



Сопровождение Консультантов, поддержание активности в структуре



Елена и Андрей Применко Золотые Директора Орифлэйм



Как я пришла в компанию Орифлэйм



Педагог по спортивным
бальным танцам



**Дисконт(- 20 %)
+ Подарки**



**Доход от 100 тыс. руб,
бесплатные
путешествия в
Европу, путешествия
с семьей, премии
1000\$, 1500\$, 2000\$,
семейный бизнес,
покупка новой
квартиры в
престижном доме, а
также гибкий график ,
свобода выбора!!!!**



New best Business-family business

Новый лучший Бизнес- семейный бизнес



NbB

Что вы узнаете на тренинге:

Как сопровождать и поддерживать **Консультанта-потребителя**?

Какова система сопровождения **Консультантов-продавцов**?

Как поддерживать, направлять и сопровождать **нового Консультанта**?

Как развивать и поддерживать **рекрутеров**?

Как работать с **региональными структурами**?



Советы экспертов



Сопровождение потребителей

1. Постоянное использование продукции
2. Увеличение личного среднего заказа (чека)
3. Вхождение в бизнес как бизнес-партнера



Шаги программы сопровождения

Что мы хотим от человека?

Что человек хочет от сотрудничества с нами?

Как мы будем коммуницировать с человеком?

Какие мероприятия будет посещать человек?

Как мы будем контролировать и давать обратную связь?

Как мы будем давать человеку признание?

Для сопровождения потребителей используйте:

- возможности оформления офиса или СПО;
- возможности sms, Wats up, Viber, Skype, Mail и т.д.-рассылок.



Мероприятия программы сопровождения



- Запуск каталога
- «Парад Успеха»
- ДОД –День Открытых Дверей
- «Вэлнес День»
- Эксперт Сессии по уходу за лицом и многое другое, что можете

предложить
Вы?



Система сопровождения продавцов

Этап 1. Поиск
продавца.

Этап 2.
Я люблю
продавать!

Этап 3.
Я вас тоже
научу
продавать!



•Этап 2. Я
люблю
продавать!

Поиск продавца

•Этап 3. Я вас
тоже научу
продавать!

Как искать?	Где искать?	Зачем искать продавца?
Умеет считать.	Посещает структурное мероприятие (гость).	Продавец – основное структурное звено сетевой компании.
Проявляет интерес.	Проявляет интерес к продукции во время беседы, встречи, знакомства.	Дублируемость действий продавца.
Имеет активную жизненную позицию.	Знакомые продавцы в обычных магазинах или на рынках.	Возможность создания мероприятий, клубов, групп онлайн и офлайн, школ, тренингов, развивающих и внедряющих новые идеи продаж.
Имидж. Речь.	Люди, не любящие продавать.	Накопление опыта.
Профессия.	Человек, который при заполнении анкеты поставил плюс к вопросу о возможности продавать.	От продажи продукта – к продаже неограниченных возможностей для роста дохода по Плану Успеха Орифлэйм



- Этап 2. Я люблю продавать!

Я люблю продавать!

- Этап 3. Я вас тоже научу продавать!

- Посещение занятий курса «Навыки успешного Консультанта».

- Участие в мероприятиях.

- Участие в рейтинге лучших Консультантов-продавцов.



- Этап 2. Я люблю продавать!

- Этап 3.Я вас тоже научу продавать!

Я вас тоже научу продавать!

- Участие в тренингах по продажам.
- Ведение рейтинга продавцов.
- Помощь в проведении мероприятий структуры.



Система сопровождения НОВИЧКОВ

Работа с гостем

- Презентация Возможности Орифлэйм.
- Регистрация.
- Тренинг «Успешный старт».
- Назначение второй встречи.

Вторая
встреча

- Помощь в размещении и получении заказа.
- Помощь в расчете предполагаемого дохода.
- Знакомство с сайтом www.oriflame.ru.

Дальнейшее
сопровождение

- Индивидуальная встреча с целью выяснения потребностей.
- Информирование.
- Мотивация.
- Обучение.

Работа с гостем

- Презентация Возможности Орифлэйм.
- Регистрация нового Консультанта.
- Проведение тренинга «Успешный старт».
- Назначение второй встречи.



Звонок через 1-2 дня

- Напомнить о знакомстве.
- Узнать, получает и читает ли рассылку.
- Принять заказ и проконсультировать.
- Договориться о встрече.



Повторный звонок через 2-3 дня*:

*Если не было встречи

«У нас проходит рекламная неделя комплексного ухода за кожей лица. У Вас есть возможность в рамках рекламной недели посетить бесплатно Мастер-класс по уходу за кожей лица. Вы сможете оценить наши (новые) запатентованные продукты с экстрактом стволовых клеток растений серии Эколлаген.

А с заказом из каталога Вы определились? Давайте я помогу Вам оформить заказ...»



Вторая встреча

- Помощь в разборе заказа.
- Знакомство с программами для новичков.
- Приглашение на разные мероприятия структуры.
- Заполнение карты Консультанта.
- Знакомство с сайтом (е-каталог, КБА).
- Контакт в социальных сетях.
- Пример расчета экономии при покупке продукции.
- Набор новичка.
- Таблица учета доходов:

код	продукт	пц	дц	нп	примечание
24209	Зубная паста- уход «Оптифреш»	59	48	11	<i>Пример</i>



Приглашение на Эксперт Сессию по уходу за лицом

- Непринужденная беседа.
- Демонстрация
преимущества проведения
Эксперт Сессии и Вэлнэс
Дня доступности этого
метода работы.
- Ознакомление новичка с
предложениями каталога.



Дальнейшее сопровождение

- Индивидуальная встреча с целью выявления потребностей.
- Информирование.
- Мотивация.
- Обучение.



Программы Плана Мечты

5 касаний для новичков:

- Экспресс-презентация Возможности Орифлэйм.
- Эксперт -Сессия по комплексному уходу за кожей лица.
- Вэлнэс-встреча «Вэлнэс День».
- Бизнес-встреча Возможности Орифлэйм.
- Мотивационные и информационные мероприятие (party, презентация нового каталога, Парад Успеха и т.п.).



- Ежедневное планирование/отчет Лидеру.
- Еженедельные планёрки.
- «Мастерская красоты».
- Start Up
- Экспресс Успех
- Система вебинаров от Директоров и менеджеров структуры.
- Еженедельная лидерская встреча со спонсором «Форум успешных людей».



Вредные советы

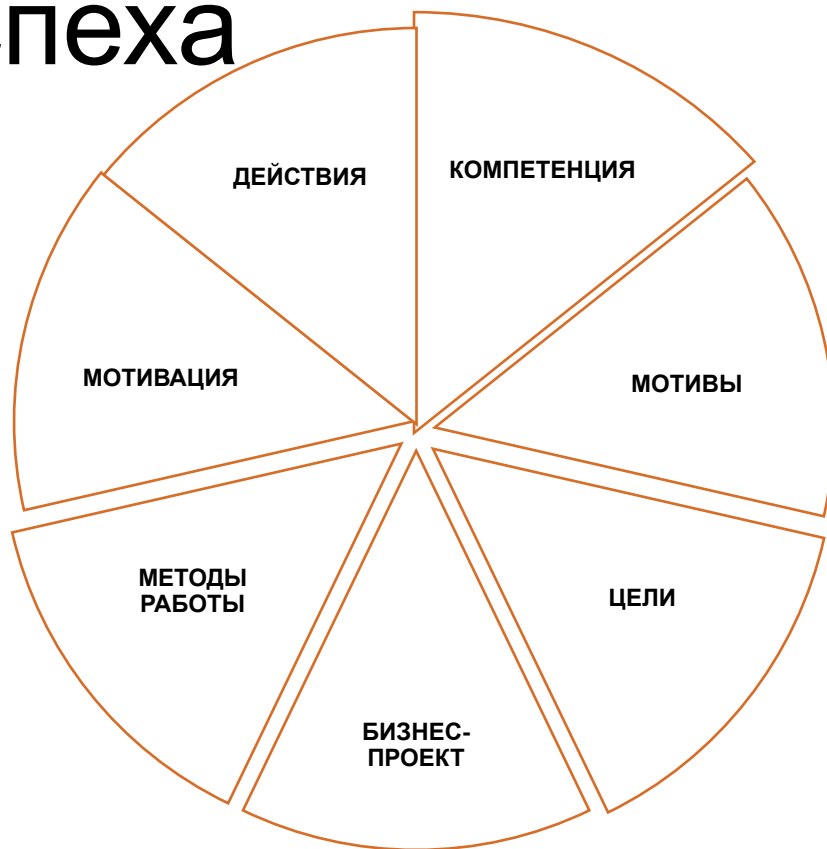
- Метод применяется по отношению к «теплым» контактам.
- Метод используется во время личных бесед, групповых встреч, на мероприятиях.
- Цель метода – показать Консультанту-новичку очевидные ошибки на старте.



Система сопровождения рекрутеров



Блок 1. Моделирование успеха



Определение мотивации

Пирамида Маслоу

ТВОРЧЕСТВО

ПРИЗНАНИЕ

СОЦИАЛИЗАЦИЯ

БЕЗОПАСНОСТЬ

ФИЗИОЛОГИЧЕСКИЕ



ВЛАСТЬ

УСПЕХ

ПРИЧАСТНОСТЬ

Пирамида
Макклеланд

Постановка цели

Уровень	ББ ПГ	БАК	Доход (руб)	7 шагов рекрутера к 22%
22%	7 500	100	27 000	Лидер организации
18%	5 000	70	20 000	Лидер команды
15%	3 000	40	15 000	
12%	1 800	15	6 000	
9%	900	6	2 500	Лидер для одного
6%	450	3	1 000	Лидер для себя
3%	150	1	200	Потребитель



Блок 2. Обучение и мотивация

- 3-5 встреч в день «Ваши возможности в вашем бизнесе».
- 3 раза в неделю работа с новыми рекрутерами. Моделирование успеха. Школа Start up
- 5 раз в неделю, 2 раза в день – онлайн-обучение.
- 1 раз в неделю – Экспресс Успех(Школа рекрутера)
- 1 раз в неделю – «ДОД», «Вэлнэс День», Эксперт-Сессия
- 1 раз в каталог – Парад Успеха онлайн, Оффлайн
- 1 раз в квартал – «Бизнес Форум»



Первые 72 часа «На старт!»

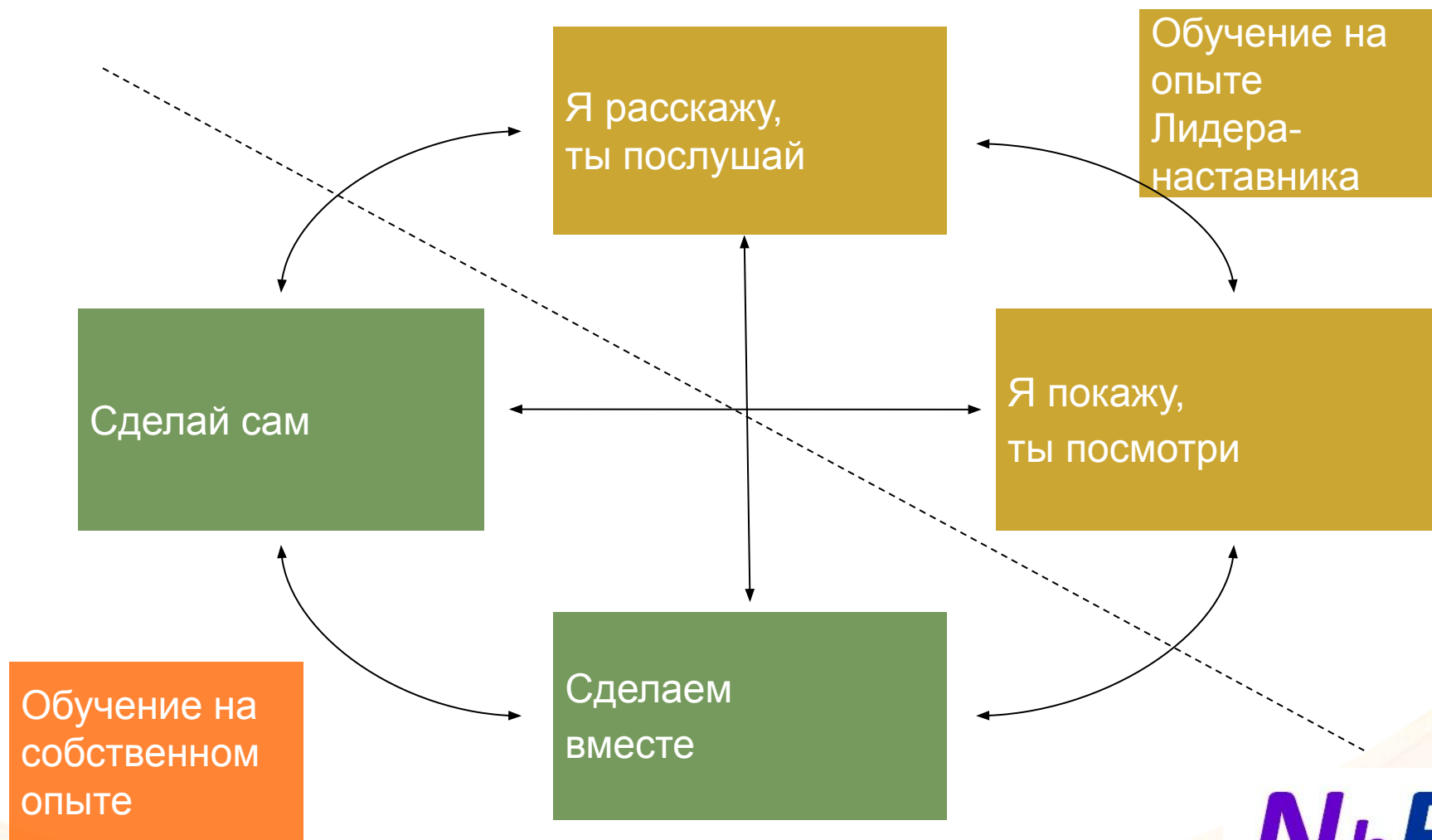


Школа рекрутера «Start Up, Экспресс Успех!»

- Изучение Плана Успеха Орифлэйм.
- Создание Коллажа мечты.
- Составление Списка имён.
- Как настроиться на успех?
- Навык работы с возражениями.
- Умение проводить бизнес-интервью.
- 5-минутная презентация.
- Работа с каталогом. Изучение продукции. Нарработка клиентской базы.
- Проведение Мастер-класса. Рекомендации.
- Вэлнэс-тестирование. Изучение продукции Вэлнэс. Экспресс-диагностика организма.



Упражнение «Стань наставником»



Ошибки в работе

Отсутствие цели

- Помочь с определением цели

«Золотые горы»

- Описывать реальные условия

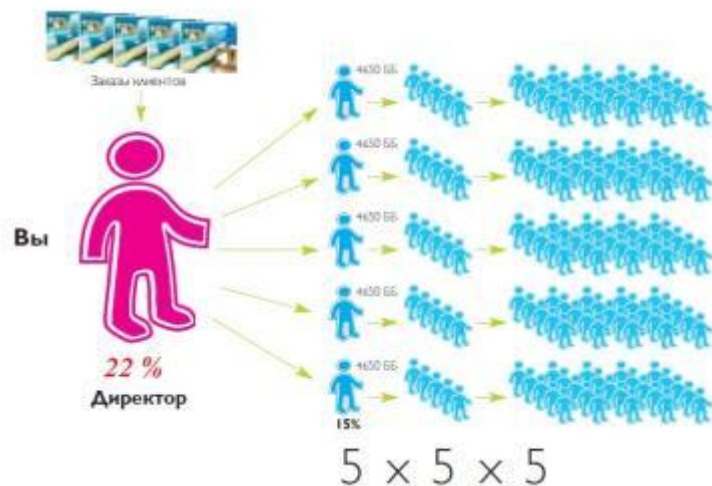
Информационный ливень

- Лучше меньше, да лучше

Работа за рекрутера

- Нейтральное отношение

Блок 3. Построение команды





Инвестируйте в тех, кто ценен

80%

Высокоэффективный рекрутер рекрутирует людей постоянно с позиции «Это мой бизнес»:

- имеет высокий потенциал и ясную цель,
- выдвигает идеи,
- ведет за собой команду.



Действия Лидера:

- Сопровождать 80% своего времени с позиции сотрудничества:
 - делегировать полномочия;
 - включиться в обучение активных рекрутеров группы;
 - помогать формировать команду.

20%

Низкоэффективный рекрутер имеет слабую веру и мотивацию, рекрутирует эпизодически:

- при активной мотивации спонсора,
- во время акции, чтобы получить подарки.



Действия Лидера:

- Не бросать! Перевести временно в разряд «запасных».
- Брать рекомендации.
- Вести поиск новых, потенциальных рекрутеров в «глубине».
- Рассказывать новости компании и команды.
- Приглашать на обучения и мероприятия компании, команды.

Сопровождение Консультантов в регионе

Развитие
лидерства

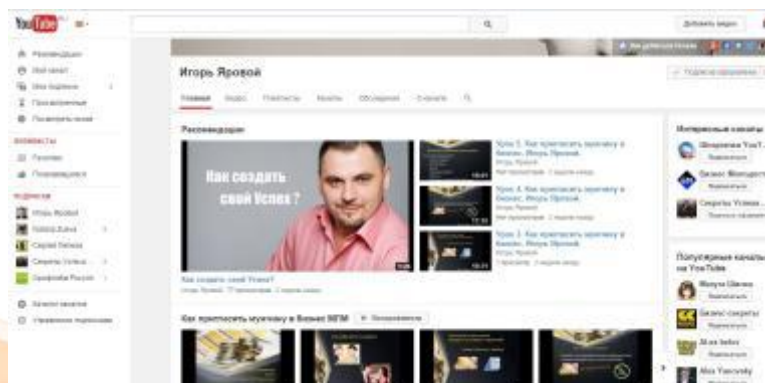
Обучение

Мероприяти
я

Организация
сервиса

Сопровождение регионов онлайн

- Вебинары.
- Личная страница в социальной сети.
- Группы, сообщества в социальной сети.
- Онлайн-мероприятия.
- Групповой чат.
- Рассылки.
- Видео- и аудиообращения, письма, уроки.



Заключение

- Если Лидер планирует свой рост и развитие, то в его структуре обязательно должна быть налажена система сопровождения Консультантов.
- В сопровождении нуждаются абсолютно все категории Консультантов: новички, потребители, продавцы, рекрутеры.
- Особое внимание важно уделять сопровождению региональных структур, находящихся на расстоянии от своего Лидера.
- Больше информации о возможностях сопровождения разных категорий Консультантов вы сможете найти в соответствующих тренингах курса «Навыки успешного Лидера».



Проверьте себя:



- Какие категории Консультантов нуждаются в **сопровождении со стороны** Лидера структуры?
- Какие **этапы в сопровождении новичка** вам известны? Перечислите их и опишите.
- Назовите и кратко опишите три блока, из которых состоит **сопровождение рекрутеров**.
- В чем особенность работы Лидера с **региональными структурами**?

Домашнее задание

- Определите, в каких именно тренингах курса «Навыки успешного Лидера» содержится информация о способах сопровождения Консультантов структуры.
- Изучите эти тренинги.
- Обсудите всю полученную вами из тренингов курса информацию со своими ключевыми бизнес-партнерами.



СЕРТИФИКАТ

об успешном прохождении тренинга

*Сопровождение Консультантов,
поддержание активности в структуре*

выдан (ФИО) _____

дата _____ место _____

Курс «Навыки успешного Лидера» - это ваш путь к развитию лидерства и роста в Орифлэйм!
Используйте полученные знания и навыки, чтобы заработать чеки от \$1000 до \$1000000

ЗАРАБАТЫВАЙТЕ СЕГОДНЯ
и ВОГЛОЩАЙТЕ СВОИ МЕЧТЫ ЗАВТРА™



Успехов!

