

Руководство для спонсоров, по проведению стартового тренинга для новичков

Добрый день, дорогие партнеры и лидеры!

Это руководство создано для того, чтобы вы смогли **эффективнее запускать своих партнеров** в бизнесе.

Я использую его, для работы со своими первыми линиями, и рекомендую использовать всем, кто хочет быстро и качественно погрузить начинающих партнеров в процесс построения успешного бизнеса.

Для удобства все разбито по шагам. Уверен что это поможет вам быстрее освоить систему запуска партнеров в бизнесе.

Ну, а для начала, [прослушайте 30 минутный аудио тренинг по данной теме.](#)

Далее двигайтесь по шагам.

Система запуска новичков в бизнес

1. Сразу после подписания договора с новым партнером, предоставьте возможность [прослушать аудио-тренинг «Быстрый старт»](#) новому партнеру. Вы это можете сделать, переслав ему ссылку на запись через интернет или сделав запись на диск.
2. Настаивайте на том, чтобы ваш новый партнер прослушал запись как можно быстрее, лучше в день старта, иначе он может наломать много дров. Проконтролируйте этот момент - сделайте звонок и убедитесь лично, что материал прослушан вашим новичком.
3. Предоставьте книгу Марка Ярнела **«Ваш первый год в сетевом маркетинге»**. Если нет бумажной, то перешлите [вот эту ссылку на электронную версию книги.](#) Важно, чтобы новичок прочитал первые 30 страниц за первые несколько дней в бизнесе.
4. **Назначьте встречу** с новым партнером, на которой вы проведете стартовый тренинг. Эту встречу лучше проводить лично. Если такой возможности нет, то сделайте это через интернет. Проведите встречу на следующий день после старта или, по крайней мере, в течение первых двух дней. Это очень важный момент.
5. **Подключите новичка к командным online тренингам** через интернет и вместе со своим лидером откройте доступ к разделу с материалами по успешному старту в бизнесе. Если новый партнер не имеет опыта работы в сети или не использует интернет из дома, то обязательно предоставьте ему материалы для успешного старта записанные на CD диск.
6. **Проведите стартовый тренинг**. Это важнейший момент, и во многом именно от него зависит, сможете ли вы раскрыть потенциал человека. Следуйте предложенной схеме разговора, в основе которого лежит опыт Хольгера Куната, нашего спонсора и Звездного Президента LR.

Схема проведения стартового тренинга

В первой части стартового тренинга вы задаете вопросы и слушаете ответы. Если необходимо, то по каждому пункту коротко высказываете свое мнение. Задача

понять то, чего хочет новый партнер, и самое главное - запустить процесс, а не рассказать новичку о том, что вы обо всем этом думаете.

Вопросы для первой части стартового тренинга:

1. Каковы твои мотивы начала бизнеса с LR?
 - 1.1. Пользоваться продуктами со скидкой;
 - 1.2. Зарабатывать на продаже продуктов;
 - 1.3. Развивать бизнес для получения больших доходов.
2. Если ты хочешь, чтобы я тебе помог, то я рассчитываю в свою очередь на то, что и ты тоже будешь действовать. Готов ли ты действовать по 10-15 часов в неделю?
3. Взамен на возможность заниматься бизнесом, получать вознаграждение, обучаться, получить автомобиль от компании, путешествовать, тебе лишь необходимо ежемесячно потреблять или продавать продукты на 100 баллов - это примерно 3000 рублей. Готов ли ты пользоваться продукцией и выполнять объем в 100 баллов ежемесячно?
4. Готов ли ты посещать школы 1 раз в неделю и посещать бизнес дни LR 1 раз в месяц?
5. Готов ли ты проводить презентации об LR хотя бы 1 человеку в день или 5 людям в неделю?

Во второй части, вы запланируете с новичком конкретные шаги.

Темы для второй части стартового тренинга:

1. Запланируйте **первый шаг в карьерном плане** компании. Это может быть и 3% с групповым оборотом в 250 баллов (это примерно 7500 рублей). А может быть и 11% по программе «Быстрый старт», с подарками от компании, это объем 2000 баллов группового оборота или примерно 60000 рублей в месяц.
2. Запланируйте **посещение ближайшего тренинга LR**. И обязательно расскажите о возможности посетить специальный бизнес день, который проводит компания LR в Москве ежемесячно.
3. Выберите и **закажите первые продукты** от LR, желательно на 100 баллов. Уникальность продукции можно осознать, только начав ее использование.
4. Перейдите к составлению **списка имен**, материал для которого вы можете найти в стартовом наборе новичка. Не откладывайте этот процесс на потом, здесь и сейчас внесите первые 10-15 имен.
5. Прорепетируйте прямо на встрече, и по шаблону **сделайте первые звонки** с приглашением на презентации.

В целом для проведения успешной стартовой встречи это все.

Не упускайте мелочей при работе с новичками, но и не теряйте полжизни на запуск всего одного человека. Ваш успех заключен в помощи стартовать десяткам людей в течение года.

Вы научитесь, я в вас верю!

С уважением, Андрей Веденьев