

Алгоритм работы на ХОЛОДНОМ рынке.

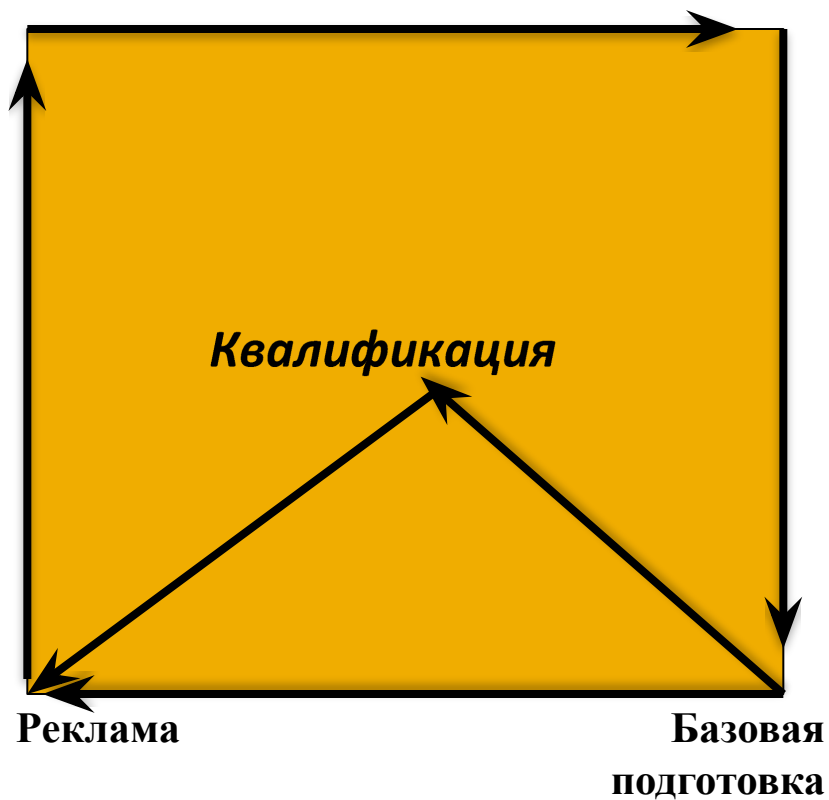


TIENS

Правила работы по бизнес квадрату

Телефонный звонок

Собеседование



- **Непрерывность**

Научитесь повторять одно и то же – и вы будете богатым человеком!

Джим Рон

- **Постоянное обучение**

- **Анализ**

8 принципов работы на холодном рынке



- **1** – позитивный настрой
- **2** – реклама
- **3** – тексты
- **4** – инструменты бизнеса
- **5** – телефонный звонок
- **6** – собеседование
- **7** – базовая подготовка
- **8** – анализ и увеличение профессионализма

1) Позитивный настрой

- Настрой важнее методов.

Позитив правит миром!

- Умейте «очищать» мысли от ненужных переживаний (фокусироваться на деле)
- Не оценивайте человека
- Никогда не спорьте, Спор – враг нашего бизнеса.
- Определите, каких людей вы хотите видеть в своей команде
- Подавать рекламу спокойной (без суеты) и в позитивных эмоциях
- Количество переходит в качество

Масса –делает кассу!

- **Цель – стать профессионалом нашего бизнеса**

2) Реклама

- Консультация с наставником

Наставник + бизне\$\$\$\$=БЫСТРЫЙ БИЗНЕС\$\$\$!!!

- Анализ рекламы (проработать 1-3 дня)
- Вложить в разработку всю свою энергетику, чтобы реклама была индивидуальна (личное отношение)
- Должна быть разнообразна (охватывать разные категории людей)
- Должна выходить стабильно (закручиваться)
- Честность (соблюдение этич.кодекса)
- Рекламы должно быть много. Любой бизнес начинается с рекламы.

Золотое правило :

**«Я ДЕЛАЮ РЕКЛАМУ, ДЛЯ ТОГО ЧТО БЫ БЫЛИ
КОНТРАКТЫ!!!»**

Виды рекламы:

Пассивная – не требует больших усилий.

- Газеты
- Журналы
- Интернет
- Телевидение

Основной ресурс при работе с данным видом рекламы – *деньги*.

Помните, чем больше рекламы, тем больше поток соискателей.

Активная – требует более больших действий и усилий

- Листовки
- Флаера (раздавалки)
- Телемаркетинг
- Холодные контакты
- Соцопросы
- Рассылка

Основной ресурс – *действия*, усилия, время.

Цель рекламы

Цель:

1. Заявить о себе
2. Создать непрерывный поток соискателей
3. Научиться разрабатывать рекламу для разных слоев населения
4. Что бы пришли те люди, которых вы хотите

- **Сегодня экономишь на рекламе, завтра забудь о прибыли!!**
- **Реклама – это инвесторский проект!!**
- **Вести бизнес без рекламы – это как подмигивать девушке в полной темноте!!))**

3) *Тексты*



Цель: уверенность в себе

- 1. Выучить наизусть;*
- 2. Понимать каждое предложение и фразу;*
- 3. Сдать наставнику не менее трех раз*
- 4. Не «ломать» систему! Не переделывать тексты. Это работает – проверено до вас!!!*

Правило 6 «П»

**Правильная Предварительная
Подготовка Предотвращает Плохие
Показатели**

4) Инструменты бизнеса



Цель: Ваш имидж должен быть таким, чтобы с вами хотелось разделить ваш успех, а не твои угнетения.

Инструменты:

1. Деловой внешний вид
2. Знание текстов и ед.инструменты
3. Знание методик работы на ХР и применение их в работе
4. Консультации с наставником
5. Постоянное обучение (посещение событий)
6. Ваши профессиональные знания, уверенность в себе, своем бизнесе, в Компанию.

5) Телефонный звонок



Цель – пригласить соискателя на собеседование.

- 1. Будьте доброжелательны***
- 2. Улыбайтесь во время телефонного разговора***
- 3. Будьте ведущим при разговоре***
- 4. Не делайте пауз, это повод задать вам лишний вопрос***
- Не превращайте ТЗ в справочное бюро
- 5. Информация дается кратко (по тексту)***
- 6. Выбросьте из головы все сомнения и ненужные вопросы, которые вас «мучают».***

Правила ведения телефонного разговора

Применение правила 3 «ДА».

Задать три вопроса, на которые соискатель ответит «ДА».

4 золотых правила в ТЗ:

- Эмоциональность
- Интрига
- Отсутствие пауз
- Присоединение (по возрасту, сфере деятельности и т.п.)

Правило 5 «Т»

Текст – наизусть

- Темп – по темпу собеседника
- Тон – спокойный, уверенный, доброжелательный.
- Тембр – расправьте плечи, глубоко вдохните, голос станет «сочнее». Не разговаривайте на бегу или когда идете, едите.
- Такт – присоединяй человека

б) Собеседование

- ***Цель – пригласить соискателя на базовую подготовку.***

Структура проведения собеседования:

- ***Ознакомление с анкетными данными***
- ***Приглашение на беседу***
- ***Ориентация***
- ***Знакомство по анкете***
- ***Рассказ о Компании***
- ***Функциональные обязанности***
- ***О доходах***
- ***Базовая подготовка***
- ***Совет руководителей, отзвон***



Во время проведения собеседования

- Придерживаться расписания проведения собеседований в офисе*
- Соблюдать регламент собеседования 7-15 минут*
- В разговоре быть ведущим*
- Будьте доброжелательны – каким бы ни было ваше настроение, насколько вы не были бы усталыми, но если вам предстоит общаться с соискателем постарайтесь «приглушить» все ваши негативные эмоции и выкинуть из головы «лишние» мысли.*
- Сохраняйте спокойствие. Не говорите слишком быстро. Не ведите собеседование на повышенных тонах.*
- Дайте соискателю поговорить о себе. Как отмечают психологи, самые лучшие собеседники те, которые умеют слушать. Идеальное соотношение для проведения собеседования 80% из выслушивания соискателя (установления его потребностей) и только 20% приходится на вашу информацию.*
- Информацию давать дозировано согласно текстам*
- Не отвечать на вопросы, которые вам не задавали*
- Делать отметки на анкете.*

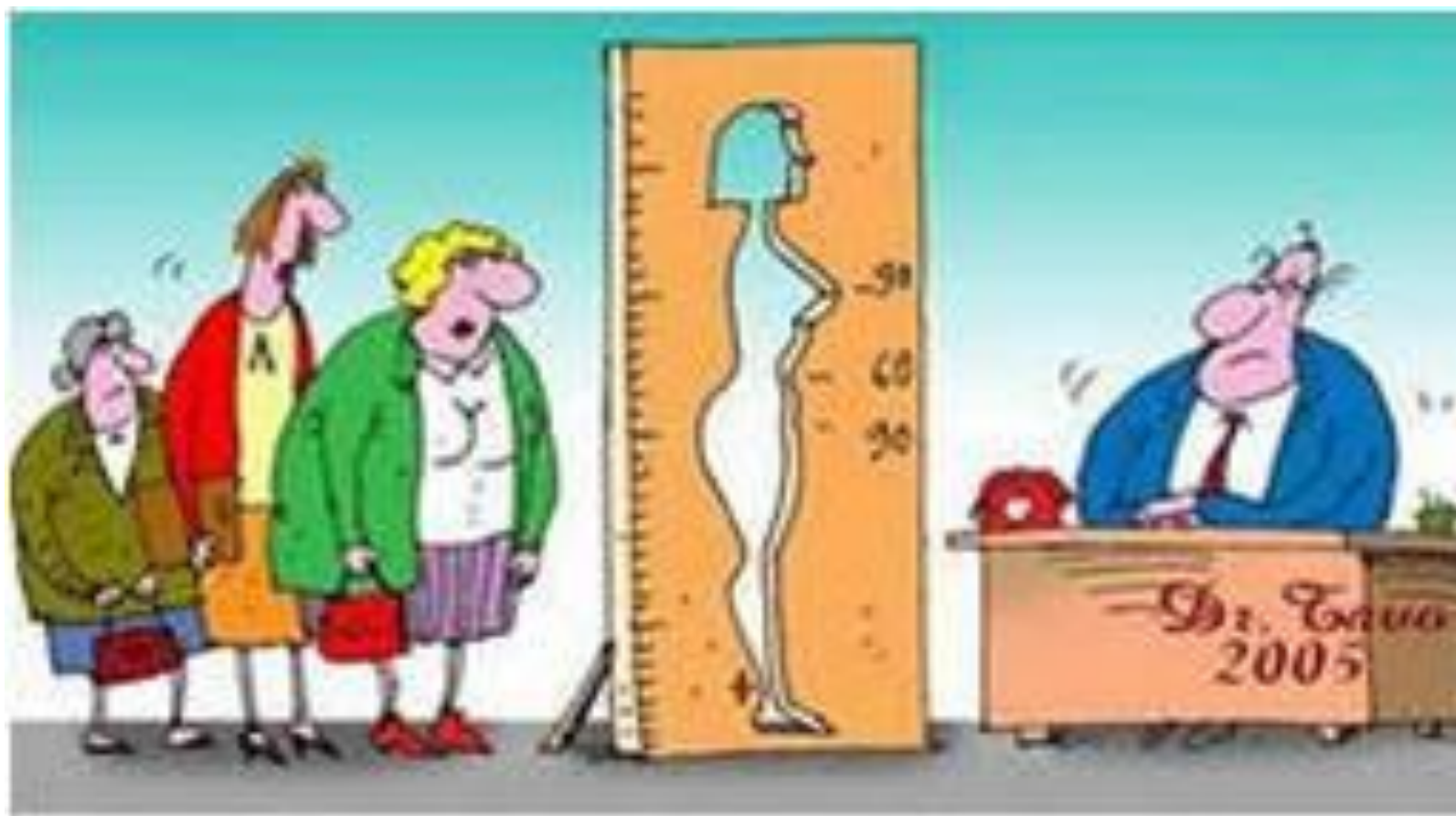
7) Базовая подготовка



Цель – грамотно дать соискателю информацию о бизнесе, о продукте, о Компании

- БП – коллективный труд дистрибьютора и лекторов (командная игра).
- Общайтесь и отвечайте на вопросы соискателя во время прохождения им базовой подготовки
- Не уговаривайте и не спорьте!!!
- Расставайтесь с соискателем на позитиве, оставляя о себе приятное впечатление и открытой дверь.

*Отрабатывать с каждым соискателем без
оценочно на все 100%!*



8) Анализ и увеличение профессионализма

- *Ведите статистику – это поможет выявить ваши недоработки.*
- *Верьте в себя. Работает всё, что работает в твоей голове*
(Видео)
- *Консультируйтесь с наставником.*
- *Никогда не снижайте свою значимость перед соискателями.*
- *Не экономьте на рекламе, невозможно что то получить ничего не отдав.*
- *Результат зависит не от опыта, а от горящих глаз (драйва)*
- *Не останавливайтесь! Не паникуйте! Не сдавайтесь!*

**Помните: соискатель как автобус, всегда будет
СЛЕДУЮЩИЙ!**



**ЖЕЛАЮ БЫТЬ ЛЬВОМ,
А РАЗМНОЖАТЬСЯ, КАК
КРОЛИКИ!!!**

**Если вам сказали, что ваш поезд ушел,
помните – есть еще самолеты и яхты!**