

Цель тренинга:
успешный старт всех участников

« Успешный старт »

для НОВЫХ
Консультантов Орифлэйм

Выбери свою цель:

Вы – Консультант Орифлэйм!

- немедленная прибыль до 30%,
- преимущества участника БК,
- навыки профессионального консультанта.

Вы - Бизнес Партнер Орифлэйм!

- средний доход 800 \$ и больше,
- собственное дело, которое можно передать по наследству,
- банкеты Директоров,
- возможность расти по Карьерной Лестнице Успеха,
- международные конференции за счет компании,
- возможность стать совладельцем компании Орифлэйм!

Укрепляем веру в себя:

Ваши достоинства(1)

Ваши недостатки(2)

У вас большой потенциал!

Достаточная самооценка

*Дальнейшая фокусировка на
достоинствах! Благодаря
этим качествам Вы будете
успешными!*

Недостаточная самооценка

*Фокус на достоинства,
чтобы не отвлекаться
на недостатки*

Вы обречены на успех!!!

Конкурс: «Я - успешный!»

*Три раза громко сказать:
«Я- успешный(-ая)!».*

Лучший тот, кто
сказал убедительнее других.

*Домашнее задание № 1:
Изучить все материалы.
Записать вопросы, которые возникнут.
Позвонить мне (Менеджеру),
чтобы найти
ответы.*

Составляем «СПИСОК ИМЕН»

№ п/п	Ф.И.О.	Тел- н	Дата встречи	комментарии
1				
2				
3				
...				
50				

Зачем?
Кого записать?
Как работать?

*Систематизация.
Постоянное пополнение.*

В список включаются:

- родственники;
- друзья;
- коллеги (*теперешние и бывшие*);
- друзья по секциям и/или курсам;
- соседи;
- люди, с которыми вы постоянно контактируете (*магазины, парикмахерские, поликлиники*);
- знакомые (*по детсаду, школе, институту, даче*);
- знакомы из других городов;
- другие.

Главное правило:

**НИКОГДА НИ ЗА КОГО НЕ РЕШАТЬ,
ЗАИНТЕРЕСУЕТ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ИЛИ НЕТ!**

Список –
это руководство
к действию,
он никогда не
заканчивается!

**Конкурс:
«У кого больше
имен в списке?»**

*2-3 минуты.
Подводим итоги конкурса.*

Что делать дальше со списком?

Домашнее задание № 2:

Заполнить весь бланк
для списка знакомых
(50 имен)

(все оставшиеся графы)

Техника использования списка:

1.цель: продажи

2.цель: рекрутирование

Цель : ПРОДАЖИ

Главное:

по телефону назначаем только встречу

Основные инструменты:

- каталог
- набор консультанта
- средство для тестирования

Встреча. Фразы (вместе с каталогом)

- Мне важно знать твое мнение...
- ... Изучаю косметический рынок,
выбираю для себя лучшее,
посмотришь, что я для себя подобрала?...
- ... это лучшие 5 продуктов, и вот почему ...

Встреча

- Как держаться, когда демонстрируешь каталог :
 - 1. осанка**
 - 2. взгляд**
 - 3. Улыбка**

- Как «озвучить» каталог:
 - 1. краткая «экскурсия» по каталогу**
 - 2. тестирование любимого средства**
 - 3. впечатления об использовании этого средства**

- Как завершить встречу:

принять заказ сразу или оставить каталог на 1-2 дня, договорившись о повторной встрече

Техника принятия заказов

- прийти точно в назначенное время
- узнать мнение клиента о каталоге
- правильно принять заказ
- «Чем заменить товар со скидкой или Вы будете ждать, если ..?»»
- договориться о сроках выполнения

Если заказов мало?

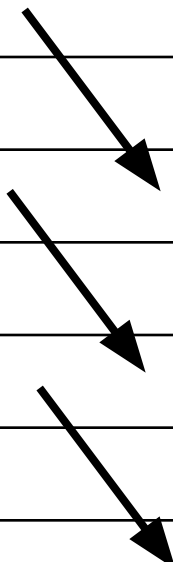
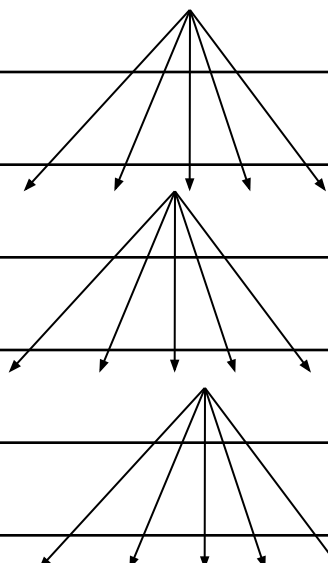
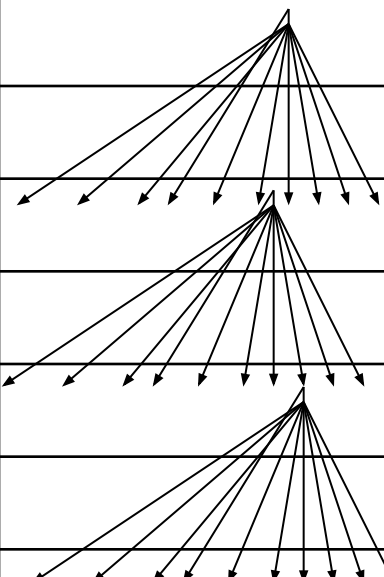
- недостаточное количество каталогов
- недостаточное количество встреч
- недостаточно знаний и личных впечатлений об эффективности продукции из каталога

Что делать, чтобы увеличить?

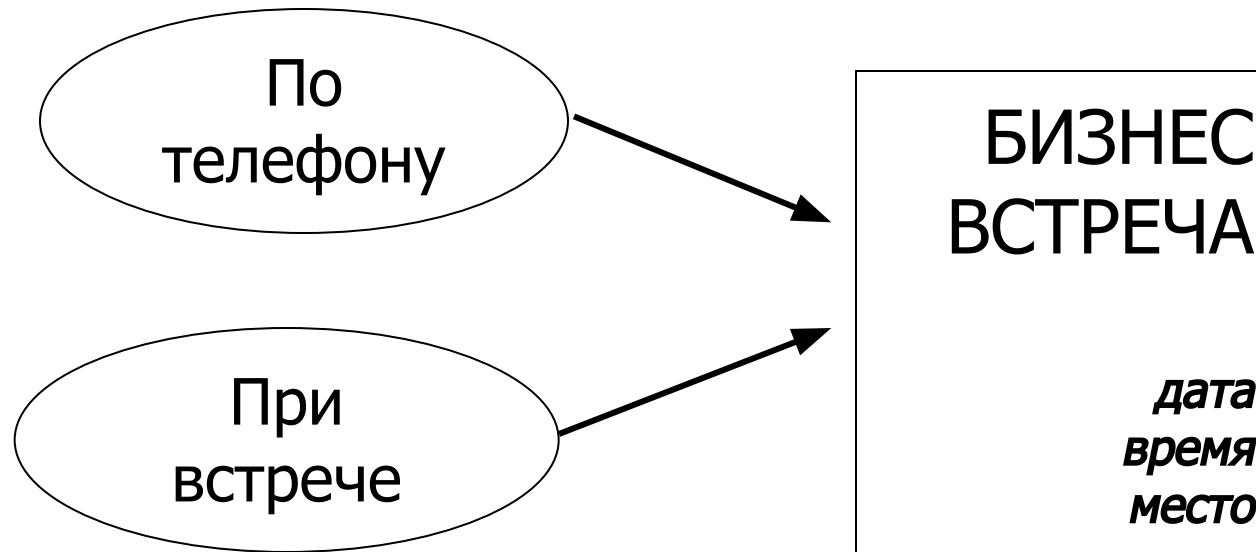
- увеличить количество каталогов
- увеличить количество встреч + каталогов
- увеличить количество знаний и впечатлений об эффективности продукции Орифлэйм
- изучить технику продаж (Шаг.1) и ТРЕНИРОВАТЬСЯ!!!

График демонстрации каталогов

Заказов будет больше в случае с 10 каталогами!!!

	1 каталог	5 каталогов	10 каталогов
Понедельник			
вторник			
среда			
четверг			
пятница			
суббота			
воскресенье			
	3 чел/нед.	15 чел/нед.	30 чел/нед.

Цель : РЕКРУТИРОВАНИЕ



Цель: заинтересовать и договориться о встрече

Приглашение на Бизнес Встречу :

Главное:

обязательно договариваемся о том,
что мы зайдём за ней (ним) в часов.

Основные инструменты:

- промоушен Лидеру (Менеджеру, Директору...),
который будет вести Бизнес Встречу
- комплимент приглашенному
- контрольный звонок

Во время приглашения:

- Поприветствуйте.
- Назовите имя собеседника.
- Уточните, есть ли у собеседника 5 минут времени.
- Предложите 2 варианта времени для встречи (выбор без выбора).
- Как только получено согласие - уточните место встречи.
- Попросите собеседника перезвонить, если он не сможет по какой-то причине прийти на встречу.

Шаблоны для приглашения:

- **...У меня важная встреча, ты мне нужна для поддержки...**
- **...Ты - моя лучшая подруга. Когда мне рассказали о новой работе, я подумала - это для тебя!..**
- **...Большие перспективы развития бизнеса. Есть возможность узнать об этом во время встречи с профессионалом...**
- **...Знаю, как тебе помочь. Приходи, все объясню...**
- **...Приходи на встречу _____ (день, время), познакомлю с очень успешным человеком, который помог мне и может быть полезным для тебя...**
- **...Ты знаешь кого-нибудь, кому нужна работа с полной или частичной занятостью? Есть приглашение на бизнес встречу с их Менеджером (Директором)...**
- **...Есть возможность, сотрудничать с известной иностранной компанией. У них очень простые и выгодные условия. Когда я об этом узнал (а), то сразу подумал (а) о тебе...**
- **...100 у. е. в месяц дополнительно, тебе это интересно?.. Приходи...**
- **...Собственное дело, абсолютно легальное, минимальные стартовые инвестиции, очень хорошая перспектива для роста, тебе это интересно?.. Могу познакомить с человеком, который в этом уже преуспел и сейчас собирает команду единомышленников для сотрудничества, хочешь?**
- **...Хочешь сделать жизнь интереснее и познакомиться с очень успешными людьми, приходи....**
- **... На этих встречах рассказывают о возможности стать красивее и успешнее... пойдём со мной ...?**

Формирование навыка приглашения (по телефону)

«Кому кажется это сложным?
Пожалуйста,
давайте проговорим это вместе...»

Пример телефонного разговора
с реальным человеком по «Списку...»

Задание :

Подберите фразы для приглашения на встречу:

1. Одноклассницы, с которой давно не виделись.
2. Знакомой, которая ищет работу.
3. Соседа, с которым только здороваетесь.
4. Знакомого, у которого есть работа.

Вспомните и запишите самые распространённые варианты ответов.
Дайте рекомендации, как на них следует отвечать.

Подводим итоги: возможные результаты встречи

«ДА»



РЕГИСТРАЦИЯ / ЗАКАЗ

«НЕТ»,
«НЕ ЗНАЮ»



СПИСОК
РЕКОМЕНДАЦИЙ,
НОВЫЕ ВСТРЕЧИ,
ЗАКАЗЫ

(+ повторные приглашения
каждые 2-3 месяца)

Обучение в Орифлэйм для ВАС:

- 1.Контакты - *сопровождение* со спонсором
- 2.Контакты - *сопровождение* с Менеджером
- 3.Еженедельные мероприятия Директора
- 4.Мероприятия Золотого/Сапфирового Директора
(*1 раз в период действия каталога*)
- 5.Тренинги, семинары компании и ТОП Лидеров
- 6.Самообразование

У нас уже все получается !

*Успех в Ваших руках!
Начните сегодня!*

Приглашаем посетить тренинги:

Шаг 1(1ч.) Техника продаж.

Шаг 1(2ч.) Занятия по продукции

Мастер класс по подбору и применению продукции

Шаг 2. Основы бизнеса Орифлэйм и техника спонсирования