



ИНТЕНСИВ – ЗАНЯТИЕ 1

УСЛОВИЯ УЧАСТИЯ В ПРОЕКТЕ «ИНТЕНСИВ»

Условия участия в группе ИНТЕНСИВ

- В группе Интенсив может участвовать только член Клуба с 30-разовым абонементом
- В случае успешного **ВЫПОЛНЕНИЯ** всех ДЗ и полностью заполненного архива данных «100 шагов к успеху» студент получает Диплом об окончании курса и Выпускной При этом студент продолжает участвовать в бонусных программах своего Клуба для клиентов на основании своего абонемента (бонусные дни за абонементы + подарки за звезды)
- Интенсив можно проходить повторно.
- Оплатить билет на посещение всех занятий интенсива +Фокусной группы

Правила начисления баллов для допуска к Экзамену

- Посещение 1 занятия - 2 балла посещение занятий с опозданием - 1 балл
- Участие в фокусной группе– 2 балла
- Участие в Тренинге А – 2 балла
- Участие в Тренинге Б - 3 баллов
- Участие в семинаре Организаторов Клубов – 5 балла
- Выполнение одного домашнего задания – баллы согласно заданию

Квалификация на участие в еженедельной Фокусной Группе

Условия для СВ:

10 первичных встреч за неделю (Велнестест, Косметическое Тестирование, Консультация по сбросу веса).

ИЛИ

2 новых клиента или абонеента.

Условия для Нп:

5 первичных встреч за неделю (Велнестест, Косметическое Тестирование, Консультация по сбросу веса)

ИЛИ

1 клиент или 3-х дневка.

Супервайзерам СЧИТАЮТСЯ встречи с НП.
Развивайте глубину своего персонального объема!!!!

Расписание занятий

Академия Успеха (интенсив)

Понедельник 18.00 – 20.30

Grand Hotel Украина
(малый зал)

Фокус-группа

Среда 13.00-15.30

Hotel Астория 1 эт.

пр. Дмитра Яворницького, 66

Баллы за выполнение домашних заданий

	Задание	Баллы	К занятию
1	Список 100	1	1
2	Двойная ловушка (5 рассказов)	1	1
3	Папка консультанта с файлами	2	1
6	Составить написать и выучить историю за 1 мин. Фото до и после. Выложить в чате. Рассказать 5 раз в клубе	1	3
7	Завести еженедельник. Расставить приоритеты на месяц	1	2
8	Разговор о правильном завтраке «день-ночь» в клубе (5 рассказов). Выложить селфи в чат	1	2
9	Составить текст «помоги мне». Назначить и разместить в еженедельнике 10 запланированных встреч	2	2
10	Дневник питания за неделю. Отметить простые и сложные углеводы. Найти ответ на вопрос «почему я не худею?». Проанализировать 5 дневников питания в клубе	1	5
11	Составить программу питания для себя и 5 близких на 500 очков. Посчитать стоимость такого заказа по цене клиента и со скидками 25, 35, 42 и 50 %	1	3
12	Купить билет и принять участие в Семинаре Организаторов Клубов	3	5
13	Купить билет и принять участие в Тренинге А	2	4
14	Купить билет и принять участие в Тренинге Б	2	4
15	Распечатать бланк НОЖКИ. Начинать заполнять	1	2
16	Составить план питания родственникам с использованием цел доб(1 сброс веса, 1 набор и 1 стабил веса)	1	6
17	Посчитать 3X3, 5X5 и 10X10	1	4
18	Сделать фотоальбом из 15 результатов минимум	1	3
19	Провести 30 тренировочных встреч	5	1
20	Дежурство в клубе	1	1
21	Квалификация на еженедельную Фокусную Группу	2	1

ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ



- Квалификация на еженедельную Фокусную Группу – **2 балл**



МЕЧТА. ПЛАТЬЕ

ТРИ КАТЕГОРИИ ЛЮДЕЙ

1. Ознакомиться /
разобраться

2. Стать
профессионалом
/ открыть КЛУБ /
20000-30000 грн

3. Сеть клубов и
неограниченно
растущий доход

В словосочетании КЛУБНЫЙ БИЗНЕС второе слово все же БИЗНЕС, а это совсем не похоже на «работу». Это другой угол зрения на задачу зарабатывания денег

Значит нужно изменить угол зрения

То что вы знаете и умеете СЕЙЧАС стоит ровно столько, сколько вы имете СЕЙЧАС (несколько историй из зала)

ДВЕ РЕАКЦИИ НА СИТУАЦИЮ

1. Расстраиваться и ныть (мы живем «не в той стране», «меня не оценили», «не там училась», «не на том женилась»)

И это превратится в ГЛАВНУЮ ТЕМУ ВСЕЙ ЖИЗНИ

2. Сменить тему. Научиться чему – нибудь, за что люди сегодня готовы платить.

Вывод – СТАТЬ
НАЗАВИСИМЫМ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕМ

Предпринимательство от слова ПРЕДПРИНЯТЬ

Значит с самого начала нужно понять законы предпринимательства, чтобы начать и преуспеть.

Кого интересует начать и НЕ
ПРЕУСПЕТЬ?

Важные факты:

1. Перспективность инвестирования денег и своего времени (выбираем нишу)
 - Компьютеры
 - Интернет
 - Экология
 - Еда
 - Развлечения, туризм
 - Качество жизни (вес и молодость)

Сколько нужно денег, персонала и навыков для такой ниши в традиционном бизнесе?

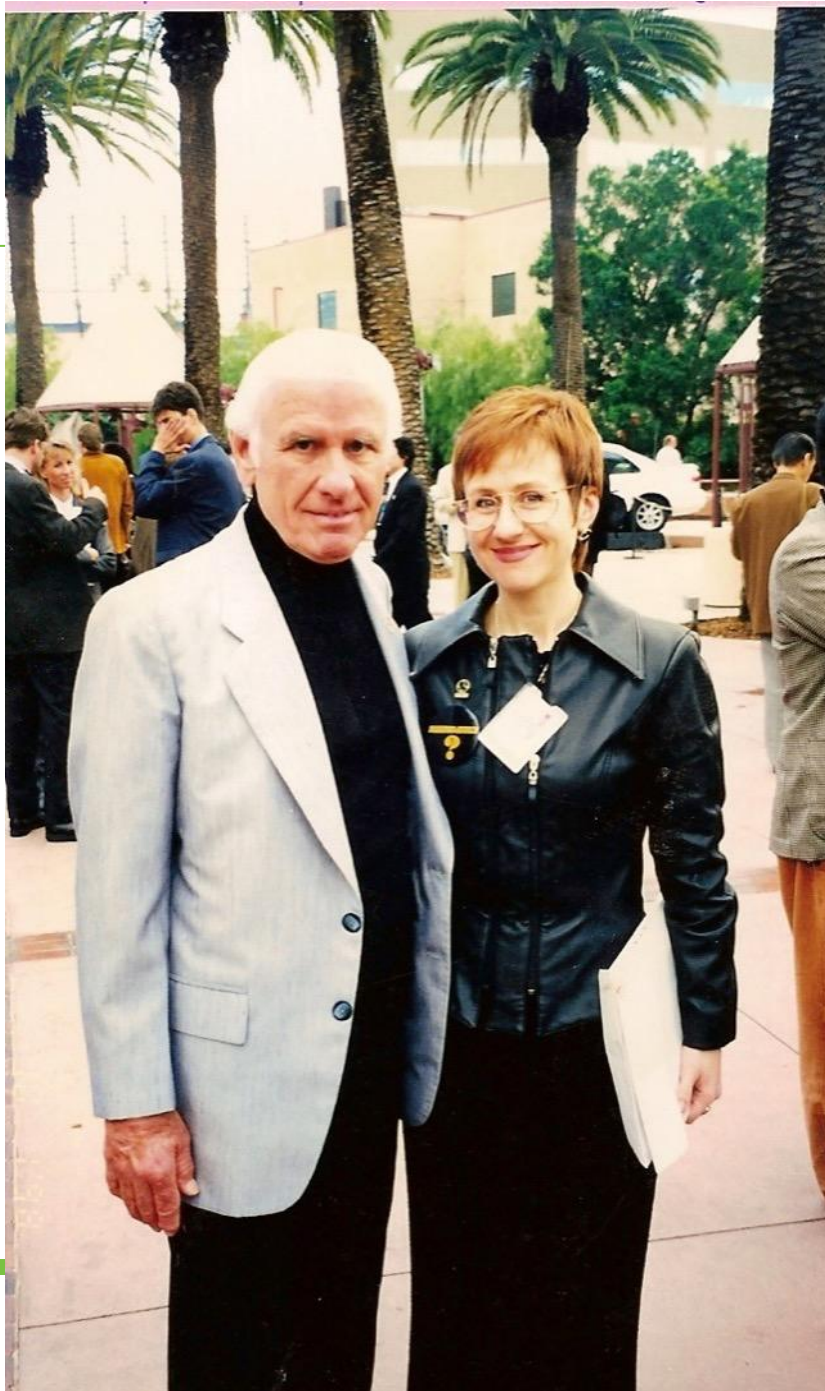
2. Восемь миллионов мультимиллионеров живет сейчас на Земле. Только 18% получили капиталы по наследству. Вывод: остальные 82% заработали свои капиталы самостоятельно
3. Если кто-то смог, смогу и я

В Гербалайф главный принцип – дубликация (повторение) чьего-то успеха!

КАКОЙ ПЕРВЫЙ ШАГ ВЕДЕТ К БОГАТСТВУ?

МЕЧТА!!!!!!

Это мотор, импульс, который приведет
вас к успеху



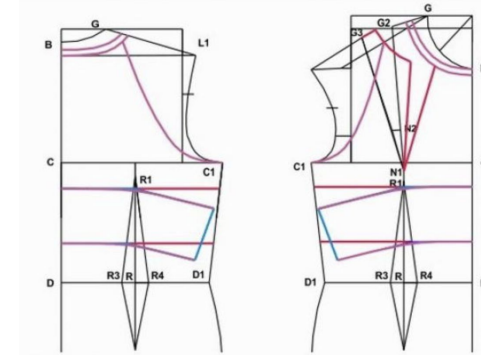
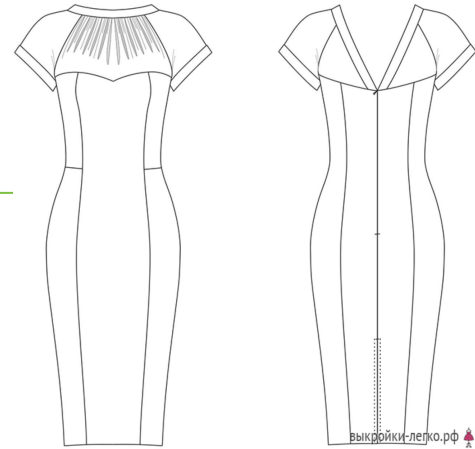
Джим Ронн

Создал собственную методику становления личности в бизнесе, теорию развития успеха в бизнесе и Личной жизни

«Все должно быть завершено прежде, чем начато»

Пример создания платья:

1. Представить
2. Изобразить в деталях на бумаге
3. Создать выкройки (план как это делать)
4. Приобрести необходимые материалы и инструменты
5. И только теперь делаем первый надрез
6. И может не с первой строчки все получится



Вопросы в зал:

Где вы будете отдыхать этим летом?

Куда поедите на лыжи?

Где будете жить через 5 лет?

С кем встречаете Новый Год?

«Загадка жизни состоит в том, что люди гораздо тщательнее планируют свой отпуск, чем свою жизнь»

Джим Ронн

МЕЧТА – это «ИДЕЯ ФИКС»
с которой мы не расстаемся ни
днем и ночью

Если у МЕЧТЫ появляется СРОК –
она становится ЦЕЛЬЮ

ЦЕЛЬ, разбитая на конкретные шаги
превращается в ПЛАН ДЕЙСТВИЙ

О КОМПАНИИ. ГЕРБАЛАЙФ СЕГОДНЯ

HERBALIFE СЕГОДНЯ



БОЛЕЕ 30 ЛЕТ МЕНЯЯ ЖИЗНЬ К ЛУЧШЕМУ!

Основана в 1980 году Марком Хьюзом (1956-2000), является Лидером индустрии здорового образа жизни.

Продолжает укреплять свои позиции путем:

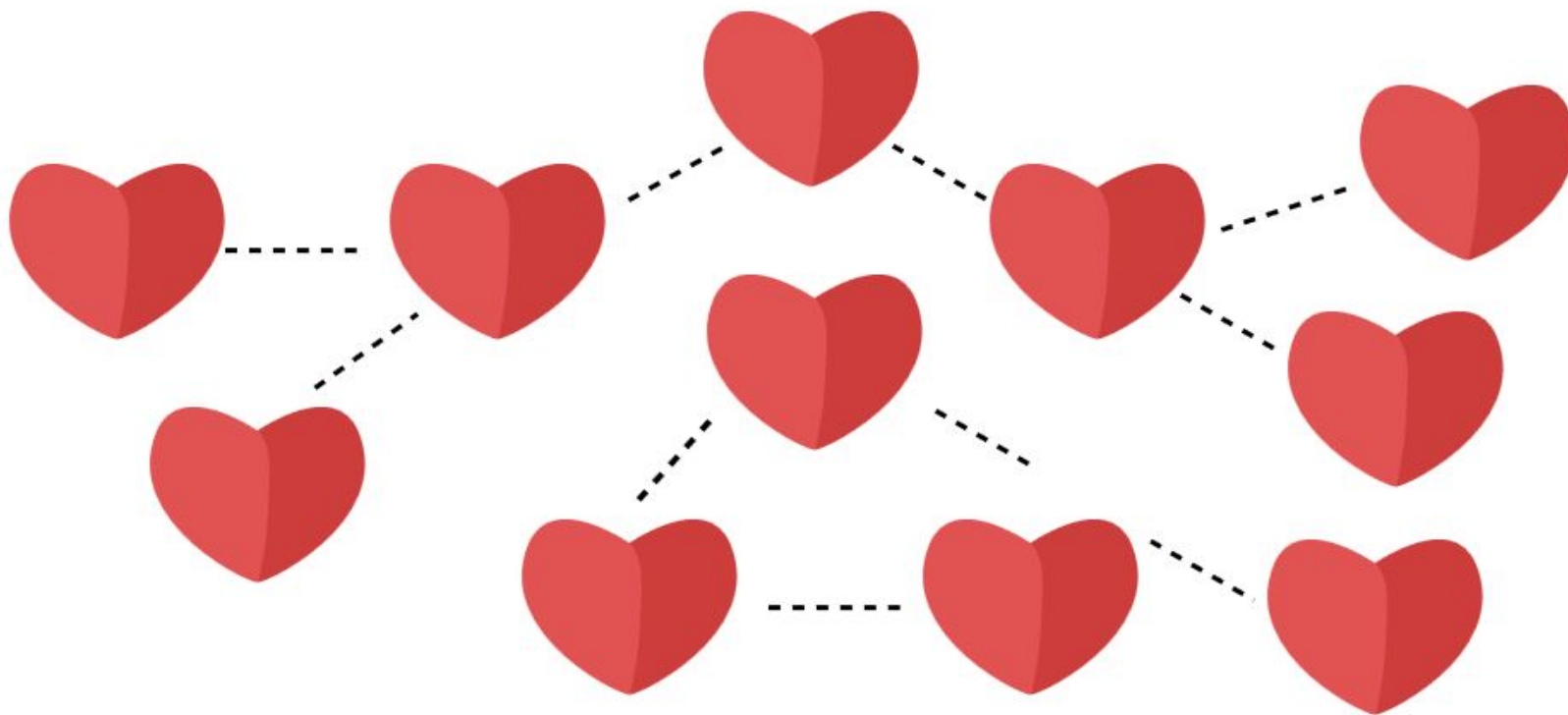
- Развития научной базы
- Разработки инновационных продуктов
- Поддержки спорта
- Социальной программы перед обществом

3 ОСНОВНЫХ ПРАВИЛА УСПЕХА



1. **Использовать продукты Herbalife Nutrition** постоянно и регулярно (чтобы иметь результат и вдохновение)
2. **Носить значок!** (Это отличает Вас от всех. Заинтересованные люди спрашивают, и это есть начало разговора. Уметь отвечать на вопрос)
3. **Разговаривать с людьми** (самим задавать вопросы и провоцировать на разговор о продукте, о результатах, о возможностях бизнеса)

ОТ ЧЕЛОВЕКА К ЧЕЛОВЕКУ, ОТ СЕРДЦА К СЕРДЦУ



ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ ОБУЧАЮЩИХ ДЕЙСТВИЙ



ЦИКЛ РАЗВИТИЯ КЛИЕНТА

- Достигает уровня Супервайзора по Плану Маркетинга и продаж
- Имеет собственный круг лояльных клиентов и Независимых Партнеров
- Освоил навыки Консультанта и практику ведения разных Клубных активностей

- Осваивает навыки Консультанта по питанию
- Совместно с Наставником строит свой собственный круг клиентов, чтобы окупать свою программу и получать дополнительный доход



- Прошел Wellness Тест
- Знакомится с активностями Клуба
- Знакомится с результатами клиентов
- Купил Тестовую Программу

- Посещает Клуб, использует продукты
- Получает регулярную поддержку со стороны Консультанта по питанию
- Посещает Группу поддержки и другие активности
- Получает свой результат

- Получил свой результат
- Привел двух людей в Клуб
- Получил признание на Дне ЗОЖ

- Делится своими результатами с другими
- Привел 5 клиентов в Клуб
- Пользуется привилегиями Клуба
- Получил приглашение на встречу возможностей
- Рекомендует своего Консультанта по питанию своим друзьям и близким
- Рассматривает возможность стать Независимым Партнером

Приведенные примеры продвижения бизнеса индивидуальны и не являются типичными.



**ПОСТРОЕНИЕ
УСТОЙЧИВОГО КРУГА
КЛИЕНТОВ
СУЩЕСТВЕННО**

**УВЕЛИЧИВАЕТ
ПОТЕНЦИАЛ ДОХОДА!**



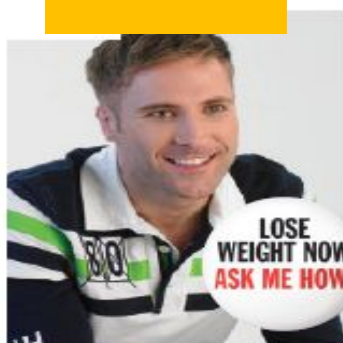
ПРИВЛЕЧЕНИЕ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ КЛИЕНТОВ

Используйте

Используйте продукты каждый день, ведя здоровый образ жизни



Носите значок



Носите бренд Herbalife Nutrition, куда бы Вы не шли

Говорите с людьми



Разговаривайте со всеми, кто встречается на Вашем пути, делитесь Вашей историей



Проверенная временем концепция Herbalife «Используй продукт, носи значок, говори с людьми» - это лучший способ привлечь клиента, и он начинается с Вас

ПЕРСОНАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ

КАКИМИ КАЧЕСТВАМИ ОБЛАДАЮТ ЛЮДИ, ДОСТИГШИЕ НЕВЕРОЯТНЫХ УСПЕХОВ В СПОРТЕ, БИЗНЕСЕ, ПОЛИТИКЕ, ИСКУССТВЕ?

- Умение принимать решения и брать ответственность за результат
- Ставить цели
- Умение справляться с трудностями и не сворачивать с намеченного пути (победа за 5 минут до поражения)
- Преданность мечте (не смотря на...)
- Умение держать слово (особенно в деловых и межличностных отношениях)
- Готовность учиться у более успешных
- Следование составленному расписанию дня, месяца, года. Дисциплина

ПЕРСОНАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ

Универсальный набор личных качеств, необходимых для успеха – это не повод для огорчения (я не такой), а повод их развить в себе, воспитать.

Одно из достижений компании Herbalife Nutrition – это сохранение традиций обучения Джима Рона и жизненного пути Марка Хьюза. Для достижения успеха необходимо развивать в себе эти качества



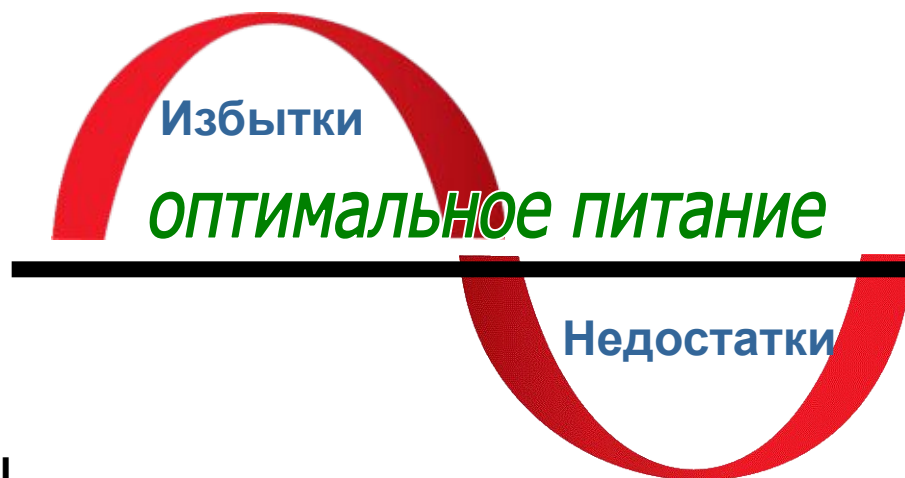
Шаги:

- Академия Успеха
- Практические задания
- Чтение литературы (Рекомендации)
- Посещение тренингов всех доступных Вам уровней
- Составление карты мечты
- Расширение зоны своего участия (помощь в Клубе, ГП, мероприятий)
- Развитие себя – это путь длиною в жизнь

РАЗГОВОР
«ДВОЙНАЯ ЛОВУШКА ПИТАНИЯ»
ГДЕ И КОГДА ПРИМЕНЯТЬ

Питание современного человека несбалансированно

Жиры
Сахар
Соль
Углеводы
Алкоголь
Лекарства
Удобрения
Пестициды
Гормоны

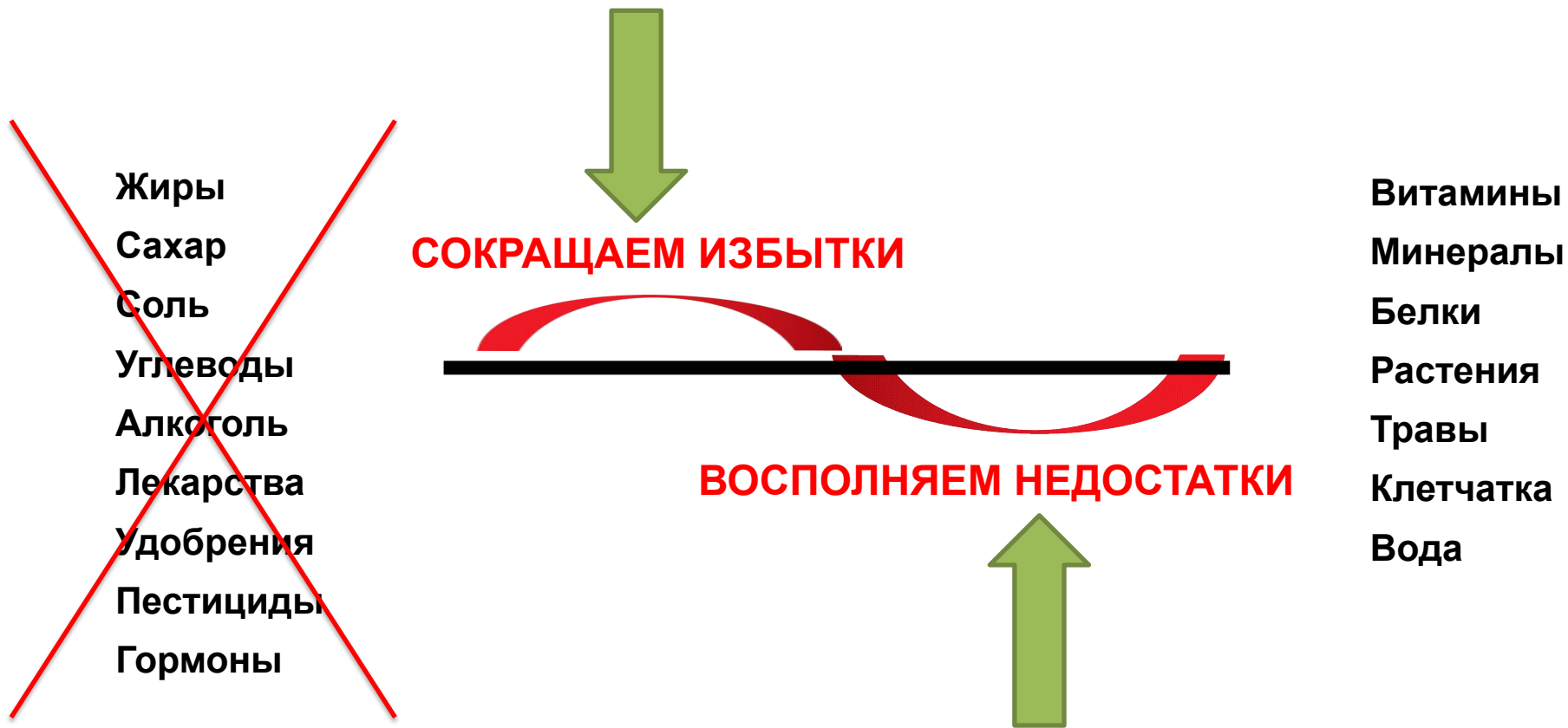


Витамины
Минералы
Белки
Растения
Травы
Клетчатка
Вода

Пытаясь уменьшить избытки, ограничительные диеты лишь увеличивают недостатки и усугубляют дисбаланс питания

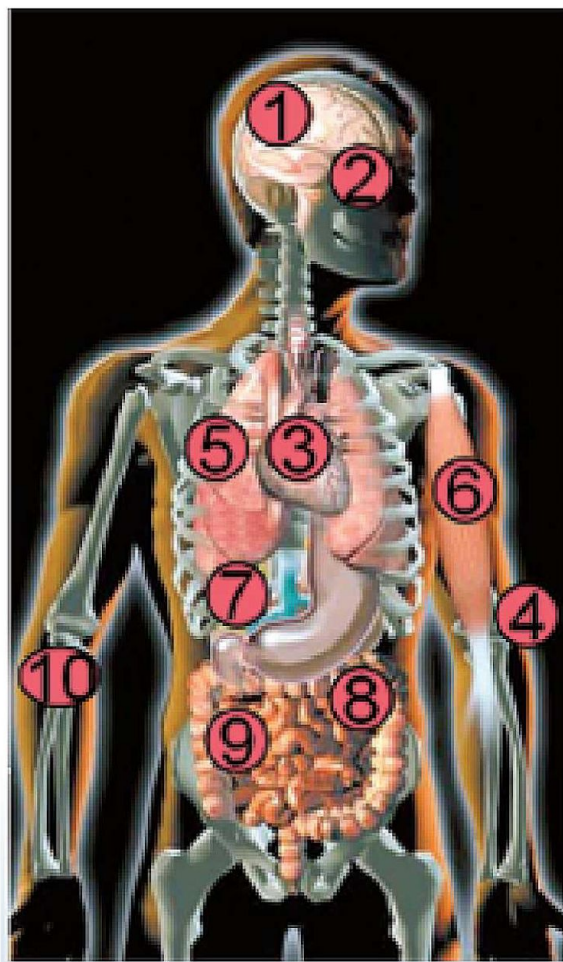


Зачем продукты Herbalife в ежедневном рационе каждому человеку?



Сроки полного обновления клеток различных органов человека

Человеческий организм постоянно обновляется. Каждую минуту основные структуры организма изнашиваются и заменяются новыми тканями и биохимическими компонентами. Исходный материал, который человеческое тело использует, чтобы восстановить себя, поступает с пищей. Это означает, что ваше тело в основном состоит из съеденного вами за предшествующий год. С учетом этого, можно оценить тот вклад, который вносит питание в наше здоровье и хорошее самочувствие.



1. Кора головного мозга - не обновляется
2. Хрусталик глаза - не обновляется
3. Сердце - не обновляется
4. Эпидермис - две недели
5. Реберные мышцы - 15 лет
6. Красные кровяные тельца - 120 дней
7. Печень - 300-500 дней
8. Эпителий кишечника - 5 дней
9. Кишечник - 16 лет
10. Скелет - 10 лет

Сегодня наше питание несбалансировано



Дисбаланс питания – проблемы здоровья

ВЫЗЫВАЮТ:

- | | |
|----------------------------|----------------------------|
| - Ожирение | Остеопороз |
| - Болезни сердца и сосудов | - Преждевременное старение |
| - Рак | - Артрит |
| - Диабет | - Желудочные заболевания |
| - Хроническая усталость | - Головные боли и мигрени |

По данным ВОЗ (Всемирной Организации Здравоохранения)

НАИБОЛЕЕ ЧАСТЫМИ ПРИЧИНАМИ СМЕРТНОСТИ ЯВЛЯЮТСЯ:

- ИНФАРКТ;
 - ИНСУЛЬТ;
 - РАК.
- } 70% смертей, от общего количества

50%

смертей являются прямым следствием нарушения питания;

70%

обращений к врачам являются прямым следствием нарушения питания.

ГЕРБАЛАЙФ предлагает сбалансированное питание



ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ = 1 балл

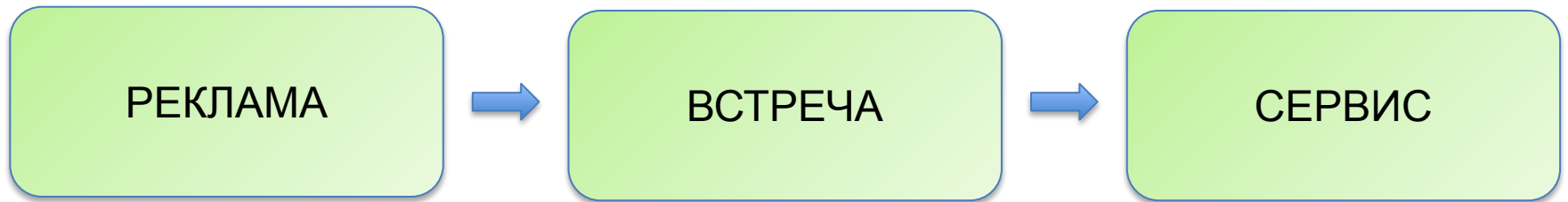


- Рассказать 5 знакомым принцип двойной ловушки питания в присутствии своего наставника и выслать 5 селфи того, как вы это делали (дома или в КЛУБЕ)



ПОЛЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.
ИНСТРУМЕНТЫ.
СПИСОК ЗНАКОМЫХ

*Сложно заниматься тем, что не приносит
удовлетворения. Создадим свой увлекательный
глобальный процесс*



Цель: вызвать
интерес и
познакомить
человека с
возможностями

РЕКЛАМА

I. Агрессивная реклама

Цель – заставить человека попробовать.

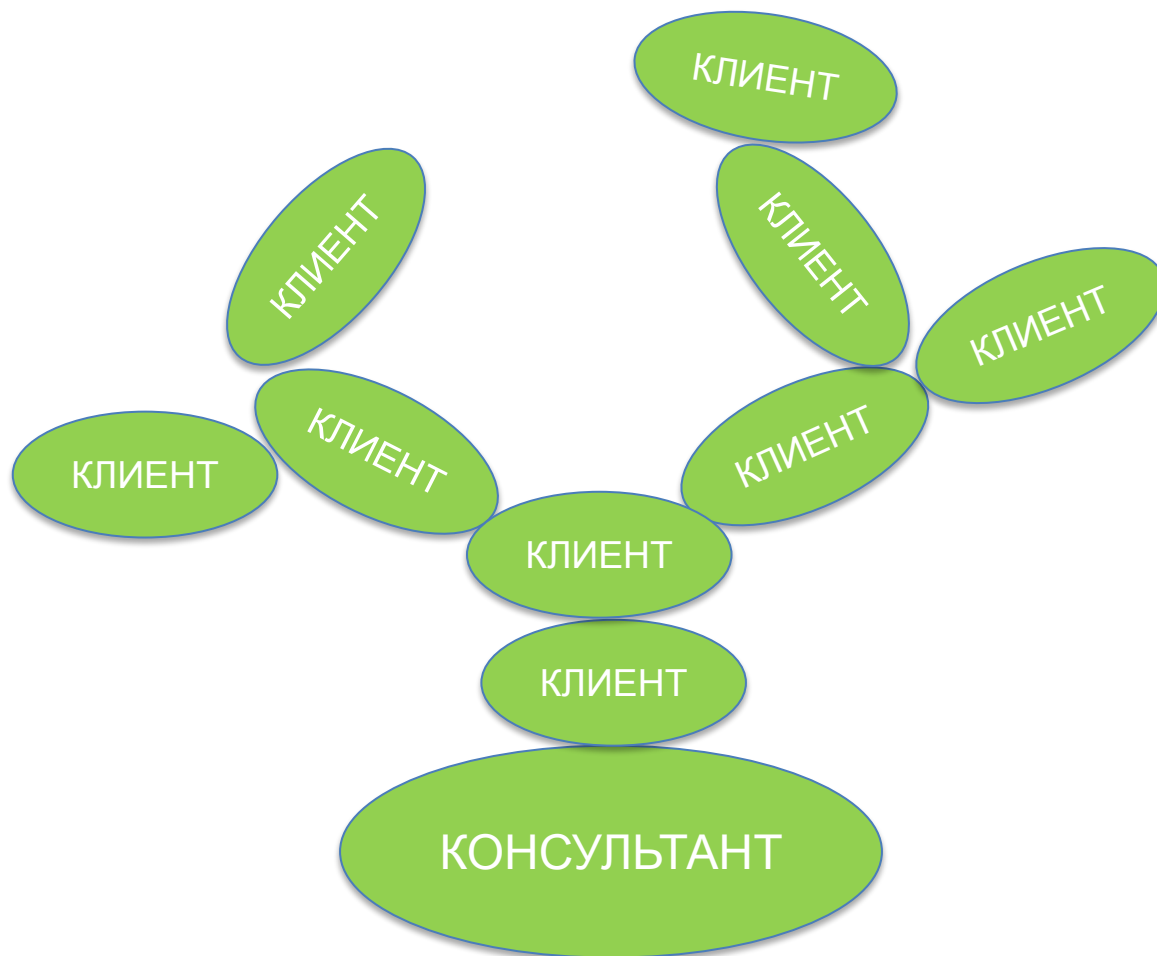
Нет цели создать постоянного клиента

От 40 до 60% прибыли фирмы тратят на рекламу

II. Синдром кактуса

В Гербалайфе мы выращиваем кактусы (довольные клиенты имеют свойство «размножаться»). Это возможно при максимальном расширении личного контакта (онлайн/офлайн)

СИНДРОМ КАКТУСА



Для этого:

1. Профессиональный консультант
2. Клуб (изменение привычек)
3. Идеальное питание (вложение денег в качество продуктов гербалайф, а не в рекламу)

**НАЧАЛО БИЗНЕСА:
20-50 ПЕРВЫХ КЛИЕНТОВ**

**Время на выполнение
90-180 дней**

ЛЮДИ

Знакомые		Не знакомые	
+	-	+	-
Легко и дешево	Они не привыкли к вашей новой роли	Они не знают как долго вы уже консультант в клубе	С ними надо познакомиться

КАК СЕБЯ ВЕСТИ СО ЗНАКОМЫМИ?

1. Демонстрировать свои изменения: вес, стиль одежды, стрижка, брендированные аксессуары, новый график жизни (клуб, семинар, интенсив) качество кожи, книжки
2. Провоцируем вопрос: «что с тобой происходит?»
3. Учимся молчать и интриговать:
«почему ты спрашиваешь?»
«ты за меня рада?»
«тебе это зачем?»
Ждем 2-3 обращения с явным интересом. Продвигаем спонсора, клуб а не СЕБЯ или ГЕРБАЛАЙФ. Сертификат или предупреждение: «тебе позвонит мой консультант»
4. Как измениться в короткий срок? Вложить в себя а не в рекламу (питание, норма воды, регулярно в клуб, физ активность, тренировки, одежда, стрижка, книги)

КАК СЕБЯ ВЕСТИ СО ЗНАКОМЫМИ?

Моя работа заключается в том, чтобы рассказывать людям сколько мне лет.

Ваши проблемы интересуют ТОЛЬКО ВАС.
Интересуют ли они окружающих?
НИКОГДА!

КАК СЕБЯ ВЕСТИ С НЕЗНАКОМЫМИ?

Ваша ближайшая цель – выйти на 20-25000 грн дохода. Кто-то не верит что это сработает для него ЛИЧНО, но!!!! Есть хорошая новость: статистика твоирт чудеса, потому что статистика точная наука.

Принцип Парето: 80% и 20%

Из 100 первичных консультаций у вас будет 20 первых клубников

Этапы:

1. Научиться проводить первичную встречу
2. Заполнить бланк «ножки» – 30 замеров за месяц
3. 5 первых клиентов (включая родственников)
4. Используем клубные мероприятия
5. Развиваем АМБАССАДОРОВ
6. Через 90 дней у вас 20 клиентов (синдром кактуса)

СОЗДАЙТЕ ЖУРНАЛ "СПИСОК ЗНАКОМЫХ"

Давайте обсудим, **КАК СОСТАВЛЯТЬ СПИСОК ЗНАКОМЫХ**

Список можно составлять по удобному для вас принципу: по периоду жизни, по месту проживания, по степени близости с людьми.

- "№№" - в первую графу вносится порядковый номер записи
- "Ф.И.О." - в эту графу вы вписываете то, что помните, вплоть до клички во дворе
- "Координаты" - вы вносите координаты этих людей. В случае, если вы не знаете координат этих людей, впишите в эту графу тех, через кого вы могли бы их разыскать. Зачастую необходимо произвести целое расследование, чтобы найти людей, которых вы не видели 20 лет.
- "Обстоятельства знакомства" - откуда вы знаете этого человека

СОЗДАЙТЕ ЖУРНАЛ "СПИСОК ЗНАКОМЫХ"



ВРАЧ



УЧИТЕЛЬНИЦА



ВОСПИТАТЕЛЬНИЦА



ПРОДАВЕЦ



СТРОИТЕЛЬ



САДОВНИК



ПОВАР



ПЕВЕЦ



ПАРИКМАХЕР



ДВОРНИК



СЛЕСАРЬ

СОЗДАЙТЕ ЖУРНАЛ "СПИСОК ЗНАКОМЫХ"

«Завтрак. Wellness-test»

«Сброс веса»

«Косметика»

«Бизнес»

Постарайтесь в течении ближайшего 1-3 месяцев провести с вашими знакомыми все указанные консультации и поставьте отметку («назначение второй встречи»)

«Комментарии»

Заносим ваш вывод о его интересе в результате проведенной консультации

СОЗДАЙТЕ СПИСОК ЗНАКОМЫХ И РОДСТВЕНИКОВ

№	Ф.И.О. Дата внесения	Телефон	Обстоят ельства Знакомс тва	Завтрак WELL-TEST	Сброс веса	Косметика	Бизне с	Комментари и

ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ – 1 балл



- ЗАВЕСТИ ТЕТРАДЬ для списка знакомых
- Заполнить 100 строчек
- Ежедневно вспоминать и дописывать 20 знакомых в тетрадь

В ДАЛЬНЕЙШЕМ МЫ ПОГОВОРИМ О ТОМ,
КАК ОБРАТИТЬСЯ К СВОИМ ЗНАКОМЫМ И
НЕ ОЧЕНЬ ЗНАКОМЫМ



ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ = 1 балл



- Рассказать 5 знакомым В КЛУБЕ принцип двойной ловушки питания в присутствии своего наставника и выслать 5 селфи того, как вы это делали (дома или а КЛУБЕ)



ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ – 1 балл



Завести рабочие инструменты:

1. Купить бланки для велнес-тестов
2. Купить Архив данных «100 шагов к успеху»



ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ



- Квалификация на еженедельную Фокусную Группу – **2 балла**



СПИСОК КНИГ ДЛЯ ПРОЧТЕНИЯ

По питанию:

1. Справочник по продукции Herbalife

По личностному развитию:

1. Сезоны жизни, Джим Рон
2. Семь стратегий для достижения богатства и счастья, Джим Рон

19 ИЮНЯ



Let's

FESTA!

для клиентов клубов ЗОЖ

ВАС ЖДЁТ:

**Финал конкурса переводов «Лаборатория красоты»
и необычные угощения от клуба
"Азбуки сбалансированного вкуса"**

НАЧАЛО В 17:30

**КДЦ «Менора»
зал «Ballroom»
Днепр,
ул. Шолом-Алейхема, 4.26
Справки по телефону:
067 611 51 61
093 392 20 15
Татьяна Гусейнова
Стоимость
билета :150 грн.**

