

# Обучение по функционалу 3-9%.

Метод «Учись учить !»

# Урок 1

- $5 * 5 = 25$
- 5- символизирует тех привлеченных Вами людей , которые заинтересованы в бизнесе.
- Чтобы найти этих людей , Вам придется вовлечь сотни человек.
- Статистика 100-10-1

# Урок 2

- **Если Вы действительно хотите упрочить , свое положение ,то придется спуститься по крайней мере на Зуровня.**
- Если Вы пойдете работать с кем -то другим , то Ваш консультант будет продолжать работать .

# Подготовительный этап

## Научиться работать с покупателями

**Создать группу в Вацап для покупателей, где размещать информацию о продукции, новинках, акциях.**

- Привести на презентацию, где подарить приглашение на мастер-класс и на школу по ДЭНАС.
- Если не приходит Ваш новичок на презентацию, тогда проводим мини-презентацию при получении заказа, рассказать про стартовую программу (отдать листовку).
- Научить работать новичка в личном кабинете, оформлять заказ.

**Те, кого по интернету подписали, работаем с ними отдельно:**

- Видео-презентации;
- Видео о продукции;
- Видео о новинках;
- Инфо об акциях;
- Приглашаем на вебинары о продукции.

**Из новых активных новичков определяем потенциальных лидеров по параметрам:**

выполняет шаги,

- интересуется продукцией,
- идет на контакт ,
- нужна возможность заработка ,
- ищет новые возможности .



**Приглашаем на бизнес - встречу.**

- Проводим бизнес - встречу онлайн или офлайн и подключаем к обучению.

# 1-й этап от 256 до 2006.

## «Быстрый старт»

- 1-й этап от 256 до 2006. «Быстрый старт»
- «Быстрый старт» ( Создаем группу в Вацап «Быстрый старт» )
- Цель лидера:
- - вырастить новичка от 25 до 200 баллов, научить его регистрировать новичков с заказами.
- Задача новичка:
- - за время обучения выполнить 50 баллов и более, научиться регистрировать новичков с заказами и, и организовать 200 баллов ГО и более ; отработать список знакомых;
- - пройти обучение 1-го этапа

### Темы занятий

- 1.Как работать со списком знакомых.
- 2.Почему выгодно покупать в Фаберлик?
- 3.Как оформить дисконт и сопровождать новичка.
- 4.Техники работы над собой.Секреты успеха .Трудности которые нужно будет преодолеть .
- 5. Работа с возражениями.
- 6. Как работать с каталогами.
- 7. Как организовать свой бизнес. Инструменты бизнеса.
- 8.Маркетинг-план.

Созвон с наставником каждый день !

- Задача новичков – минимально за время обучения выполнить 50 б ЛО. + пригласить 5 новичков с заказами и более и организовать более 200 баллов ГО. Если условия выполнил, переводим в следующую группу «Активный рост», если нет - возвращаем опять на обучение для новых бизнес-партнеров «Быстрый старт».



# 2-й этап от 200 до 400 б. «Активный рост»

- 2-й этап от 200 до 400 б. «Активный рост»
- «Активный рост» (создаем группу в Вацап «Активный рост» для тех., кто выполнил 50 б. и более + пригласил 5 новичков с заказами и более и их товарооборот группы составляет более 200 баллов по итогам прошлого периода )
- Цель лидера:
  - - вырастить новичка от 200 до 400 баллов, научить его основному методу работы , научить его регистрировать 1 новичка в день .
- Задача новичка:
  - - за время обучения выполнить 50 баллов ЛО и более , научиться регистрировать 1 новичка в день с заказами и организовать 400 баллов ГО и более;
  - - пройти обучение 3-го этапа «Активный рост».
- При выполнении условий переводим нового бизнес-партнера в следующую группу «Путь к лидерству»
- Темы занятий:
  - Мечты и цели.
  - Финансовые цели, генеральный план, карта действий лидера, планирование действий.
  - Что такое сетевой маркетинг.10 уроков .
  - Как проводить презентацию.
  - Как приглашать на бизнес-встречу.
  - Как проводить бизнес-встречу.
  - Планирование.
  - Созвон с наставником каждый день.

# 3-й этап от 400 до 600 б. «Путь к лидерству»

- 3-й этап от 400 до 600 б. «Путь к лидерству»
- «Путь к лидерству» (создаем группу в Вацап «Путь к лидерству» для тех, кто выполнил 50 баллов ЛО и более + пригласил 5 новичков с заказами и более и их товароборот группы составляет более 400 баллов по итогам каталога прошлого периода)
- Цель лидера:
- - вырастить новичка от 400 до 600 баллов.
- Задача новичка:
- - за время обучения выполнить 50 баллов ЛО и более , зарегистрировать 1 новичка в день с заказами и организовать 600 баллов ГО и более;
- - пройти обучение 4-го этапа «Путь к лидерству».
- 1.Аналитика структуры:
- желтенькие;
- красненькие.
- работа с Excel.
- 2.Как работать на холодных контактах.
- 3.Как работать в интернете.
- 4. Как работать с промостойкой.
- 5.Как работать по рекомендациям.
- 6.Как проводить мастер-класс.
- При выполнении условий переводим нового бизнес-партнера в следующую группу «Путь к Директору».
- Созвон с наставником каждый день.
-

# Заключение

- Итак Вы за 3 каталожных периода помогаете своему новому бизнес - партнеру подняться до 600 баллов , передаете ему все необходимые знания ,учите его действовать в соответствии с планом , анализировать свои действия.
- Освоив эту бизнес - систему ваш новый бизнес-партнер научится легко и с удовольствием передавать знания ,обучать уже своих новых бизнес-партнеров !
- Все легко ,просто, дублицируемо !