

# ÚJ PARTNER ELINDÍTÁSA ÉS FELKÉSZÍTÉSE



A találkozón (függetlenül attól, hogy személyes vagy online volt-e), elhangzott a kérdés a jelölt felé:

"Szeretne többet megtudni?", Válasza: "Igen!"

A találkozó eredményei alapján:

- Ön elküldte a jelöltnek a Coral Club webhelyére mutató linket, amely részletesebb információkat tartalmaz az üzletről és a termékről; a saját oldalának nyílt részére vezető linkkel.
- A következő találkozót vagy a telefonhívás időpontját leegyeztette (jobb, ha a dátumot legkésőbb 48 órán belüli időre tervezzük).

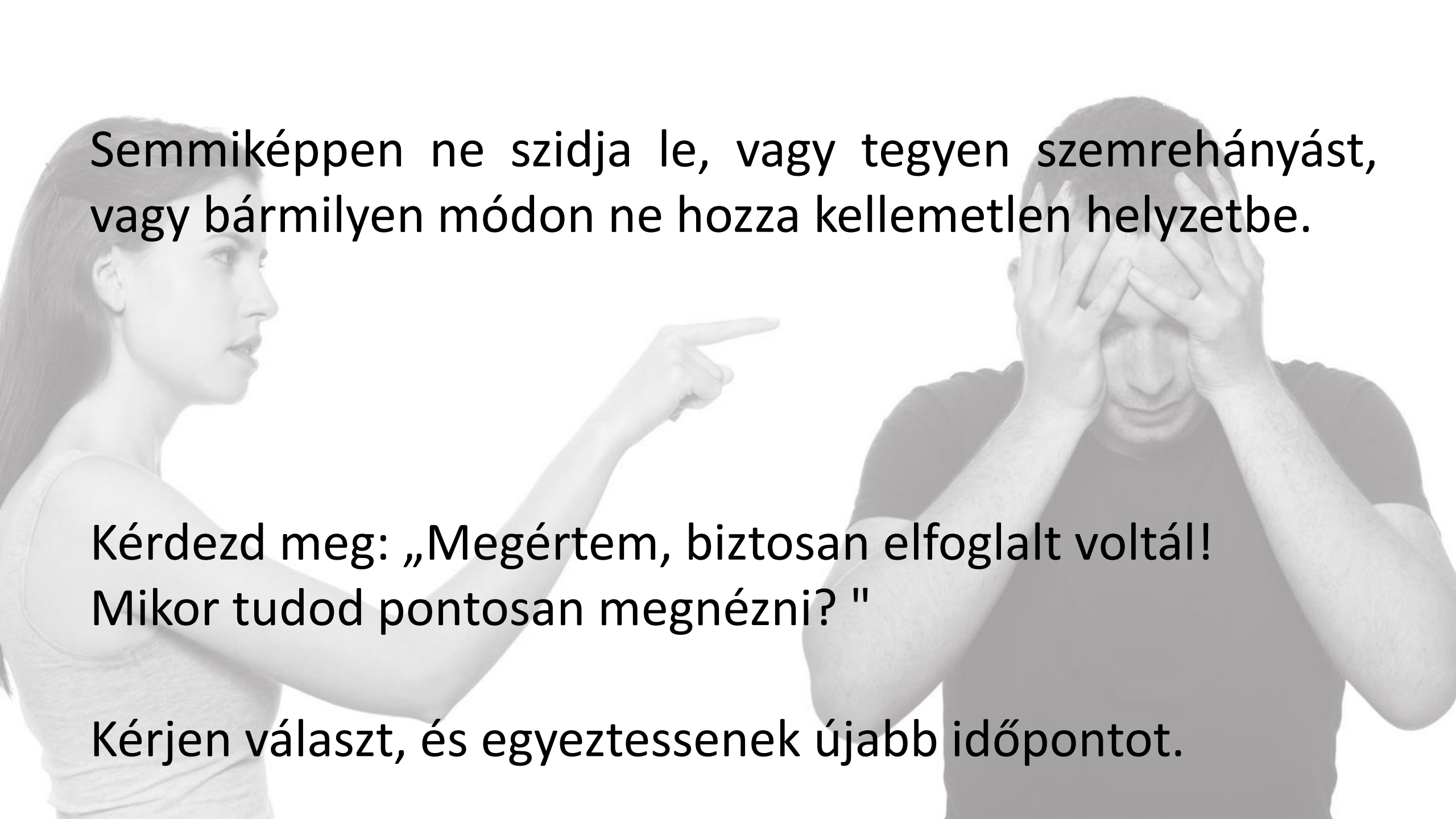
Tehát itt az ideje hívni  
vagy sort keríteni a  
következő találkozóra!



Néhány órával a találkozó előtt hívja fel, és tisztázza, hogy sikerült-e megnéznie az információkat?

**Ha a válasz „Nem”,**

Egyeztessenek egy második esélyt a jelöltnek az anyagok tanulmányozására, de amíg meg nem nézi meg az információt, továbbmenni vagy dióhéjban megpróbálni elmondani, nincs értelme.



Semmiképpen ne szidja le, vagy tegyen szemrehányást, vagy bármilyen módon ne hozza kellemetlen helyzetbe.

Kérdezd meg: „Megértem, biztosan elfoglalt voltál! Mikor tudod pontosan megnézni? ”

Kérjen választ, és egyeztessenek újabb időpontot.

Ismerje meg a fontos **48 órás szabályt**: rövidítse le az emberekkel való kapcsolattartási időközöket, hogy a személyes kontaktus „ne hűljön ki”. Ideális esetben az ilyen időközök nem haladhatják meg a két napot!

**48 ÓRÁS SZABÁLY**

# Hogyan folytatja a második találkozót, amelyen a jelöltjét elindítja?

Amikor az illető válaszol a kérdésre: "Sikerült megnéznie az információkat?" „**IGEN!**” választ kap, kérdezze meg: „Mondja el, mi keltette fel érdeklődését, mi tetszett a legjobban a kapott információk közül?”

Figyelmesen hallgassa meg a választ. Ha azt hallja, hogy valaki pozitív hozzáállást mutat, érdeklődő, lelkesedés van a hangjában, energiával teli, akkor folytassa a "közvetlen mondat" második részével.

Vagyis lépjen tovább a regisztrációhoz - ajánlat az üzleti élet megkezdéséhez!

# Hogyan folytassuk a regisztrációt?

## A technika neve: "Regisztráljunk!"

Így! Hogy hangzik ez?

Ha látjuk, hogy valaki érdeklődik, és pozitívan válaszol a kérdéseinkre, akkor ezt mondhatjuk: „Jó! Engedje meg, hogy segítsek az első rendelés elkészítésében, és fokozatosan kezdjünk el haladni a cél felé. Hogy tetszik ez az ötlet? ”

"Miért ne!" mondják azok, akik készen állnak az elindulásra.



Ekkor mondja a következőket:

„Nézze: két lehetőség van az üzlet elindítására:  
Fogyasztó lehet vagy  
Profivá válhat (Forgalmazóként, mint a társaság partnere).

Melyik lehetőség tűnik optimálisnak Önnek most? "

A jelölt bármely lehetőséget választhatja, amelyik számára a legmegfelelőbb.

A regisztráció részeként állítson ki klubkártyát, vagy regisztrálja az új indulót online, adjanak le rendelést.

És kezdjen el lépésről lépésre vele mozogni.



**«ÚJ PARTNER  
BEVEZETÉSE A CORAL  
ÉLETBE**

**A jelölt regisztrációját követően  
a soron következő lépés a  
Partnerként történő megfelelő  
„elindítása”**

Az első dolog, amit partnerként meg kell tennie, a terméket el kell kezdenie használni.

Beszélgék át a koncepció szerinti programokat a friss indulóval, és segítsen neki az első vásárlásnál.

Csak a saját tapasztalatszerzés után lesz képes az új Partner őszintén közvetíteni a termékek iránti érzelmeit és örömét. Természetesen Ön mint mentor ebben is példát mutat a kezdőknek.

## 1. SEGÍTSÉN ELKEZDENI A TERMÉKEK HASZNÁLATÁT

Egyeztessenek egy időpontot a partnerrel, amikor részletesen elmondja a tudnivalókat a társaságról, átbeszéli az egészség-koncepciót és a Coral Club marketing tervét. Kiváló segítség ebben a CBA platform – hívja meg a kezdő partnereket a tanulás megkezdéséhez. Hatékony, érdekes és szórakoztató.

Csatlakoztassa a kezdőket a struktúrájának tartott chat-csoportjaihoz (üzlet és termék szerint).

**2. MONDJON EL TÖBBET A CÉGRŐL, AZ EGÉSZSÉG FOGALMÁRÓL, A KARRIER LEHETŐSÉGEIRŐL**

Az újonc tanulmányozta a karrier tervet.

Határozzák meg együtt céljait a társaságban.

Sorolják fel a cél eléréséhez szükséges lépéseket és készségeket (lásd „Az első céloom a Korall Klubbal” című ismertetőt). Hány embernek kell a cél eléréséhez regisztrálnia?

Milyen értékesítési volument kell teljesíteni személyesen? Hány időpontot kell egyeztetnem a szükséges számú találkozóhoz?

Mindezt meg kell beszélni és írásba kell foglalni.

### 3. SEGÍTSÉN MEGHATÁROZNI A CORALOS CÉLOKAT, ÉS TERVEZZE MEG A SZÜKSÉGES LÉPÉSEKET

# Legyen példaképe partnerének!

Emlékszik:

Ha nincs saját személyes forgalma, akkor a partnereinek sem lesz.

Ha nem vesz részt aktívan a struktúra csoportjaiban és csevegéseiben, partnerei sem fogják fontosnak tartani.

Ha nem vesz részt a rendezvényeken, akkor partnerei sem.

Ha nem ajánlja a regisztrációt, nem ajánlja a termékeket új embereknek, akkor partnere sem fogja.



Tanítsa meg az új partnert a névjegyzék írására. Adjon tanácsot, hogy praktikus kezelnie.

**4. TANULJA MEG HOGY KELL A NÉVJEGYZÉKET KARBANTARTANI**





Az újonc névjegyzéke alapján kezdeményezzék az első hívásokat. Figyelmesen hallgassa Partnerét, aki telefonon beszél. Adjon számára előmozdító visszajelzést.

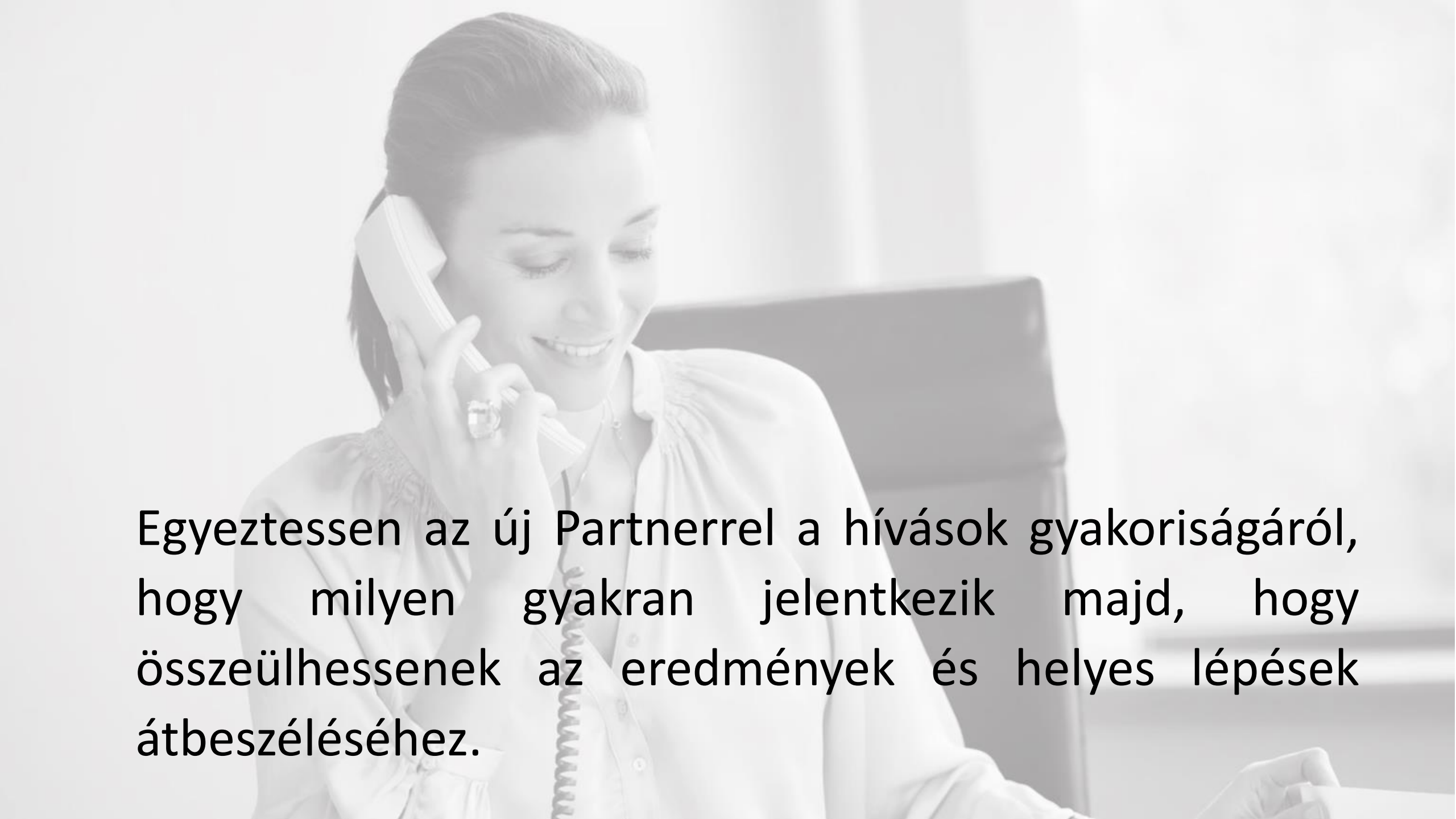
## 5. TANULJA MEG AZ ÜZLETI TALÁLKOZÓRA VALÓ MEGHÍVÁST

Segítsen egy kezdőnek az első üzleti találkozójuk lebonyolításában.

Először a találkozót tartsa Ön, az új partner aktív jelenlétével, ahol ő figyel, majd tartson egy 50/50 bemutatót (előre állapotodjanak meg, hogy ki fogja tartani az esemény egyes szakaszait).

Végül bízva a találkozó lebonyolítását az új jövevényre, bátorítsa, hogy házigazda legyen, és Ön egyszerűen támogassa jelenlétével.

## 6. TANULJA MEG ÜZLETI TALÁLKOZÓK LEBONYOLÍTÁSÁT

A woman with dark hair pulled back, wearing a white blouse, is smiling while 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.

Egyeztessen az új Partnerrel a hívások gyakoriságáról, hogy milyen gyakran jelentkezik majd, hogy összeülhessenek az eredmények és helyes lépések átbeszéléséhez.



Hívjon újonc résztvevőt a társaság vagy a saját struktúrájának eseményeire (Erről részletesen a következő tájékoztatóanyagokban fogunk beszélni).

## 7. MEGHÍVÁS RENDEZVÉNYRE



**FELADAT**

1. Ismerje meg a „Siker könyv” anyagát.
2. Készítsen egy új "indulási" tervet  
Partnerek
3. Kezdje el végrehajtani a műveleteket  
a terv szerint!

