



ТРЕНИНГ «ГРУППЫ А»

ТЕМЫ ТРЕНИНГА:

- Продукты компании Herbalife
- Рабочий процесс
- Обслуживание клиентов

ТЕМА 1

ПРОДУКТЫ КОМПАНИИ HERBALIFE

СЕРВИС ПЕРСОНАЛЬНОГО КОНСУЛЬТАНТА ПО ЗДОРОВОМУ ОБРАЗУ ЖИЗНИ



Успех Herbalife – в профессиональных персональных консультантах по здоровому образу жизни, которые мотивируют, вдохновляют, помогают составить индивидуальный план питания и следовать ему

Такой подход помогает достичь результатов!



КОНЦЕПЦИЯ ПИТАНИЯ «24 ЧАСА»



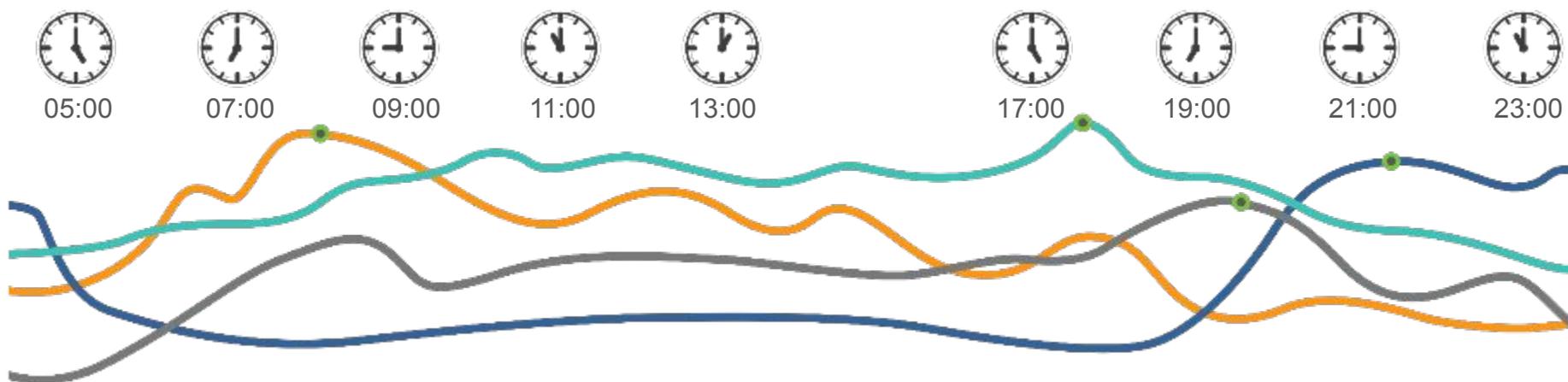
ПОЧЕМУ МЫ ГОВОРИМ О 24 ЧАСАХ?

- Жизнедеятельность связана с биологическими суточными ритмами
- Оптимально планировать питание на сутки вперед
- **В сутках 24 часа**



СУТОЧНЫЕ РИТМЫ

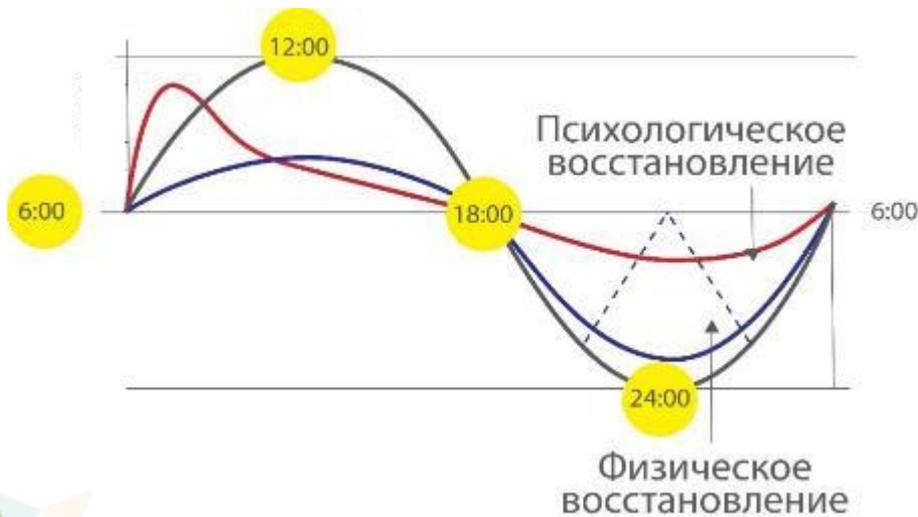
Суточные ритмы — циклические колебания интенсивности биологических процессов, связанные со сменой времени суток, дня и ночи. Они определяют ритм жизнедеятельности.



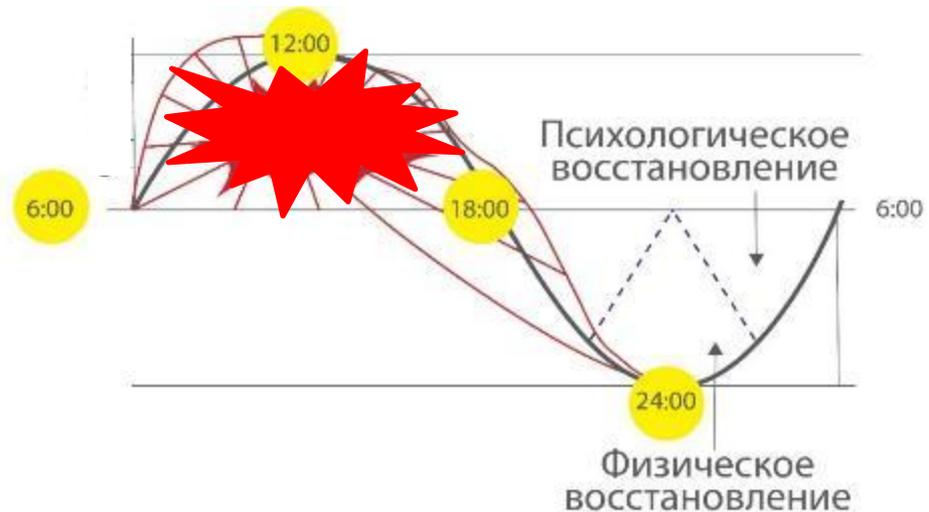
У человека суточные ритмы регулируют аппетит, пищеварение и усвоение питательных веществ

СУТОЧНЫЕ РИТМЫ. ВЛИЯНИЕ НА САМОЧУВСТВИЕ ЧЕЛОВЕКА

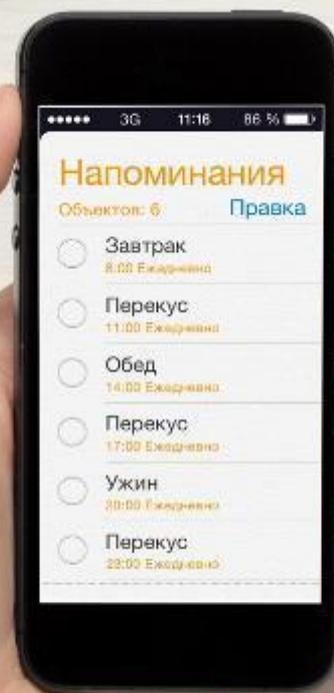
Нормальные
суточные ритмы



Нарушение
суточных ритмов



РЕГУЛЯРНОСТЬ ПИТАНИЯ В ТЕЧЕНИЕ ДНЯ



Регулярность
и кратность приемов
пищи так же важны, как и
сбалансированность рациона.
Оптимальным является
прием пищи в среднем
каждые 3 часа*

*оптимальная регулярность; потребности индивидуальны

ОСНОВНЫЕ НАРУШЕНИЯ В СТРУКТУРЕ СОВРЕМЕННОГО ПИТАНИЯ

- Жиры
- Сахар
- Соль
- Алкоголь
- Любые чуждые для организма вещества, порождённые в т.ч. хозяйственной деятельностью человека, способные нарушить течение биологических процессов



- Белок
- Полиненасыщенные жирные кислоты
- Витамины
- Макро и микроэлементы
- Пищевые волокна
- Вода

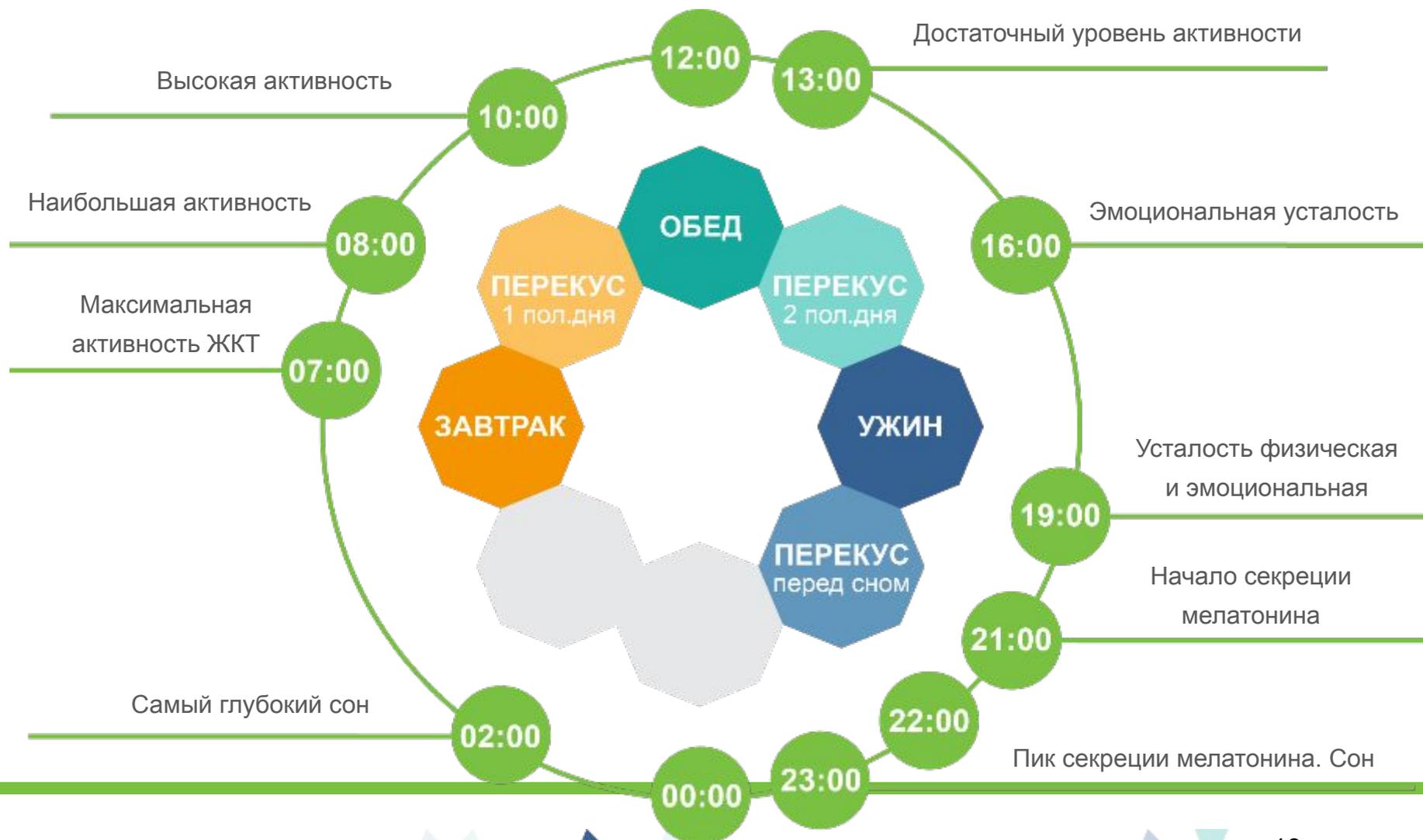
ПОТРЕБНОСТИ ВАШЕГО ОРГАНИЗМА НА БЛИЖАЙШИЕ 24 ЧАСА



ПОТРЕБНОСТИ ВАШЕГО ОРГАНИЗМА НА БЛИЖАЙШИЕ 24 ЧАСА



ВЗАИМОСВЯЗЬ СУТОЧНОГО РИТМА И ПИТАНИЯ



КАК СПЛАНИРОВАТЬ ДЕНЬ

БАД. НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ЛЕКАРСТВЕННЫМ СРЕДСТВОМ



Предложенный план питания является моделью сбалансированного многоразового питания в течение дня и не является прямой рекомендацией.

Продукция Herbalife может быть выбором для одного или нескольких приемов пищи в течение дня в соответствии с 14 предложенной моделью.

РОЛЬ КОНСУЛЬТАНТА И КЛУБ ЗОЖ

Клуб **ЗДОРОВОГО**
образа жизни



ГРУППА
ЕДИНОМЫШЛЕННИКОВ,
объединенных общими
целями

ПОСТОЯННАЯ
ПОДДЕРЖКА
других участников
и вдохновение

ПЕРСОНАЛЬНЫЙ
КОНСУЛЬТАНТ
по здоровому
образу жизни

ИНФОРМАЦИЯ
О ПИТАНИИ,
которую вы с пользой
сможете применять
для себя и своих близких

КЛУБНЫЕ
АКТИВНОСТИ
поднимают
настроение
и мотивируют

Добавки для
снижения веса

Добавки для
улучшения
самочувствия

БАЗИСНАЯ ПРОГРАММА
СБАЛАНСИРОВАННОГО ЗАВТРАКА
HERBALIFE В КЛУБЕ ИЛИ ДОМА

Косметическая
программа



Питание для
спорта и
фитнеса

Продукты для
ухода телом и
волосами

Подарки на все
праздники

**БАЗИСНАЯ ПРОГРАММА
СБАЛАНСИРОВАННОГО
ЗАВТРАКА HERBALIFE В КЛУБЕ
ИЛИ ДОМА**



Добавки для
снижения веса



**БАЗИСНАЯ ПРОГРАММА
СБАЛАНСИРОВАННОГО
ЗАВТРАКА HERBALIFE
В КЛУБЕ ИЛИ ДОМА**



Добавки для
снижения веса



**БАЗИСНАЯ ПРОГРАММА
СБАЛАНСИРОВАННОГО
ЗАВТРАКА HERBALIFE
В КЛУБЕ ИЛИ ДОМА**



Добавки для
улучшения
самочувствия



Добавки для
снижения веса

Косметическая
программа

Добавки для
улучшения
самочувствия

**БАЗИСНАЯ ПРОГРАММА
СБАЛАНСИРОВАННОГО
ЗАВТРАКА HERBALIFE
В КЛУБЕ ИЛИ ДОМА**



Добавки для
улучшения
самочувствия

Добавки для
снижения веса

**БАЗИСНАЯ ПРОГРАММА
СБАЛАНСИРОВАННОГО ЗАВТРАКА
HERBALIFE В КЛУБЕ ИЛИ ДОМА**



Косметическа
я программа

Продукты для
ухода телом и
волосами

Добавки для
улучшения
самочувствия

Добавки для
снижения веса

БАЗИСНАЯ ПРОГРАММА
СБАЛАНСИРОВАННОГО ЗАВТРАКА
HERBALIFE В КЛУБЕ ИЛИ ДОМА

Косметическа
я программа



Питание для
спорта и
фитнеса

Продукты для
ухода телом и
волосами

Добавки для
снижения веса

Добавки для
улучшения
самочувствия

БАЗИСНАЯ ПРОГРАММА
СБАЛАНСИРОВАННОГО ЗАВТРАКА
HERBALIFE В КЛУБЕ ИЛИ ДОМА

Косметическа
я программа



Питание для
спорта и
фитнеса

Продукты для
ухода телом и
волосами

Подарки на все
праздники



ПОЗДРАВЛЯЕМ!

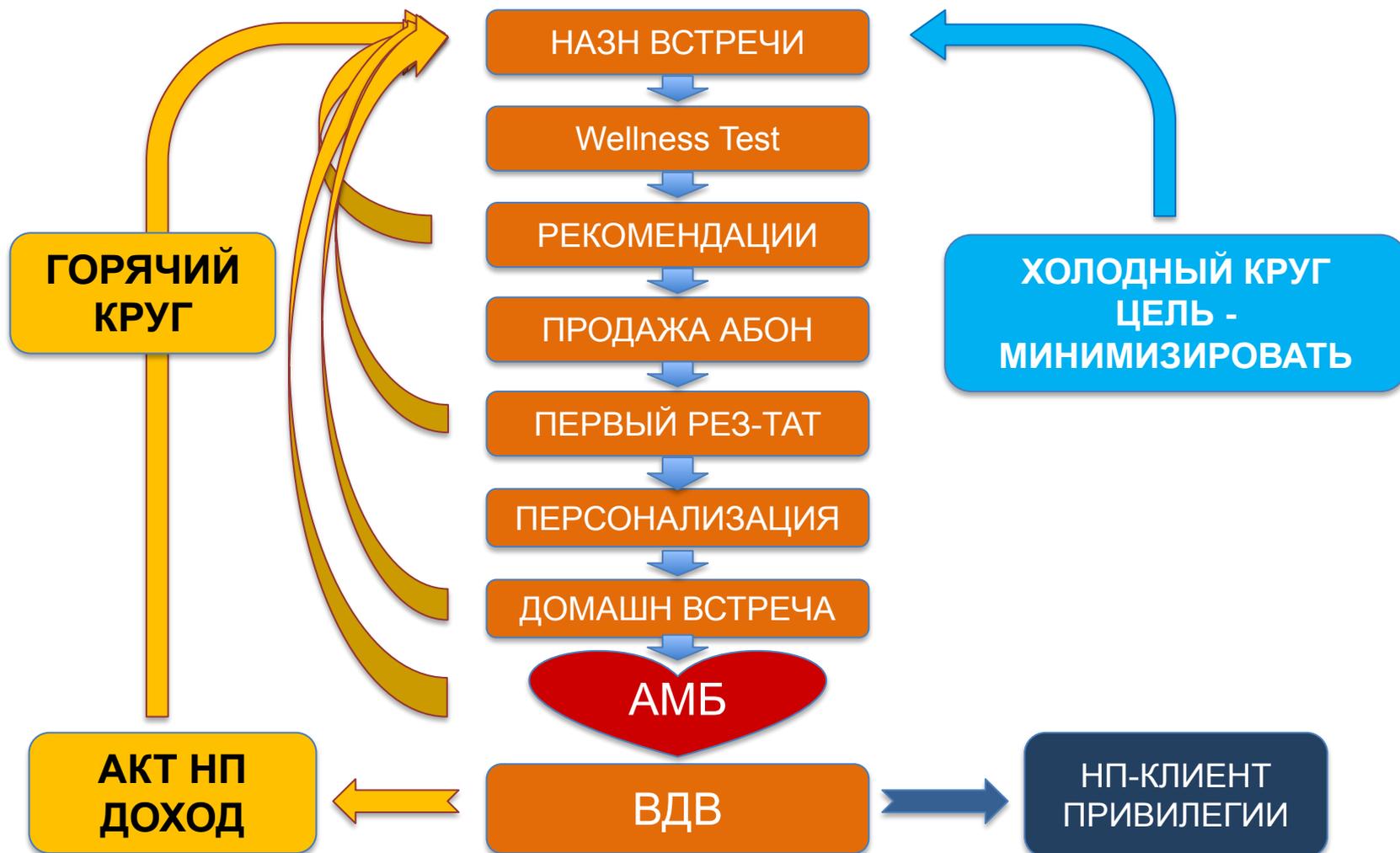
**Новые Независимые Партнеры
приглашаются на сцену!**

**МЫ ХОТИМ УСЛЫШАТЬ О
ВАШИХ РЕЗУЛЬТАТАХ!**

СТРЕМИТЕСЬ ВКЛЮЧАТЬ КАК МОЖНО
БОЛЬШЕ ПРОДУКТОВ
HERBALIFE В СВОЮ ЖИЗНЬ

ТЕМА 2

РАБОЧИЙ ПРОЦЕСС



РАБОЧИЙ ПРОЦЕСС

Проведение встречи должно стать не спонтанным событием, а частью рабочего процесса

Очень важно фокусироваться не на **результате**, а на **процессе**, который приведет к результату

Нужно выстроить рабочий процесс, который состоит из определенных звеньев (встреч, разговоров)

И если его отладить, то результат обязательно будет



ПОНИМАНИЕ РАБОЧЕГО ПРОЦЕССА

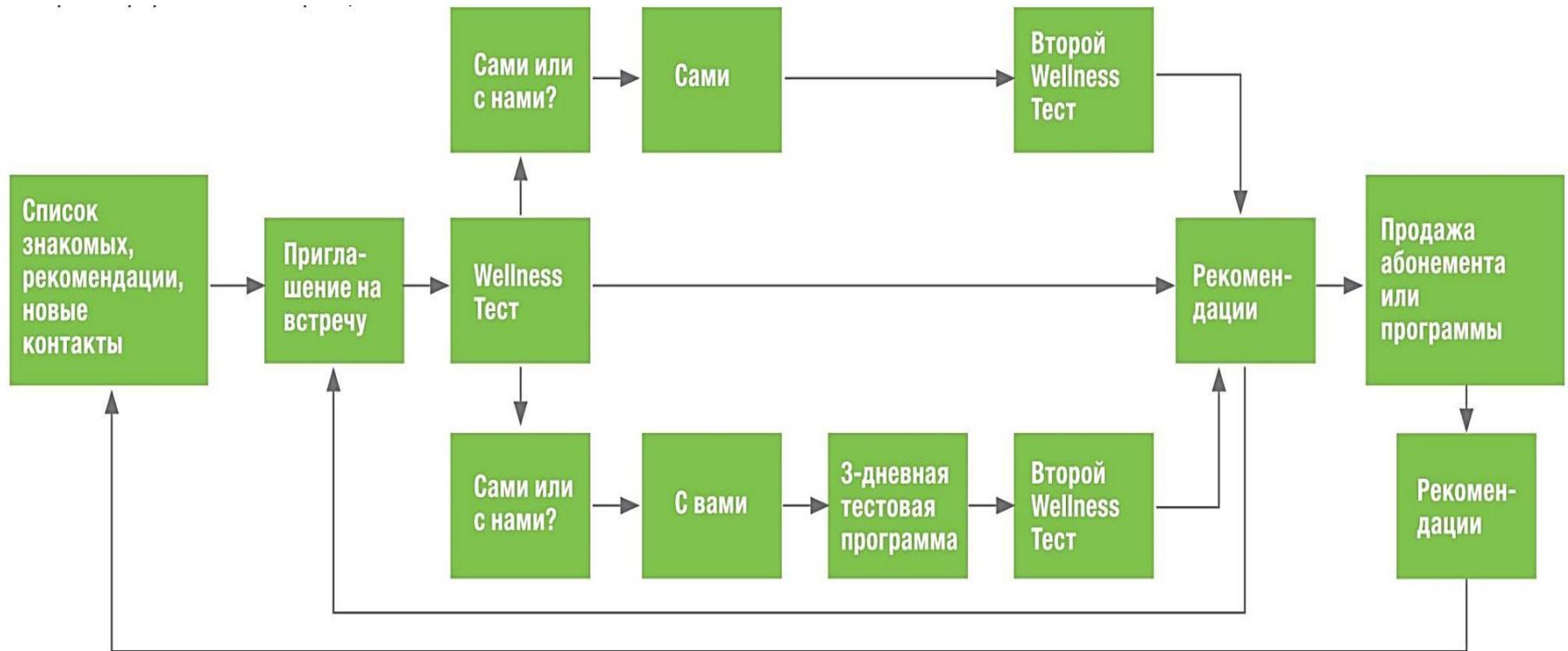
Разберитесь с ВАШИМ рабочим процессом:



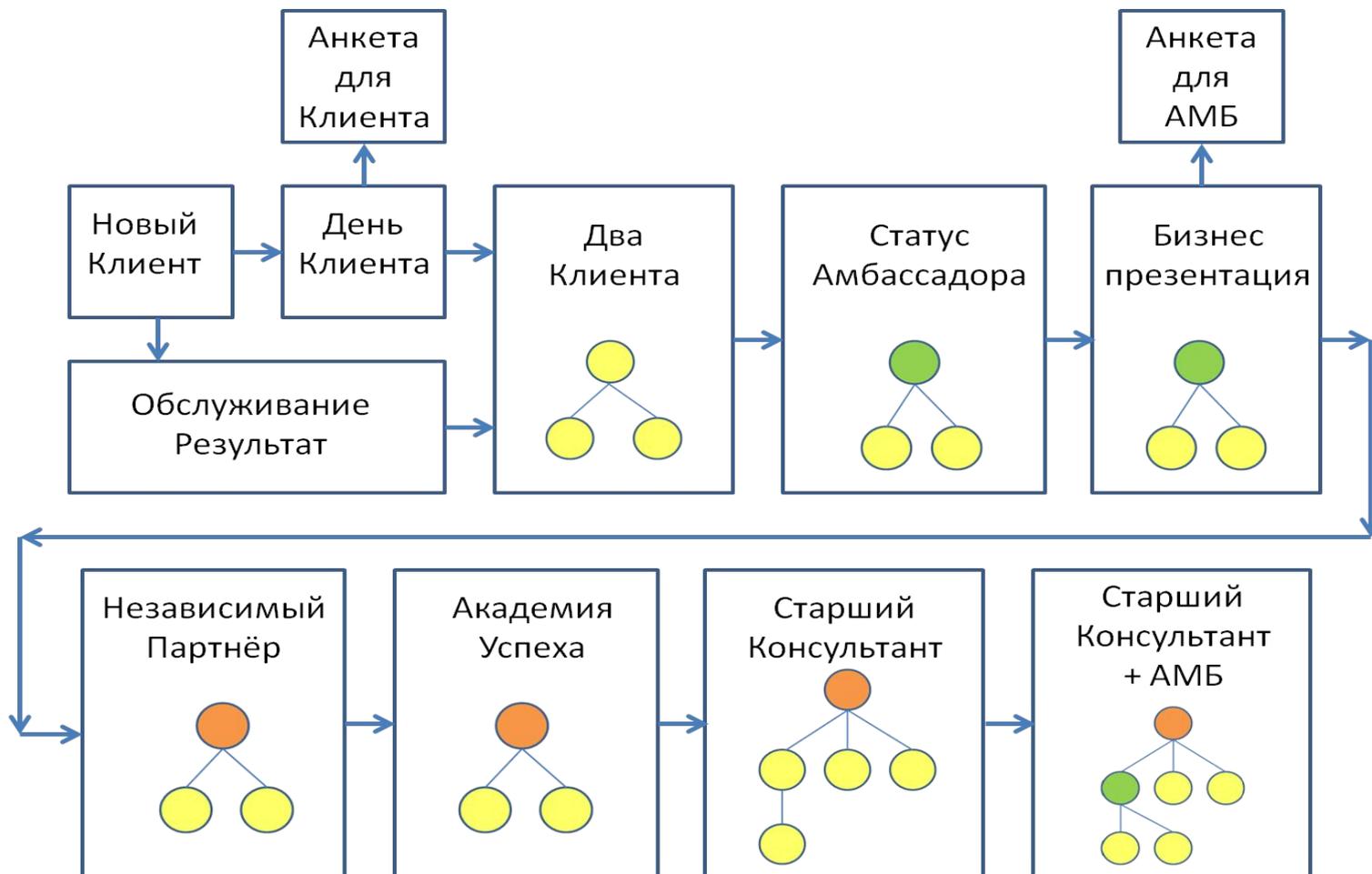
- Как выглядит ВАШ конвейер?
- Что за чем следует?
- Какие инструменты и тексты работают в ВАШЕМ случае?



ПРИМЕР РАБОЧЕГО ПРОЦЕССА ПРИ РАБОТЕ С 3-ДНЕВНОЙ ТЕСТОВОЙ ПРОГРАММОЙ



ПРИМЕР РАБОЧЕГО ПРОЦЕССА ПРИ РАБОТЕ С ПРОГРАММОЙ АМБАССАДОР



НАВЫКИ КОНСУЛЬТАНТА ПО ЗДОРОВОМУ ОБРАЗУ ЖИЗНИ



1. Получить результат и составить собственную историю (С ФОТО)

НАВЫКИ КОНСУЛЬТАНТА ПО ЗДОРОВОМУ ОБРАЗУ ЖИЗНИ



2. Освоить навык работы со списком знакомых и постоянно пополняемым списком рекомендаций

НАВЫКИ КОНСУЛЬТАНТА ПО ЗДОРОВОМУ ОБРАЗУ ЖИЗНИ

КАК ПРИГЛАСИТЬ ЗНАКОМЫХ ЛЮДЕЙ В КЛУБ

- Консультанту свойственно **не принимать решения за других людей**. Главный вопрос – был ли мой знакомый на Wellness-тесте?
- О чем **НЕ нужно говорить**, когда приглашаете знакомых. («*Пойдем в 7 утра со мной в Клуб. Будем на завтрак пить коктейль Herbalife за 5900!*»)
- Как пригласить знакомых:
 - за руку к своему консультанту
 - совместный звонок с консультантом
 - на домашнюю встречу
 - если заметили результат: «Хочешь, я тебя запишу к своему консультанту?»
 - предупреждение по телефону или СМС + звонит консультант
 - на День ЗОЖ
 - «помоги отработать встречу, побудь моей моделью»

НАВЫКИ КОНСУЛЬТАНТА ПО ЗДОРОВОМУ ОБРАЗУ ЖИЗНИ

КАК ПРИГЛАСИТЬ НЕЗНАКОМЫХ ЛЮДЕЙ В КЛУБ

Как пригласить незнакомых:

- опрос на улице
- личный контакт
- значок
- интернет (например, своё фото с результатом)
- **РЕКОМЕНДАЦИИ!!!**

НАВЫКИ КОНСУЛЬТАНТА ПО ЗДОРОВОМУ ОБРАЗУ ЖИЗНИ



3. Освоить навык назначения встреч
4. Освоить навык проведения Wellness теста.
Последовательность встречи:
 - Встреча гостя
 - Измерение на Таните
 - **«Хотите что-то изменить?»**
 - Показать результаты клиентов
 - **«Спросить «сами или с нами?»**
 - Рассказать про клуб и дать решение, как достичь цели (Тест-драйв, Абонемент, Продукт)

НАВЫКИ КОНСУЛЬТАНТА ПО ЗДОРОВОМУ ОБРАЗУ ЖИЗНИ



5. Проведение Wellness-Теста в любых условиях, т.е. не только в клубе, но и дома, с навыком получения рекомендаций для проведения последующих Wellness-тестов
6. Умение менять тему разговора, управление разговором
7. Умение уходить от споров; создавать и поддерживать правильную атмосферу в Клубе

НАВЫКИ КОНСУЛЬТАНТА ПО ЗДОРОВОМУ ОБРАЗУ ЖИЗНИ



8. Работа с клиентом

- заполнение и ведение карточки клиента
- опрос клиента о самочувствии*
- составление истории клиенту
- персонализация (второй коктейль, белок и др. продукты)
- регулярные индивидуальные встречи
- Вера в клиента! «У тебя все получится!»

НАВЫКИ КОНСУЛЬТАНТА ПО ЗДОРОВОМУ ОБРАЗУ ЖИЗНИ



9. **Анализ работы со Спонсором!**
 - **по каждому навыку**
 - **каждую неделю**
10. Использовать диктофон для записи себя с последующим анализом разговоров со спонсором.
11. Посещение Группы Поддержки с целью изучения тем питания, для продвижения их своим клиентам.
12. Освоение навыка проведения Группы Поддержки
13. Ведение домашнего склада. Финансовый учет

90-Й ПЛАН

Если Вы готовы работать систематически по конкретному плану на полный или частичный рабочий день:

1. Пройдите базисный тренинг в течение 10 тренировочных дней
2. Определитесь с ежедневным планом
3. Выполните 90-дневный план под руководством вышестоящего Супервайзора, который тоже делает 90-дневный план

| | | ПН | ВТ | СР | ЧТ | ПТ | СБ | ВС | ИТОГО | СРЕДНЕЕ ЗН ДЕНЬ |
|---|-----------------|----|----|----|----|----|----|----|-------|-----------------|
| Дата | | | | | | | | | | |
| Номер дня 10-дневного подготовительного периода | | | | | | | | | | |
| Указать, рабочий или нерабочий день | | | | | | | | | | |
| Вид активности | Задан на день ↓ | | | | | | | | | |
| Количество разговоров | | | | | | | | | | |
| Полученные рекомендации | | | | | | | | | | |
| В т.ч. на Wellness Tecte | | | | | | | | | | |
| Все полученные телефоны | | | | | | | | | | |
| Количество сделанных звонков по назначению встреч | | | | | | | | | | |
| Назначенные встречи | | | | | | | | | | |
| Проведенные встречи | | | | | | | | | | |
| 3-дневная Тестовая Программа | | | | | | | | | | |
| Новые клиенты | | | | | | | | | | |
| Встречи по персонализации | | | | | | | | | | |
| Повторные продажи | | | | | | | | | | |
| Встреча возможностей | | | | | | | | | | |
| Новые НП | | | | | | | | | | |
| Заработанные деньги | | | | | | | | | | |
| Потраченное время | | | | | | | | | | |
| Разговор со спонсором | | | | | | | | | | |

ЦЕЛИ ВЕДЕНИЯ УЧЕТА АКТИВНОСТИ И СТАТИСТИКИ:

1. Понять, делаю ли я что-то на самом деле, или делаю вид, что чем-то занят... («зеркало»)
2. Выяснить свою продуктивность и эффективность (анализ результатов)
3. Найти «слабые» места в своей работе – улучшить, исправить, подкорректировать
4. Составить четкий план действий, основанный на проверенных статистических данных...
5. Анализ полученных результатов за неделю, месяц, квартал, год – дает нам понимание адекватных ожиданий результата

ЗАДАЧИ НЕЗАВИСИМОГО ПАРТНЕРА ЗА 30 ДНЕЙ:

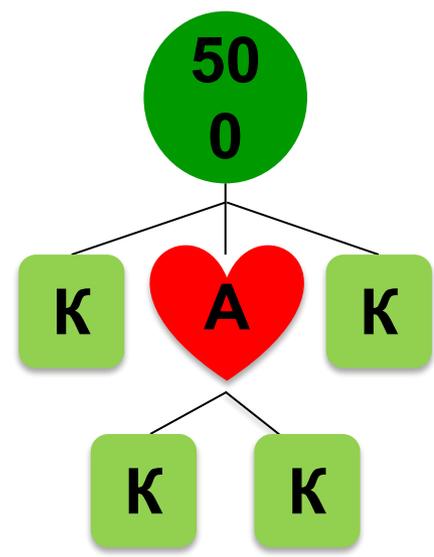
- Провести минимум 30 Первичных встреч (ВТ)
- Отработать основные навыки работы
- Получить 5 клиентов (или 50 посещений) и достичь 500 очков в месяц
- Квалификация на Стартовый Уровень ПРК

Личный план **Кристаллическая Таблетка**
НАЧАТ с 21.08.2019
Зачетный - ДА Желтый - совместно с ПРК Красный - НЕТ

| | | | | |
|--------|--------|--------|--------|--------|
| 10 ркс |
| 2 ркс |
| 5 ркс |
| 10 ркс |
| 10 ркс |
| 10 ркс |
| 10 ркс |
| 10 ркс |
| 10 ркс |
| 10 ркс |

Счет с 21/08 - 12/09
ВСТРЕЧ = 38
НАЗНАЧЕНО = 12 ВТ + 12 ВТ (на 10 ркс)
ПРОВЕДЕНО = 7 ВТ
ПЕРЕНОСЕНО = 3 ВТ
ПРОДАНО = 1 ПРК (10 ркс)
↓ ПРК НОВ. ВАРИАНТ
ВЕЩЕЛИ

ЗАРАБОТАНО
ВСЕГО : 17 244 руб
за месяц



**Приведенные доходы и примеры продвижения бизнеса индивидуальны и не являются типичными.*

НЕВЕРОЯТНО ВАЖНО!

Регулярное и **активное** участие в Академии Успеха и Фокусных Группах, которые проходят на базе Клуба

Поставить цель:
30 первичных встреч за месяц





ПОЗДРАВЛЯЕМ!

**Все Независимые Партнеры и
Супервайзоры, которые провели 30 и
более wellness тестов за прошлый месяц,
приглашаются на сцену!**

Вопросы на рекогнишен:

1. Как зовут?
2. Кем работал до Herbalife?
3. Имел ли опыт привлечения клиентов?
4. Что помогло в приобретении навыков?
 - Помощь спонсора (работа в паре)
 - Систематическая работа
 - Участие в фокусных группах
 - 90 дневный план
5. Сколько провели тестов за прошлый месяц?
6. Сколько появилось новых клиентов?
7. Доход за месяц?

ТЕМА 4

ОБСЛУЖИВАНИЕ КЛИЕНТОВ

Продукт должен быть:

- Продан
- Съеден
- Вам должны сказать спасибо
- И попросить ЕЩЕ



ПОЗДРАВЛЯЕМ!

**На сцену приглашаются
Супервайзоры,
у которых есть
ПОСТОЯННЫЕ КЛИЕНТЫ**

Вопросы на рекогнишен:

1. Как зовут?
2. Кем работал до бизнеса с Herbalife?
3. Имел ли опыт привлечения и обслуживания клиентов?
4. Что помогло в приобретении навыков?
 - Помощь спонсора (работа в паре)
 - Программа «Младший Партнёр»
 - Систематическая работа
 - Участие в Фокусных группах
 - 90-дневный план
5. За сколько месяцев активной работы сформировалась база клиентов в 30 и более человек?
6. Доход за месяц?

ТЕМА 5

С ЧЕГО НАЧАТЬ

С ЧЕГО НАЧАТЬ

1. Приобрести ежедневник (лучше датированный)
2. Составить со спонсором последовательность освоения навыков (например: - измерение на анализаторе Танита
 - проведение wellness - теста
 - назначение встреч с незнакомыми людьми
 - проведение персонализации
 - работа на Тестовой программе и четвертый день
 - и т.д.)
3. Составить со спонсором расписание «рабочего времени» - время для назначения и проведения встреч («почасовой план недели»)
4. Начать записывать себя на диктофон и вести статистику в брошюре «90-дневный план»
5. Составить расписание встреч со спонсором для анализа своих действий

ПРОГРАММА ДЛЯ НЕЗАВИСИМЫХ ПАРТНЕРОВ «БЫСТРЫЙ СТАРТ»

Только для Независимых Партнеров (скидка 25%, 35% или 42%)

- Зарегистрируйте 5 клиентов или 50 посещений на сайте Программы Развития Клубов www.prk.herbalife.ru в каждом из 3-х последовательных месяцев в рамках вашего 90-дневного Плана
- Наберите 500 очков Лично выкупленного объема (PPV) 3 месяца подряд

И получите набор
из 5 неоновых
брендированных
шейкеров!



EXTRAVAGANZA TEAM

ПРОМОУШЕН ЭКСТРАВАГАНЗЫ 2017

КВАЛИФИКАЦИИ:

Промоушен открыт для всех Независимых Партнеров



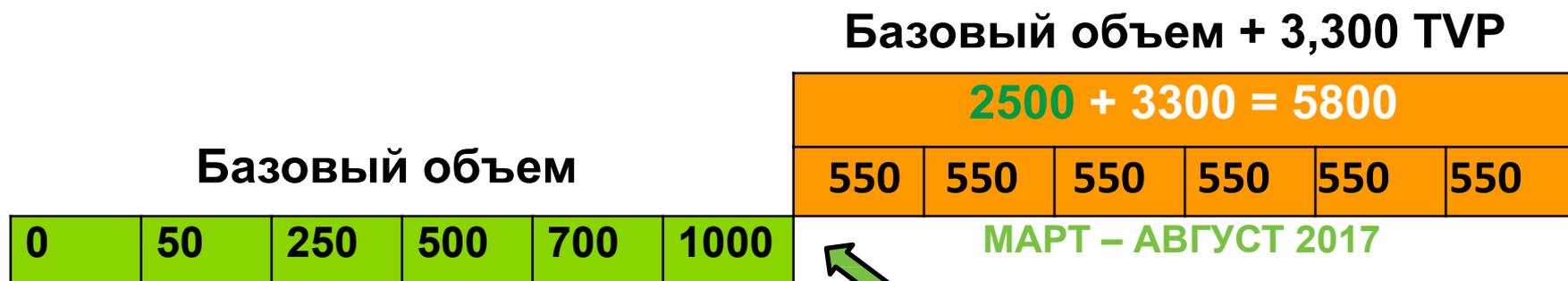
ПЕРИОД КВАЛИФИКАЦИИ: февраль – август 2017*

- **УВЕЛИЧЬТЕ** Ваш **ОБЩИЙ ОБЪЕМ** на 3,300 очков в Квалификационный период по сравнению с Базовым периодом.
 - Квалификационный период – 6 последовательных месяцев.
 - Базовый период – предыдущие 6 месяцев до месяца начала вашей квалификации.
- **НОВОЕ!** Квалифицируйтесь и зарегистрируйте **СТАРТОВЫЙ УРОВЕНЬ ПРК (5 КЛИЕНТОВ И 550 ОЧКОВ)** или выше на сайте **PRK.HERBALIFE.RU** в каждом из 6 последовательных месяцев (**ВАШ ЛИЧНО ВЫКУПЛЕННЫЙ ОБЪЕМ (PPV)** должен составлять минимум **550 ОЧКОВ (PPV)*** в каждом из шести последовательных месяцев).
- * *Учитываются только очки, выкупленные ЛИЧНО Вами на Ваш ID-номер напрямую в Компании.*
- Для выполнения квалификации необходимо принять участие в Экстраваганзе 2017 в статусе Супервайзора И ВЫШЕ

ПРИМЕР:

Базовый период: сентябрь 2016 – февраль 2017

Квалификационный период: март – август 2017



СЕНТЯБРЬ 2016 – ФЕВРАЛЬ 2017

Базовый объем:

$$0 + 50 + 250 + 500 + 700 + 1,000 = 2,500$$

Квалификационный период: суммарно за 6 месяцев

2,500 + 3,300 общего объема = **5,800** – объем, необходимый для квалификации

Обязательное условие 550 PPV ежемесячно

EXTRAVAGANZA TEAM

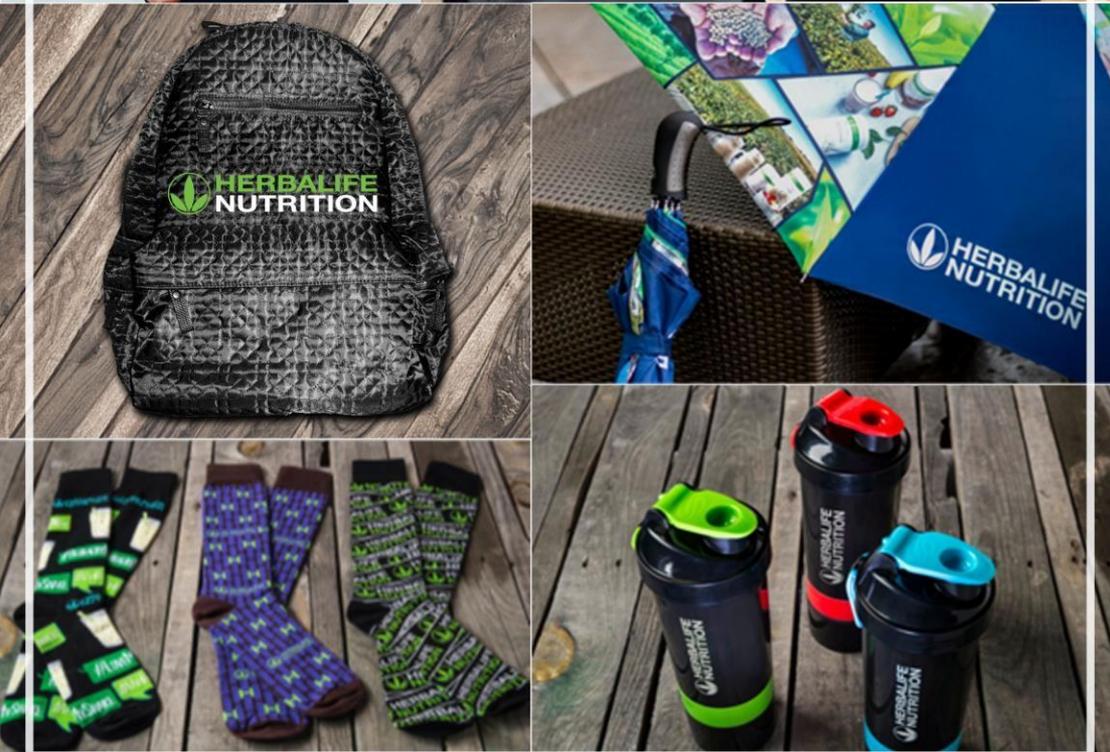
**ВЫПОЛНИТЕ
УСЛОВИЯ
КВАЛИФИКАЦИИ!
ПРИМИТЕ УЧАСТИЕ В
ЭКСТРАВАГАНЗЕ 2017**

И ПОЛУЧИТЕ ...



EXTRAVAGANZA TEAM

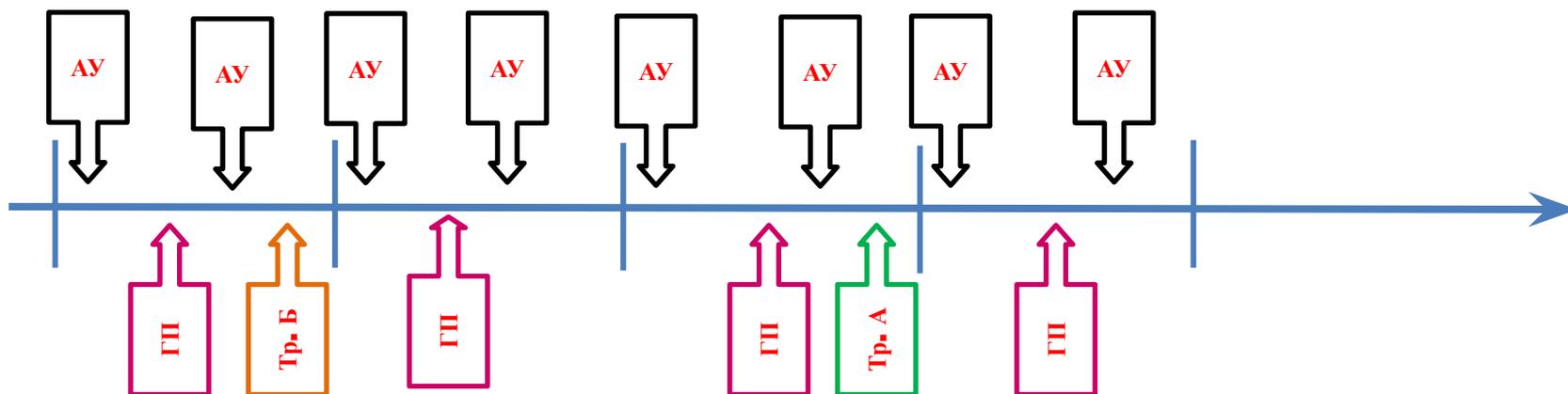
ПОДАРКИ С БРЕНДОМ HERBALIFE!



- 2 ФУТБОЛКИ ДЛЯ ЗАНЯТИЙ СПОРТОМ
- РЮКЗАК HERBALIFE
- ПАЛАНТИН HERBALIFE
- КОМПЛЕКТ БРЕНДИРОВАННЫХ НОСКОВ
- НАБОР ИЗ ТРЕХ ШЕЙКЕРОВ
- ЗОНТ HERBALIFE

С ЧЕГО НАЧАТЬ

Ежемесячный план мероприятий в Клубе. Как планировать свою деятельность.



Отработка практических действий (назначение, проведение, персонализация, Танита):

- 1-2 раза в неделю со Спонсором или в группе (Школа Консультантов)
- самостоятельно тренироваться дома или в офисе
- тренировочные встречи со знакомыми

ДЕЙСТВОВАТЬ...

Регулярное и **активное** участие в Академии Успеха и Фокусных Группах, которые проходят на базе Клуба

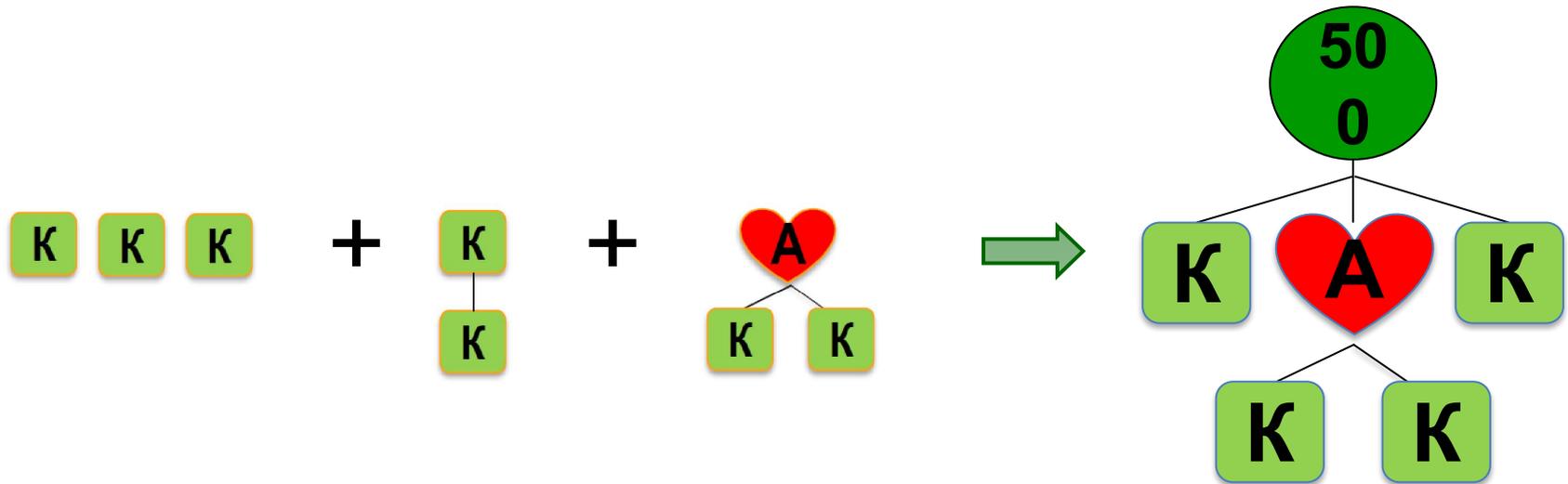
Поставить цель:

30 первичных встреч за месяц

Достичь цели:

30 первичных встреч за месяц

ЧТО МЫ СТРОИМ? ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ

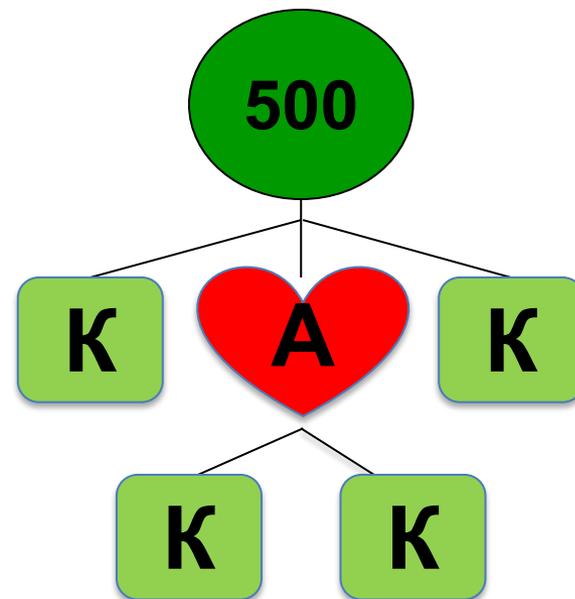


РАЗВИТИЕ НП НАЧИНАЕТСЯ СО СТУПЕНИ VIP С 5 ПОТРЕБИТЕЛЯМИ. ЭТО ВАМ ДАЕТ:

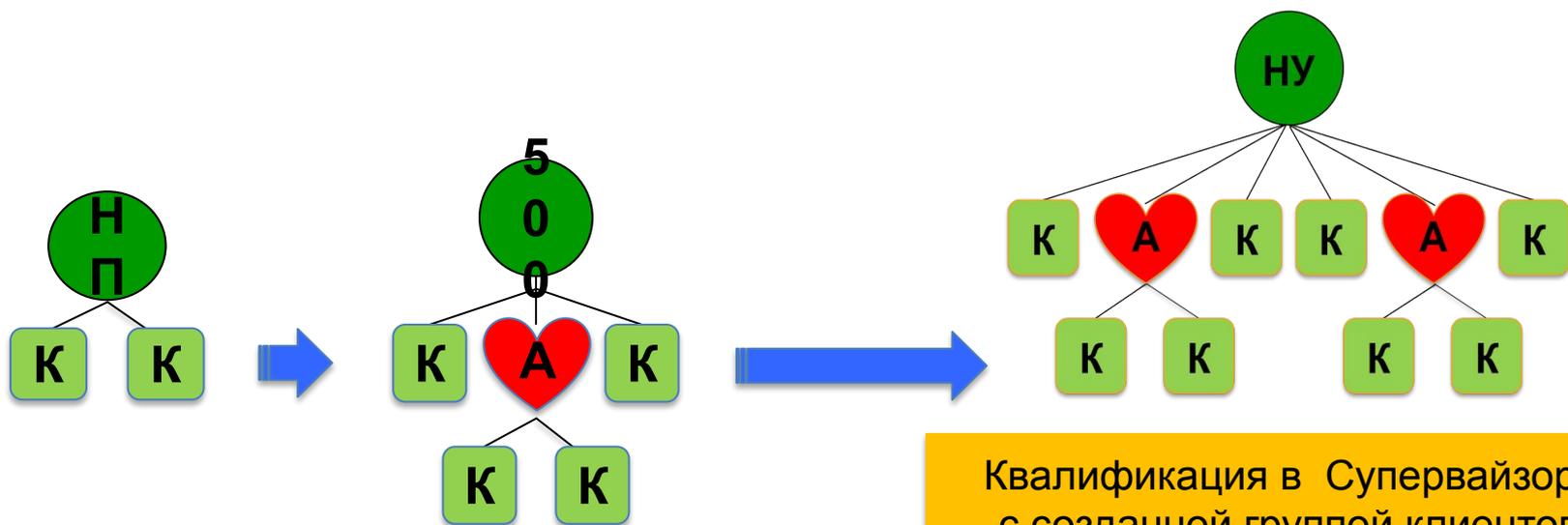
1. Вы получили скидку (прибыль) 35%
2. Вы сделали шаг к ступени СУПЕРВАЙЗОРА (500 очков)
3. Вы сделали шаг к промоушену на НЕОНОВЫЕ ШЕЙКЕРЫ!
4. Вы получили свой первый опыт работы
5. Вы заработали первые деньги или окупили свою программу использования

Как стать VIP?

Накопить за месяц заказов на 500 очков
(суммарно заказы на ваш номер +
заказы на номера ваших НП)



ЧТО МЫ СТРОИМ? ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ



Квалификация в Супервайзоры с созданной группой клиентов, Амбассадоров и НП
Участие в предстоящем СОК

ЧТО МЫ СТРОИМ? ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ!

- Квалификация в Супервайзоры с группой клиентов и Независимых Партнеров
- Развитие активных людей в своей группе, которые вас повторяют (дублицируют)
- Приобретение базовых навыков
- Программа «Младший Партнёр»
- Посещение ВСЕХ доступных тренингов для супервайзоров, Семинаров Организаторов Клубов
- Квалификация на все промоушены Компании
- Дальнейшее продвижение по Плану Маркетинга

ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ!

1. Каждый месяц прибавлять по 5 новых клиентов
2. Обслуживать и сохранять уже имеющихся клиентов
3. Выстраивать цепочки – клиенты под клиентами
4. Помнить, что максимальное сохранение и дубликация происходит с клиентами на базе клуба



ПОЗДРАВЛЯЕМ!

**На сцену приглашаются
Независимые Партнеры, которые
достигли или повторили уровень VIP
в течение последних двух месяцев!**

ВОПРОСЫ НА РЕКОГНИШН:

1. Как зовут?
2. Кем работал до бизнеса Herbalife?
3. С какой целью достиг (или повторил) ступень VIP?
4. Сколько клиентов, НП в вашей структуре?
5. Есть ли доход (либо привилегии в Клубе)?
6. Участвуете ли в программе «Младший Партнёр»?
7. Участвуете ли в программе «Быстрый Старт»?
8. Участвуете ли в промоушене Team Extravaganza?

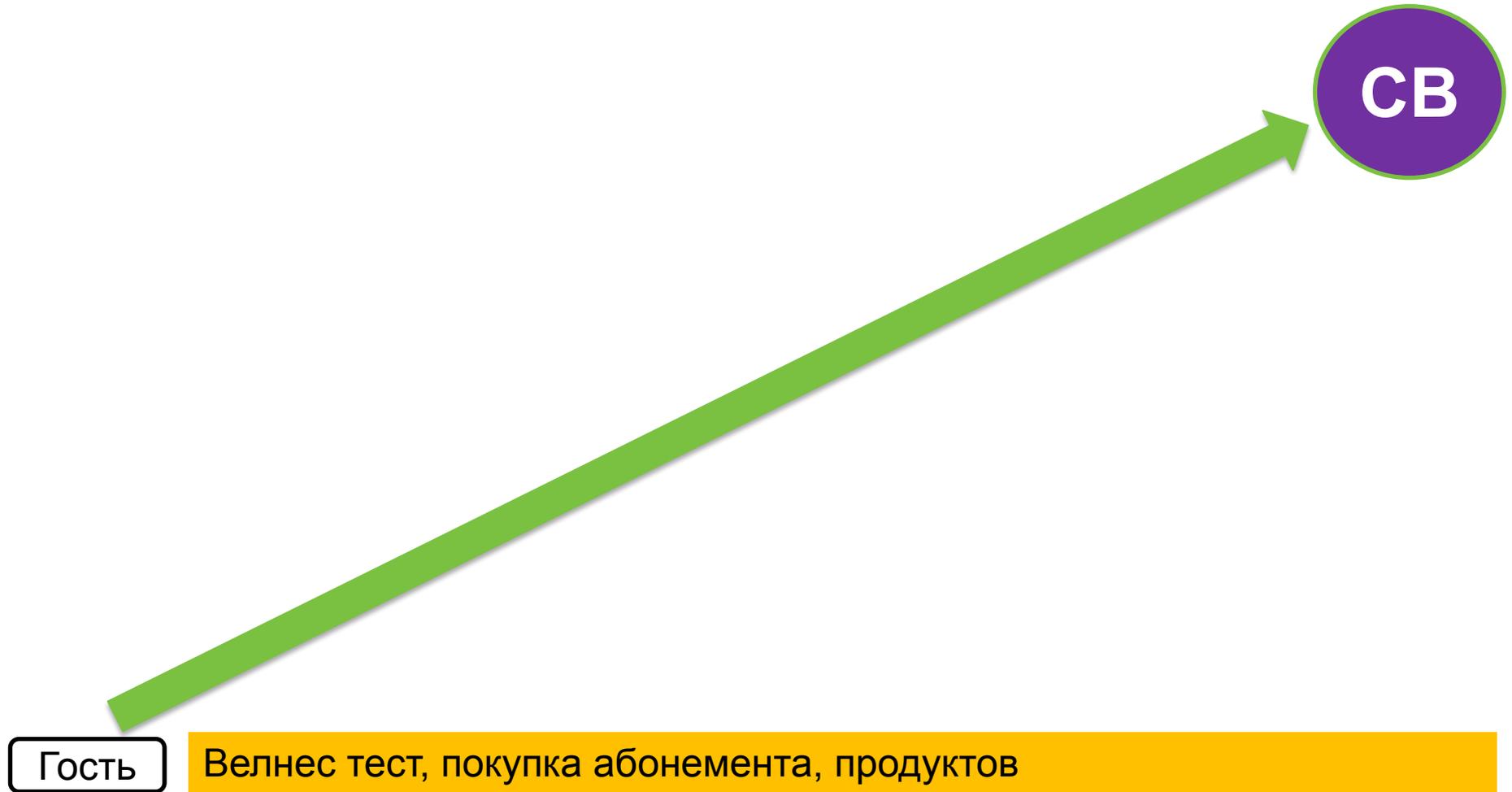
ТЕМА 6

ПЛАН ПРОДАЖ И МАРКЕТИНГА КОМПАНИИ HERBALIFE

КАК ПОМОЧЬ КЛИЕНТУ ПОПРОБОВАТЬ СЕБЯ В БИЗНЕСЕ

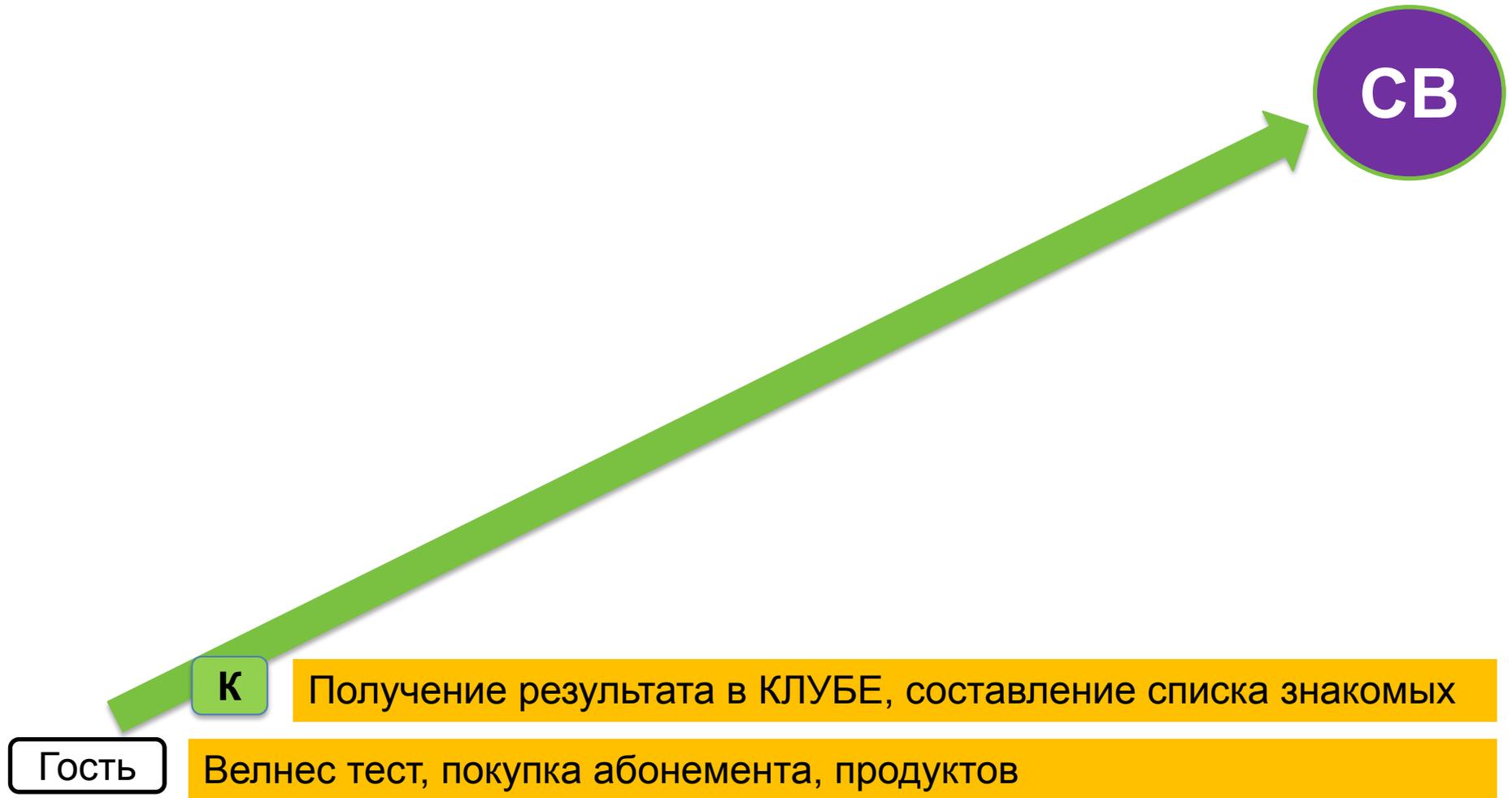


ПОЭТАПНОЕ РАЗВИТИЕ ОТ ПЕРВОГО ПОСЕЩЕНИЯ КЛУБА ДО СУПЕРВАЙЗОРА



Приведенные примеры продвижения бизнеса индивидуальны и не являются типичными.

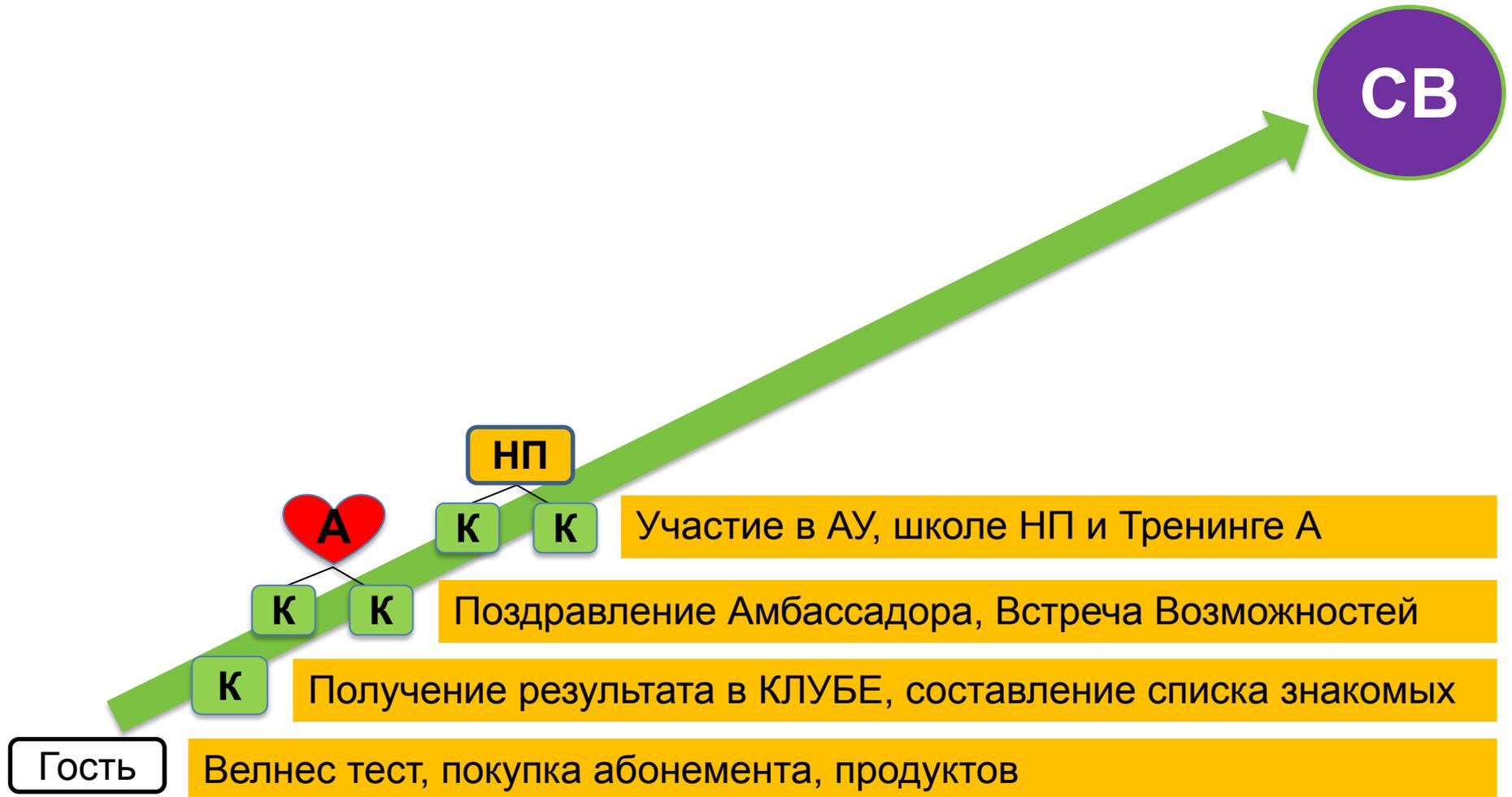
ПОЭТАПНОЕ РАЗВИТИЕ ОТ ПЕРВОГО ПОСЕЩЕНИЯ КЛУБА ДО СУПЕРВАЙЗОРА



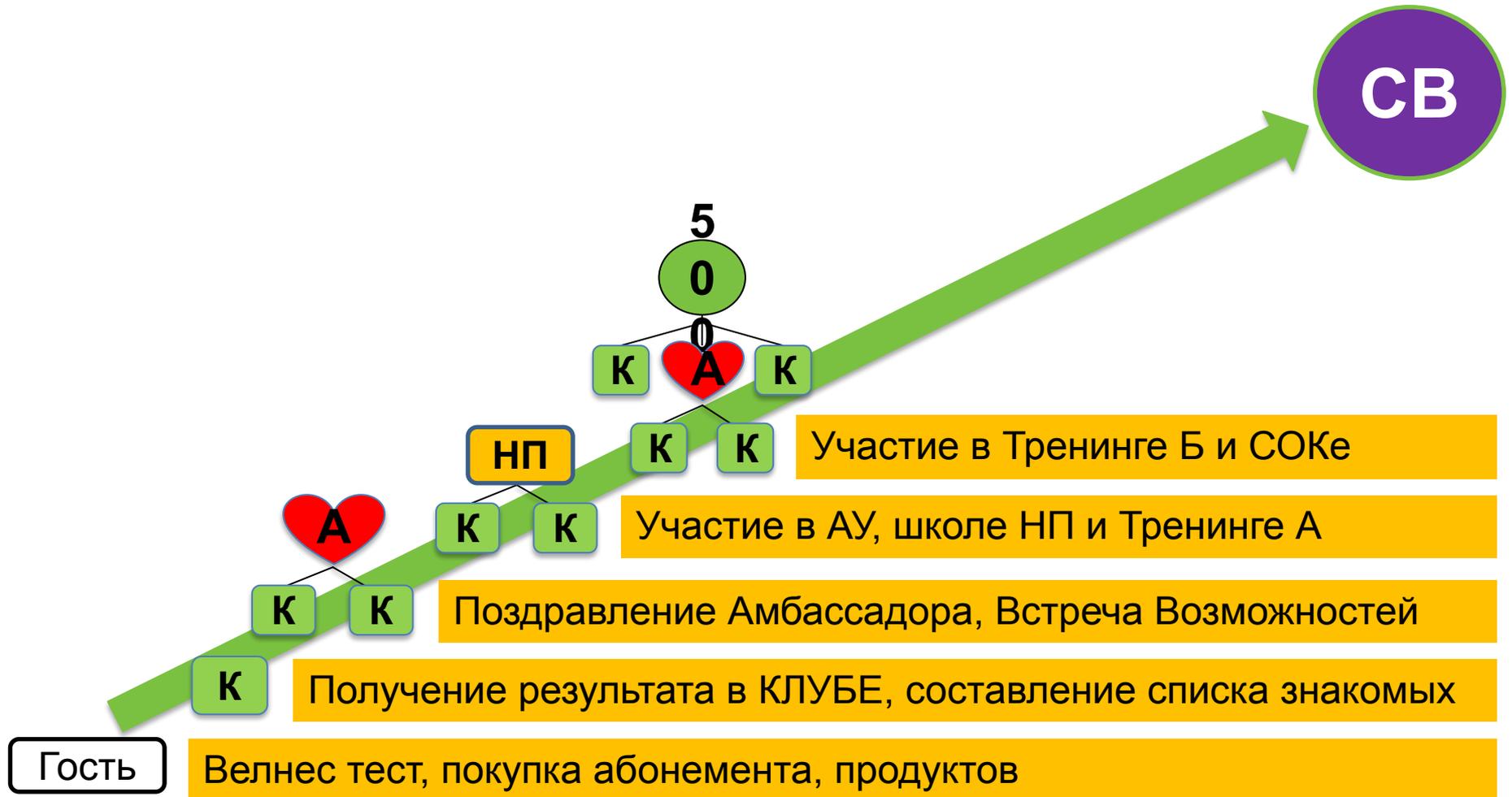
ПОЭТАПНОЕ РАЗВИТИЕ ОТ ПЕРВОГО ПОСЕЩЕНИЯ КЛУБА ДО СУПЕРВАЙЗОРА



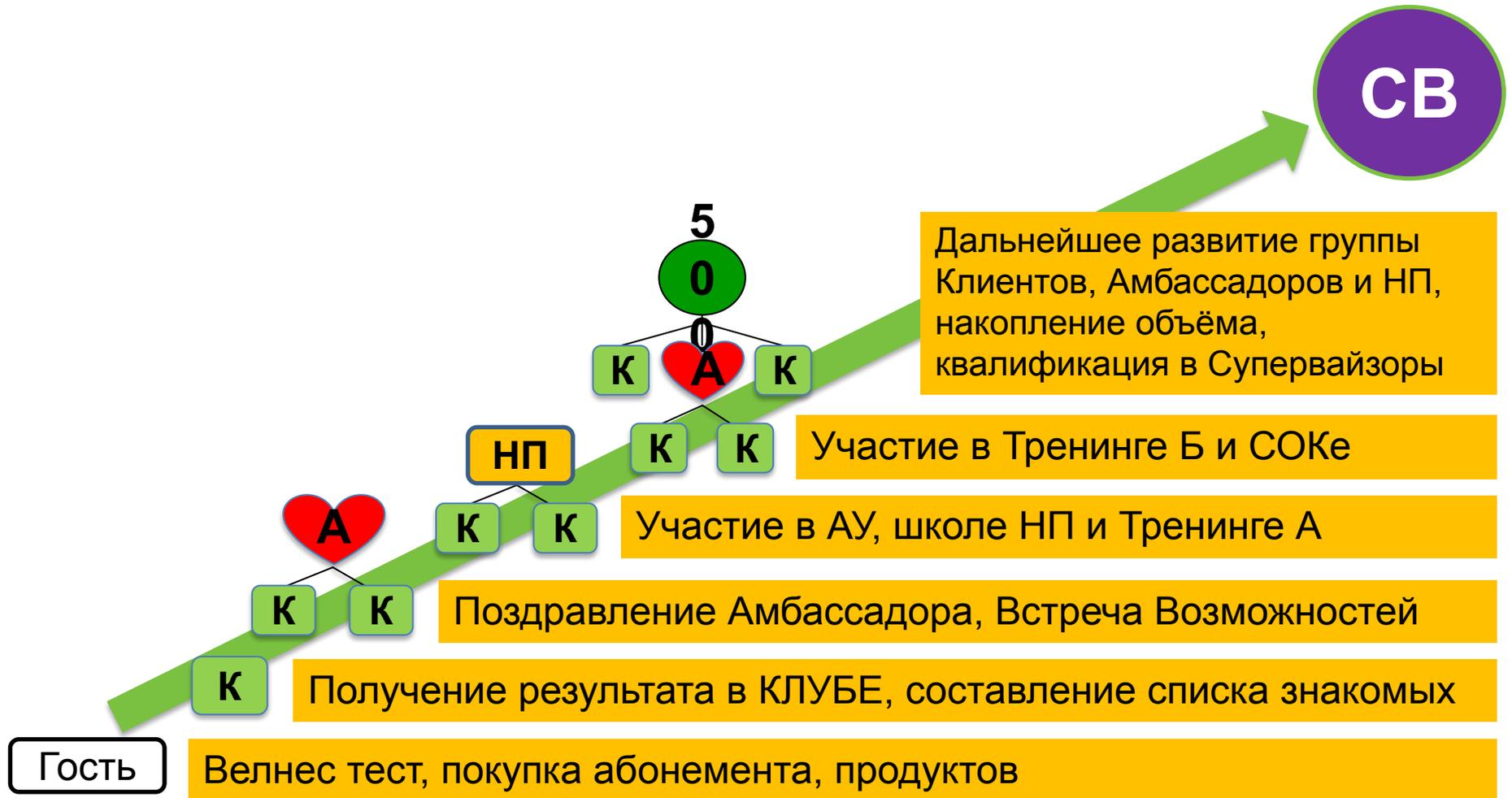
ПОЭТАПНОЕ РАЗВИТИЕ ОТ ПЕРВОГО ПОСЕЩЕНИЯ КЛУБА ДО СУПЕРВАЙЗОРА



ПОЭТАПНОЕ РАЗВИТИЕ ОТ ПЕРВОГО ПОСЕЩЕНИЯ КЛУБА ДО СУПЕРВАЙЗОРА



ПОЭТАПНОЕ РАЗВИТИЕ ОТ ПЕРВОГО ПОСЕЩЕНИЯ КЛУБА ДО СУПЕРВАЙЗОРА





ПОЗДРАВЛЯЕМ!

**Новые Супервайзоры
за последние 3 месяца
приглашаются на сцену**

ВОПРОСЫ НА РЕКОГНИШЕН:

1. Как зовут?
2. Сколько клиентов и НП в вашей команде?
3. За сколько месяцев стал Супервайзором?
4. Что помогло достичь ступени Супервайзора:
 - Активное участие в работе Клуба
 - Работа над собственным результатом и результатами в семье
 - Академия Успеха
 - Участие в Фокусных группах
 - Участвуете ли в программе «Младший Партнёр»
 - Квалификация на Тренинги Б
 - Участие в СОКах
 - Динамика доходов

ВАЖНЫЕ ЗАДАЧИ ДЛЯ ПРОДВИЖЕНИЯ:

- Купить билет и принять участие в следующем Семинаре Организаторов Клубов
- Распланировать период квалификации в Супервайзоры
- Участие в программе «Младший Партнёр»
- СОК поможет поставить цели и настроить фокус в развитии бизнеса

БЛИЖАЙШЕЕ МЕРОПРИЯТИЕ

**ДОБАВИТЬ ДАННЫЕ ПО
БЛИЖАЙШЕМУ МЕРОПРИЯТИЮ В
ВАШЕМ ГОРОДЕ**

НАПРИМЕР – СОК

БЛИЖАЙШЕЕ МЕРОПРИЯТИЕ

СЕМИНАР ОРГАНИЗАТОРОВ КЛУБОВ

ВНИМАНИЕ!

Для того, чтобы принять участие в Лидерской Программе, принесите на регистрацию на мероприятии распечатку с сайта ПРК для подтверждения квалификации

Данные за — Январь 2017

Объем: 6440

Журнал посещений (#1): [11.jpg](#)

Журнал посещений (#2): [21.jpg](#)

Журнал посещений (#3): [31.jpg](#)

| | Фамилия, Имя | Телефон | Срок активности клиента | Потребление | КЛ | НП | УК | АУ | ГП | ГА | ДК | НК |
|---|-------------------|-------------------|-------------------------|-------------|----|----|----|----|----|----|----|----|
| 1 | Абаносимова Ольга | + 7(906) 285-7412 | 22 | 1 | КЛ | | УК | | | | | |
| 2 | Агаркова Татьяна | + 7(911) 550-3894 | 12 | 8 | КЛ | | УК | | | | ДК | |
| 3 | Андреев Роман | + 7(963) 317-8524 | 29 | 0 | | НП | | | | | | |
| 4 | Андреева Наталья | + 7(950) 019-5119 | 29 | 0 | | НП | | | | | | |
| 5 | Артемьева Татьяна | + 7(911) 552-5452 | 10 | 4 | КЛ | | УК | | | | ДК | |
| 6 | Базанова Антонида | + 7(911) 683-1945 | 6 | 24 | КЛ | | УК | АУ | ГП | ГА | ДК | |
| 7 | Белова Евгения | + 7(911) 551-8117 | 2 | 2 | КЛ | | УК | | | | | |

| | | | | | | | | | | | | |
|---|--------------------|-------------------|----|----|-----------|-----------|-----------|----------|-----------|-----------|-----------|----------|
| 76 | Ченкина Александра | + 7(911) 574-9275 | 2 | 2 | КЛ | УК | | | | | | |
| 77 | Чупрова Анастасия | + 7(981) 560-1032 | 2 | 3 | КЛ | УК | | | | ДК | | |
| 78 | Шелковская Ольга | + 7(921) 489-1558 | 8 | 19 | | НП | УК | АУ | ГП | ГА | | |
| 79 | Шеремет Раиса | + 7(909) 552-7177 | 3 | 24 | КЛ | УК | | | ГП | ГА | | |
| 80 | Шестакова Оксана | + 7(902) 504-2515 | 24 | 4 | КЛ | УК | | | | | | |
| 81 | Шилкова Раиса | + 7(952) 255-8842 | 21 | 0 | | НП | | | | | | |
| 82 | Шитикова Марина | + 7(911) 551-1876 | 23 | 6 | КЛ | УК | | | | ДК | | |
| 83 | Шукшина Надежда | + 7(921) 299-6382 | 10 | 3 | КЛ | УК | | | | ДК | | |
| 84 | Янова Валентина | + 7(921) 085-9285 | 7 | 27 | КЛ | УК | | | | ГА | | |
| Количество активных клиентов: 84 | | | | | 66 | 18 | 77 | 9 | 19 | 24 | 20 | 5 |

Средний срок активности клиента (месяцы): 9.8

Общее количество посещений: 713

Отчет отправлен: Да

Согласие на участие в ПРК: Да

БЛИЖАЙШЕЕ МЕРОПРИЯТИЕ



БЛИЖАЙШЕЕ МЕРОПРИЯТИЕ

ТРЕНИНГ ГРУППЫ «Б». Часть 1

Открыта для всех Независимых Партнеров которые выполнили квалификацию минимум на Стартовый уровень ПРК (500 очков и 5 клиентов или 50 посещений) за предыдущий месяц

| Темы | | Время |
|---------------------|---|-------|
| Рабочий процесс | Рабочий процесс детально, пошагово. 90-дневный план. Рекогнишен по количеству рабочих действий: 30 и более первичных встреч в месяц | 40 |
| Амбассадор | Получение АМБ и продвижение их в активные НП. Рекогнишен тех у кого есть АМБ за прошедший месяц | 40 |
| Основные навыки | Освоение чек-листа навыков. Важность участия в еженедельных фокусных группах и АУ | 40 |
| Приглашённый Спикер | История | 30 |
| Промоушен | Продвижение предстоящего СОКа. Квалификация на Лидерскую программу. | 15 |

БЛИЖАЙШЕЕ МЕРОПРИЯТИЕ

ТРЕНИНГ ГРУППЫ «Б». Часть 2

Открыта для Супервайзоров, которые выполнили квалификацию минимум на Начальный уровень ПРК (1000 очков и 10 клиентов или 100 посещений) за предыдущий месяц

| Темы | | Время |
|---------------------------|--|-------|
| Система мероприятий | Система мероприятий и План месяца (АУ, ДЗОЖ, ВДВ, тренинги «А» и «Б») | 30 |
| Персональный Объём | Структура Персонального Объема. Рекогнишен: 5 и более новых клиентов, 1 и более активных НП за прошедший месяц | 20 |
| Следующий уровень ПРК | Как перейти на следующий уровень ПРК (принятие решения + активные действия) | 40 |
| Как стать наставником | Как стать эффективным наставником. Дупликация на основе чек-листа навыков | 40 |
| СОК и Лидерская Программа | Продвижения ближайшего СОКа и Лидерской Программы. Участие в следующем СОК «Я + 3 НП» | 40 |



ТРЕНИНГ «ГРУППЫ А»