

CHƯƠNG TRÌNH LÀM VIỆC VỚI TUYỂN DƯỚI



Ngay khi bạn tuyển dụng người mới vào doanh nghiệp của mình, Bạn cần lên kế hoạch để làm việc với tuyển dưới của mình. Chương trình làm việc được phân ra thành các cuộc gặp.

Cuộc gặp gỡ thứ nhất:

1. Lập danh sách người quen ít nhất là 100 người.
2. Dạy cách mời người đến gặp sponsor.
3. Học cách quảng cáo sponsor.
4. Bắt đầu sử dụng sản phẩm.

5. Đọc quyển "Hướng dẫn hoạt động Distributor" và đặt câu hỏi.

6. Đọc Hợp đồng và đặt câu hỏi.

Cuộc gặp gỡ thứ 2

1. Biết lịch sử phát triển kinh doanh theo mạng.
2. Kinh doanh theo mạng – con số và sự kiện.
3. Kinh doanh theo mạng đem lại điều gì và ưu thế của nó đối với kinh doanh thông thường.
4. Trả lời câu hỏi của Distributor.
5. Định ra các buổi gặp mặt đầu tiên để nói chuyện.
6. Hướng dẫn Distributor ký hợp đồng một cách đúng đắn.

Cuộc gặp gỡ thứ 3

1. Lịch sử thành lập và hoạt động của công ty.
2. Triển vọng phát triển của công ty trong thời gian sắp tới.
3. Các tiêu chuẩn chính đánh giá công ty kinh doanh theo mạng.
4. Kể về các thủ lĩnh của công ty.

5. Mua sổ lịch làm việc và vở ghi chép các buổi tập huấn.
6. Tổ chức gặp gỡ để thảo luận về bán sản phẩm.

Cuộc gặp gỡ thứ 4

1. Tìm quan trọng của việc đặt mục tiêu.
2. Dựng nên bức tranh dựa vào các mục tiêu đã đặt ra.
3. Lập kế hoạch làm việc cho ngày, tuần, tháng.
4. Lập kế hoạch làm việc cho 90 ngày đầu tiên.
5. Lập kế hoạch làm việc cho 1 năm.

Cuộc gặp gỡ thứ 5

1. Hướng dẫn Distributor cách trả lời các câu hỏi và phản đối.
2. Xem xét sơ đồ kinh doanh của công ty và lấy ví dụ.
3. Biết hệ thống 1+1 và con số thống kê để thực hiện hệ thống này.
4. Ý nghĩa của hình dáng bên ngoài (giấy, bút, đồng hồ).
5. Giới thiệu doanh nghiệp của mình thế nào.
6. Ý nghĩa của việc tham dự các lớp học

Cuộc gặp gỡ thứ 6

1. Học thuộc lòng 5-6 câu về mỗi một sản phẩm.
2. Kết quả sử dụng sản phẩm và ý nghĩa của chúng.
3. Sao lại các băng ghi âm và ghi hình.
4. Mua sách và tạp chí về kinh doanh theo mạng.
5. Giúp khách hàng tương lai ra quyết định.

Cuộc gặp gỡ thứ 7

1. Luân lý làm việc trong công ty.

2. Đọc cuốn "El lớn hé mở các bí quyết" của Tom Shriter.
3. Đặt các danh hiệu về cấp bậc và ý nghĩa của chúng.
4. Làm việc với khách hàng và bán hàng theo giới thiệu của họ.
5. Thời gian trong kinh doanh theo mạng.

Cuộc gặp gỡ thứ 8

1. Mua máy ghi âm, máy ảnh và album ảnh.
2. Công cụ làm việc và ý nghĩa của chúng.
3. Sponsor và nhánh sponsor.
4. Ghi số điện thoại của tất cả các sponsor.
5. Hàng ngày làm việc với sponsor về danh sách người quen.

Cuộc gặp gỡ thứ 9

1. Dùng sản phẩm hàng ngày.
2. Ghi chép quá trình dùng sản phẩm của mình.
3. Thăm gia đình Distributor.
4. Sai lầm trong hoạt động của Distributor.
5. Ưu thế và ý nghĩa của việc mua nhiều sản phẩm.

Cuộc gặp gỡ thứ 10

1. Bắt đầu "tiếp xúc lạnh" ngoài phố.
2. Thái độ khi bị từ chối.
3. Hướng dẫn cách trả lời điện thoại sau các cuộc "tiếp xúc lạnh".
4. Con số thống kê và phân loại trong kinh doanh theo mạng.
5. Làm quen với mọi người qua điện thoại như thế nào?

Cuộc gặp gỡ thứ 11

1. Học lý thuyết và thực hành bán hàng.
2. Tài liệu tham khảo về kỹ thuật bán hàng.
3. Triệu chứng xuất hiện khi cải thiện chế độ ăn uống.
4. Các bài trên báo và tạp chí đăng về các chất phụ dinh dưỡng.

Cuộc gặp gỡ thứ 12

1. Đọc cuốn "10 bài học trên chiếc khăn ăn" của Don Failer.
2. Cơ sở của kinh doanh theo mạng.
3. Thế nào là promotion? Tổ chức promotion như thế nào?
4. Viết ra sẵn và học thuộc một số từ dùng cho promotion.
5. Gặp mặt nói chuyện với người được mời không có sự giúp đỡ của sponsor.

Cuộc gặp gỡ thứ 13

1. Phương pháp và hình thức đào tạo Distributor.
2. Đọc sách của Og Mandino.
3. Ý nghĩa của việc tổ chức và tham dự các hội thảo và sự kiện.
4. Hàng tuần gặp gỡ riêng với sponsor.
5. Hội nghị đào tạo Distributor bằng điện thoại.

Cuộc gặp gỡ thứ 14

1. Đọc các quyển sách của Napoleon Hills "Hãy suy nghĩ và làm giàu".
2. Quy tắc "Hãy cùng nhau làm việc này ngay bây giờ".
3. Định hướng tích cực và cách suy nghĩ tích cực.
4. Lòng tin vào bản thân, vào người khác, công ty, sản phẩm và vào ngành kinh doanh theo mạng.
5. Quy tắc 3 bước.
6. Tiếp tục các cuộc gặp gỡ theo danh sách người quen.

Cuộc gặp gỡ thứ 15

1. Sự hưng phấn. Kinh doanh theo mạng đó là doanh nghiệp của sự hưng phấn.
2. Làm việc với mức 1 của mình thế nào.
3. Tổ chức các buổi sinh hoạt nhóm như thế nào.
4. 10 điều nhắc nhở cho mỗi ngày.
5. Khích lệ - con đường dẫn đến thành công.

Cuộc gặp gỡ thứ 16

1. Sự đơn giản và tính sao chép trong doanh nghiệp.
2. Lập kế hoạch (bằng văn bản) tổ chức giới thiệu sản phẩm.
3. Người mới lên sân khấu trong buổi giới thiệu sản phẩm.
4. Sử dụng hình vẽ và các tranh ảnh trực quan.
5. Sử dụng các hình thức thưởng và khuyến khích trong kinh doanh theo mạng.

Cuộc gặp gỡ thứ 17

1. Phát triển mạng lưới Distributor.
2. Mở rộng danh sách người quen.
3. Làm việc ở thành phố, vùng hoặc nước khác như thế nào.
4. Lập nhóm cốt cán và tập thể đoàn kết.
5. Tại sao người ta rời bỏ kinh doanh theo mạng.

Cuộc gặp gỡ thứ 18

1. Phong cách sống và mở rộng phạm vi tiện nghi.
2. Đến các cửa hàng và khách sạn đắt tiền.
3. Tổ chức tiệc hội với các Distributor thành công để làm gì.
4. Đọc sách của Jim Ron.

5. Tạo thói quen dùng sản phẩm và nói chuyện với mọi người.

Cuộc gặp gỡ thứ 19

1. Làm việc với chiều sâu như thế nào và nên dành cho ai nhiều thời gian hơn.
2. Sử dụng băng ghi âm và ghi hình trong công việc.
3. Đọc cuốn sách "17 bí quyết của nhà chuyên nghiệp" của John Kalench.
4. Đặt làm card visit.
5. Ngôn ngữ cử chỉ. Giao tiếp không lời.

Cuộc gặp gỡ thứ 20

1. Làm việc với DRD như thế nào?
2. Thông tin về công việc của công ty với các Distributor.
3. Người mới bắt đầu đào tạo Distributor mức 1 của mình.
4. Không bỏ các lớp học, các buổi giới thiệu sản phẩm, các hội thảo.
5. Người mới cùng các Distributor mức 1 của mình tiếp xúc lạnh.

Cuộc gặp gỡ thứ 21

1. Phân tích và kiểm tra các công việc đã làm được trong 3 tuần.
2. Lập kế hoạch làm việc cho ngày, tuần và tháng.
3. Đọc và ghi chép tài liệu.
4. Không quên gọi điện cho khách hàng, sponsor và Distributor của mình.
5. Sắp xếp gọn ghẽ vở ghi chép và các công cụ làm việc.

Cuộc gặp gỡ thứ 22

1. Sợ mất hơn hay mong muốn kiếm được hơn.
2. Chuyện cô bé bán "nổi sợ hãi"
3. Sơ đồ kinh doanh của các công ty khác.

4. Nói chuyện với Distributor của các công ty khác như thế nào?
5. Tiếp tục làm quen qua tiếp xúc lạnh.

Cuộc gặp gỡ thứ 23

1. Sự hình dung khẳng định bức tranh tương lai.
2. Mua cuốn sách “Hãy tự chữa cho mình” của Luisa Hei.
3. Hệ thống hóa doanh nghiệp.
4. Gặp gỡ riêng sponsor của mình.
5. Quan hệ cá nhân trong kinh doanh theo mạng.

Cuộc gặp gỡ thứ 24

1. Đọc cuốn sách “Ngày hôm qua còn là kẻ không gặp may, hôm nay là nhà doanh nghiệp thành đạt” của Frank Bettjer.
2. Thủ lĩnh – làm thế nào để dẫn dắt mọi người theo mình.
3. Nghiên cứu lịch sử và kinh nghiệm của những người thành đạt.
4. Chụp ảnh với tất cả các sponsor.
5. Quan hệ cá nhân trong kinh doanh theo mạng.

Cuộc gặp gỡ thứ 25

1. Hội chứng trại chăn nuôi bò sữa.
2. Làm thế nào để giữ gìn hoặc làm mất nhóm của mình.
3. Làm thế nào để giúp Distributor của mình trở nên độc lập.
4. Ủy quyền hay làm thế nào để phân công bớt công việc.
5. Tiếp tục dùng sản phẩm và làm quen với mọi người.

Cuộc gặp gỡ thứ 26

1. Các tam giác trong kinh doanh theo mạng.
2. Hệ thống làm việc bằng điện thoại.

3. Lập danh sách người quen cùng với Distributor mức 2.
4. Lời khuyên của sponsor của tất cả các mức trên đối với người mới bắt đầu công việc.
5. Kiểm tra thông tin được truyền bá theo mạng.

Cuộc gặp gỡ thứ 27

1. Những điều cần tránh làm trong doanh nghiệp.
2. Hướng dẫn cẩn thận khi tập trung tiền và đi mua sản phẩm.
3. Thông báo cho sponsor về việc mức 1 mua sản phẩm.
4. Sử dụng INTERNET trong kinh doanh theo mạng.
5. Lập trang riêng của mình trên INTERNET.

Cuộc gặp gỡ thứ 28

1. Động từ của những hành động hàng ngày.
2. Lời khuyên đối với các sponsor.
3. Thể thao và kinh doanh theo mạng.
4. Làm thế nào để có thu nhập lớn trong kinh doanh theo mạng.
5. Quan hệ. Nghĩa vụ. Trách nhiệm. Những người xung quanh. Bao biện.

Đào tạo Distributor của mình theo đúng hệ thống này, Bạn nhất định sẽ thành đạt.

Chương trình Đạo Cho Distributor có hướng dẫn trong Đào Tạo Chiến Binh Kinh Doanh Theo Mạng