

Мой спонсор 2012

Автор: Наталья Невзорова
03.04.2012 04:18

В этом году в помощь консультанту Орифлэйм вышел сборник статей лидеров Орифлэйм "Мой спонсор 2012" И в нём есть моя статья, которая называется "Техника плотного сопровождения новичка".



Я изложила свою авторскую методику в концепции системы ПРО, которую я очень люблю. По ней я работала год и у меня были хорошие результаты. В книге "Мой спонсор 2012" в статье я даю ссылку на свой сайт, который ещё не запущен <http://ori-kotlas.ru> но скоро, через пару месяцев он будет активно функционировать, так как сейчас я как раз работаю над ним.

Представляю вашему вниманию статью..НЕ советую её копировать к себе на сайты, так

как это понижает индекс вашего сайта. Если вам она понравилась, прокомментируйте, скопируйте к себе в блокноты или просто дайте ссылку на эту статью своим консультантам. Более подробно об этой методике я рассказываю в аналогичном видео на своем обучающем курсе "Менеджер 12% за 8 недель"

▣ Техника плотного сопровождения новичка

Из цикла «Секреты бизнеса с Натальей Невзоровой» Занятие 12. Курс 12 % за 8 недель

Если мы будем говорить о принципах роста в Орифлэйм, то на второй ступени лидерства по системе ПРО - основные навыки это рекрутирование и спонсирование. Рекрутирование или рекрутинг – это подбор персонала (Википедия) . Спонсирование – это приглашение других людей заняться тем, чем вы сейчас занимаетесь сами (план успеха Oriflame).

Другими словами -спонсорство – это информационное сопровождение новичка. Я разработала свою систему сопровождения и назвала её «Техникой плотного сопровождения новичка». Взята за основу система ПРО, по которой я работаю и добавлены методики из своего десятилетнего опыта.

Как приглашать в Орифлэйм, знают многие консультанты, а вот навык спонсирования обычно идет очень сложно, потому что говорят, что лучше сделать самому, чем научить другого человека.

Какие действия мы делаем при рекрутинге:

1. Приглашение на презентацию.

2. Регистрация в компанию.

Пригласили, зарегистрировали. Очень часто бывает, кто занимается массовыми регистрациями, не хватает на всех новичков времени, хорошо, если вы все эти 50 человек точно проработаете, но часто из 50ти человек остается работать 3-5 человек. Остальные теряются по дороге карьерной лестницы и поэтому подъем по ней идет тяжело. Если действия, которые вы делаете количественно - рекрутинг, вы не подкрепляете качественным показателем - спонсированием, они будут малоэффективными. Важен баланс между количественным составляющим и качественным сопровождением. Чтобы достичь совершенства в спонсировании - нужно иметь четкий план действий. Самое первое – это правило четырех встреч. Соблюдать его нужно обязательно!



Встреча № 1 – тренинг успешный старт . Проводится в первые 20 минут после регистрации. На этой встрече вы должны выполнить следующие задачи:

1. научить новичка подбирать для себя средства по уходу за лицом
2. научить пользоваться каталогом, прайсом, бланком заказа
3. Под вашим руководством новичок пишет список знакомых
4. Выбирает из списка тех, кому он может уже сегодня показать каталог и кого может позвать на вво.
5. Обязательно делается установка на размещение заказа. Дату мы обычно записываем на бланке заказа или в мобильный телефон.

Встреча № 2- размещение заказа. Проводится она через 48 часов после регистрации. Перед этой встречей, спонсор обязательно звонит новичку и уточняет время встречи. Я, например, всех новичков приглашаю в один день и разу им рассказываю одновременно всю информацию.

На этой встрече вы с новичком решаете следующие задачи:

1. 1.знакомите его с правилами работы спо или сц, встречаясь в них
2. 2.знакомите с менеджерами спо или сц
3. 3.учите размещать заказ
4. 4.рассказываете про акции каталога, расставляя акценты

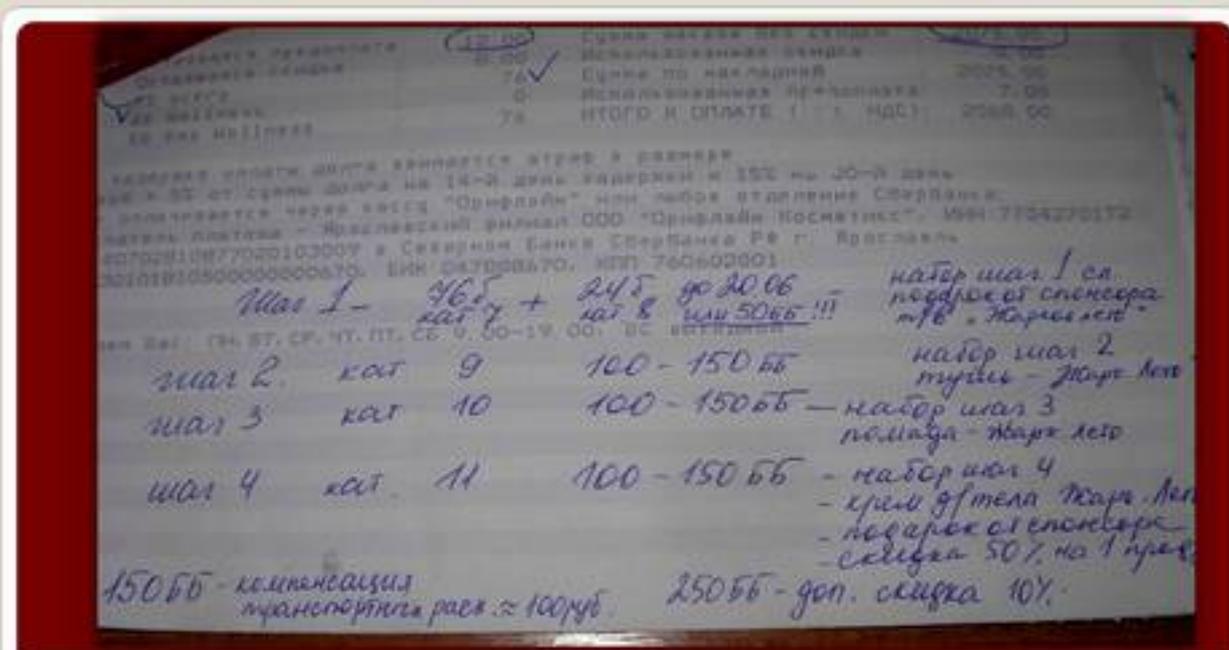
Встреча №3 –получение заказа. Происходит она в офисе или сц.



Встреча 3 – Экскурсия по заказу

NENA TV

~~Встреча 3 – Экскурсия по заказу~~



Встреча 3 – Экскурсия по накладной



© Наталья Невзорова / Орионлайн / Неопубликованная информация. Удаление информации является нарушением авторских прав. Копирование и распространение информации без разрешения автора является нарушением авторских прав. Автор: Наталья Невзорова, 2012. Все права защищены.