

РАБОЧАЯ ТЕТРАДЬ

успешного партнера Coral Club

Имя

Мой наставник

Контакты наставника

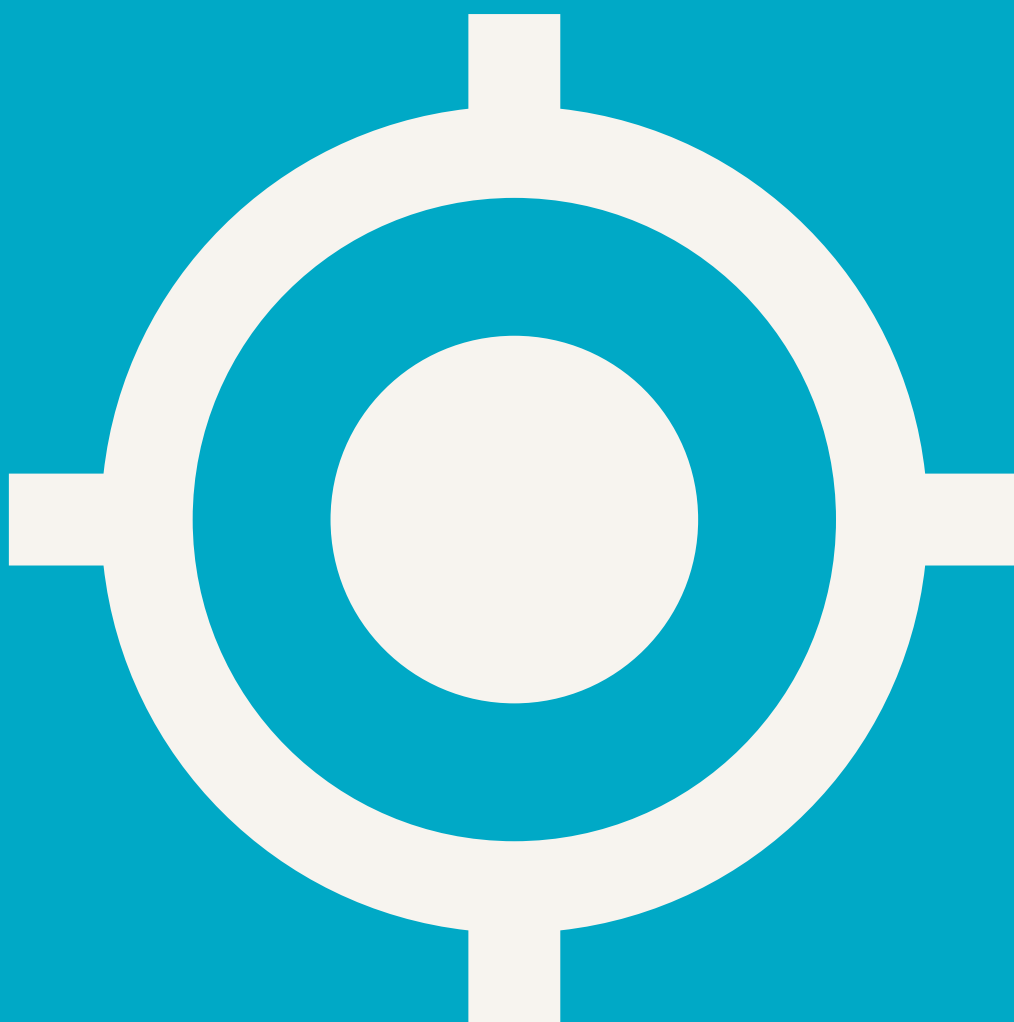
coralclub

cba.coral-club.com

Мои желания и цели

Я напишу свои желания
и определю свои цели.

Моя задача: достигать цели
и реализовывать желания.



Пройди обучение на сайте СВА (STEP 0 / темы 1-3)
и выполнение заданий не вызовет сложностей.

Здесь я напишу свои желания:

Мои желания

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

12

13

14

15

16

17

18

19

20

21

22

23

24

25



Тебе помогут вопросы: Что я хочу сделать? Что я хочу увидеть?
Что я хочу иметь? Куда я хочу съездить? Чем хочу поделиться?

Здесь я сформулирую свои желания в виде целей и определяю сроки их достижения:

Мои цели

	Краткосрочные (до года)	Среднесрочные (3-5 лет)	Долгосрочные (более 5 лет)
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
11			
12			
13			
14			
15			

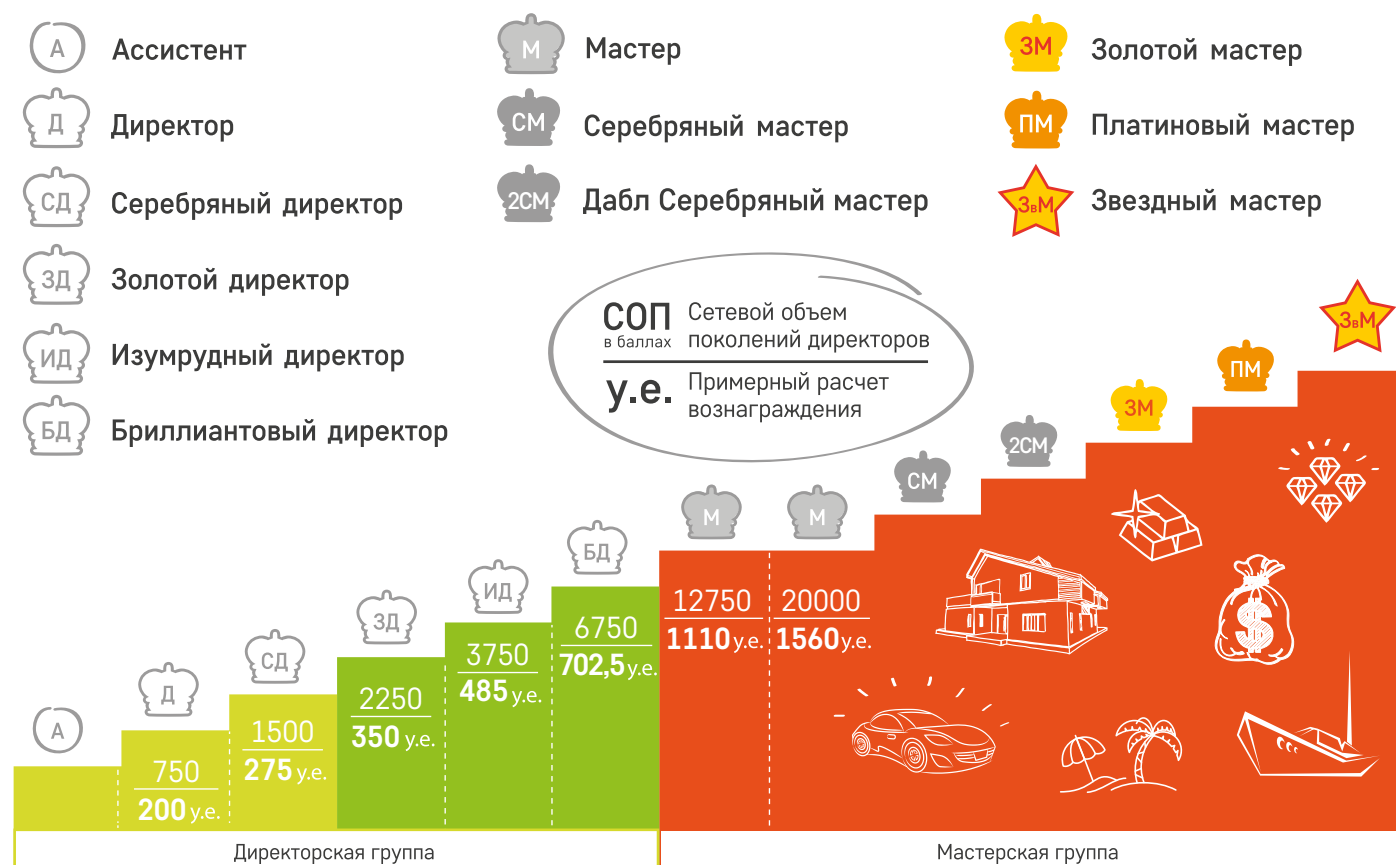


Человек начинает делать что-то только тогда,
когда он понимает, какой результат он получит.

Здесь я оценю свои цели в деньгах и напишу, какой доход (в месяц) мне нужен:

	Уровень дохода в у.е.	Ранг, соответствующий этому уровню дохода
Через месяц		
Через полгода		
Через год		
Через три года		
Через пять лет		

Тебе в помощь Лестница успеха Coral Club.



Подробнее можно посмотреть в Карьерной Книге.



Обратите внимание: 750 баллов - это оптимальный групповой объем директоров

Моя ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

Начиная новое дело, я беру
на себя ответственность за достижение
своих целей перед самим собой,
наставником и Компанией.



Для освоения этого навыка пройди обучение
на сайте CBA Step 1 / темы 1 - 3.

Мой чек-лист обязательных действий:

- ☐ Зарегистрироваться на сайте компании и зайти в свой личный кабинет.
- ☐ Подписаться на информационную рассылку от компании.
- ☐ Подписаться на официальные аккаунты Coral Club в социальных сетях.
- ☐ Прикрепиться к офису продаж / сайту для возможности использования бонусных баллов.
- ☐ Изучить маркетинг-план Coral Club на сайте СВА.
- ☐ Заполнить Заявление на переход в Дистрибьюторы.

1. Делать ЛО не менее 100 баллов ежемесячно

2. Участвовать в системных событиях, в которых участвует / рекомендует участвовать мой наставник.

Ближайшие события, участником которых я буду:

Дата	Название	Место	Промоушен

3. Выполнять обязательные ежедневные действия, делать анализ этих действий.

4. Еженедельно быть на связи с Наставником и совместно анализировать свои действия.

5. _____

6. _____



Рекомендуем заполнить чек-лист вместе с наставником,
возможно он дополнит список твоих обязательных действий.

Мой первый базовый навык – работа со списком

Моя задача – написать список, постоянно пополнять его.



Для освоения этого навыка пройди обучение на сайте CBA Step 1 / темы 1 - 3.

Работа со списком контактов

(имена из списка – мои потенциальные клиенты и партнеры)

Здесь я пишу имена и контактную информацию о всех своих знакомых.

	Имя	Контакт	Примечание
	Семья, близкие друзья и знакомые		
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
11			
12			
13			
14			
15			
16			
17			
18			
19			
20			

Запиши имена всех, кого ты можешь вспомнить.



Твои помощники: список контактов в телефоне,
друзья в социальных сетях, визитные карточки...

Коллеги (+ бывшие), партнеры и их знакомые

21			
22			
23			
24			
25			
26			
27			
28			
29			
30			
31			
32			
33			
34			
35			
36			
37			
38			
39			
40			

Имена и контакты из записной книжки моего телефона

41			
42			
43			
44			
45			
46			

47			
48			
49			
50			
51			
52			
53			
54			
55			
56			
57			
58			
59			
60			
61			
62			
63			
64			
65			
66			
67			
68			
69			
70			
71			
72			
73			
74			

75			
76			
77			
78			
79			
80			

Друзья в социальных сетях

81			
82			
83			
84			
85			
86			
86			
87			
88			
89			
90			
91			
92			
93			
94			
95			
96			
97			
98			
99			
100			

101			
102			
103			
104			
105			
106			
107			
108			
109			
110			

Имена и контакты по рекомендациям

111			
112			
113			
114			
115			
116			
117			
118			
119			
120			
121			
122			
123			
124			
125			
126			
127			

128			
129			
130			
131			
132			
133			
134			
135			
136			
137			
138			
139			
140			
141			
142			
143			
144			
145			
146			
147			
148			
149			
150			
151			
152			
153			



Если ты думаешь, что все твои знакомые уже в списке, то воспользуйся следующими методами пополнения контактов и твой список увеличится в несколько раз!

1 – Ассоциации.

Попробуй найти максимум ассоциаций и цепочек, связанных с ними. На каждую ассоциацию постарайся вспомнить (или разыскать) контакты минимум 3 человек, имеющих хоть какое-то отношение к данной ассоциации.

Представь себе Мэрилин Монро:



В фильме «В джазе только девушки» мечтала встретить миллионера на яхте.

С кем я отдыхал на море?

1

3

2

4

Путевку на море я покупал в турагентстве. Кого из менеджеров я знаю:

1

3

2

4

Перед поездкой на море я обновил гардероб. Кого из продавцов я знаю:

1

3

2

4



Мэрилин Монро - блондинка

У кого из моих знакомых светлые волосы?

1

3

2

4

Блондинки часто ходят в салон красоты. Кого из мастеров я знаю:

1

3

2

4

Блондинки любят маленьких собачек. У кого есть маленькие собачки:

1

3

2

4



Мэрилин Монро - киноактриса

С кем я за последний год ходил в кино?

1

3

2

4

Актрисы любят фотографироваться. Чьи фото я видел в соц сетях:	
1	3
2	4
Кино показывают в кинотеатрах. Кто живет рядом с кинотеатром:	
1	3
2	4



Бери любой образ: актер, профессия, животное, растение.
Выстраивай логические цепочки и вспоминай имена.

2 – Стимулятор ассоциативной памяти.

Задай себе вопрос:

- У тебя есть знакомые авиаторы? А агрономы?
- К кому из адвокатов ты обращался?
- А твои родственники?

- Авиаторы
- Агрономы
- Адвокаты
- Администраторы
- Аптекари
- Архитекторы, дизайнеры, художники
- Астрологи
- Бармены
- Библиотекари
- Браконьеры
- Ветеринары
- Водители грузовых, легковых авто, автобусов, троллейбусов, трамваев, такси
- Водители маршрутных такси
- Военнослужащие: офицеры, прапорщики, отставники
- Врачи на пенсии
- Геологи и изыскатели
- Граверы

- Грибники
- Дерматологи
- Диетологи
- Дизайнеры
- Железнодорожники
- Инструкторы по вождению
- Историки
- Капитаны кораблей, матросы
- Кинологи
- Коллекционеры (монеты, значки, марки, оружие и пр.)
- Конструкторы, технологи
- Консьержки
- Косметологи
- Лесники и работники лесного хозяйства
- Медсестры, санитары, фельдшеры
- Модели
- Музыканты
- Нотариусы

- Охранники
- Парикмахеры, визажисты, Мастера маникюра, Массажисты, стилисты
- Плотники, столяры
- Пожарники, газовики
- Полицейские, участковый
- Предприниматели с рынков
- Программисты
- Продавцы
- Психологи
- Пчеловоды, пасечники
- Работники кино и театра
- Работники сельского хозяйства
- Рабочие: токари, слесари-сборщики и т.д.
- Радиолюбители
- Реализаторы на рынках
- Ревизоры
- Риелторы
- Руководители предприятий, фирм
- Священники
- Специалисты по ремонту радио- и видеоаппаратуры, холодильников и т.п.
- Страховые агенты
- Строители и прорабы
- Участковые врачи
- Учителя танцев
- Учителя на пенсии
- Фермеры
- Финансисты
- Фотографы
- Швеи и работники ателье
- Экономисты, бухгалтера
- Электрики, сантехники
- Энергетики
- Ювелиры, часовщики
- Юристы
- Кто изготавливает или торгует мебелью
- Где оплачиваете мобильный
- Где брали путевку на отдых
- Где хотели бы взять путевку
- Где ремонтировали одежду
- Продавцы из магазина, где вы одеваетесь
- Продавцы из магазина, где вы хотели бы одеваться
- Служащие Сбербанка, где вы оплачиваете коммунальные платежи
- Табачная фабрика
- Мясокомбинат, мебельный, ДСК
- Нефтебаза
- Силикатный завод, консервный, сахарный, пивзавод
- Таксопарк
- Службы быта, химчистки
- Ваше любимое кафе
- Члены политических партий и течений, общественных организаций
- Речпорта или Морпорта
- санаториев и баз отдыха
- сотовых компаний
- страховых и инвестиционных фирм
- студии звуко- и видеозаписи
- СЭС
- таможни
- типографии
- Люди, у кого есть: лодка / катер / яхта / дача, экзотическое домашнее животное
- Кто курит трубку, сигары, кальян...
- Работники: скорой помощи, автозаправок, банков и обменных пунктов, билетных касс (ж/д, авиа, театр...), водной полиции и рыбоохраны, военкоматов, государственных органов, ЖЭКов, ЗАГСов, ломбардов, магазинов бытовой химии, отделов кадров, отелей, похоронных агентств, почты и связи, проектных организаций
- Кто торгует: автомобилями, автозапчастями, газетами и журналами, деревом или изделиями из дерева, канцелярией, радиодетальями, книгами, компьютерами, оргтехникой, металлом и изделиями из него продуктами питания, сигаретами, спиртным, стройматериалами, сантехникой, отделочными материалами, цветами



Стимулируй свою память ассоциациями по профессиям и видам деятельности. Увеличивай список своих контактов.

3 – Новые друзья в социальных сетях.

Целевая аудитория	
Характеристики	Описание
Пол	
Возраст (от – до)	
Занятие (профессия)	
Задачи в жизни	
Мечты	
Место и условия жизни	
Отдых (где и как отдыхает)	
Ценности	
Хобби	
Отношение к МЛМ	
Места локации Целевой аудитории (где найти)	
Каналы коммуникаций (как донести информацию)	
Методы привлечения	
Бизнес-предложение	
Мои зоны роста	



Тебе в помощь обучение на сайте CBA Step 1 / тема 2.

Мой второй базовый навык – приглашение на встречу

Моя задача: научиться делать звонки по списку с приглашением на встречу; выучить и научиться рассказывать КЗ (за 15 мин, за 3 мин), проработать типичные возражения и быть готовым к ответу на них.



Для освоения этого навыка,
пройди обучение на сайте CBA Step 2 / темы 1 - 3.

Чтобы я чувствовал себя уверенно, я могу воспользоваться предложенным скриптом или составить свой текст для телефонного звонка.

<p align="center">Поздоровайся и представься (назови собеседника по имени): «Добрый день, Наталья!»</p>		
<p>Напомните о том, кто вы «Это Илья, мы с вами познакомились в спортзале».</p> <p>Либо: «Это Илья, ваш приятель по фитнесу Сергей порекомендовал вас».</p>	<p>Вариант, если рекомендатель пожелал сохранить инкогнито: «Добрый день, Сергей! Меня зовут Светлана. Наша общая знакомая рассказала мне, что вы активно заботитесь о своем здоровье и вам интересно все, что с этим связано».</p>	
<p>Если вы давно не виделись с человеком, заранее сделай ему предварительный звонок, поговори о нем, собеседнике, узнай чем он живет, интересуется.</p>		
<p align="center">Уточни, есть ли время у собеседника «У вас есть пара минут для разговора?»</p>		
<p>Если ответ отрицательный: «Когда вам удобно будет перезвонить, в 17 или 20 часов?»</p>	<p>Если ответ положительный «Продолжайте разговор»</p>	
<p align="center">Произнеси фразу – крючок</p>		
<p>Для близких: «Мне нужна твоя помощь, я хочу с тобой поговорить (пригласить на встречу)», «Мне нравится в тебе, что тебе интересно все новое (ты ведешь здоровый образ жизни и интересуешься системами оздоровления)», «Слушай, мне тут рассказали о способе погасить кредит, у тебя же тоже сейчас кредит, поэтому я просто обязан поделиться с тобой!»</p>	<p>Знакомых: «Слушай, у меня столько событий в жизни! По телефону всего не расскажешь, давай встретимся и поговорим», «Я узнала, что ты ищешь возможность заработать, могу тебе предложить... Давай встретимся».</p>	<p>По рекомендации: «Мне сказали, что вы ищете дополнительный заработок, могу вам предложить...» «Мне сказали, что вы интересуетесь новинками на рынке товаров для здоровья...»</p>
<p align="center">Приглашение: Приглашай, предлагая выбор (или-или). «Я предлагаю встретиться (как раз по теме нашего разговора), адрес... Тебе (вам) когда удобно, в субботу в 12 часов или в среду в 19?»</p>		
<p align="center">Попрощайся на позитивной ноте: «Отлично, все подробности при встрече! Всего доброго!»</p>		

Здесь несколько скриптов телефонного звонка в зависимости от целей и потребностей того, кому я буду звонить. Я прочитаю и буду использовать:

Ключевые фразы для звонка предпринимателю:

«Добрый день, называем имя собеседника...! Меня зовут... Я увидел(а) ваше объявление на «Авито». Удобно ли вам сейчас говорить (если нет, уточняем, во сколько будет удобно сделать повторный звонок)? Скажите, пожалуйста, вы предприниматель? (выслушиваем ответ). Я тоже предприниматель, планирую в данный момент расширение бизнеса. Рассматриваете ли вы для себя новые направления, открыты ли для новой информации? (выслушиваем ответ). Если вы готовы, у вас есть интерес к новым предложениям, я предлагаю встретиться и познакомиться, все подробности расскажу при встрече. Называем адрес (вам будет удобно?), во сколько вам будет удобно, у меня есть время в моем расписании в 18 или 19-30?»

Или другой вариант для предпринимательской аудитории:

«Добрый день, называем имя...! Меня зовут ... Удобно ли вам сейчас говорить (если нет, уточняем, во сколько будет удобно сделать повторный звонок)? Я правильно понял (а), что вы предприниматель? (выслушиваем ответ). Я предприниматель, как и вы, могли бы вы мне помочь? Я сейчас развиваю бизнес, и для развития бизнеса мне необходимо расширение сетей сбыта. В вашем окружении есть люди, которые открыты новым возможностям и заинтересованы в заработке, а также люди, которые интересуются вопросами здоровья? Если все это интересно и вам, я готов встретиться, все подробности расскажу при встрече! (озвучиваем место и время)».

Ну, а если это мамы в декрете? Первый звонок можно сделать так:

«Добрый день, имя..! Удобно ли вам сейчас говорить (если нет, уточняем, во сколько будет удобно сделать повторный звонок)? Я увидел(а) ваше объявление о продаже детских вещей и решила, что мое предложение может быть вам интересным. Меня зовут... Я предприниматель, планирую в данный момент расширение бизнеса. Для этого мне необходимы помощники, которые могут располагать свободным временем для подработки на дому. Рассматриваете ли вы для себя такое направление? Если вы готовы, у вас есть интерес, я предлагаю встретиться буквально на 20 -30 минут, все подробности расскажу при встрече (бизнес – организация системы сбыта). Определяем совместно адрес, во сколько вам будет удобно, у меня есть время в моем расписании: в 18-00 или 20-00?»

Мой вариант телефонного звонка:

Чтобы я мог легко ответить на вопросы о концепции здоровья Coral Club, я напишу себе короткую подсказку: _____

Когда новый человек знакомится с компанией, у него возникают вопросы, которые чаще всего интересуют человека на старте. Они могут быть в формате сомнений, возражений, негативизма или отрицательного примера. Здесь я прочитаю некоторые из них и подготовлюсь к ответу:

Сомнения/возражения собеседника	Предвосхищение ситуации
<ul style="list-style-type: none"> • Это действительно интересно? • В этот бизнес надо сначала вложить средства, а только потом может что-то получиться. • Я никого не смогу убедить в полезности продукта. 	<ul style="list-style-type: none"> • Чем интересен бизнес в Coral Club? • Я вам расскажу...
<p>Тем, что вы можете без всякого стартового капитала начать собственный бизнес, который сделает вас свободным и независимым в финансовом плане. Вы сами будете выбирать, сколько и когда вы будете работать. Вы сами будете ставить себе задачи и определять методику их выполнения. Вы сами станете хозяином собственной судьбы. И это не красивые слова, это реальные действия.</p>	
<ul style="list-style-type: none"> • Это реально (бизнес/результат/поездки)? • Это очередная финансовая пирамида. • Сетевой маркетинг – обман и надувательство. 	<ul style="list-style-type: none"> • У меня был опыт работы в различных сетевых компаниях. И именно в Coral Club я почувствовал (а) уверенность и надежность Компании.
<p>Я расскажу вам, как оценить надежность/серьезность Компании:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Время работы на рынке (более 20 лет). 2. Потенциал Компании (научный, финансовый, территориальный). 3. Продукт (эксклюзивный, качественный, потребляемый, нуждающийся в регулярном пополнении). 4. Маркетинг-план. 	
<p>Это легально?</p>	<p>Мы заботимся о репутации Компании, особенно о том, чтобы ее деятельность отвечала главному параметру – безопасности.</p>
<p>Вся наша деятельность находится в полном согласии с действующим законодательством РФ, а также тех государств, где работают офисы продаж Компании. Вся продукция Coral Club прошла необходимую сертификацию в различных странах Евросоюза, а также в России, где требования к БАД очень строги.</p>	

Сомнения/возражения собеседника	Предвосхищение ситуации
<ul style="list-style-type: none"> • А у меня получится? • Я не умею уговаривать/обучать/привлекать. • Я не такая активная, как ты. • Этот бизнес не для меня. 	<ul style="list-style-type: none"> • Такие сомнения перед стартом собственного бизнеса посещают многих. • Вы не одиноки.
<p>Но подумайте: разве вам раньше не приходилось делиться со знакомыми информацией, которая могла бы облегчить их жизнь? Где раздобыть недорогую и уютную мебель, где хорошая стоматологическая поликлиника... Не случалось покупать для родственников и друзей косметику и другие товары, которые вам достать было проще, чем им? Ваш бизнес в Coral Club мало чем будет отличаться от этих рекомендаций, вы просто поставите вашу заботу об окружающих на регулярную основу.</p> <p>Вы сделаете возможным для них получение инновационных решений по здоровью, а для себя – развитие и укрепление бизнеса.</p>	
Кто мне поможет?	Coral Club – клуб единомышленников. Что это означает?
<p>Это значит, что мы работаем не для того, чтобы совершить сделку, а для того, чтобы вовлечь в нашу сеть как можно больше людей. Поэтому ваше развитие в наших интересах. Ваш наставник расскажет вам, как находить клиентов, вести собственный бизнес, развивать свою сеть. Вы не останетесь один на один с трудностями. Coral Club всегда будет готов помочь вам разрешить их – с помощью консультаций, бизнес-школ, тренингов, которые проводятся регулярно, круглый год.</p>	

Здесь я напишу вопросы, которые вызвали сложность во время телефонного звонка, и проработаю ответ. Эта памятка будет мне полезна при подготовке к звонку / встрече:

Мой третий базовый навык – проведение встречи

Моя задача: проводить не менее 30 встреч в месяц.



Для освоения этого навыка пройди обучение на сайте CBA Step 3 / темы 1 - 2.

МЛМ – это партнерский бизнес. И я готов, чтобы на первых встречах был мой наставник (лично или онлайн). Он покажет мне, как провести бизнес-встречу, посмотрит, как я провожу ее, и обязательно даст мне совет о том, как сделать мои встречи с потенциальными клиентами и партнерами максимально эффективными.

Чтобы мне было комфортно, я могу использовать Памятку по проведению встречи.

Этапы встречи	
Знакомство, информация о приглашенном:	
<ul style="list-style-type: none">• несколько слов о себе и о том, чем занимаюсь;• о компании;• о продукции;• о бизнес-модели;	<ul style="list-style-type: none">• о системе поддержки / обучения;• аргументы / ответы на вопросы / снятие возражений;• завершение сделки.

В зависимости от того, кого я пригласил на встречу, я буду формулировать тот или иной формат бизнес-предложения. Здесь я прочту несколько целевых бизнес-предложений и буду использовать их.

Пример бизнес-предложения для предпринимателя:

«Замечательно, что ваш бизнес успешно развивается! Это характеризует вас как талантливого предпринимателя! Однако все миллионеры имеют несколько источников дохода. Вы как опытный предприниматель знаете, что нужно искать не только качественный и нужный товар, а создавать именно систему по продвижению товара. Поэтому я и предлагаю вам как бизнесмену строить систему сбыта товара. Международная компания Coral Club уже более 15 лет на рынке и направлена на обеспечение качественным полноценным питанием, защиту и поддержание здоровья в современных условиях жизни. В настоящее время открыты представительские офисы во многих странах мира, таких как Германия, Чехия, Италия, Канада, США, Россия и других. Ваша задача состоит в организации системы сбыта. При строительстве системы сбыта никаких денежных вложений не нужно. Все вопросы по логистике, раз-

витию бренда, внедрению и разработке новой продукции, обеспечению новыми современными инструментами (в том числе и веб-пространства) для развития бизнеса и т.д. компания берет на себя. Вы как бизнесмен работаете с людьми, формируя вместе с ними сеть сбыта (от постановки целей, планирования, мотивации до увеличения товарооборота продуктов компании). У вас появится возможность без дополнительных денежных вложений и хлопот (или – без дополнительной головной боли) параллельно вашему сегодняшнему делу развивать новый бизнес, надежность и перспективность которого проверены временем и обеспечиваются компанией!»

Пример бизнес-предложения для мам в декретном отпуске (если для них важна самореализация):

«То, что вы открыты новым предложениям, характеризует вас как активную современную женщину! Часто случается, что женщина, которая следит за домом, уже не может вести такой активный образ жизни,

как раньше, особенно если ко всем домашним хлопотам добавляется еще и уход за ребенком. (я – мама двоих детей и сама провела в декрете 6 лет). Но есть реальная возможность все изменить. Начать свое дело можно и в домашних условиях, используя современные технологии – телефон, интернет.

Международная компания Coral Club уже более 15 лет на рынке и направлена на обеспечение качественным полноценным питанием, защиту и поддержание здоровья в современных условиях жизни. В настоящее время открыты представительские офисы во многих странах мира, таких как Германия, Чехия, Италия, Канада, США, Россия и других.

Ваша задача состоит в участии в организации системы сбыта. При строительстве системы сбыта никаких денежных вложе-

ний не нужно. Все вопросы по логистике, развитию брэнда, внедрению и разработке новой продукции, обеспечению новыми современными инструментами (в том числе и веб-пространства) для развития бизнеса и т.д. компания берет на себя. Вы работаете с людьми, участвуя вместе с ними в формировании сети сбыта (от постановки целей, планирования, мотивации до увеличения товарооборота продуктов компании).

Представьте себе, вы можете выйти из декретного отпуска успешной бизнес-леди на шикарном авто, путешествуя по всему миру и останавливаясь в лучших отелях мира.

Каждый ребенок любит свою маму, но такой мамой можно еще и заслуженно гордиться. А муж и все близкие будут еще больше вас ценить и уважать. У вас появляется реальная возможность получить признание, создать свое дело!»



Посмотрите обучение по online-коммуникациям на сайте СВА.

Для самостоятельного проведения online-встреч я изучу и выберу для себя тот сервис, который мне будет максимально удобен.

Сервис для коммуникации	Чем мне будет полезен	Что я сделаю
Instagram		
Facebook		
Telegram		
Messenger FB		
Zoom		
Вебинарная комната Coral Club		

Мой четвертый базовый навык – сопровождение

Моя задача: вести, сопровождать приглашенного мной человека, оказывать помощь и поддержку, включать его в команду, группу в соответствии с его целями и интересами.



Для освоения этого навыка пройди обучение на сайте CBA Step 4 / темы 1 - 3.

Чтобы усилить эффективность личной встречи, я обязательно отправлю новичку подборку видеоматериалов, которые помогут ему принять правильное решение в пользу Coral Club:

1. О самом важном базовом продукте Coral Mine.	3. Концепция здоровья Coral Club.
2. Компания сотрудничает с доктором Академиком при ООН Ольгой Бутаковой. Посмотрите ее лекции по интересующей вас теме.	4. О программе Coral Detox от разработчиков, врачей Владимира и Ольги Подхомутниковых.
	5. О построении бизнеса.

Эти материалы я смогу скачать на сайте СВА и отправить вместе с сопроводительным письмом моему потенциальному партнеру / клиенту.

Чтобы мой новичок мог составить собственное впечатление о компании, возможностях и лидерах, я включу его в мероприятия и активности нашей структуры:

1 – аккаунты в соцсетях

моего наставника, мои, лидеров, на которых стоит равняться:

Социальная сеть	Имя / аккаунт	Кого подпишу

2 – в чаты

по бизнесу / продукту, в которых состою сам:

Вид мессенджера	Название чата / канала / группы	Кого приглашу

3 – вебинар / online встречу

с моим наставником:

Дата / время	Тема	Кого я приглашу

4 – стартовую школу / школу по продукту

Дата / время	Тема	Кого я приглашу

Мой пятый базовый навык – завершение сделки

Моя задача: помочь новому человеку принять решение в пользу Coral Club (бизнес или продукт).

В зависимости от решения проработать план совместных действий.



Для освоения этого навыка пройди обучение на сайте CBA Step 5 / темы 1 – 2.

Если моему новому человеку важен продукт компании, я помогу ему составить программу применения продукта в соответствии с задачами по здоровью.

Памятка: 5 месяцев заказов в соответствии с КЗ

При составлении программы я обязательно посоветуюсь со своим наставником, еще раз посмотрю материал по концепции здоровья на сайте СВА и буду учитывать все этапы удовлетворения потребностей организма на клеточном уровне:

1 - напоить

2 - очистить

3 - накормить

4 - защитить

Лидеры Coral Club используют программу 90 дней:

1 месяц - гидратация и детокс. Необходимо напоить организм био-доступной водой, «размыть» шлаки, токсины, подготовить к качественной очистке

2 месяц - дегельминтизация и очищение. Уже подготовленный организм необходимо мягко очистить от гельминтов, шлаков, токсинов

3 месяц - клеточное питание. Необходимы витамины, минералы, ПНЖК, клетчатка, пробиотики, аминокислоты, ферменты



Чтобы чувствовать себя уверенно, вместе с наставником внеси названия продуктов Coral Club в свободные поля.

Если моему новому человеку важны возможности развития бизнеса, мы вместе составим план действий по освоению пяти базовых навыков. Теперь, когда у меня появился / появились заинтересованные в возможностях Компании люди, я уже сам начинаю выступать в роли наставника и спонсора и совершать те же действия, которые совершал мой наставник!

Я обязательно обращусь к нему за помощью и советом и он поделится опытом как спонсировать и вести, сопровождать новых людей.

Мой шестой навык – лидерский – ведение новичка

Моя задача: составить план
совместных действий с новым партнером.
Быть эффективным наставником и спонсором.



Для освоения этого навыка пройди
обучение на сайте CBA Step 6 / темы 1 – 4.

Мой партнер	Дата встречи	План встречи	Результат

Чтобы мои действия как наставника были максимально полезны, я пройду тренинги на сайте СВА:

Тема	Дата прохождения тренинга	Что я беру в работу
Наставник и спонсор		
Online-ведение новичка		

Мой седьмой навык – лидерский – работа с системой событий

Моя задача: участвовать во всех событиях
структуры и компании, мотивировать
на участие своих партнеров.



Для освоения этого навыка, пройди
обучение на сайте CBA Step 7 / темы 1 – 4.

Чтобы мой новый партнер включился в командную работу, я научу его проводить презентации и быть соорганизатором школ и семинаров.

Дата и вид мероприятия	Имя партнера, что я ему поручу	Примечание

Чтобы мой новый партнер развивал собственный профессиональный бренд, я научу его работать в чатах, мессенджерах и социальных сетях.



Эта информация есть на сайте СВА. Смотри сам и рекомендуй видеоуроки своим новым партнерам.

Дата	Событие	Кто из партнеров будет со мной	Примечание

Мои партнеры, их цели и успехи:

Имя	Цели	Успехи

Имя	Цели	Успехи

Коллега, освоение этих базовых навыков поможет тебе начать и продолжить процесс построения твоего успеха с компанией Coral Club!

Пошаговая система освоения профессии менеджера сетевого бизнеса и запуска нового партнера призвана помочь тебе перенять опыт наставников и лидеров компании и одновременно развить свои профессиональные и лидерские навыки. Она дает возможность включить в бизнес людей, которые вместе с тобой смогут достичь своих целей!

Ты можешь действовать в одиночку, и это тоже принесет результат. Однако командная работа, тесная связь и взаимодействие со спонсором в разы увеличат твою эффективность, а значит, и скорость достижения твоих целей!

Будь ежедневно на связи с наставником, участвуй в чатах и группах структуры в мессенджерах, задавай вопросы лидерам и перенимай опыт лучших, участвуй в подготовке и проведении встреч, школ и событий. Будь активен, позитивен и последователен в своих мыслях, действиях.

Будь успешен с Coral Club!



coralclub