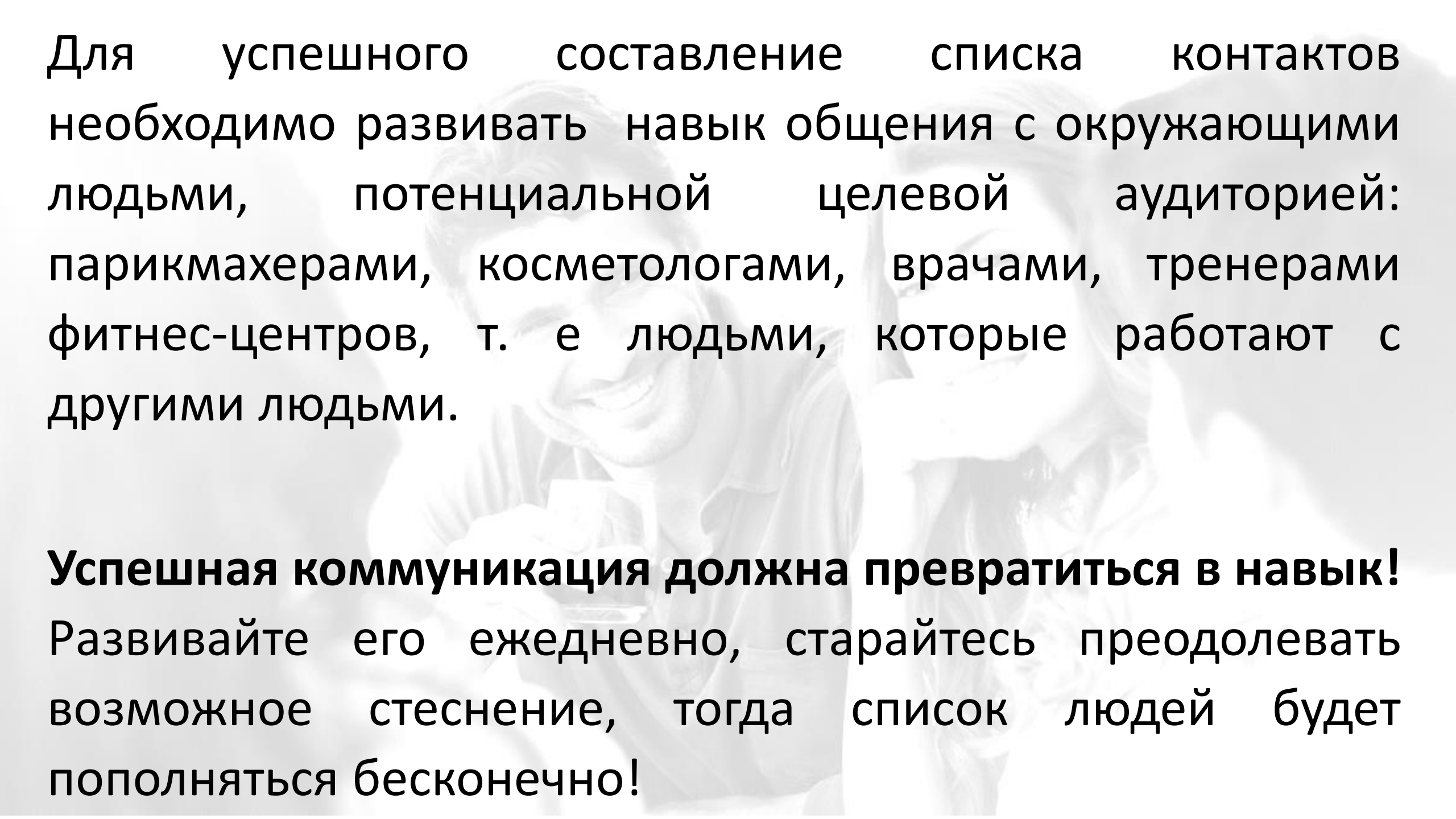


Для того, чтобы
реализовывать планы,
строить бизнес, вам
необходимы люди –
Потребители и Партнеры.

1. НАВЫК СОСТАВЛЕНИЯ СПИСКА КОНТАКТОВ

Обычно тех, кто будет серьёзно строить с вами бизнес и достигнет высоких рангов в Компании – **не боле 3-5%** от всех привлеченных вами людей.

МЛМ – это бизнес статистики, или бизнес больших чисел. Вам может сразу же встретиться Лидер МЛМ, ваш ключевой Партнёр, а может только через год или даже больше. Поэтому чем больше людей в вашем окружении, тем выше шансы быстрее встретить ключевых Партнеров! Для того, чтобы систематизировать все контакты, необходимо научиться регулярно составлять и вести список – основу вашего бизнеса!



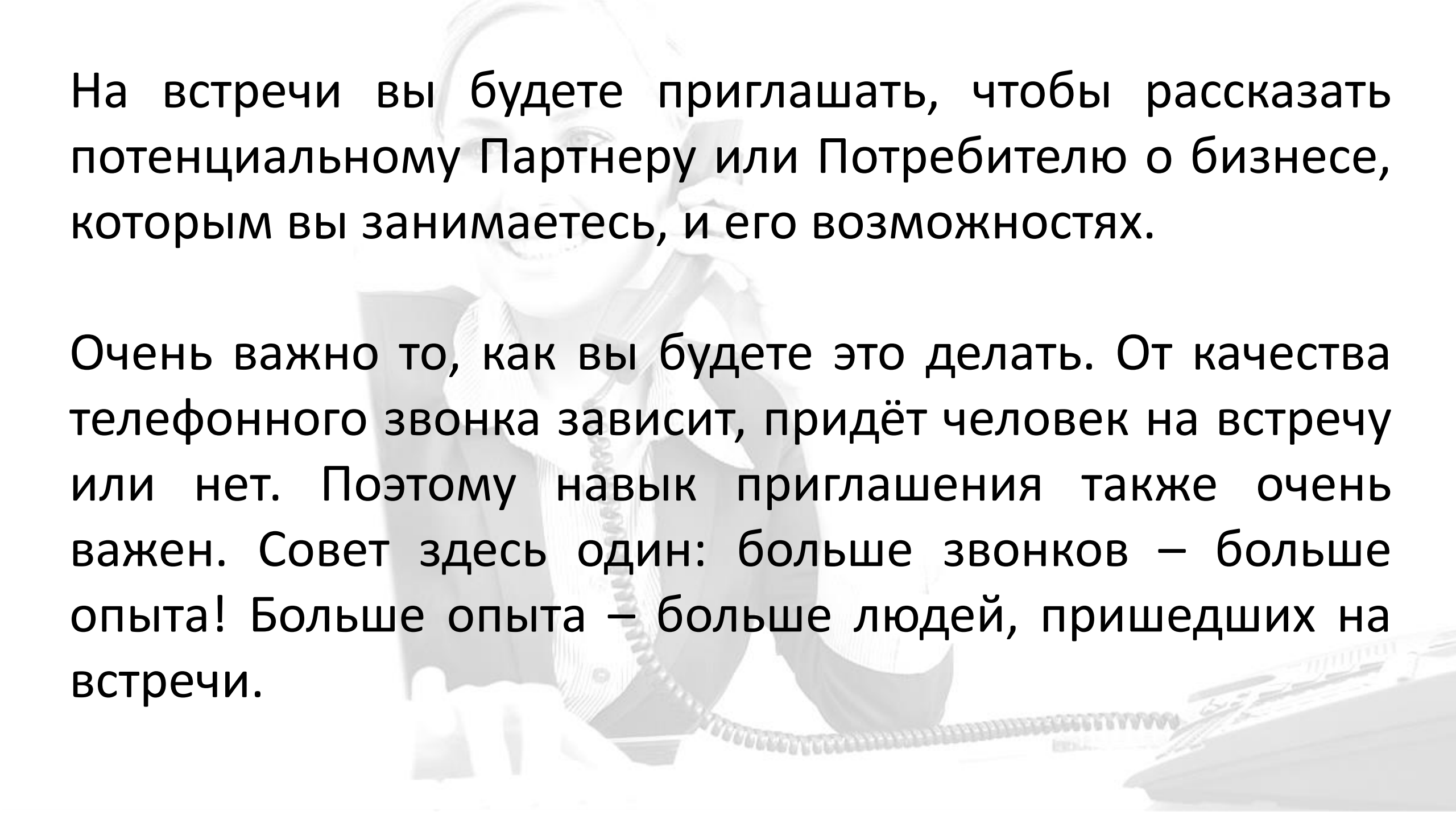
Для успешного составления списка контактов необходимо развивать навык общения с окружающими людьми, потенциальной целевой аудиторией: парикмахерами, косметологами, врачами, тренерами фитнес-центров, т. е. людьми, которые работают с другими людьми.

Успешная коммуникация должна превратиться в навык!
Развивайте его ежедневно, старайтесь преодолеть возможное стеснение, тогда список людей будет пополняться бесконечно!



Вы составили список.
Однако без дальнейшей
работы ваш список,
ценнейший ресурс,
останется всего лишь
перечислением контактов.
Что же делать дальше?
Приглашать на встречи!

2. НАВЫК ПРИГЛАШЕНИЯ НА ВСТРЕЧИ



На встречи вы будете приглашать, чтобы рассказать потенциальному Партнеру или Потребителю о бизнесе, которым вы занимаетесь, и его возможностях.

Очень важно то, как вы будете это делать. От качества телефонного звонка зависит, придёт человек на встречу или нет. Поэтому навык приглашения также очень важен. Совет здесь один: больше звонков – больше опыта! Больше опыта – больше людей, пришедших на встречи.



Вы пригласили человека на встречу. На встрече у вас будет возможность предложить оптимальный для кандидата вариант сотрудничества, с учётом его потребностей. Эффективное проведение встреч – важный навык!

3. НАВЫК ПРОВЕДЕНИЯ ВСТРЕЧ



Чаще всего человек принимает решение о регистрации в Компании не спонтанно. Ему необходимо время подумать, изучить информацию, принять решение.

4. НАВЫК СОПРОВОЖДЕНИЯ (ПОДВЕДЕНИЯ НОВИЧКА К СТАРТУ)

Часто это **от 4 до 6 контактов** – встреч, звонков, во время которых Дистрибьютор ответит на вопросы, развеет сомнения кандидата, подведет его к принятию решения.

Поэтому сопровождение новичка, умение привести его к моменту регистрации, старта – это тоже важный навык!



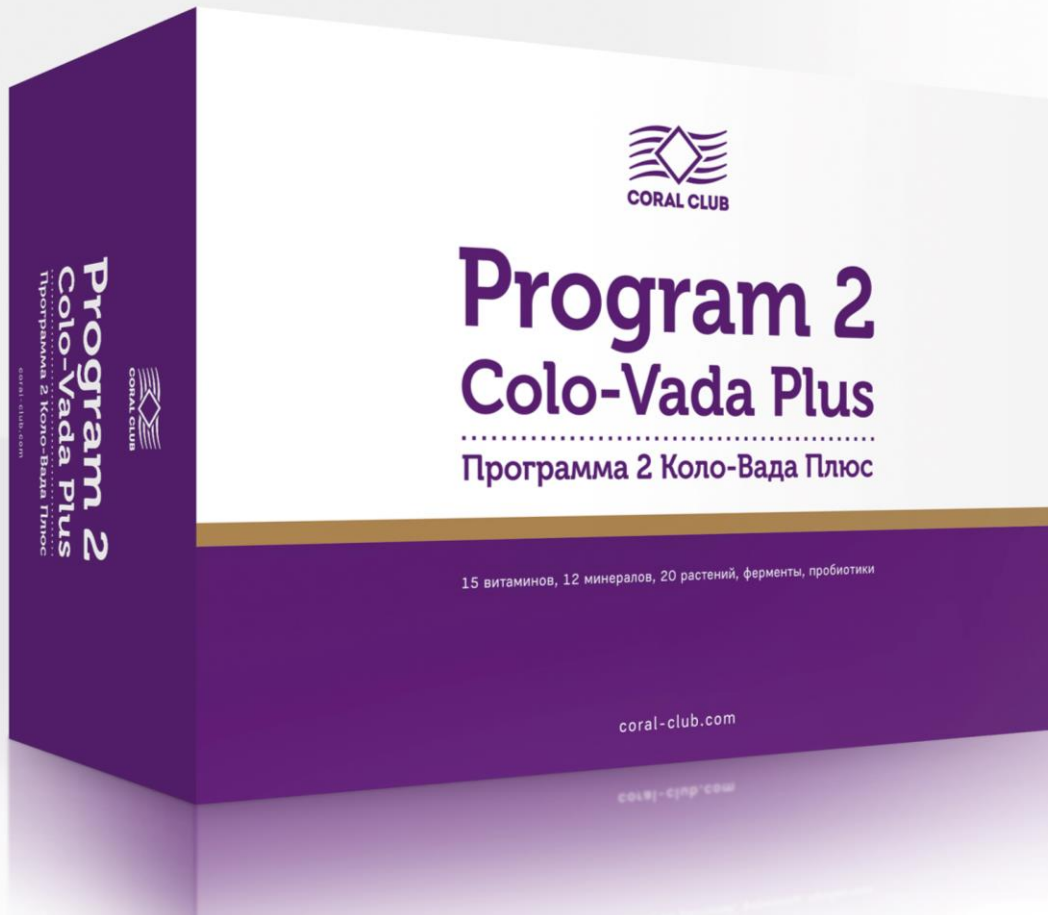
Когда вы зарегистрируете новичка, необходимо научить его правильным шагам в бизнесе.

5. НАВЫК «ЗАПУСКА» НОВОГО ПАРТНЕРА

МЛМ бизнес – это бизнес дублирования.

Поэтому новый Партнёр будет проходить все те же шаги, что на начальных этапах проходили вы: будет ставить перед собой цели, определять пути достижения, составлять список и т.д. И здесь на первый план выходит ваш навык «запуска» нового Партнёра.

Навык рекомендации продукта заключается в умении определить цели по улучшению здоровья. Важно также знание продукта, умение составлять программы и презентовать продукт в зависимости от потребностей Клиента.

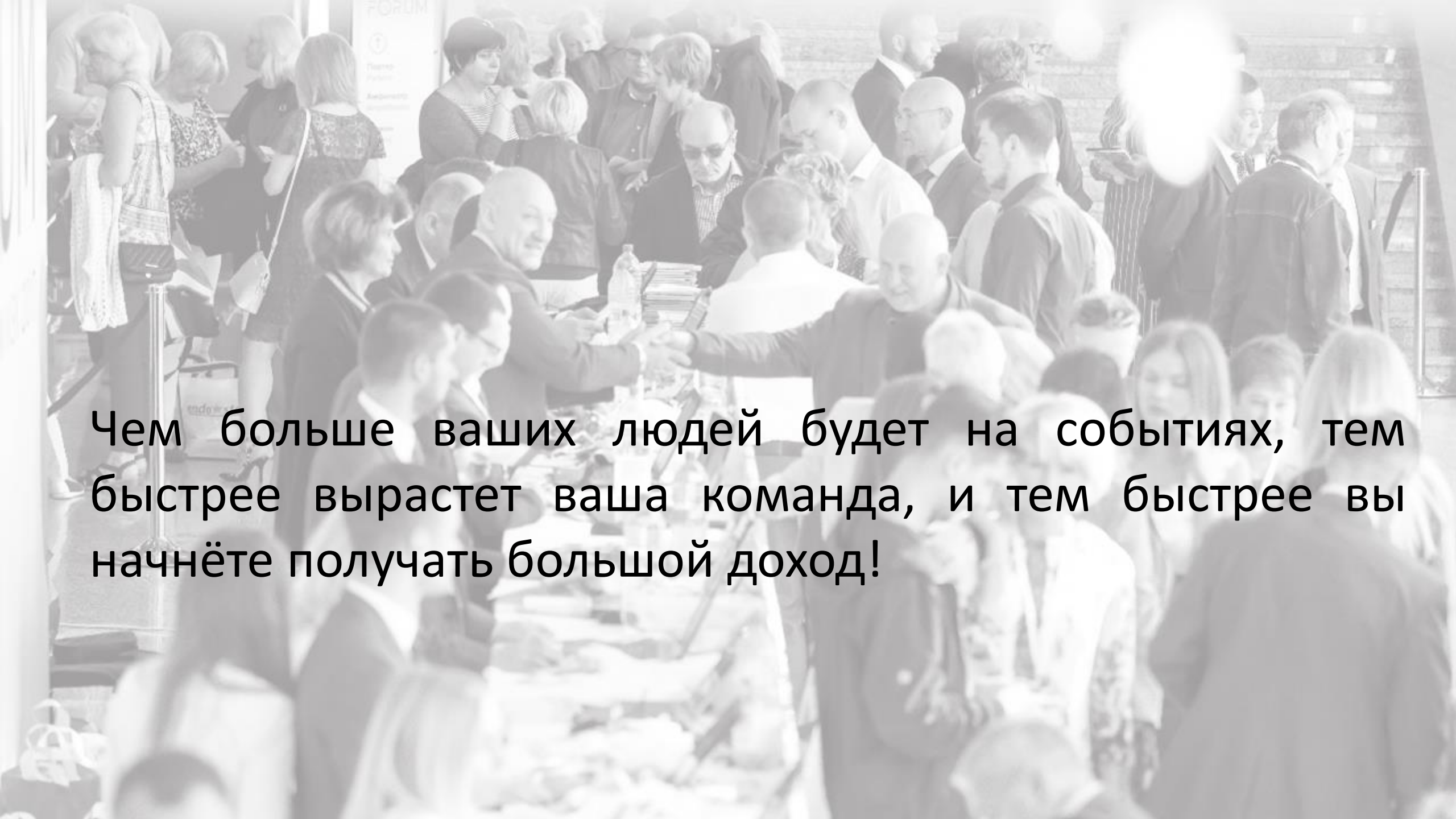


6. НАВЫК РЕКОМЕНДАЦИИ ПРОДУКТА

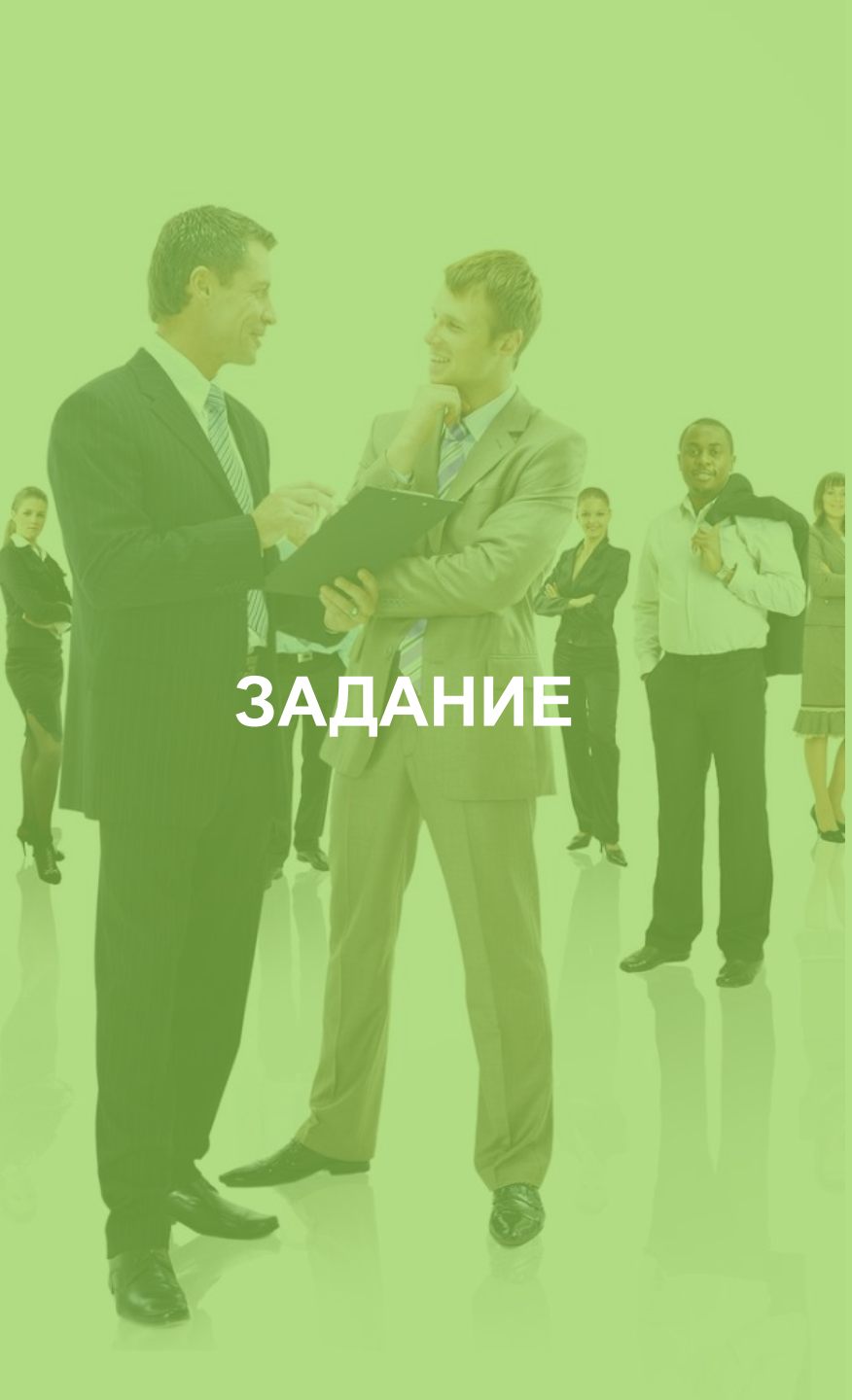


Важный навык в МЛМ для создания большой организации — умение приглашать людей на все события, которые проводятся в Компании.

7. НАВЫК ПРИГЛАШЕНИЯ НА СОБЫТИЯ

A large crowd of people, mostly in business attire, is gathered at what appears to be a networking event or conference. In the center, a man in a dark suit is shaking hands with another man in a dark suit. They are surrounded by other attendees who are engaged in conversations. The background shows a staircase and a sign with the word "Network" visible. The overall atmosphere is busy and professional.

Чем больше ваших людей будет на событиях, тем быстрее вырастет ваша команда, и тем быстрее вы начнёте получать большой доход!



ЗАДАНИЕ

Начните изучение дальнейших шагов в бизнесе и освоение новых навыков!

