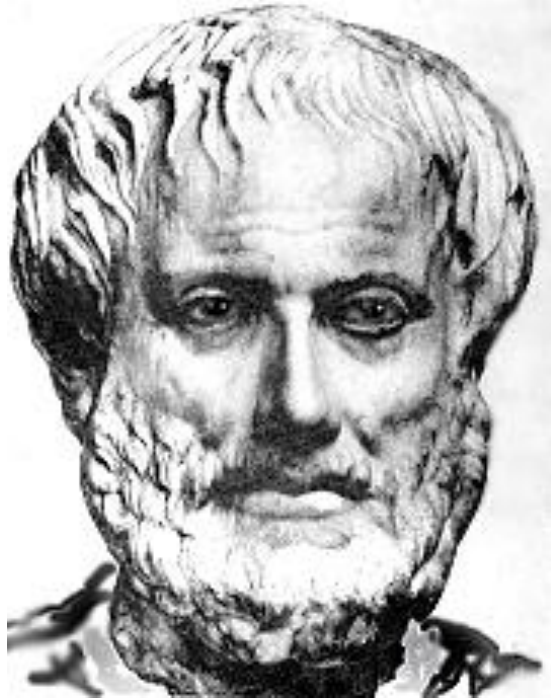


«Величайшее благо, которое вы можете сделать для другого человека, - это не просто поделиться с ним своими богатствами, но и показать ему его собственные»



Бенджамин Дизраэли

«Начало есть больше, чем половина всего»



Аристотель

«Тот, кто владеет информацией, владеет миром»



Барон Ротшильд

«Кораблю, который не знает своей гавани, ни один ветер попутным не будет»



Сенека

«Собраться вместе – это начало. Остаться вместе
– это прогресс. Работать вместе – это успех»



Генри Форд

Спасибо!

За Вашу пунктуальность



Мы начинаем в 20.05

(время мск)

Online-Тренинг

«Мастер рекрутирования 2»

(день 2)



Правила

Так нам будет комфортнее вместе



Правила:

1. При входе: Имя Фамилия, город
2. Общение в чате запрещено
3. Хамство, грубость и критика
4. Время для вопросов
5. + и –
6. Рекрутинг и реклама
7. Если пропал звук или картинка –
перезаходим молча

Просьбы:

1. Записывайте всё



2. Будьте открыты и позитивны, доверяйте

Весь процесс рекрутинга:

1.Настрой на победу



2.Поиск кандидатов - **сегодня**

3.Звонок кандидату - **сегодня**

4.Проведение встреч

5.Заключение контракта

6.Правильный старт и **спонсирование**

План 4дневного Онлайн-Тренинга:

1 день (16 мая) – «Тонкая настройка»

- Введение в тему
- Настрой на работу
- Четкая технология решения любой проблемы в жизни
- Работа со списком
- Секреты получения энергии для работы

2 день (17 мая) – «Звонки... Как много в этом звуке»

- Поиск кандидатов
- Виды звонков
- Идея звонка
- Важнейшие секреты звонка
- Ошибки во время звонка
- Звонок знакомому
- Как не допускать вопросов во время звонка
- Как отвечать на вопрос «Расскажи в двух словах по телефону» и прочие вопросы (технология ответа)

План 4дневного Онлайн-Тренинга:

3 день (18 мая) – «Холодно... теплее... Совсем тепло!»

- Что такое холодные контакты
- Виды
- Секреты знакомств где угодно и с кем угодно
- Метод 100% сбора номеров телефонов у кандидатов
- Имидж сетевого
- Тайное оружие сетевого

4 день (20 мая) – «Дело мастера боится»

- Проведение первой встречи
- Скрипты для простого донесения сложной информации
- Секретные фразы для убеждения кандидата
- Волшебная притча для закрытия сделки
- Как стать сильным собеседником и управлять ходом разговора

Рекрутинг – это НАВЫК

Навык – это то, что может освоить каждый желающий при наличии воли и терпения

Моя история

2001 год (16 лет) – старт моего сетевого
бизнеса

Моя история

2003 год (18 лет) – долги, отсутствие результата, 32 человека в структуре и незаметный оборот

Моя история

2005 год (20 лет) – первая машина из
автосалона, 1000 человек в команде, запущена
система работы

Моя история

2007 год (22 лет) – доход свыше \$70000 в
месяц, Чек номер 1 в своей компании,
структура 12000 человек

Я смог и вы сможете!

Проверим домашнее задание

Кто выполнил на 100% домашнее задание?

Проверим домашнее задание

Кто недовыполнил?

Проверим домашнее задание

Кто получил его вчера и не
выполнил?

Проверим домашнее задание

**Если вы с таким
заданием не
справились, чего вы
вообще хотите?!**

Итак, мы начали Утро Победителя

(первое занятие, 17 мая)

- Позитивные мысли
- Цели
- Здоровье

Кто помнит, что я рассказывал как
Президент одной сетевой компании тайно
передал мне 3 ГБ записей ТОП-Лидеров
другой компании с крупных событий и
закрытых обучений для лидеров?

**Вас ждет интересная
новость**

Давайте договоримся, что если вам понравится то, что я дам сегодня – это покажется Вам интересным, полезным и применимым, Вы дадите мне 10 минут рассказать что нас ждет дальше и как я помогу Вам добраться до вершины вашего бизнеса быстрее?

Поиск кандидатов в ваш бизнес

1. Теплый рынок
2. Рекомендации
3. Холодные контакты (ситуативные)
4. Холодные контакты
(целенаправленные)
5. Объявления

ЗВОНКИ

Виды звонков

1. Холодные звонки
2. Звонки знакомым
3. Звонки по рекомендациям

Звонок знакомому

Цель

Задача

Время звонка:

Лучшее время в графике:

Звонок знакомому

Цель: Договориться

Задача: Заинтриговать

Время звонка: 3 минуты

Лучшее время в графике: 10.00 – 12.00

План звонка

- 1.Приветствие
- 2.Представление
- 3.Вопрос о времени
- 4.Растопка льда
- 5.Интрига (Комплимент)
- 6.Назначение встречи
- 7.Завершение разговора

4. Растопка льда

1. Открытые вопросы
2. «Вербализация»
3. «Расскажите поподробнее»
4. «Мне просто интересно»
5. 70/30
6. Закрытые вопросы для «да»

5. Интрига (комплимент)

Кстати, я звоню тебе не просто так. У меня есть
ооочень интересный разговор минут на 20 – не по
телефону. Я знаю проверенный способ
заработать деньги. Знаю тебя как надежного и
ответственного человека. Это же так? Поэтому,
сохраним интригу до встречи. Тебе удобнее
завтра в первой или второй половине дня?

5. Интрига (комплимент)

Кстати, я звоню тебе не просто так. У меня есть ооочень интересный разговор минут на 20 – не по телефону. Я знаю проверенный способ заработать деньги. Знаю тебя как надежного и ответственного человека. Это же так? Поэтому, сохраним интригу до встречи. **Тебе удобнее завтра в первой или второй половине дня?**

- Уже п.6 «Назначение встречи»

Ошибки новичков

1. Делать паузы
2. Мычать и демонстрировать страх
3. Не улыбаться
4. Делать мало звонков

Решение

После каждой фразы задавать вопрос.

5. Интрига (комплимент)

Кстати, я звоню тебе не просто так. У меня есть
ооочень интересный разговор минут на 20 – не по
телефону. Я знаю проверенный способ
заработать деньги. **Знаю тебя как надежного и
ответственного человека. Это же так?** Поэтому,
сохраним интригу до встречи. Тебе удобнее
завтра в первой или второй половине дня?

5. Интрига (комплимент)

Кстати, я звоню тебе не просто так. У меня есть
ооочень интересный разговор минут на 20 – не по
телефону. Я знаю проверенный способ
заработать деньги. Знаю тебя как надежного и
ответственного человека. Это же так? **Поэтому,
сохраним интригу до встречи. Тебе удобнее
завтра в первой или второй половине дня?**

Другое применение принципа задавания вопросов – ответы на вопросы. Каждый свой ответ заканчивайте вопросами.

Пример:

Вопрос: «Ну расскажи в двух словах по телефону!»

Ответ: «Конечно! С удовольствием расскажу и даже покажу! Есть такая пословица: «Лучше один раз увидеть, чем 100 раз услышать». Слышал такую? Отлично! Именно поэтому я предлагаю увидеться. Тебе все же завтра удобнее в первой или второй половине дня?»

Принципы ответа на любое возражение

1. Соглашайтесь не соглашаясь
2. Улыбайтесь
3. Используйте пословицы и поговорки
4. Задавайте вопросы после каждой фразы

**Еще существуют звонки по
рекомендациям**

Индивидуальная консультация

Индивидуальная Консультация

- Индивидуальна
- Конфиденциальна
- Эффективна
- Интересна
- Заставляет меняться

С 6 июня закрытый Онлайн-Тренинг «Рекрутинг от А до Я»

- Вы получаете более индивидуальную форму работы.
- Вы получаете гарантированные результаты (при выполнении заданий)
- 10 новых «личников» в июне
- Новые результаты и подъем боевого духа
- Возврат денег

3 недели

2 занятия в неделю

Программа

День 1:

Научитесь вовлекать в бизнес своих родственников и близких. Сделаете из них не «врагов», а союзников.

У Вас будет постоянный источник потенциальных кандидатов. Причем, исключительно Вашей целевой аудитории. У Вас отпадет необходимость приставать к людям на улице.

У Вас будет новая проблема – не будет физически хватать времени пообщаться и позвонить всем желающим (можешь рассказать про свою историю, когда у тебя списков было значительно больше, чем ты мог прозвонить)

Вы научитесь моему подходу к холодным контактам – так называемым ситуативным ХК

Вы поймете у кого и как брать рекомендации (у Вас будут четкие скрипты и инструкции, что, кому и когда говорить, чтобы люди давали Вам контакты их знакомых)

Вы научитесь справляться с возражениями людей, которые не хотят давать рекомендации или которые говорят «мне сначала нужно спросить у знакомых, интересно им это или нет», «только не говори, что от меня», «давай я им дам твой номер телефона»...

У Вас будут четкие скрипты звонка по рекомендации, по которым на встречу приходят до 80% тех, кого Вам порекомендовали

Научитесь вовлекать благодаря рекомендациям не одного человека, а сразу группу в 2-3-4 человека. Таким образом сможете строить структуру в 5-6 уровней вглубину за 1 месяц. Что дает стабильности и закрепляет человека в бизнесе.

Научитесь брать по максимуму с неработающих партнеров, выходить через них на других людей

Научитесь переводить «клиентов со скидкой» в разряд строящих бизнес

Программа

День 2:

Научитесь общаться с людьми, которые успешнее вас (у которых свой бизнес, кто хорошо зарабатывает, с хорошей машиной...). Поймете как их заинтересовать возможностями МЛМ бизнеса

Будете легко и в больших количествах находить сетевиков

Поймете, кого из них стоит приглашать в свой бизнес, а кого нет

Научитесь общаться и дружить с сетевиками, делать их своими клиентами, если они не хотят в Ваш бизнес

Научитесь через сетевиков пополнять свой список контактов

Научитесь вовлекать сетевиков в свой проект (тех, кто нам нужен)

Поймете, почему в действительности сетевики переходят из одной компании в другую и что в этом нет ничего плохого

Рекрутирование сетевиков позволит вам получать быстрые результаты в вашем бизнесе и быстро выходить на квалификации (можно так же примеры, как к тебе подписывались сетевики и что тебе это давало)

Узнаете главные ошибки в общении с сетевиками, которые допускают 90% людей

Программа

День 3:

Научитесь справляться с негативным фоном вокруг МЛМ, приглашать на встречу даже тех, кто не верит в индустрию и кто слышал негативные отзывы

Научитесь настраиваться на встречу и чувствовать себя на ней уверенно

Проработаете свой имидж – как должен выглядеть сетевик на встрече, чтобы к нему хотели присоединиться. Первое впечатление играет большую роль.

Поймете, что и как нужно сказать человеку, чтобы он пришел на первую встречу. А так же научитесь определять тех, кто действительно готов встретиться, а кто – нет. Таким образом Вы не будете тратить время на ожидание тех, кто даже не собирался приходить.

Научитесь создавать ожидание следующей встречи, грамотно «продавать» следующий шаг (будь то вторая встреча или присоединение).

Научитесь вовлекать не на продукт, а на бизнес. Чтобы к вам в команду приходили лидеры, а не потребители.

У вас будет четкий и пошаговый план первой встречи (сколько она должна идти, что за чем рассказывать, как дать человеку ровно столько, чтобы у него появился интерес, но не было перегруза информацией)

Вы будете четко понимать, что стоит человеку давать на первой встрече, а что нет.

Получите инструменты и фишки, которые повышают вероятность второй встречи в 2 раза.

Научитесь грамотно и четко доносить идею МЛМ бизнеса, продавать её дорого, а не как что-то несерьезное и непонятное.

Поймете цели, которые у вас должны быть на каждом этапе вовлечения. Не будете заниматься тем, что не приводит вас к результату.

У вас будет четкий план второй встречи – вариант встречи 1 на 1 и в формате презентации.

Узнаете важные моменты в организации презентации, чтобы они были живыми и действительно люди хотели присоединиться к вашей команде.

Программа

День 4:

Вы поймете, что возражения – это хорошо. Вы их полюбите и перестанете бояться.

Поймете, почему у людей возникают возражения.

Поймете, что в действительности скрывается за возражениями.

Научитесь определять истинные возражения от «деклараций».

Узнаете, на какие скрытые вопросы нужно дать ответ кандидату, чтобы он присоединился к вам.

У вас будет четкий план, по которому вы можете ответить на абсолютно любое возражение.

У вас будут конкретные скрипты ответов на самые распространенные возражения – «Нет денег», «нет времени», «я подумаю», «это несерьезно», «у меня не получится»...

Научитесь не паниковать и узнаете как можно вовлечь людей, даже если вы никак не можете справиться с конкретным возражением.

Научитесь проводить встречи так, чтобы у людей возникало минимальное количество возражений.

Научитесь вызывать у людей доверие и нравиться им

Научитесь отличать отказ от возражения – когда стоит работать с возражениями, а когда это бесполезная трата времени

Поймете, что делать с человеком, если он вам все-таки отказал, как извлечь из этого пользу для своего бизнеса.

В результате прохождения этих 4 блоков у Вас будет полная схема, как находить новых людей и как им грамотно проводить презентации вашего бизнеса, отвечать на возражения и достигать цели – подписки.

Дополнительные блоки (5 и 6 день) – следующие шаги, они не для всех.

Программа

День 5:

Научитесь правильно ставить цели в бизнесе, чтобы они вас зажигали и мотивировали изнутри. Научитесь составлять план, чтобы вы четко и пошагово видели, как вы можете прийти к этой цели, какие ежедневные простые действия для этого нужны.

Научитесь грамотно планировать свой день, чтобы хватало на построение первой линии, на работу с дистрибьюторами и на личную жизнь.

Поймете, как вовлекать новичка в бизнес сразу после его присоединения, чтобы он не «сливался», так и не начав работать.

Узнаете, что в действительности задерживает людей от выхода из бизнеса – эскалатор.

Что требуется от вас при стартовке – какие её основные задачи, что обязательно нужно сделать в первое занятие с новичком.

Ваши новички начнут действовать. Вы научитесь их мотивировать на конкретные действия.

Поймете, как присоединить новичка к группе, чтобы он был в ней «своим» и чувствовал себя комфортно.

Научитесь определять тип вашего нового дистрибьютора, поймете, как работать с каждым из типов – на что они реагируют, кому уделять больше времени.

Поймете разницу между лидером-матерью и лидером-отцом. В каких ситуациях и как вы должны себя вести.

Приучите ваших дистрибьюторов, чтобы они сами вам звонили и требовали им помочь.

Поймете, что в действительности входит в ваши обязанности как наставника, а что от вас не требуется.

Научитесь выводить людей на экспресс-квалификации, чтобы они получали быстрые результаты (тоже через личные примеры)

Поймете, в чем отличия в работе с одним человеком и с группой.

Программа

День 6:

Научитесь эффективным техникам мотивации команды, чтобы они работали в одной связке и эффективно, даже если вы не рядом.

Поймете, как можно «оживить» спящую структуру

Узнаете «кнопки», на которые можно нажать, чтобы поднять боевой дух вашей команды

Научитесь сами и научите ваших людей правильно делать промоушны (при встречах, на событиях, всегда!)

Научитесь вывозить вашу команду на семинары – от количества ваших людей на событии напрямую зависит рост вашего бизнеса

Поймете, как часто должны проходить события в вашей команде, чтобы это было не слишком напряжно для людей, но и не слишком редко.

Научитесь выстраивать единую систему еженедельных событий вашей команды в городах

Научитесь работать с группами

Научитесь использовать здоровую конкуренцию для мотивации и всплесков роста вашей команды

Поймете, как сделать из вашей команды единый организм, где каждый отвечает за свое и все работают на единый результат

Пакеты

- Стандарт 15000
- Голд 35900
- VIP 79000

Пакеты СЕГОДНЯ

- Стандарт ~~15000~~ 3900
- Голд ~~35900~~ 7900
- VIP ~~79000~~ 14900

ВНИМАНИЕ



Первые три купивших VIP сегодня получают
бесплатно 3 ГБ мощных мотивационных
аудиозаписей

Домашнее задание

1. Потренировать звонок у зеркала дома 10 раз

2. Завтра прозвонить 15 новых человека

3. Зафиксировать статистику
Пример: 15/7

где 15 – общее количество звонков
и 7 договоренностей

Вопросы записать

Притча про королдони

