9 pasos para nuevo asociados

Para obtener más copias de esta página:
http://lanzamiento.myteamwork.info

Nombre del nuevo asociado : _____

Fecha de inscripción: _____ **Motivador Platino Primer Fecha Límite:** _____

Realice cada capacitación abajo (no es necesario que sea en este orden):

❑ 1. Orientación para nuevos distribuidores

Miren los videos juntos en http://ndo.myteamwork.info y conversen entre cada uno. (1 hora)

❑ 2. Abriendo la caja de productos

Lea el guión en http://usproduct.myteamwork.info para explicar cada producto que pidieron y hacer que se lo tomen todo lo antes posible. (1 hora)

❑ 3. Presentar el guión y hacer su historia

Presente las primeras 7 páginas del guión y escriba la historia de su presentación con ellos. Consulte el video http://story.myteamwork.info sobre cómo realizar esta llamada (1 hora)

❑ 4. Marketing juntos por la primera vez (mercado caliente)

Explique el DMO Tracker y la Hoja de seguimiento de 7 días. Practica la página 27 para que pueda estar listo para invitar al mercado caliente. Pídales que realicen sus primeras llamadas de invitación y anoten los resultados en la Hoja de seguimiento de 7 días.

❑ 5. Ensayo de presentación

Ensayen juntos las páginas 6 y 7 antes de su primera cita. Asegúrese de que estén equipados para enviar el enlace del video y realizar una llamada tripartita para conectarse con el experto.

❑ 6. Marketing juntos por la segunda vez (mercado cálido)

Explique las páginas 3 y 4 para calentar, cerrar e invitar a un mercado cálido. Pídales que se unan a Zoom en su teléfono y compartan la pantalla de su teléfono. Guíalos a hacer 5 calentamientos en vivo. Pídales que anoten los calentamientos y cierres en la Hoja de seguimiento de 7 días. Asígnales 5 calentamientos por día.

❑ 7. Haga su declaración de visión

Dedique 30 minutos ayudándolos a diseñar su propósito principal, declaración de visión personal, 7 afirmaciones y valores fundamentales. Utilice la plantilla proporcionada y personalícela con su nombre y los nombres de sus familiares. Debería realizarse después de que completen la Semana 1 de http://epd.myteamwork.info.

❑ 8. Continuar con las sesiones de marketing

Pídales que compartan la pantalla de su teléfono con zoom y asegúrese de que se estén animando e invitando de manera efectiva. Esto debe programarse para que suceda 2 o más veces por semana. 30 minutos. Debes inspeccionar lo que esperas. Asegúrate de que lo estén haciendo bien.

❑ 9. Confuración de pedido automatico.

Esto debería suceder aproximadamente 3 semanas después de que se inscriban. Es mejor obtener resultados positivos antes de conversar sobre gastar más dinero. Estarán mucho más abiertos a realizar pedidos automáticos después de tener una experiencia positiva con el producto, haber inscrito a sus primeras personas o haber obtenido un cheque. Debe ganarse su lealtad y entusiasmo antes de tener la conversación sobre pedidos automáticos. Ayúdelos a planificar y configurar su pedido automático. 100 o 200 puntos. Cualquiera esta bien.