

A photograph of a woman with long dark hair, wearing a dark blazer over a white shirt, smiling warmly. She is seated at a table, and a man in a dark suit is seen from the back, facing her. The background is a bright, slightly blurred office setting. The entire image is overlaid with a semi-transparent green filter.

# СТАРТ И ОБУЧЕНИЕ НОВОГО ПАРТНЕРА

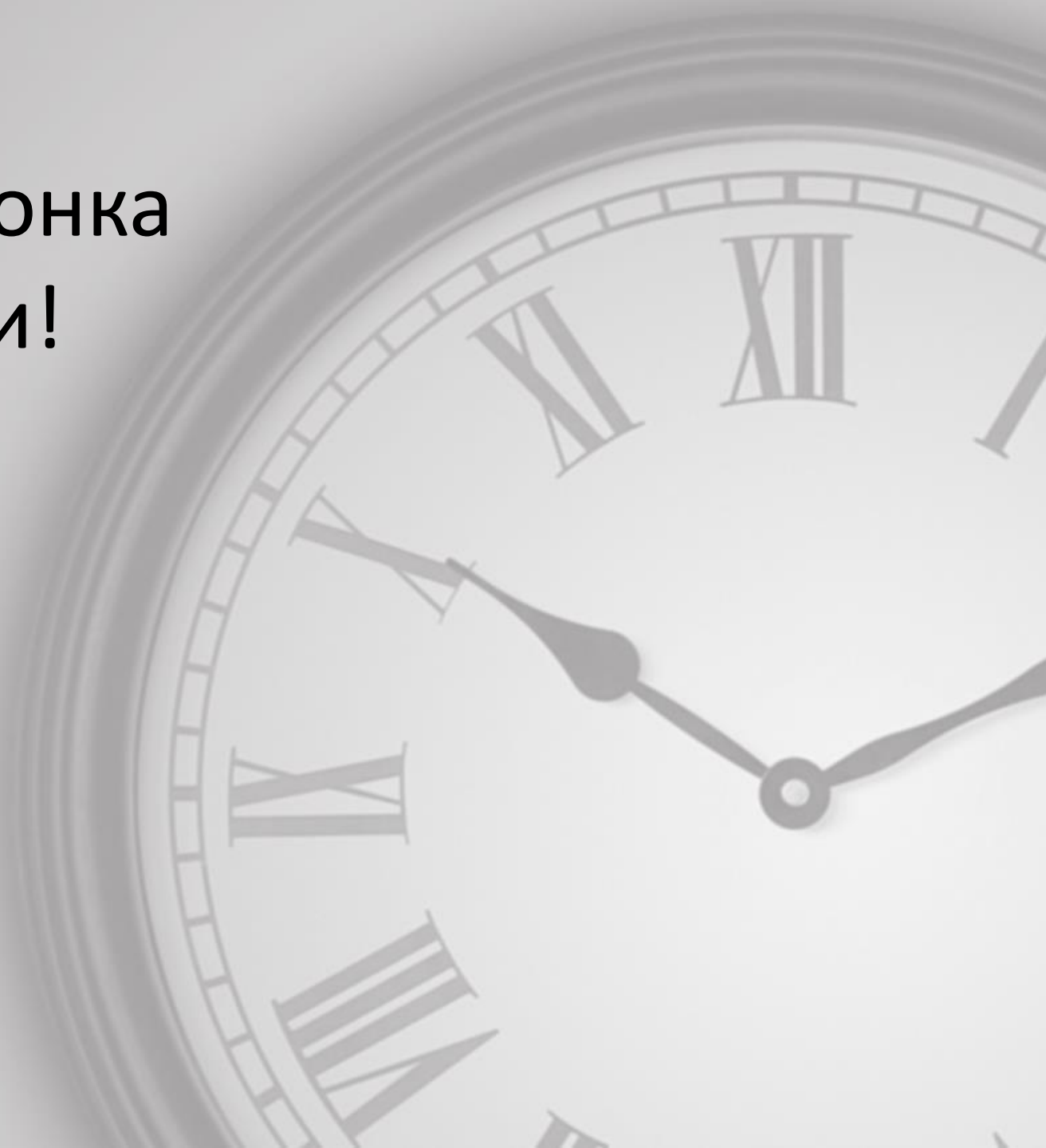
На встрече («очно» она проходила, или по скайпу)  
кандидат на ваш вопрос:

«Интересно ли Вам узнать больше?», ответил: «Да!»

По результатам встречи:

- Вы отправили кандидату ссылку на сайт с более подробной информацией о бизнесе и продукте.
- Назначили следующую встречу или дату телефонного разговора **(лучше, если дата запланирована не позднее, чем через 48 часов).**

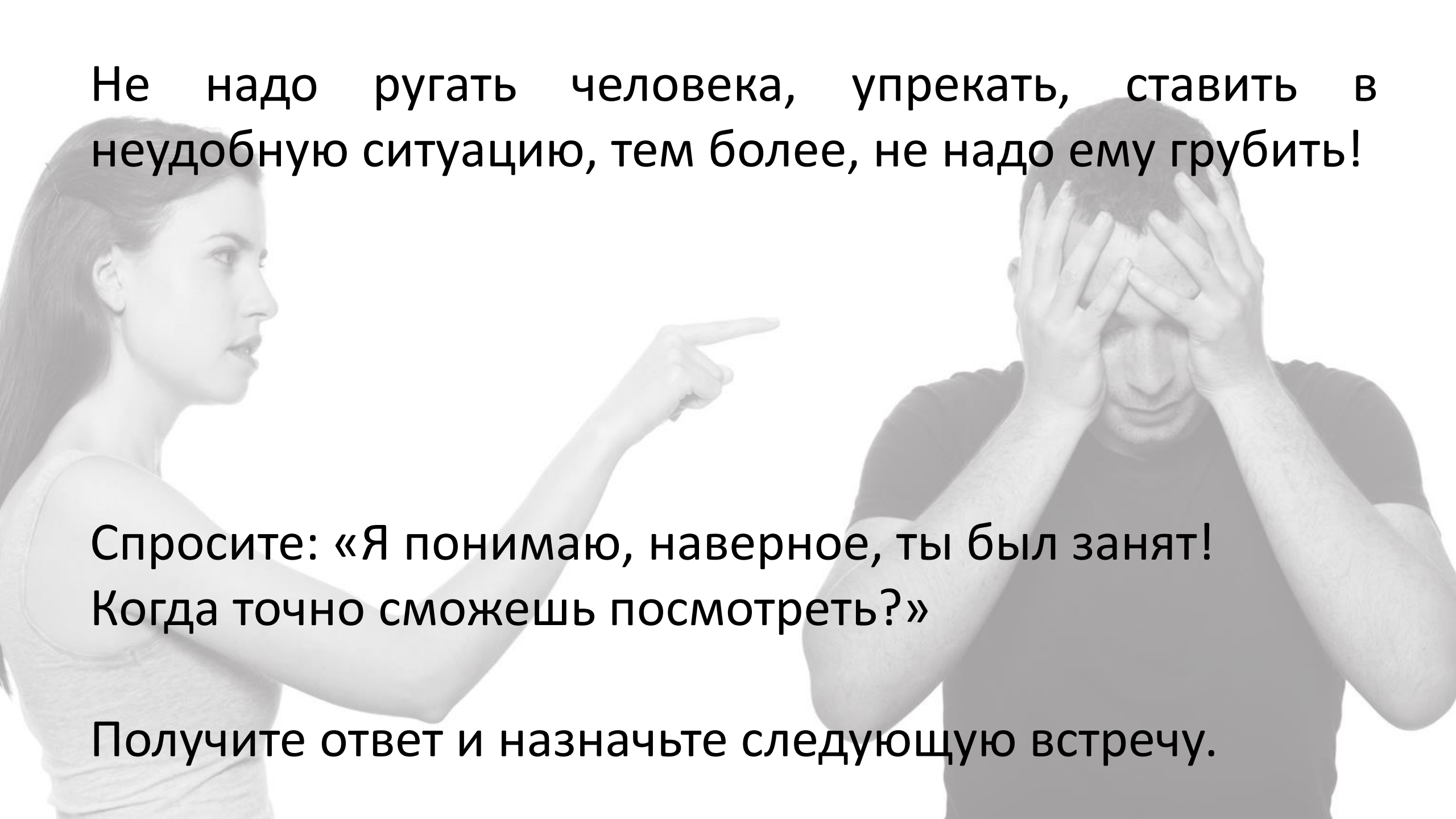
Итак, настало время звонка  
или следующей встречи!



За несколько часов до встречи позвоните и обязательно уточните, получилось ли посмотреть информацию?

**Если ответ «Нет»,**

дайте кандидату второй шанс изучить материалы, но пока он не изучит информацию, двигаться дальше или пытаться рассказать в двух словах не имеет никакого смысла.



Не надо ругать человека, упрекать, ставить в неудобную ситуацию, тем более, не надо ему грубить!

Спросите: «Я понимаю, наверное, ты был занят!  
Когда точно сможешь посмотреть?»

Получите ответ и назначьте следующую встречу.

Усвойте важное **правило 48 часов**: сокращайте промежутки контактов с людьми, чтобы человек не «остывал». В идеале, такие промежутки не должны длиться более двух дней!

## Как проводить вторую встречу, которая подведет вашего кандидата к старту?

Когда человек в ответ на вопрос: «Получилось ли посмотреть информацию?» **отвечает «ДА!»**, **спросите:** «Скажите, а что заинтересовало, что понравилось в информации больше всего?». Внимательно слушайте ответ. Если вы слышите, что человек настроен позитивно, у него есть интерес, есть энтузиазм в голосе, есть энергия, то переходите ко второй части «прямого предложения».

То есть, к регистрации - предложению старта в бизнесе!

## Как перейти к регистрации?

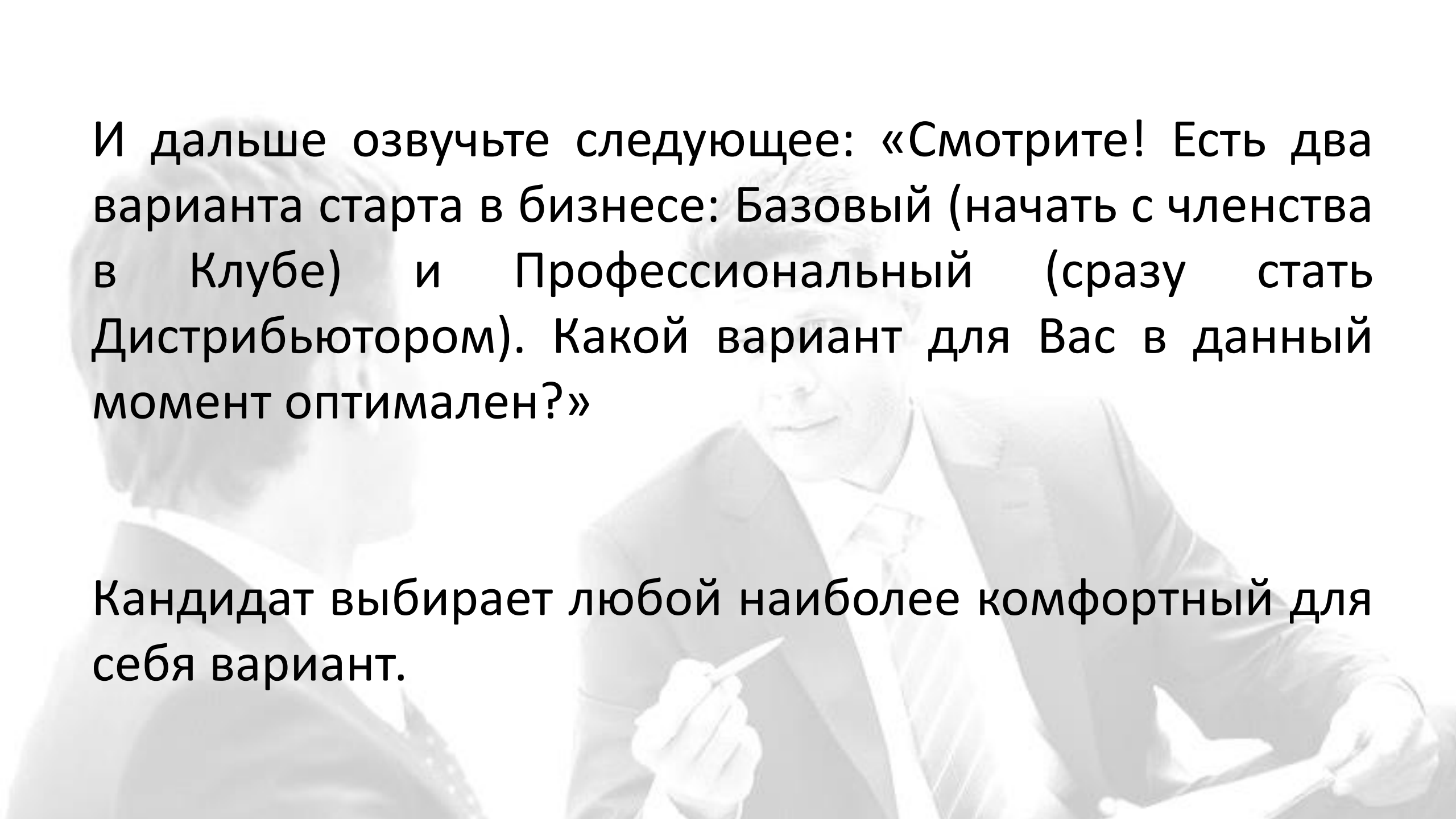
Техника называется: «**Давай зарегистрируемся!**».

Итак! Как это звучит?

Если мы видим, что у человека есть интерес и он позитивно отвечает на ваши вопросы, то можно сказать так: «Хорошо! Давайте я помогу Вам оформить первый заказ, и начнём постепенно двигаться к Вашим целям. Как Вам такая мысль?»

«Почему бы и нет!» говорят те, кто был готов стартовать прямо сейчас.





И дальше озвучьте следующее: «Смотрите! Есть два варианта старта в бизнесе: Базовый (начать с членства в Клубе) и Профессиональный (сразу стать Дистрибьютором). Какой вариант для Вас в данный момент оптимален?»

Кандидат выбирает любой наиболее комфортный для себя вариант.

Далее переходите к регистрации: оформляйте Клубную карту, либо регистрируйте онлайн.

С правилами регистрации ознакомьтесь на сайте. Также изучите раздел на сайте: «С чего начать» [\*\*https://ru.coral-club.com/steps/\*\*](https://ru.coral-club.com/steps/).

Регистрируйте вашего кандидата, оформляйте заказ. И начинайте с ним двигаться дальше шаг за шагом.



**«ЗАПУСК»  
НОВОГО ПАРТНЕРА**

**Следующий шаг после старта,  
регистрации кандидата –  
правильный «запуск»  
Партнёра.**

Первое, что должен сделать ваш Партнёр – **начать пользоваться продуктом**. Обсудите с новичком продуктовые программы, помогите с первым приобретением. Только почувствовав результат, новый Партнёр сможет искренне передавать эмоции и радость, рассказывая о продукции. Естественно вы, как наставник, подаёте новичку в этом пример.

## 1. ПОМОГИТЕ НАЧАТЬ ПОЛЬЗОВАТЬСЯ ПРОДУКТОМ

Назначьте Партнёру встречи, где вы подробно расскажете о Компании, концепции здоровья, маркетинг-плане Coral Club. Отличным помощником в этом станет платформа СВА (STEP 1) – предложите новичку начать обучение и выполнять задания. Это эффективно, интересно и увлекательно. Вам останется только ответить на вопросы новичка и проконтролировать правильность выполнения заданий.

**2. РАССКАЖИТЕ ПОДРОБНЕЕ О КОМПАНИИ,  
КОНЦЕПЦИИ ЗДОРОВЬЯ, КАРЬЕРНОЙ ЛЕСТНИЦЕ**

Карьерный план новичок изучил.

Определите с новым Партнёром его цели в Компании. Пропишите необходимые действия и навыки для достижения цели (см. обучение «Моя первая цель в Coral Club»). Сколько человек необходимо зарегистрировать? Какие продажи делать лично? Сколько встреч надо назначить, чтобы состоялось необходимое количество? Это все следует обсудить и прописать.

**3. ПОМОГИТЕ ОПРЕДЕЛИТЬ ЦЕЛИ В КОМПАНИИ И  
СПЛАНИРОВАТЬ НЕОБХОДИМЫЕ ДЕЙСТВИЯ**

# **Будьте сами примером для своего Партнера!**

## **Запомните:**

если вы не делаете личный товарооборот, ваши Партнёры тоже не будут делать. Если вы не участвуете в программах и акциях, значит, и ваши Партнёры не будут участвовать. Если вы не посещаете События, то и ваши Партнёры не будут посещать. Если вы не привлекаете новых людей в бизнес, то и ваш Партнёр не будет привлекать.



Научите нового Партнёра  
составлять список  
контактов.

Дайте советы по его  
ведению.

#### 4. НАУЧИТЕ ВЕСТИ СПИСОК КОНТАКТОВ





Сделайте вместе с новичком первые звонки по списку контактов. Внимательно послушайте, как говорит ваш Партнер по телефону. Дайте развивающую обратную связь.

## 5. НАУЧИТЕ ПРИГЛАШАТЬ НА ДЕЛОВЫЕ ВСТРЕЧИ

Помогите новичку провести первые бизнес-встречи.

Сначала встречи проводите вы, а новый Партнер присутствует и наблюдает, затем проводите встречу 50/50 (заранее договоритесь, кто какие этапы встречи «берет на себя»).

И наконец, доверьте новичку самому провести встречу, вы же будете просто присутствовать.

**6. НАУЧИТЕ ПРОВОДИТЬ ДЕЛОВЫЕ ВСТРЕЧИ**

A grayscale photograph of a woman with dark hair pulled back, wearing a white button-down blouse. She is smiling and holding a white telephone receiver to her ear. The background is a bright, out-of-focus office environment with a window. The text is overlaid on the image in a bold, black, sans-serif font.

Договоритесь с новым Партнером о периодичности звонков, как часто вы будете созваниваться, чтобы обсудить результаты и откорректировать действия.



Пригласите новичка на  
события  
(об этом мы поговорим в  
последующих обучении).

## 7. ПРИГЛАСИТЕ НА СОБЫТИЕ

A photograph of two women in business attire sitting at a table, engaged in conversation. The image is overlaid with a semi-transparent green filter. The woman on the left is smiling and looking towards the woman on the right.

## ЗАДАНИЕ

1. Изучите дополнительные материалы сайта СВА.

<https://cba.coral-club.com>:

- Раздел Лидерский опыт: найдите и посмотрите лайф-хаки Лидеров по работе с возражениями и развитию нового Партнера

2. Составьте план «запуска» новых Партнеров.

3. Начните выполнять действия по своему плану!

