

Как приглашать лидеров в свою структуру?

Елена Булгакова

Зачем мне новые лидеры

- **Желание =
Энергия**

Почему я занимаюсь бизнесом Фаберлик

- 10 причин ,заставляющих верить в силу
этого бизнеса

1.

2. ...

3. ...

4. ...

5. ..

6. ..

7. ..

8. ..

9. ..

10. ..

10 причин почему лидер должен пойти в Вашу компанию

1. ..
2. ...
3. ..
4. ..
5. ..
6. ..
7. ..
8. ..
9. ..
10. ..

Кто я такой (такая) ,чтобы за мной пошли лидеры?

Врожденный способности + приобретенные способности
* на отношение = результат

1. ..
2. ..
3. ..
4. ..
5. ..
6. ..
7. ..
8. ..
9. ..
10. ..

Кто он такой мой потенциальный лидер?

- Возраст
- Семейное положение

- Профессия
- Личностные качества

Подготовка к первой встрече

- Получить интересующую информацию о лидере для использования при встрече для мотивации заключения контракта.

- **Применять 4 навыка**

1. Умение задавать вопросы (вопросы помогут задать беседе правильный настрой, сфокусироваться на собеседнике, а не на нашей компании и продукции, расслабиться и менее нервничать, определить проблемы клиента)
2. Умение услышать ответы лидера
3. Умение помнить о своей цели
4. Держать под контролем свои эмоции

6 вариантов подстройки, которые помогут в любой ситуации

- **Поза и жесты** – он закинул ногу на ногу, вы делаете тоже самое. Он активно жестикулирует правой рукой, вы тоже жестикулируете правой рукой.
- **Голос** – можно подстраиваться по темпу речи (медленно или быстро) громкости (тихо или громко), тембру, интонации, произношению, ритму, высоте

Подстройка

- **Одежда** – Дрес код был придуман как раз , чтобы каждый чувствовал в своей тарелке. Если он предпочитает носить джинсы, оденьте тоже Джинсы
- **Интересы** – собирайте информацию о его интересах
- **Мимика**- вам улыбнулись, улыбнитесь в ответ. И наблюдая за его мимикой, пытайтесь соответствовать его мимике
- **Роли**- Каждый из нас играет какие то роли, наблюдаем за его ролью и начинаем играть подобие)
- **«Ты и я – мы с тобой одной крови»**

Рамка МЫ

- **ТОЖЕ – волшебное
СЛОВО**

Как пригласить?

- Молодая женщина, амбициозная, все есть
- Учитель, много времени отдает своей работе
- Безработный
- Близкая подруга
- Соседка
- Предприниматель

Цели рекрутинговой встречи

1. Выявить истинные желания человека
2. Предложить БИЗНЕС КАК СПОСОБ ДОСТИЖЕНИЯ ЖЕЛАЕМОГО
3. Разработать план активных действий

Подготовка ко второй встрече

- *За регистрировать и замотивировать на работу*
1. Что я знаю о лидере, после первой встречи?
 - о его компании(работе)
 - О его ценностях
 - О его мечте
 - о его семье
 - Об его отношении к жизни, к деньгам
 2. Какие вопросы он может мне задать?
 3. Как я буду отвечать?
 4. Как я буду использовать принципы?
 - Какие рабочие инструменты мне понадобятся?
 - Преимущество маркетинг плана

7 Этапов рекрутинговой встречи

1. ..

2. ..

3. ..

4. ..

5. ..

6. ..

7. ..

7 Этапов рекрутинговой встречи

1. Приветствие, создание позитивной атмосферы
2. Присоединение, рассказ о себе
3. Определение потребностей
4. Презентация бизнеса
5. Демонстрация бизнеса
6. Ответы на вопросы и работа с возражениями
7. Заключение сделки и составление плана дальнейших действий

Блиц опросник

1. Кто вы по профессии?
2. Нравится ли вам то дело, которым занимаетесь?
3. Достаточно ли вы зарабатываете?
4. Сколько вы хотели бы зарабатывать?
5. Достаточно ли у вас свободного времени?
6. Сколько вы хотели бы иметь свободного времени и как бы вы его использовали?
7. Устраивают ли вас условия вашей жизни?
8. В каких условиях вы хотели бы жить?
9. Чем конкретно вам хотелось бы заниматься?
10. Где учатся ваши дети?
11. Где бы вы хотели, чтобы они учились?
12. Если бы вам подсказали путь, решающий ваши проблемы, вам это было бы интересно?

Карточка мотивация

Имя

Деньги		Признание		Забота о близких	
Обустройство дома		Самореализация		Время и деньги на хобби	
Финансовая независимость		Отдых, путешествия		Личностный рост	

Шаблон рекрутинговой встречи

- Добрый день! (комплимент).....
- Спасибо , что вы нашли время для нашей встречи. Мы с вами договорились, что сегодня у вас есть возможность узнать о нашем бизнесе, о нашей компании. Для того чтобы мы комфортно могли общаться, давайте поближе познакомимся. Я расскажу немного о себе.....
- Я в этом бизнесе...
- Для того, чтобы я могла дать самую полезную и самую интересную информацию именно для вас, расскажите немного о себе (напишите свои вопросы).....
- Если бы вы получили информацию, которая поможет решить ваши проблемы (осуществить желания, достичь целей), вам это было бы интересно?...
- Наша компания (напишите презентацию бизнеса и демонстрацию бизнеса историями)....
- Скажите, пожалуйста, вы увидели, как мое предложение поможет вам получить то, что для вас действительно важно?...
- Предлагаю присоединиться к нашему бизнесу и уже сегодня начать зарабатывать!....