

ЖАҢА СЕРІКТЕСТІ БАСТАУ ЖӘНЕ ОҚЫТУ



Кездесуде (жеке ме немесе онлайн режимінде өтті ме) келген адам: «Көбірек білгіңіз келеді ме?» деген сұрағыңа «Иә!» деп жауап берді делік:

Кездесу қорытындысы бойынша:

- Сен келген адамға бизнес және өнім туралы толығырақ ақпарат берілген Coral Club сайтына, CBA сайтының ашық бөлігіне сілтеме жібердің.
- Келесі кездесуді немесе телефонмен сөйлесу күнін белгіледің (егер ол күн **48 сағаттан кешіктірмей жоспарланса жақсы**).

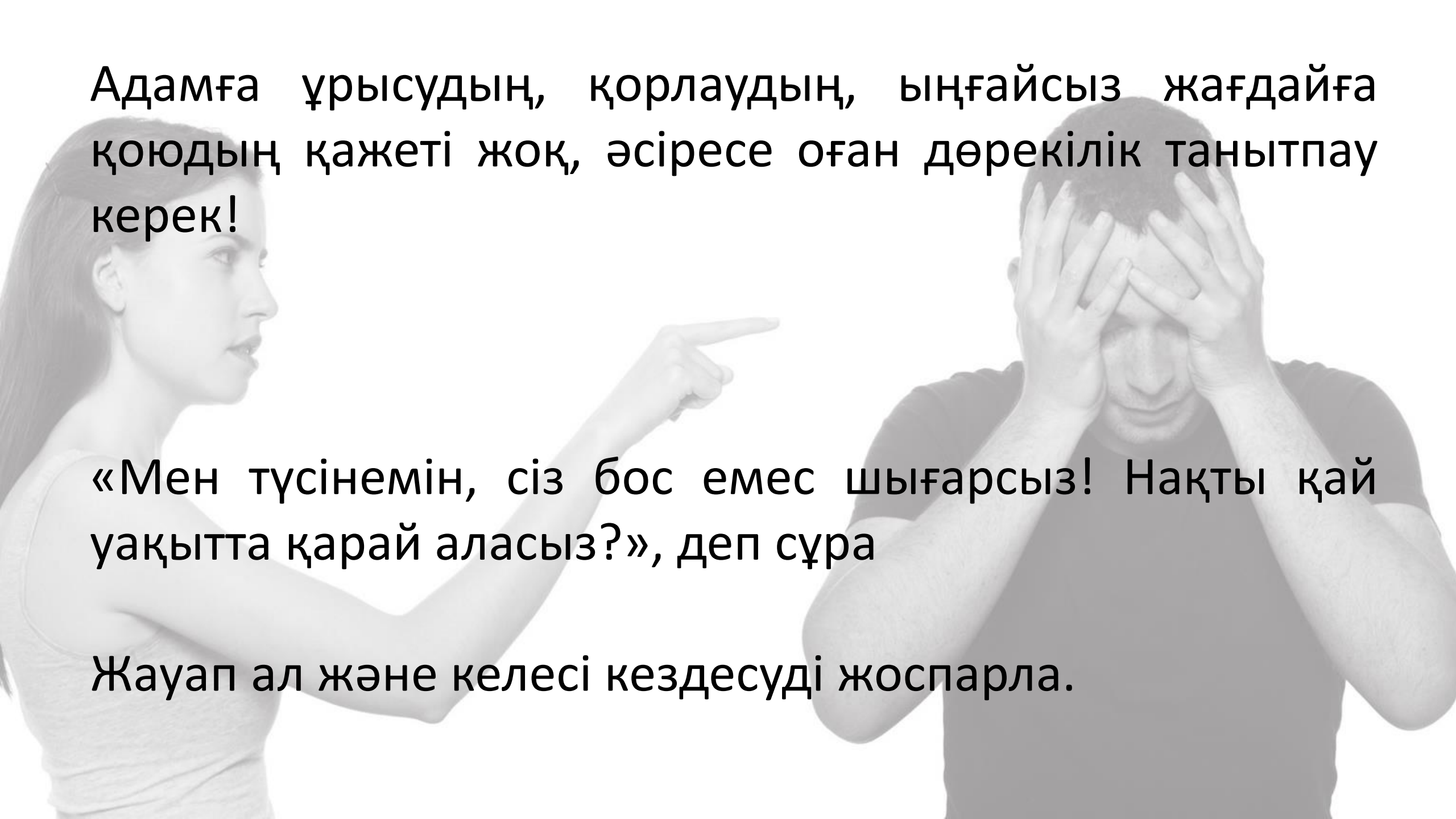
Сонымен, қоңырау
шалу немесе келесі
кездесу уақыты келді!



Кездесуден бірнеше сағат бұрын қоңырау шал да,
ақпаратты қарап-қарамағанын анықта

Егер «жоқ» деп жауап берсе,

Ол адамға материалдарды қарап шығуға тағы бір
мүмкіндік бер, бірақ ол ақпаратты өзі қарап
шықпайынша, әрі қарай әрекет етудің немесе бір-екі
сөзбен айтып шығудың мәні жоқ.



Адамға ұрысудың, қорлаудың, ыңғайсыз жағдайға қоюдың қажеті жоқ, әсіресе оған дәрекілік танытпау керек!

«Мен түсінемін, сіз бос емес шығарсыз! Нақты қай уақытта қарай аласыз?», деп сұра

Жауап ал және келесі кездесуді жоспарла.

48 сағатқа қатысты маңызды ережені сақта:
адамнан «қол үзіп қалмау» үшін онымен
байланыс аралығын барынша азайт. Ең дұрысы,
мұндай аралық екі күннен аспауы керек!

48 САҒАТ ЕРЕЖЕСІ

Келген адамға іске кірісуге түрткі болатын екінші кездесуді қалай өткізуге болады?

Адам: «Ақпаратты қарай алдыңыз ба?» деген сұраққа **«Иә!»,- деп жауап берсе**, «Айтыңызшы, не қызықтырды, ақпаратта не ұнады?»,- деп сұра. Жауапты мұқият тыңда. Егер сен адамның оң пікірде екенін, оның қызығушылығының, дауысындағы ынтаны, қуатының бар екенін байқасаң, одан әрі «тікелей ұсыныстың» екінші бөлігіне өт.

Яғни, бизнесті бастауға тіркеу ұсынысына өт!

Тіркеуге қалай өтуге болады?

Техника «Тіркелейік!» деп аталады.

Сонымен! Бұл қалай естіледі?

Егер адамның қызығушылығы бар екенін және оның сенің сұрақтарыңа оң жауап беретінін байқасаң, онда: «Жарайды! Мен сізге бірінші тапсырыс беруге көмектесемін, сөйтіп біртіндеп мақсаттарыңызға қарай жақындай бастаймыз. Сіздің ойыңыз қандай?» деп сұра.

Ал ол тап қазір бастауға дайын болса, «Әрине, кірісейік!» деп жауап береді.



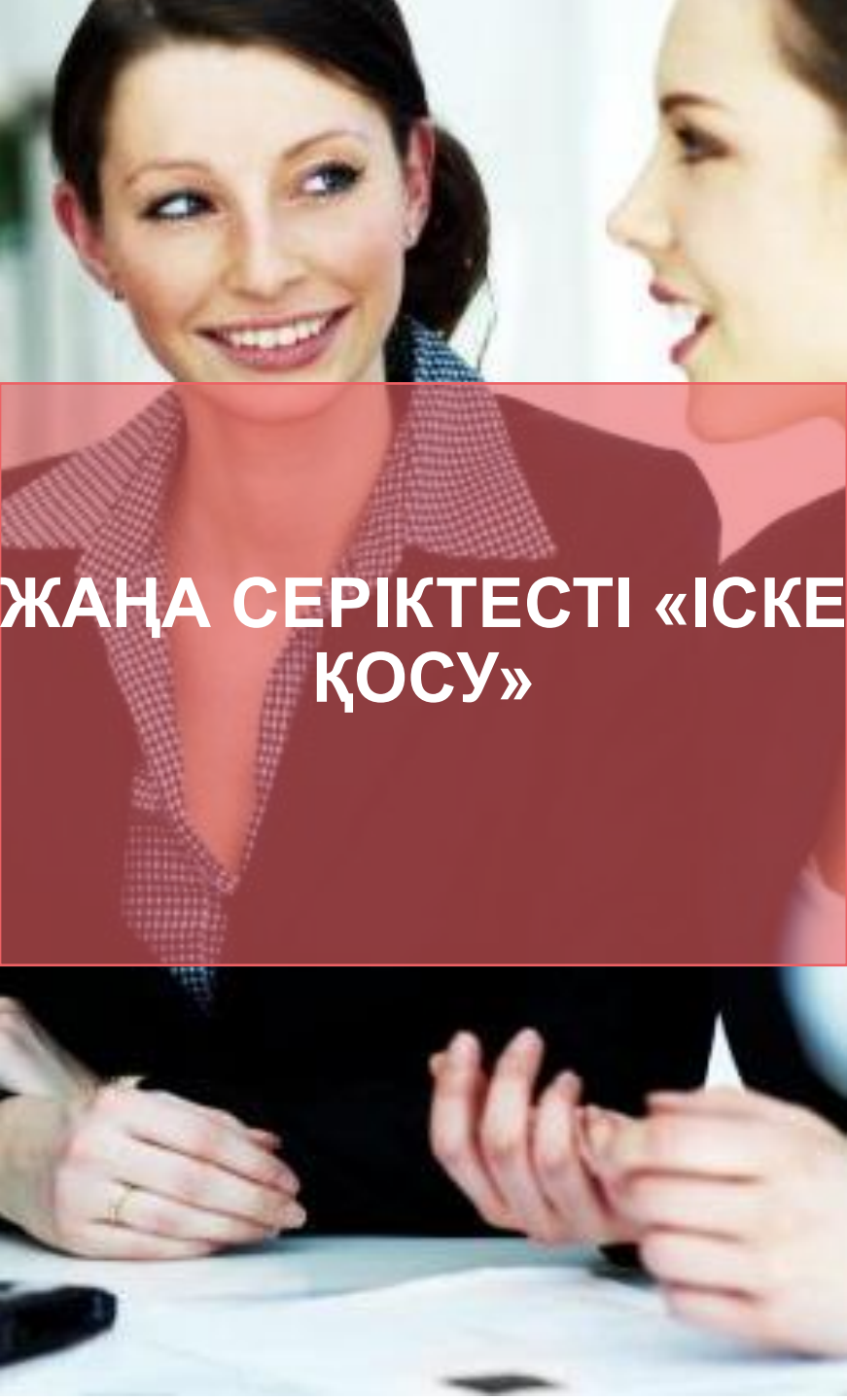
Әрі қарай былай деп айт:

«Қараңыз: бизнесті бастаудың : негізгі (тұтынушы болу) және кәсіби (дистрибьютор, серіктес болу) екі нұсқасы бар. Қазіргі уақытта сіз үшін қай нұсқа тиімді?»

Адам өзі үшін ең қолайлы нұсқаны таңдайды.

Әрі қарай, тіркеуге өтесің: клуб картасын жасайсың немесе жаңадан бастаушыны онлайн режимінде тіркейсің, бірге тапсырыс бересің.

Онымен бірге біртіндеп қадам жасап, әрі қарай сүйемелде.



**ЖАҢА СЕРІКТЕСТІ «ІСКЕ
ҚОСУ»**

Үміткерді тіркеуден, тіркеуден
кейінгі **келесі қадам** -
серіктесті дұрыс «іске қосу».

Сенің серіктесің бірінші кезекте **өнімді пайдалануды бастау** керек. Жаңадан бастаушымен өнімдер бағдарламаларын талқыла, алғашқы сатып алуға көмектес. Нәтижені сезінгеннен кейін ғана жаңа серіктес өнім туралы айтып, шынайы эмоциялары мен қуанышын жеткізе алады. Әрине, сен тәлімгер ретінде жаңадан келгендерге үлгі болуың керек.

1. ӨНІМДІ ПАЙДАЛАНУДЫ БАСТАУҒА КӨМЕКТЕС

Серіктеске Компания, денсаулық тұжырымдамасы, Coral Club маркетинг жоспары туралы егжей-тегжейлі айтып беру үшін кездесу тағайында. Бұл ретте СВА платформасы көмектеседі – жаңадан келушіге оқуды бастауды ұсын. Бұл тиімді, әрі қызықты.

Жаңадан келушіні сенің құрылымыңның чаттарына (бизнес және өнім бойынша) қос.

**2. КОМПАНИЯ, ДЕНСАУЛЫҚ ТҰЖЫРЫМДАМАСЫ,
МАНСАПТЫҚ МҮМКІНДІКТЕР ТУРАЛЫ ТОЛЫҒЫРАҚ АЙТЫП
БЕР**

Жаңадан бастаушы Мансап жоспарын жақсылап қарап шықты.

Жаңа серіктеспен оның Компанияға қатысты мақсаттарын анықта. Мақсатқа жету үшін қажетті әрекеттер мен дағдыларды жаз («Менің Coral Club-тағы бірінші мақсатым» сабағын қара). Қанша адамды тіркеу керек? Қандай жеке сатып алулар жасау керек? Қажетті санға жету үшін қанша кездесуді тағайындау керек? Мұның бәрі талқыланып, жазылуы керек.

3. КОМПАНИЯДАҒЫ МАҚСАТТАРДЫ АНЫҚТАУҒА ЖӘНЕ ҚАЖЕТТІ ӘРЕКЕТТЕРДІ ЖОСПАРЛАУҒА КӨМЕКТЕС

Өз Серіктесіңе үлгі бол!

Есіңде сақта: егер сен жеке тауар айналымын жасамасаң, сенің Серіктестерің де оны жасамайды. Егер сен топтар мен құрылым чаттарында белсенді болмасаң, Серіктестерің де қатыспайды. Егер де сен оқиғаларға қатыспасаң, онда сенің Серіктестерің де бармайды. Егер сен бизнеске жаңа адамдарды тартпасаң, онда сенің Серіктесің де ешкімді тартуға тырыспайды.



Жаңа Серіктеске
контактілер тізімін
жасауды үйрет. Оны
жүргізу бойынша
кеңестер бер.

4. КОНТАКТИЛЕР ТІЗІМІН ЖҮРГІЗУДІ ҮЙРЕТ



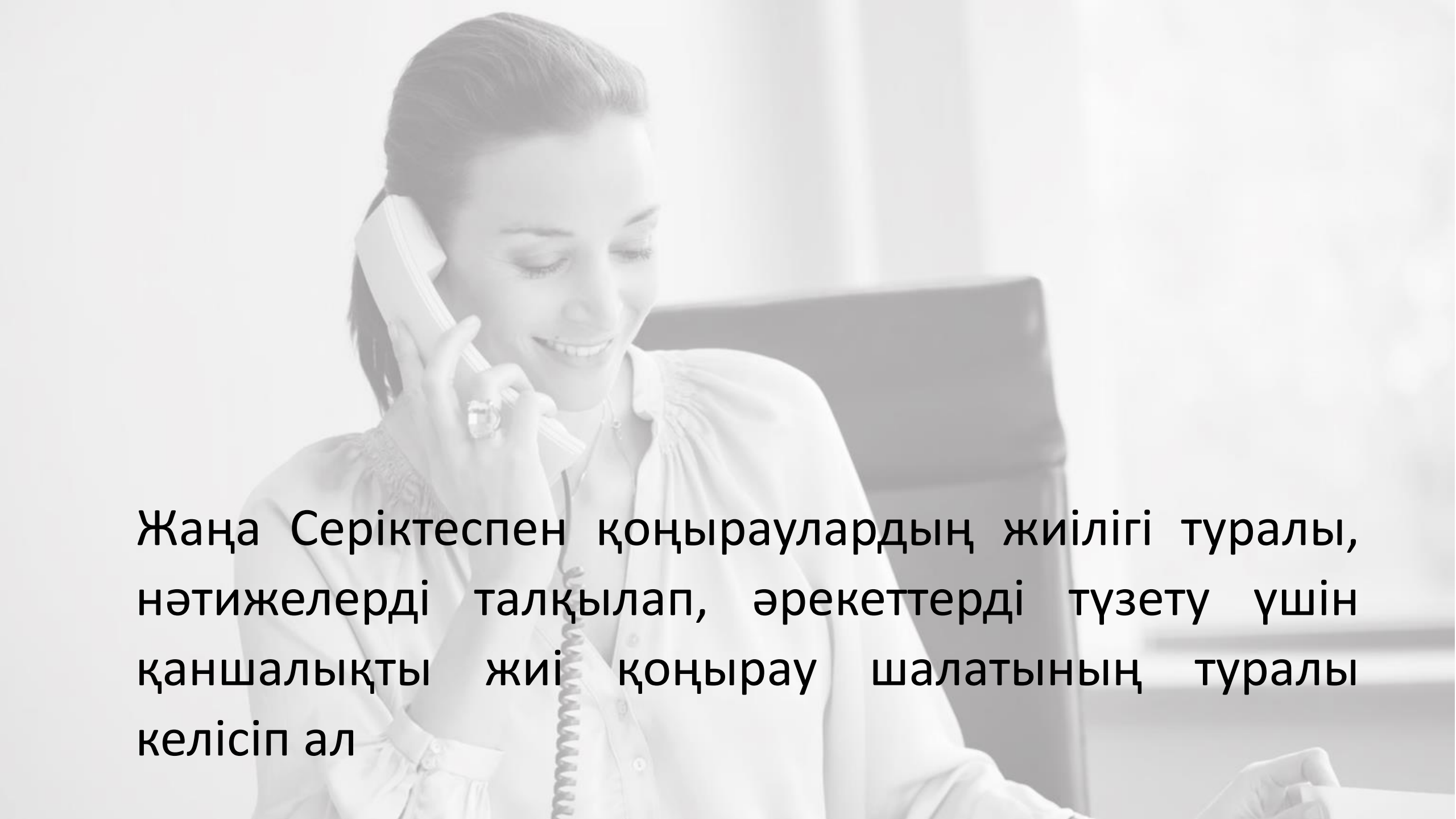
Жаңадан бастаушымен
контактілер тізімі
бойынша алғашқы
қоңырауларды жаса.
Телефон арқылы
Серіктесіңнің айтқанын
мұқият тыңда. Дамытушы
кері байланыс жаса.

5. ІСКЕРЛІК КЕЗДЕСУЛЕРГЕ ШАҚЫРУДЫ ҮЙРЕТ

Жаңадан бастаушыға алғашқы бизнес-кездесулерін өткізуге көмектес. Алдымен кездесулер өткіз, оларға жаңа Серіктесің қатысады және бақылайды, содан кейін 50/50 кездесуін өткізесің (кездесудің қай кезеңдерін оның жүргізетіні туралы алдын-ала келіс).

Содан соң жаңадан бастаушыға кездесуді өзінің өткізуін тапсыр, ол кезде сен жай ғана қатысып отырасың.

6. ІСКЕРЛІК КЕЗДЕСУЛЕРДІ ӨТКІЗУДІ ҮЙРЕТ

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.

Жаңа Серіктеспен қоңыраулардың жиілігі туралы,
нәтижелерді талқылап, әрекеттерді түзету үшін
қаншалықты жиі қоңырау шалатының туралы
келісіп ал



Жаңадан бастаушыны
Компанияның немесе
сенің құрылымыңның
оқиғаларына шақыр(бұл
туралы біз кейінгі
оқытуларда егжей-
тегжейлі айтамыз).

7. ОҚИҒАҒА ШАҚЫРУ



ТАПСЫРМА

- 1.«Табысты серіктестің жұмыс дәптеріндегі» қосымша материалдарды оқып шық.
2. Жаңа серіктестерді «іске қосу» жоспарын жаса.
3. Өз жоспарың бойынша әрекеттерді орындауды баста!

