

Образовательная программа

Faberlic PRO



Бизнес -встреча



Правило1

4 шага, которые необходимо сделать, чтобы преуспеть в бизнесе.

1. Начать работать. В нашем бизнесе нет никого, кто заработал много денег, не начав работать.

2. Знать продукт и пользоваться им.

3. **Привлекать партнеров в бизнес.**

И сделать это пять раз, то есть привлечь в бизнес пять консультантов.

4. Предлагать каталог родным ,близким ,знакомым.

Дать им возможность увидеть выгоду от их использования. А когда они захотят узнать, где эти товары можно приобрести — просто поделитесь с ними. Частично это означает розничную продажу.

Правило2

- $5 * 5 = 25$
- 5- символизирует тех привлеченных Вами людей , которые заинтересованы в бизнесе.
- Чтобы найти этих людей , Вам придется вовлечь сотни человек.
- Статистика 100-10-1

Правило 3

- Если Вы действительно хотите упрочить свое положение ,то придется спуститься по крайней мере на 3 уровня ниже.
- Если Вы пойдете работать с новым бизнес –партнером , то тот консультант , которого Вы обучили , будет продолжать работать .

Пример:

Вы обучили Наталью обучать Светлану ,

Светлана обучила Екатерину обучать Елену и т.д.

Правило 4

- Проигрывает тот ,кто бросает начатое !
- В первое время Вы будете проходить стажировку.
- В стажировку входит : чтение литературы, обучение , общение с наставником.

С начала строительства здания должен пройти не один месяц, прежде чем появится над землей.

Но после этого оно начинает расти на много быстрее –по этажу за неделю !

Правило 5.

Найти свои 5 «Золотых корабля»

- Корабли в море:
- 1е корабли «Золотые»-это те кого Вы привлекли к работе ,но потом они не нуждаются в Вашей поддержке .
- 2е корабли «Пустые» –это те , которые все время сомневаются .
- 3е корабли «Серебро»-это те , кого Вы привлекли и их работа зависит от того ,как Вы будете работать с ним.
- Пятерка серьезных бизнес-партнеров-это 5 «Золотых кораблей».

Правило 6

Приглашение через 3-и лица.

- Если вы переживаете за то ,как отреагируют на Ваше бизнес-предложение , то Вы можете сказать следующее:
- «Я начал интересный бизнес и хотел бы попросить тебя помочь мне. Ты случайно не знаешь кого-нибудь , кто был бы заинтересован в дополнительном доходе?»

Правило7

На что потратить время.

- Постепенно время ,затрачиваемое на привлечение новых консультантов будет уменьшаться . Почему?
- Когда у Вас появится пятерка надежных людей , Вы будете уделять работе с ними 95%своего времени.
- Оставшиеся 5 % на обслуживание своих клиентов и поиск новых консультантов.

Правило 8

- Сначала Бизнес-встречу проводит Ваш наставник по схеме 2+1.
- После того как вы полностью освоите искусство проведения Бизнес-встречи ,тогда проводите Вы.

Правило 9

- Сопровождение новых бизнес-партнеров
- Как правило после бизнес –встречи люди уходят воодушевленные ,а потом впадают в депрессию . Почему?
- Потому ,что у них была огромная мотивация ,но никто не объяснил ,что нужно делать.
- Поэтому после бизнес-встречи обязательно даем задание и договариваемся о созвоне вечером или на следующий день , но не позже .
- При созвоне обговариваем принятое окончательное решение нового бизнес –партнера.

Правило 10

Главная цель этих правил -показать ,как важно работать с людьми, которым Вы оказываете поддержку , как важно научить их тому , что умеете сами.

- И помните . Только 5%населения бизнесмены, а 95% нет .
- Ваша структура будет увеличиваться быстро, если Вы будете соблюдать правила о которых мы сегодня говорили.

Как приглашать знакомых на бизнес

встречу

1. Настрой
2. Правила ,которых стоит придерживаться.
 - Определиться со временем встречи. Удобное для Вас время .
 - Будьте предельно вежливы.
 - Приглашение должно длиться 90-120сек.(вызвать интерес и не более того)
 - Приглашение должно содержать минимум информации.
 - Инициатива должна принадлежать Вам .
 - Приглашайте на завтра или на послезавтра, если невозможно встретиться в течении 48 часов , договоритесь о следующем звонке.
3. Телефонный разговор.
 - Приглашение с 0 информацией.
- 4.Работа с возражениями.

Подготовка к бизнес-встрече

1. Место проведения .

Определиться ,где будете встречаться ,лучше в офисе ,но можно на нейтральной территории , в кафе.

2. Внешний вид.

Одежда, обувь , макияж , деловые аксессуары . Вы идете рассказать человеку о возможности зарабатывать , изменить свою жизнь . Поэтому Вы должны максимально соответствовать разговору.

3. Настрой.

Отключите кнопку сомнения, включите кнопку уверенности . От Вас очень многое зависит !

Пойдет за Вами или нет ! Изменится его жизнь или нет .

4. Ведите человека. Не давайте уводить себя в сторону.

5. Во время встречи держите в фокусе 2 главных момента.

- Человеку нужен этот бизнес ,потому ,что он хочет жить лучше .
- Бизнес с Фаберлик – это лучший вид деятельности для того ,кто хочет жить лучше !

как проводить бизнес-встречу

Бизнес-встреча(сценарий)

1. Знакомство. Просим рассказать о себе .
2. Разговор о жизни.
3. Варианты заработка.
4. Преимущества сетевого бизнеса.
5. Почему компания Фаберлик.
6. В чем суть бизнеса ?
7. А получится ли у меня ?
8. С чего начать?

Разговор о жизни:

1) Чего хотите?

2) Сколько?

3) А какие варианты заработка вы знаете?

Разбираем 4 варианта заработка:

1) Работа

2) Бизнес

3) Купля-продажа

4) Сетевой бизнес

Преимущества Сетевого бизнеса:

- 1) Без вложений
- 2) Свободный график
- 3) Финансовая свобода
- 4) Путешествия за счет компании 1 раз в год
- 5) Личностный рост
- 6) Самореализация
- 7) Бизнес в наследство

Почему компания Фаберлик...

- 1) Российская компания
- 2) Компания-производитель
- 3) Международная компания
- 4) Легальный бизнес
- 5) Имеет 15 категорий продукции
- 6) Собственный Центр научных разработок
- 7) Имеет международный стандарт GMP
- 8) Имеет 30 наград и является обладателем многочисленных премий

В чем суть бизнеса?

Пользоваться самому качественной продукцией по доступной цене, да ещё, при этом, зарабатывать.

А для этого рассказывать об удивительной идее магазина для умных, где можно покупать продукцию(можно не выходя из дома) по доступной цене, высочайшего качества, напрямую от производителя к покупателю .

С чего начать?

УСПЕХ ИЗМЕРЯЕТСЯ

КОЛИЧЕСТВОМ ЛЮДЕЙ,
КОТОРЫХ ВЫ СДЕЛАЛИ

СЧАСТЛИВЫМИ

