



Система приглашения и рекрутирования НОВИЧКОВ



Что вы узнаете на тренинге:

Как обучать Консультантов **методам приглашения**?

Как организовать **систему приглашения** на презентацию Возможности Орифлэйм?

Как организовать **систему проведения презентаций Возможности Орифлэйм**?

Какие бывают варианты проведения **презентации Возможности Орифлэйм**?

Как Лидер может **контролировать качество** презентаций Возможности Орифлэйм и давать обратную связь?

Как организовать **систему тренинга для новичков** ?

Как организовать **систему рекрутинга** в региональных структурах ?



Советы экспертов



Организация процесса рекрутирования



Привлечение структуры к процессу рекрутирования



Фразы для привлечения интереса

Обучение методам приглашения

- «Успешный старт» – для новичков.
- Тренинг «Шаг 2».
- Курс тренингов «Навыки успешного Консультанта», раздел «Приглашение в Орифлэйм».

+ график проведения ВВО в структуре

+ приглашение в skype-чат структуры



Планёрка

1. Определение команды рекрутеров.
2. Планирование целей и задач для каждого члена команды.
3. Выбор методов рекрутирования.
4. Определение графика рекрутинговых мероприятий.
5. Определение ответственных за разные этапы подготовки.
6. Уточнение графика ВВО в структуре.
7. Уточнение или назначение даты ежекатолажной встречи Директора.



Основные методы приглашения

Теплый рынок

- Список имён
- Рекомендации
- Социальные сети


Холодный рынок

- Промостойка
- Соцопрос
- Объявления
- Форумы, объявления

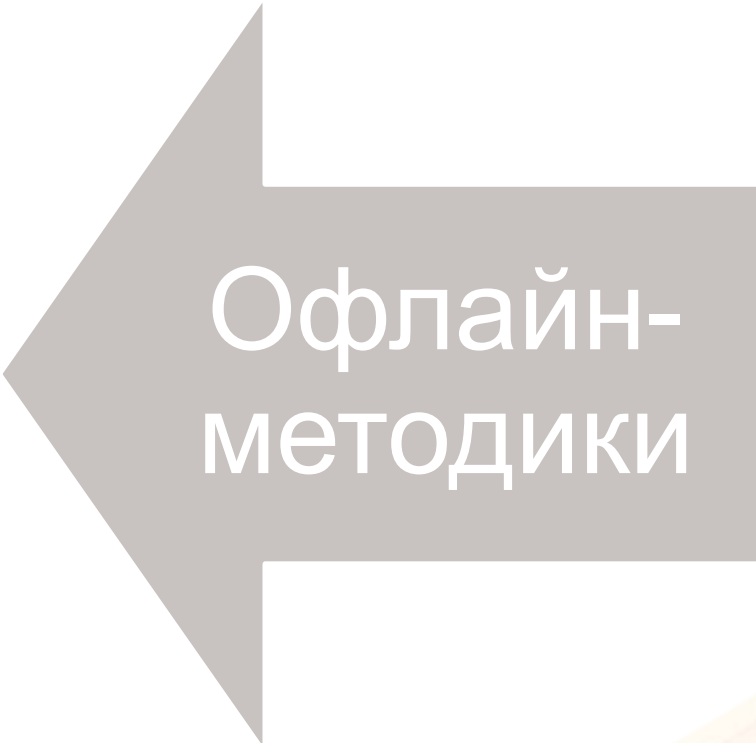
online



Организация приглашения на ВВО



Онлайн-
методики



Офлайн-
методики

Вручение сертификатов



Людмила Колтырина,
г. Новочеркасск



Проведение ВВО



Классическая презентация
Возможности
Орифлэйм



Презентация по
Плану Мечты



Презентация
через Истории
Успеха Лидеров



Презентация
через
выявление
потребностей
слушателя



Групповой
формат

Индивидуальный
формат



Выявление потребностей слушателя



Типы ВВО



Бизнес-
ориентированная
презентация



Презентация
с акцентом на
продукцию



«Мужская»
презентация



Молодежная
презентация



Вэлнэс-
презентация



Кто и когда проводит ВВО

Консультант

- Встречи «1-на-1» регулярно самостоятельно.
- Участвует во всех ВВО Менеджера и/или Директора.



Менеджер

- Групповые ВВО 2-3 раза в неделю по расписанию для своих ключевых бизнес-партнеров.
- Участвует в ежекаталожных встречах Директора .

Директор

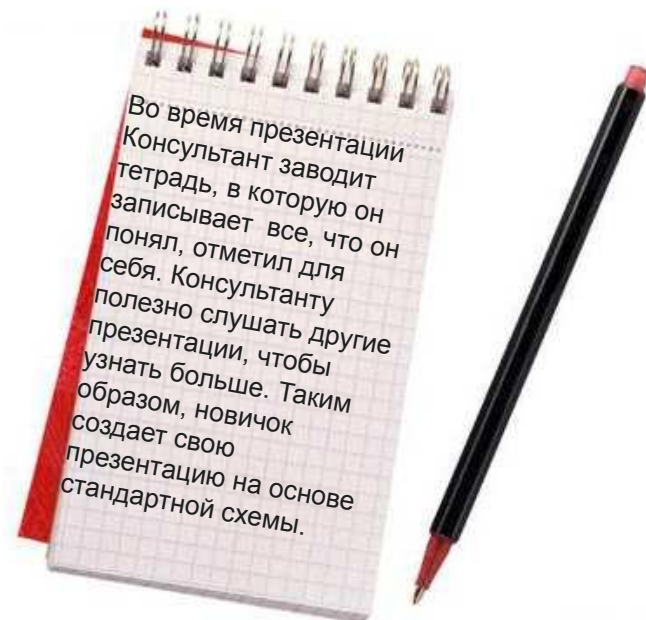
- Ежекаталожные встречи Директора с презентацией Возможности Орифлэйм в программе.
- Групповые ВВО 2-3 раза в неделю по расписанию для своих ключевых бизнес-партнеров.



Обучение проведению ВВО

Бизнес-партнер должен:

1. Выучить презентацию.
2. Посещать все презентации Лидера.
3. Принимать участие в презентации Лидера.
4. Принимать обратную связь от Лидера.



Тренинг «Успешный старт»

Что это? – Это «запуск» новичка для активной работы.

Когда? – В день получения первого заказа.

Как долго? – 30 минут.

Кто проводит? – Спонсор или Менеджер (или Директор).

Для чего? – Рассказать обо всех программах, о продукции, научить пользоваться сайтом, сервисом, спонсорской поддержкой, понять основные функциональные обязанности.

Что еще важно? – Назначить следующую встречу.

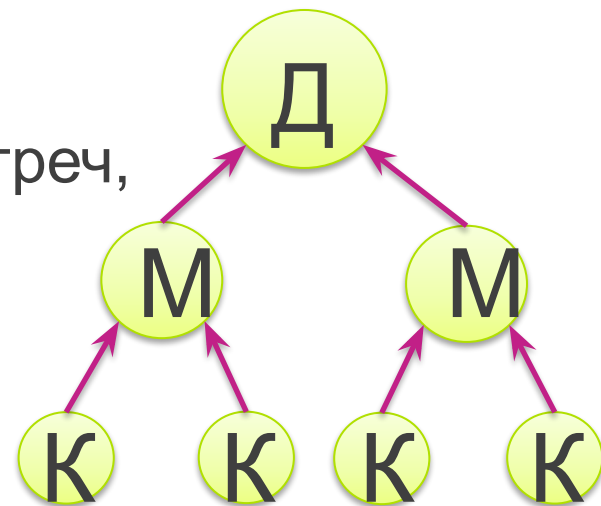


План тренинга



Контроль за проведением ВВО

- Раз в неделю на планерке Менеджер получает от Консультантов данные:
 - сколько прошло индивидуальных встреч,
 - сколько гостей приведено на групповые ВВО,
 - сколько прошло регистраций.
- Эти данные Менеджер суммирует и передает Директору.
- По этим данным Менеджер анализирует свою работу.



Обратная связь после ВВО

- Проводить сразу после посещения встречи.
- Дать возможность Лидеру самому ответить на вопрос: «Как прошла презентация?»
- Использовать коучинговую модель Орифлэйм:

Проведите обсуждение первой недели кампании по приглашению с использованием корпоративной обучающей модели



Рекрутинг в регионах

Подготовка

- Анализ статистики.
- Сбор команды, определение цели.
- Планирование графика работы.

Работа в регионе

- Рекрутирование.
- Поиск Лидера.
- Помощь в организации сервиса.

Поддержка

- Помощь в открытии СПО.
- Онлайн-коммуникация.
- План посещения региона.



Заключение

- Организация системы рекрутинга в команде необходима для **планомерного роста и увеличения структуры**.
- На Лидере лежит **ответственность за обучение** ключевых бизнес-партнеров методам проспектинга, рекрутирования и работы с новичками.
- **Система** проведения ВВО в ПГ Лидера **включает в себя** как **групповые**, так и **индивидуальные ВВО** (встречи «1-на-1»).
- Лидер должен **контролировать качество** проведения ВВО и **давать обратную связь**, являясь при этом образцом для подражания.
- **Процесс рекрутирования** в регионе должен быть **организован и спланирован**, тогда эта работа будет эффективной.
- О том, как **рекрутировать и обучать новичков**, много информации можно получить из **курса тренингов «Навыки успешного Консультанта»**.





Проверьте себя:

- В каких тренингах курса «Навыки успешного Консультанта» можно получить практическую **информацию о рекрутировании и обучении новичков?**
- Кто и как часто проводит **ВВО в структуре Лидера?**
- Что такое **индивидуальная ВВО** (встреча «1-на-1»)? Кто и для кого может ее проводить? Как часто?
- Что должен включать в себя **тренинг «Успешный старт»?**



Домашнее задание

- Составьте или откорректируйте **график ВВО** в своей структуре и обсудите его со своими ключевыми бизнес-партнерами.
- Проверьте **содержание тренинга «Успешный старт»** у себя и у своих Менеджеров.
- Запросите у вашего ASМа **отчет по пенетрации** в вашем регионе и определите, в каких районах и населенных пунктах есть больше возможностей для рекрутирования.



СЕРТИФИКАТ

об успешном прохождении тренинга

Система приглашения и рекрутирования новичков

выдан (ФИО) _____

дата _____ место _____

Курс «Навыки успешного Лидера» - это ваш путь к развитию лидерства и роста в Орифлэйм!
Используйте полученные знания и навыки, чтобы заработать чеки от **\$1000** до **\$1000000**



Успехов!

