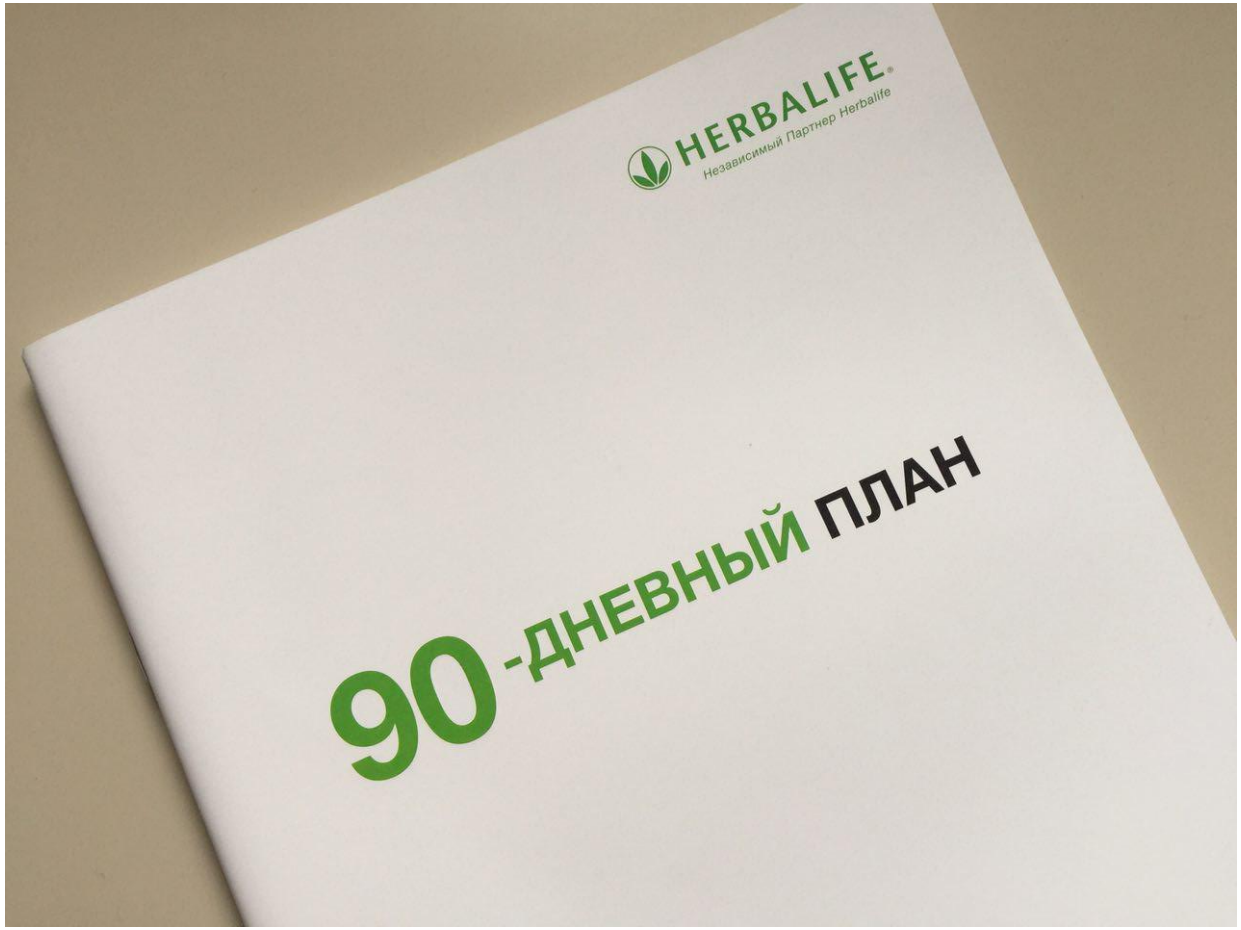
ЗАНЯТИЕ 8

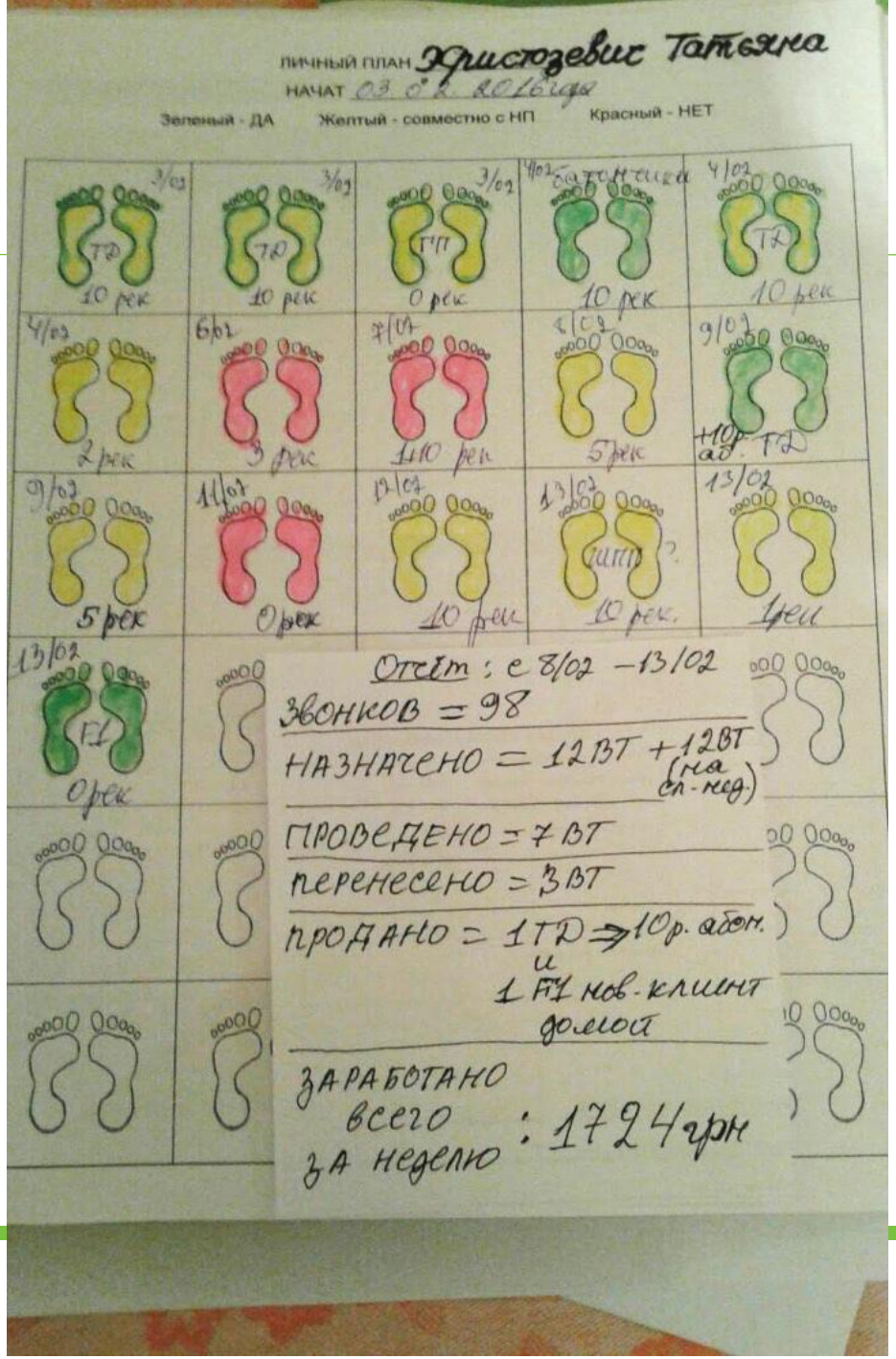
РАБОЧИЙ ПРОЦЕСС



Основа ежедневной работы
90 дневный план!!!!



Заполняем бланк «НОЖКИ»



HERBALIFE
СБАЛАНСИРОВАННОЕ ПИТАНИЕ


НАЗН ВСТРЕЧИ
WT
ГОРЯЧИЙ КРУГ
ХОЛОДНЫЙ КРУГ
ЦЕЛЬ -
МИНИМИЗИРОВАТЬ



ПОНЯТЬ

Как привлекать людей в клуб или в марафон стройности

Как проводить и закрывать встречи

Как брать рекомендации

Как развивать клиента

С чего начать?

* Моя история

(мой результат,что делал,как понял,

как составил,рассказал-то и получил).

С чего начать?

* Пригласить людей
* (знакомые,не знакомые)
* Понять куда приглашаем

* **Назначение встречи.Позиционирование**

-хочу сделать подарок

-помоги освоить новый навык

-у меня переаттестация

РАБОТА В ТАНДЕМЕ СО СПОНСОРОМ!


НАЗН ВСТРЕЧИ
WT
РЕКОМЕНДАЦИИ
ГОРЯЧИЙ КРУГ
ХОЛОДНЫЙ КРУГ
ЦЕЛЬ - МИНИМИЗИРОВАТЬ

* **WELLNESS тест**

цель-не консультировать и убеждать,а взять рекомендации и выявить интерес.

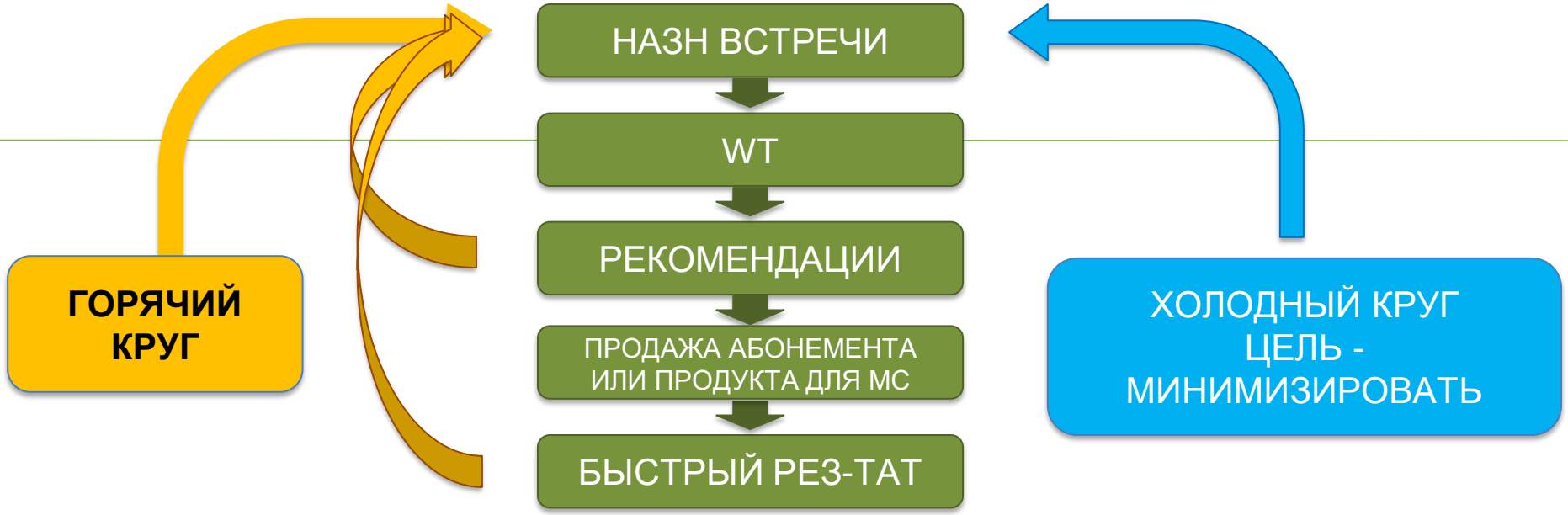

НАЗН ВСТРЕЧИ
WT
РЕКОМЕНДАЦИИ
ПРОДАЖА АБОНЕМЕНТА ИЛИ ПРОДУКТА ДЛЯ МС
ГОРЯЧИЙ КРУГ
ХОЛОДНЫЙ КРУГ ЦЕЛЬ - МИНИМИЗИРОВАТЬ

* ЗАКРЫТИЕ ВСТРЕЧИ

-важно об этой части встречи ПОМНИТЬ!

-нет страха.это такой же элемент общения как “здравствуйте” или “досвидания”

-продажа, назначение звонка или встречи.


НАЗН ВСТРЕЧИ
WT
РЕКОМЕНДАЦИИ
ПРОДАЖА АБОНЕМЕНТА ИЛИ ПРОДУКТА ДЛЯ МС
БЫСТРЫЙ РЕЗ-ТАТ
ГОРЯЧИЙ КРУГ
ХОЛОДНЫЙ КРУГ ЦЕЛЬ - МИНИМИЗИРОВАТЬ

* **БЫСТРЫЙ РЕЗУЛЬТАТ** (ЧТО ЭТО?)

Три фазы:

- план первых 10-ти дней
  (сформировать первый вау-результат и приятельские отношения)

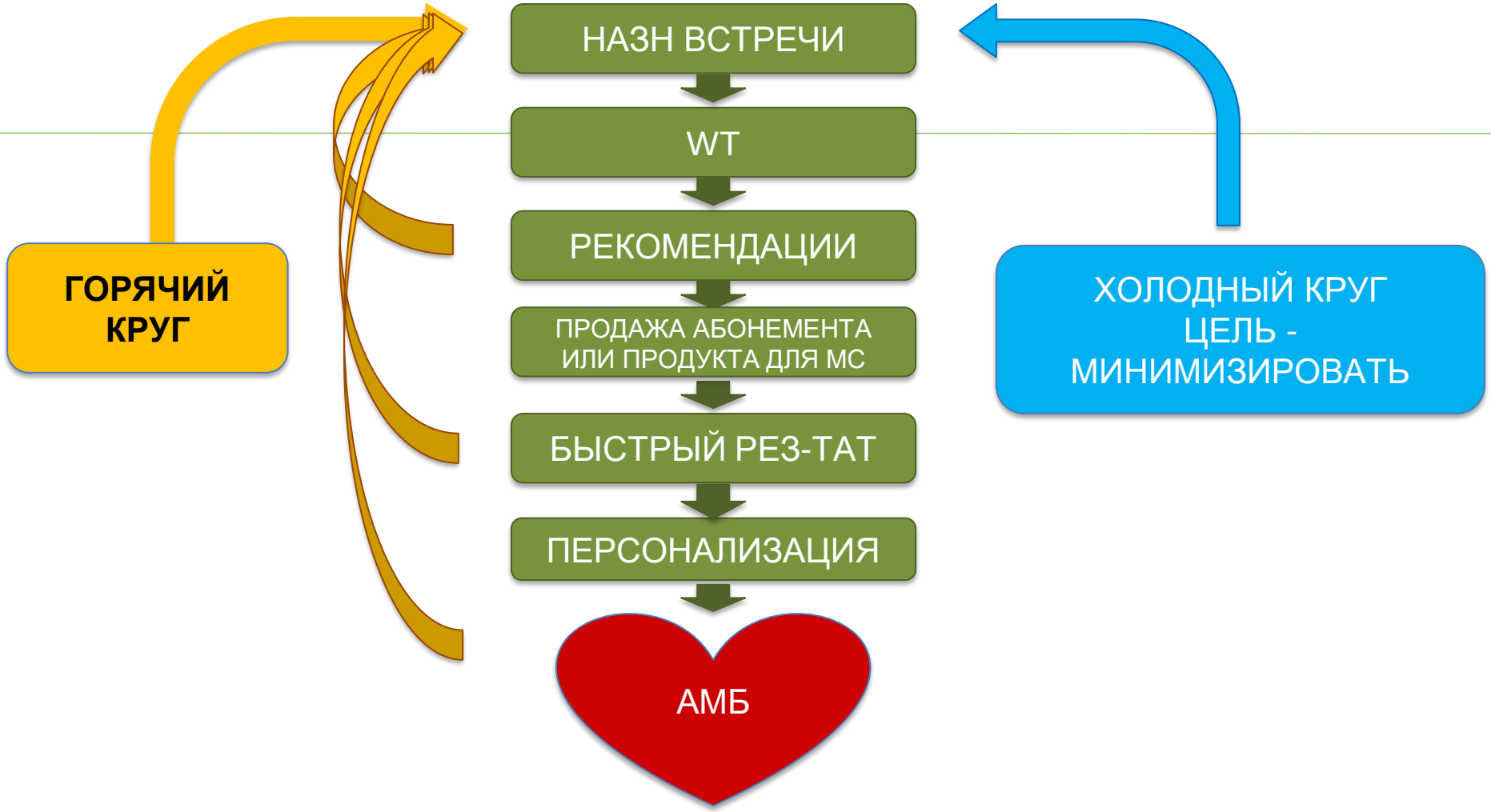
- персональный разговор о будущем взаимодействии
  (расширение программы и изучение бизнес-возможностей)

- план первых 30-ти дней
  (довести человека на ВДВ, подписать в ПК или ДС)


НАЗН ВСТРЕЧИ
WT
РЕКОМЕНДАЦИИ
ПРОДАЖА АБОНЕМЕНТА ИЛИ ПРОДУКТА ДЛЯ МС
БЫСТРЫЙ РЕЗ-ТАТ
ПЕРСОНАЛИЗАЦИЯ
ГОРЯЧИЙ КРУГ
ХОЛОДНЫЙ КРУГ ЦЕЛЬ - МИНИМИЗИРОВАТЬ

ПЕРСОНАЛИЗАЦИЯ СОВМЕСТНОЙ РАБОТЫ С ПК ИЛИ DS

- Переход от программы идеального завтрака к расширенной программе согласно задачам клиента.
- План долгосрочной работы над результатом на 90 дней.
- Оформление первого яркого результата в рассказ, написанный словами и фото до и после.
- Предложение стать амбассадором *(если человек не захотел стать дистрибьютором и пойти на обучение бизнесу)*.
- Акценты во взаимодействии. *(*«Кому мы можем помочь своей помощью*?»* *для амбассадора)* Или: *(*«Я тебе помогу разобраться в бизнесе и заработать первые деньги» — *если развиваем как дистрибьютора)*.

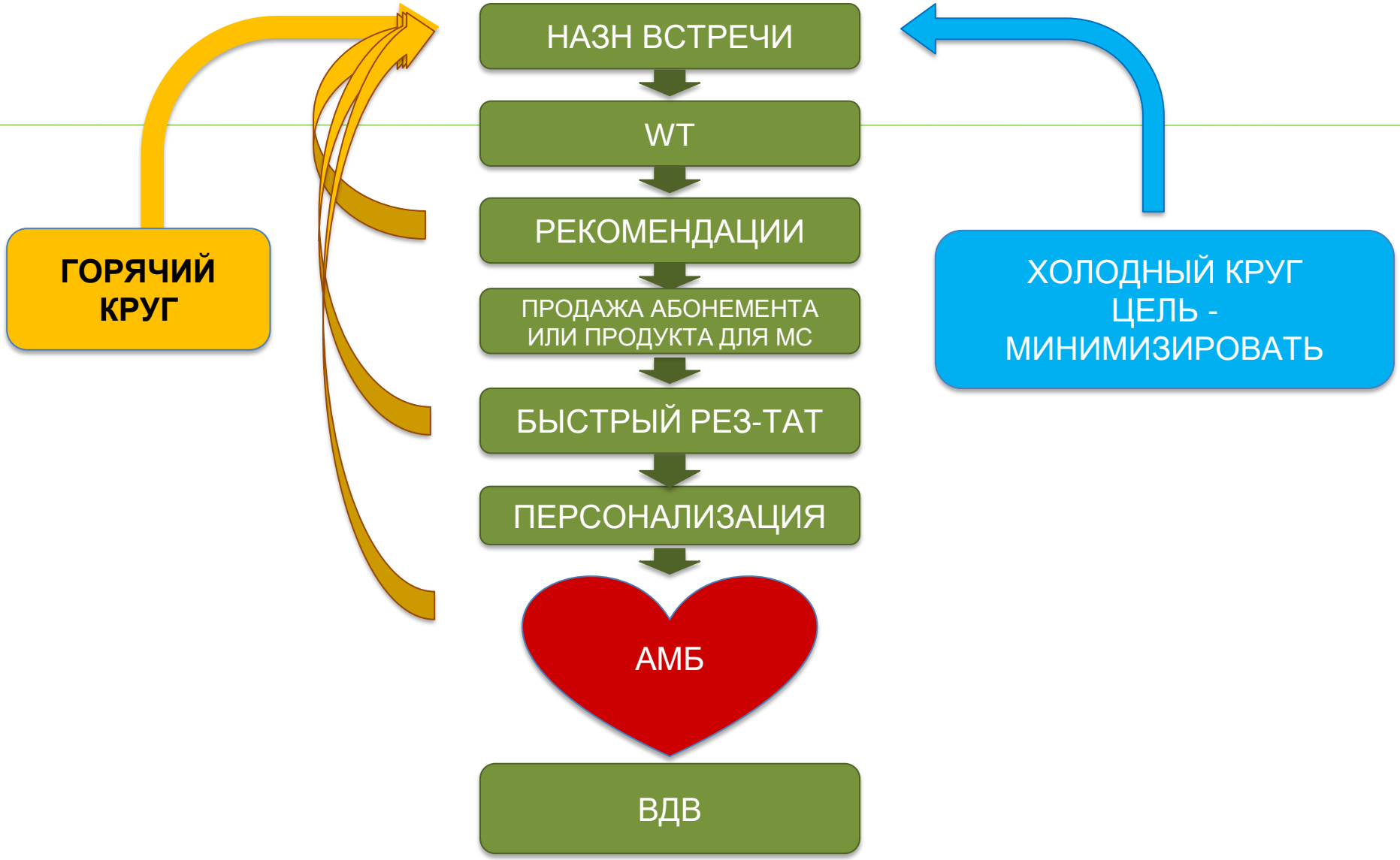

НАЗН ВСТРЕЧИ
WT
РЕКОМЕНДАЦИИ
ПРОДАЖА АБОНЕМЕНТА ИЛИ ПРОДУКТА ДЛЯ МС
БЫСТРЫЙ РЕЗ-ТАТ
ПЕРСОНАЛИЗАЦИЯ
АМБ
ГОРЯЧИЙ КРУГ
ХОЛОДНЫЙ КРУГ ЦЕЛЬ - МИНИМИЗИРОВАТЬ

АМБАССАДОР – ДОВОЛЬНЫЙ КЛИЕНТ С ДВУМЯ И БОЛЕЕ КЛИЕНТАМИ



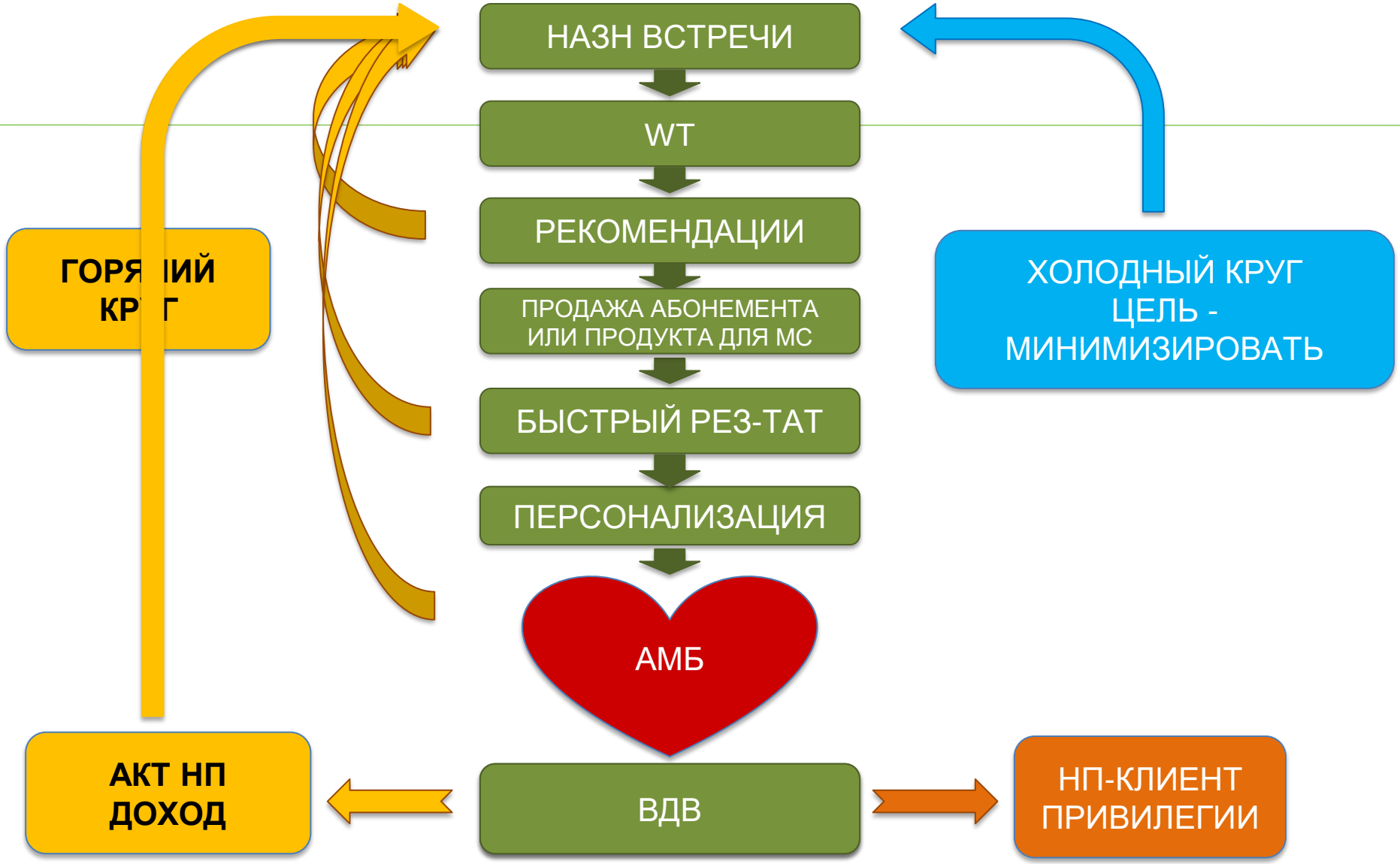
Амбассадор приглашается на Встречу деловых Возможностей, после которой ему предлагается участие в программе:

- Участие в Академии Успеха (или Группе Формирования)
- Приобретение стартового набора
- Увеличить количество клиентов до > 5 и выйти на Стартовый Уровень


НАЗН ВСТРЕЧИ
WT
РЕКОМЕНДАЦИИ
ПРОДАЖА АБОНЕМЕНТА ИЛИ ПРОДУКТА ДЛЯ МС
БЫСТРЫЙ РЕЗ-ТАТ
ПЕРСОНАЛИЗАЦИЯ
АМБ
ВДВ
ГОРЯЧИЙ КРУГ
ХОЛОДНЫЙ КРУГ
ЦЕЛЬ - МИНИМИЗИРОВАТЬ

ВСТРЕЧА ДЕЛОВЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

- Приглашаем преимущественно амбассадоров
- Показываем преимущества бизнеса с компанией Гербалайф
- Продвигаем участие в работе Академии Успеха (Группе Формирования)


НАЗН ВСТРЕЧИ
WT
РЕКОМЕНДАЦИИ
ПРОДАЖА АБОНЕМЕНТА ИЛИ ПРОДУКТА ДЛЯ МС
БЫСТРЫЙ РЕЗ-ТАТ
ПЕРСОНАЛИЗАЦИЯ
АМБ
ВДВ
ГОРЯ ИЙ КР Г
ХОЛОДНЫЙ КРУГ ЦЕЛЬ - МИНИМИЗИРОВАТЬ
АКТ НП ДОХОД
НП-КЛИЕНТ ПРИВИЛЕГИИ

ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ



- Определить свою базовую модель (Марафон Стройности или клуб ЗОЖ)
- Разобрать с наставниками все этапы рабочего процесса



HERBALIFE СБАЛАНСИРОВАННОЕ ПИТАНИЕ