Primi Passi
per diventare
Manager
www.team-one.it
FOREVER
ALOE
VERA
GEL
330 ml
FOREVER®

04 / Cosa desideri ottenere?
06 / Inizia il tuo Percorso
07 / Il fattore del tuo Successo
08 / Promuovere i Prodotti
09 / Opportunità
11 / Primi Passi per diventare Manager
12 / Senior Manager
13 / Identifica le 5 Persone Chiave
14 / Aiuto per la Memoria
15 / Conosci qualcuno che utilizza...
16 / La mia Lista 100+ Nomi
20 / Condividere l'Opportunità Forever
24 / Presentazione Prodotti/Attività
25 / Formare una Squadra
26 / Fare Contatti
29 / Coltiva i tuoi Contatti
30 / Monitoraggio Attività Business
32 / Cosa succede dopo?
34 / Foglio Prodotti
38 / Incentivi
42 / Mission Forever

CONGRATULAZIONI PER AVER FATTO I TUOI PRIMI PASSI PER DIVENTARE MANAGER CON IL PIANO MARKETING FOREVER! SE STAI LEGGENDO QUESTE RIGHE, VUOL DIRE CHE HAI DECISO DI PRENDERE SUL SERIO IL TUO BUSINESS. E' UN PIACERE AVERTI CON NOI IN QUESTO VIAGGIO.

Qui alla Casa Madre abbiamo dedicato molto tempo alla creazione del nostro programma “Primi Passi per diventare Manager”.

All’interno troverai una tabella di marcia per creare e accrescere l’attività in modo gratificante.
Segui ogni passaggio e contatta il tuo sponsor per ricevere supporto e ottenere il massimo da questa preziosa risorsa.
Raggiungere la qualifica di Manager è una pietra miliare importante per te come FBO. Dimostra che hai lavorato e perseguito i tuoi obiettivi con uno scopo, senza lasciare che le sfide ostacolino la tua strada.
Ancora più importante, raggiungere il livello Manager ti mette sulla buona strada per qualificarti agli incentivi Eagle Manager e Chairman's Bonus.

Il nostro Piano Marketing è pensato per premiare chi si pone obiettivi grandi e ambiziosi e lavora ogni giorno per raggiungerli. Se rimani concentrato e lavori duramente, nulla potrà impedirti di raggiungere migliaia di FBO che hanno sperimentato la forza che cambia la vita nel diventare Manager.
Farò il tifo per te in ogni fase del processo e non vedo l'ora di vedere le grandi cose che realizzerai con Forever.

Gregg Maughan
CEO
Forever Living Products International

Cosa desideri ottenere

Congratulazioni per aver intrapreso il primo passo verso la costruzione di un futuro più luminoso. In Forever, hai il controllo di come cresce la tua attività e di ciò che puoi realizzare. Considera cosa vuoi ottenere nel breve termine, diciamo nei prossimi sei mesi. Poi pensa a 12 mesi e nel lungo termine, come i prossimi tre o cinque anni. Ad esempio, se avessi € 2.000 come li spenderesti? Se avessi più tempo libero, come sceglieresti di godertelo?

Nome

Nome Sponsor

Forever ID

Informazioni di contatto dello Sponsor

Personale

Breve termine	Lungo termine

Rifletti seriamente, per cosa sei disposto a lavorare?

Famiglia

Breve termine	Lungo termine

Attività

Breve termine	Lungo termine

Inizia il tuo percorso

È NELLA NOSTRA NATURA CONDIVIDERE LE COSE BELLE.

Il modo migliore per iniziare a costruire la propria attività è essere il miglior cliente di se stessi. Quando sperimenterai tu stesso i vantaggi del prodotto, sarai in grado di consigliarlo più facilmente agli altri con sicurezza e passione.

Oltre a provare i prodotti, dedica del tempo a familiarizzare con i video dei prodotti, con gli ingredienti chiave e le informazioni sui benefici e altri strumenti di marketing che possono aiutarti ad abbinare i tuoi clienti con i prodotti che forniranno loro i massimi risultati.

Lo sviluppo di una solida base di clienti è importante per costruire un business di successo. Molti top leader consigliano di lavorare con 20-30 clienti che riordinano regolarmente. Questo può essere semplice come relazionarsi con le persone che conosci, conoscere le loro esigenze per la salute e il benessere e consigliare loro prodotti che possono aiutare a sostenere i loro obiettivi.

Un ottimo modo per fidelizzare un cliente ricorrente è quello di registrarli come Clienti Privilegiati.

Un Cliente Privilegiato è un cliente al dettaglio chi riceve uno sconto fedeltà del 5% sul prezzo di listino.

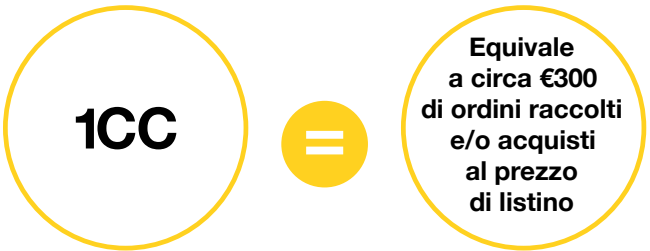
Il fattore del tuo Successo

COMPRENDERE I CASE CREDIT

Attraverso il volume personale di vendita al dettaglio e del team, si accumulano i Case Credit necessari per qualificarti per progredire all'interno del Piano Marketing. Mira a completare i 4CC al dettaglio ogni mese e insegna al tuo team a fare lo stesso.

Mentre costruisci la tua attività Forever, sentirai spesso il termine Case Credit, o CC, utilizzato regolarmente per descrivere i requisiti per i diversi traguardi e incentivi.

Un Case Credit è la valuta interna di Forever che consente di costruire un business a livello globale senza preoccuparsi dei tassi di cambio e contribuisce a garantire pari opportunità per chiunque, ovunque per ottenere tutto ciò che l'azienda ha da offrire.



La vendita al dettaglio di 4 CC di prodotto ogni mese è un'importante disciplina che è al centro del piano marketing Forever per la creazione del business. Qualsiasi FBO che accumula 4 CC di vendite in un mese è dunque considerato Attivo.

Essere Attivo permette a un FBO di:

- Sbloccare il pieno potenziale di guadagno del Piano Marketing
- Iniziare a fare di più come Assistant Supervisor mentre inizi la tua attività
- Guadagnare bonus leader di squadra
- Qualificarsi agli Incentivi

Costruire il proprio business attraverso la disciplina dei 4 case credit e insegnando alla tua squadra a fare altrettanto, non solo ti consentirà di parlare personalmente dell'efficacia dei prodotti e capire come proporli, ma ti aiuterà anche a costruire un'attività solida e consistente.

Promuovere i Prodotti

AZIONE – SVILUPPA 4CC MENSILI DI ATTIVITÀ PERSONALE.

1. UTILIZZA I PRODOTTI

Diventa il tuo miglior cliente. Potrai consigliare con passione e integrità ciò che utilizzi e ciò in cui credi.
In ogni ordine che fai, aggiungi un prodotto nuovo per il tuo uso personale così da provare tutta la gamma di prodotti disponibili.

Considera questo: molti Top Incaricati si sono uniti a Forever dopo aver partecipato alle presentazioni. Approfitta di ogni opportunità.

2. VARIE POSSIBILITÀ PER PROMUOVERE I PRODOTTI:

+ Presentazione Prodotti / Attività
+ Marketing Relazionale
+ Sports & Fitness
+ Beneficenza
+ Referenze
+ Mini Lanci
+ Incontri di Persona (1:1)
+ Incontri a Casa
+ Palestra
+ Gestione del Peso
+ Sito Aziendale
+ Conferenza Prodotti
+ Club e Associazioni
+ Social Media
+ Estetica

C9 e Programmi F.I.T.
Una selezione di prodotti per mantenersi in forma. Consente ai clienti di concentrarsi su un'unica categoria di prodotti e goderne i benefici.

Vital^5
Il Vital^5 è l'insieme di 5 prodotti Forever che forniscono una base solida per una nutrizione avanzata. Se combinati tra loro, questi 5 prodotti formano una potente autostrada nutritiva che serve a predisporre un programma nutrizionale personalizzato.

3. SVILUPPARE LA CLIENTELA

Sviluppare una clientela di circa 20-30 Clienti Club da seguire su base fissa.

Opportunità

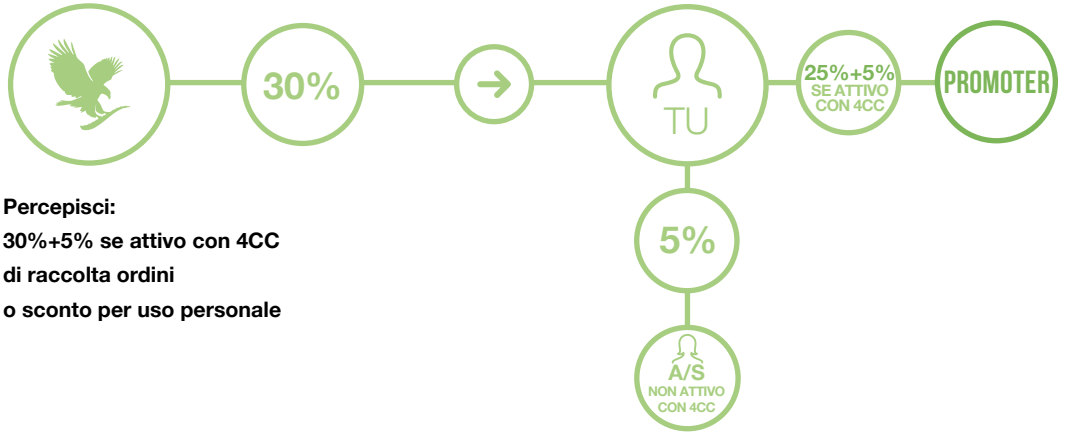
COME SI DIVENTA SUPERVISOR?

Promoter

Raggiungimento di 2CC per la qualifica di Assistant Supervisor

5% dalla raccolta di ordini Clienti Club

Assistant Supervisor (2CC in 1 o 2 mesi consecutivi)

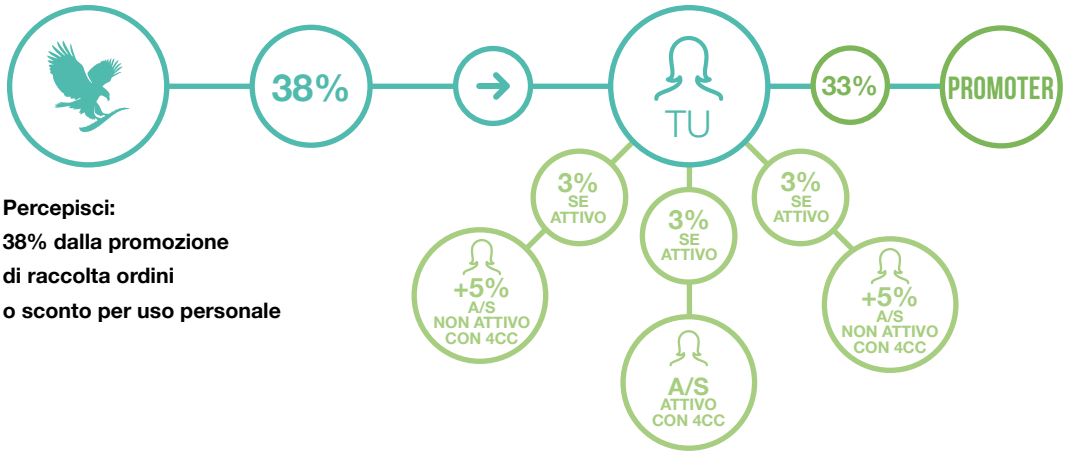


Provvigione dall'iscrizione di PROMOTER

Percepisci:
30%+5% se attivo con 4CC
di raccolta ordini
o sconto per uso personale

Supervisor (25CC in 1 o 2 mesi consecutivi)

Genera 4CC e insegna lo stesso ad altre 3 persone.



Provvigioni Indirette basate sulla differenza imprenditoriale
3% A/S
33% PROMOTER

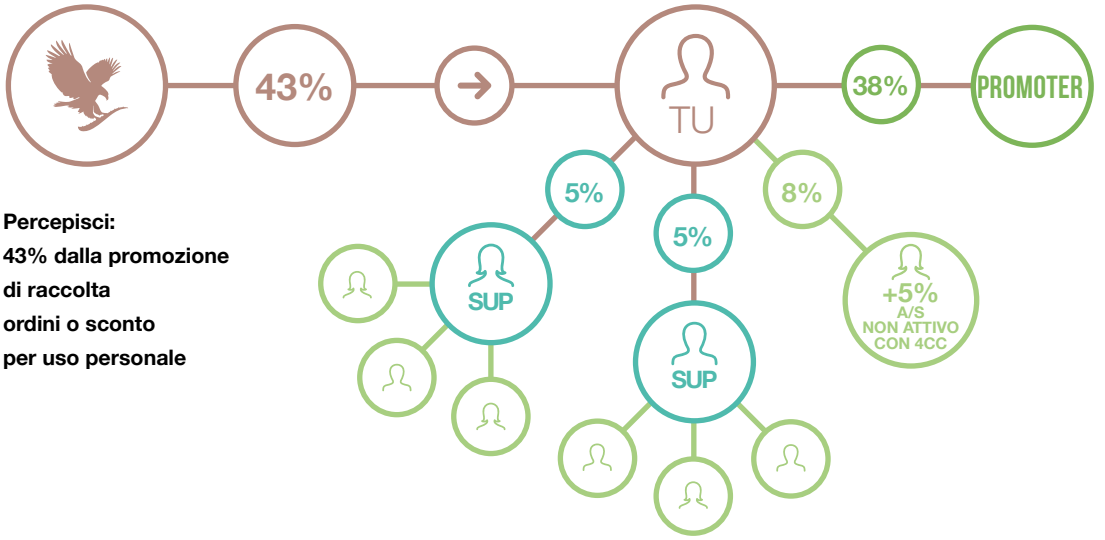
Percepisci:
38% dalla promozione
di raccolta ordini
o sconto per uso personale

Opportunità

COME SI DIVENTA MANAGER?

Assistant Manager (75CC in 1 o 2 mesi consecutivi)

Genera 4CC e insegna lo stesso ad altre 9 persone.

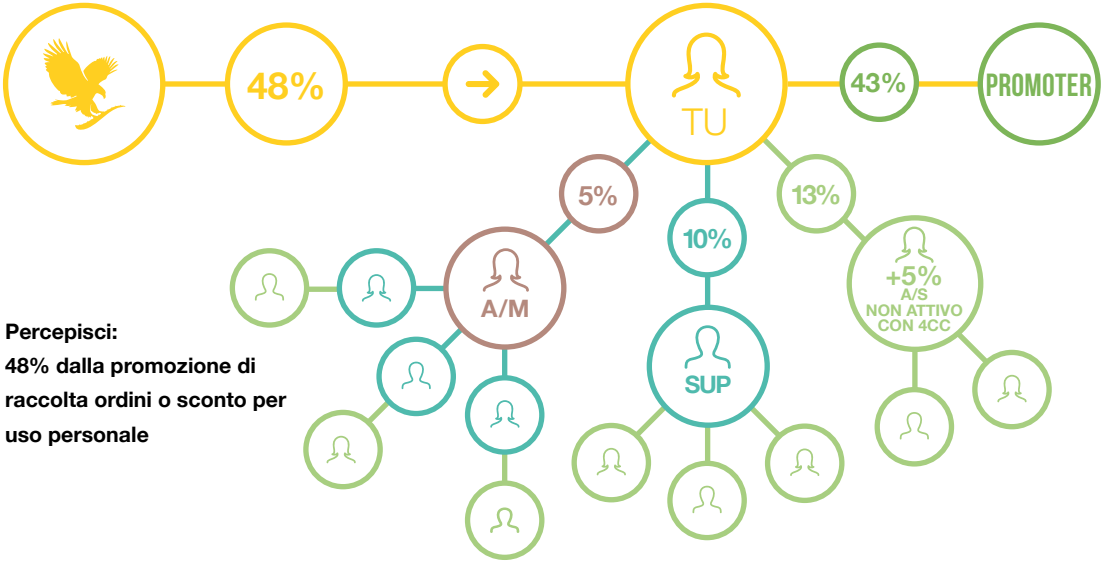


Percepisci:
43% dalla promozione di raccolta ordini o sconto per uso personale

Provvigioni Indirette basate sulla differenza imprenditoriale
5% S
8% A/S
38% PROMOTER

Manager (120CC in 1 o 2 mesi consecutivi / 150CC in 3 o 4 mesi consecutivi)

Genera 4CC e insegna lo stesso ad altre 14 persone.



Percepisci:
48% dalla promozione di raccolta ordini o sconto per uso personale

Provvigioni Indirette basate sulla differenza imprenditoriale
5% A/M
10% S
13% A/S
43% PROMOTER

Primi passi per diventare Manager

LE TUE PRIME PERSONE CHIAVE.

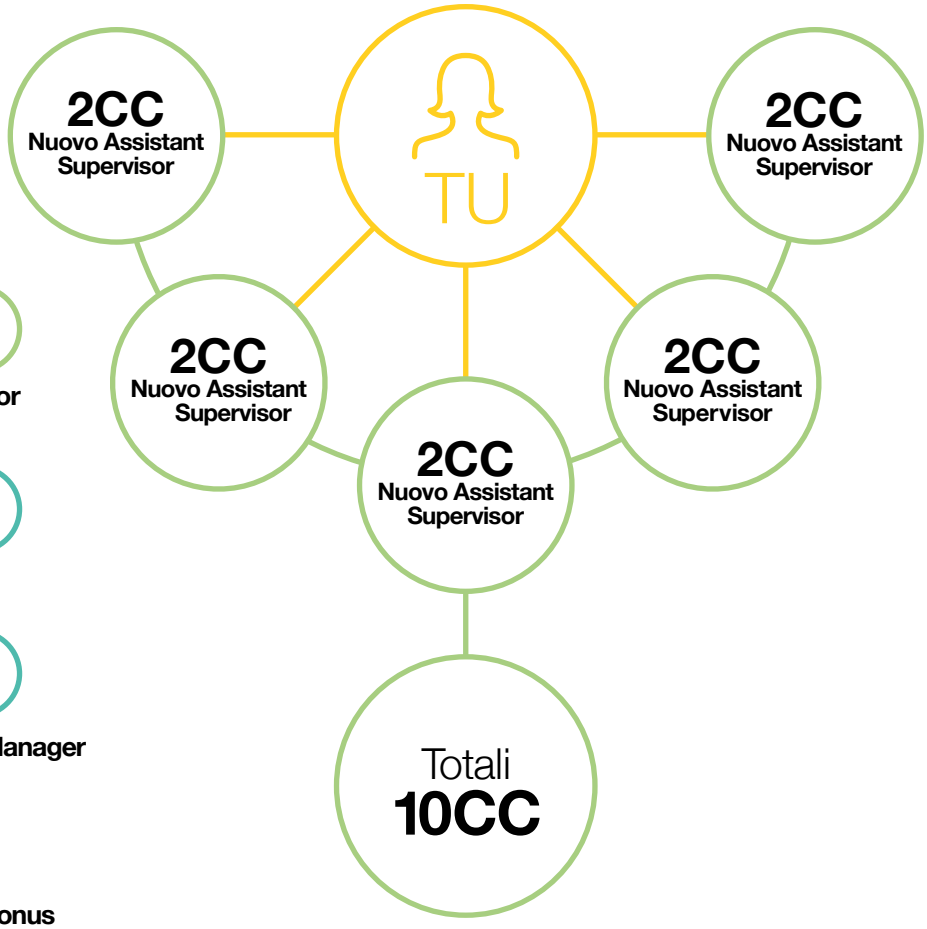
Chi conosci che:
> Ha un atteggiamento positivo
> Possiede apertura mentale
> Desidera più soldi / tempo
> Desidera più sicurezza / flessibilità e creare un business privo di rischi
> È una persona con la quale avresti piacere di lavorare

5 x Assistant Supervisor = 10CC Supervisor

5 x Supervisor = 125CC = Manager

Normalmente 1 Supervisor su 5 diventa Manager

1 Manager = Struttura per il Chairman's Bonus



I VANTAGGI DI ESSERE MANAGER

+ Libertà
+ Riconoscimenti
+ Indipendenza economica
+ Istruzione privata
+ Serenità
+ Tempo
+ Realizzazione personale
+ Crescita personale
+ Aiutare il prossimo
+ Denaro
+ Viaggi
+ Programma Auto
+ Global Rally
+ Chairman's Bonus
+ Eagle Manager

Senior Manager

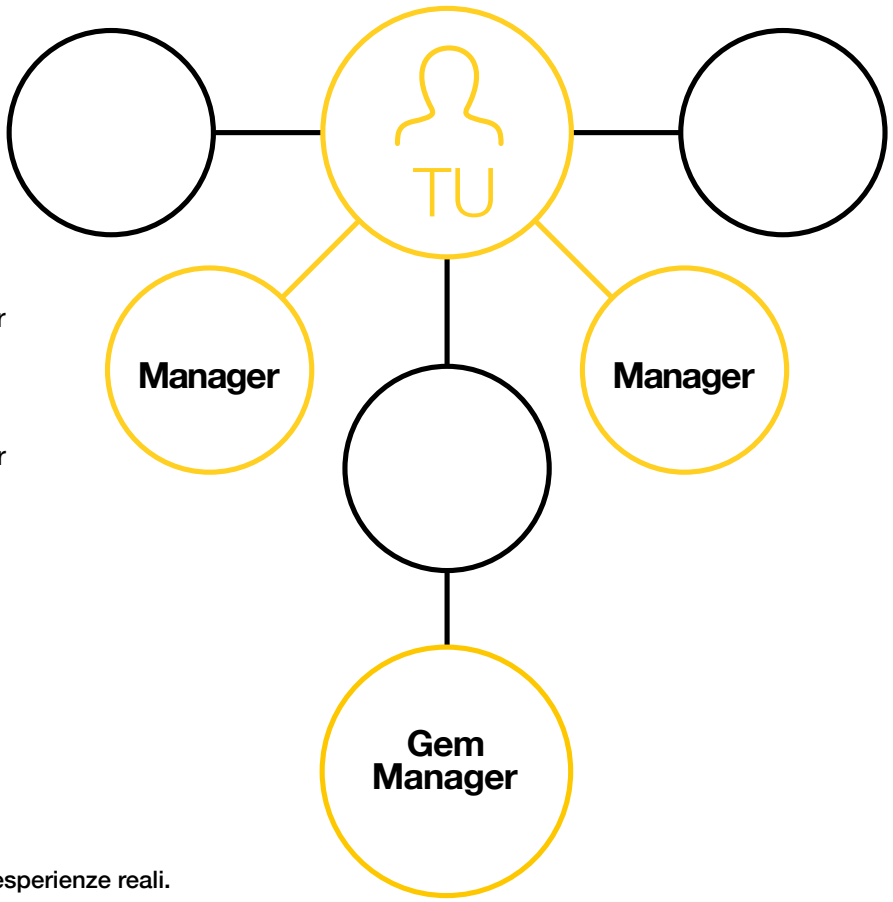
IL TUO PROSSIMO LIVELLO.

Soaring Manager
5 Managers o 3 Downlines Eagle Manager
€60.000*

Sapphire Manager
9 Managers o 6 Downlines Eagle Manager
Guadagni crescenti

Diamond Sapphire Manager
17 Managers o 10 Downlines Eagle Manager
Guadagni crescenti

Diamond Manager
25 Managers o 15 Downlines Eagle Manager
Guadagni crescenti



*guadagni lordi annuali indicativi sulla base di esperienze reali.

I VANTAGGI DI ESSERE GEM MANAGER

+ Viaggi Internazionali
+ Gem Manager Bonus
+ Guadagno Extra
+ Preziosi Riconoscimenti

Identifica le 5 persone chiave

Anche se ci saranno molte persone con cui vorrai condividere la tua nuova attività, pensa alle persone che possiedono le qualità per avere un business di successo, che saranno una grande aggiunta alla tua squadra. Identifica cinque persone chiave che contatterai per prime per condividere la tua nuova attività.

Nome 1:

.....

.....

Nome 2:

.....

.....

Nome 3:

.....

.....

Nome 4:

.....

.....

Nome 5:

.....

.....

Hai bisogno di un pò di aiuto?

Dai un'occhiata al nostro schema per la memoria a pagina 15. Ci sono molte persone che incontri nel tuo quotidiano e che potrebbero essere i tuoi prossimi (o i tuoi primi!) membri della squadra superstar!

Aiuto per la Memoria

La lista nomi è utile per scavare nella memoria e trovare nuovi nominativi. Aiuta ad aprire i vari cassetti della memoria per farti ricordare le persone che hai incontrato nel corso della vita.

FAMIGLIA, AMICI E CONOSCENTI.

Chiunque incontri o vedi in un ambiente sociale o di svago.

- Nonni
- Genitori
- Amici dei genitori
- Fratelli
- Amici dei fratelli
- Sorelle
- Zie e zii
- Cugini
- Suoceri
- Coniugi dei familiari
- Coniugi degli amici
- Famiglie degli amici dei figli
- Vecchi compagni di scuola
- Amici dell'università
- Coppie di amici
- Amici single
- Amici della palestra
- Amici conosciuti in vacanza
- Membri della Chiesa
- Vicini di casa (presenti e passati)
- Amici delle sorelle

AL LAVORO.

- Colleghi
- Colleghi passati
- Coniugi dei colleghi
- Responsabile
- Responsabile precedente
- Impiegati
- Clienti
- Fornitori

CONOSCI QUALCUNO CHE È...

- Buon comunicatore
- Socievole
- Laborioso
- Onesto
- Affidabile
- Felice
- Divertente
- Fiducioso
- Estroverso
- Professionale
- Di larghe vedute
- Positivo
- Entusiasta
- Insoddisfatto
- Di successo

CONOSCI QUALCUNO CHE UTILIZZA...

+ Facebook
+ Instagram
+ Pinterest
+ Linkedin
+ Rubrica telefonica
+ Indirizzi email

CONOSCI QUALCHE/QUALCUNO CHE SI OCCUPA DI...

Agente immobiliare
Agenzia viaggi
Agopuntura
Agricoltura
Albergo
Allevamento cani
Animatore
Antiquariato
Architettura
Aromaterapia
Arti marziali
Artista
Assistenza bambini
Assistenza sociale
Attuario
Autista
Autore
Avvocato
Azionista
Baby sitter
Bancario
Barista
Biblioteca
Biologo
Canile
Casalinga
Catering
Chimico
Chirurgo
Commercialista
Consulente di immagine
Contabilità
Controllo di qualità
Corriere
Corsi di sci
Costruttore di barche
Costruzioni
Custode
Decoratore
Dentista
Designer
Docente
Educazione
Elettricista
Equitazione
Erborista
Esposizioni
Estetista
Fabbrica
Falegname
Farmacista
Fattoria
Finanziario
Fioraio
Fisioterapia
Fitness
Forze Armate
Geologo
Giardiniere
Gioielli
Giornalaio
Golfista
Idraulico
Impresa
Infermiere
Ingegnere
Insegnamento
Internet
Interpretazione
Istruttore di guida
Karatè
Laboratorio
Lavanderia
Legge
Lingue
Macellaio
Make-up
Mantenersi in forma
Massaggi
Mattatoio
Medicina
Medico
Mobiliere
Moda
Muratore
Noleggio auto
Notaio
Omeopata
Orefice
Ortodonzia
Ospedale
Osteopatia
Ottico
Paesaggista
Panettiere
Paracadutismo
Parapendio
Parrucchiere
Perito
Podologo
Polizia
Professore
Psicologo
Pubblicità
Pulizia delle finestre
Pulizie domestiche
Radiografia
Receptionist
Refrigerazione
Riciclaggio
Riflessologia
Risorse umane
Ristorante
Saldatura
Sarto
Sci d'acqua
Scrittore
Segreteria
Servizio postale
Stampa
Studente
Supermercato
Take away
Tappezzeria
Tasse
Teatro
Tecnologia
Telecomunicazione
Terapista
Trasporti
Turismo
Università
Vendita al dettaglio
Vendita per corrispondenza
Veterinario
Vigile del fuoco
Volontariato
Wedding planner
Yoga

La mia lista 100+ Nomi

CHI CONOSCO?

Nome	Contatto	Commenti
Mario Bianchi	+39 339 123456789	teatro, Roma, positivo

Nome	Contatto	Commenti

Non giungere a conclusioni affrettate, il tuo prossimo Manager potrebbe essere chi non ti aspetti.

La mia lista 100+ Nomi

CHI CONOSCO?

Nome	Contatto	Commenti

Nome	Contatto	Commenti

Considera questo: la tua abilità nel gestire questa Attività ti apporterà il guadagno che desideri.

www.team-one.it/

Condividere l'Opportunità Forever

CHI SONO LE PRIME PERSONE CON CUI CONDIVIDERESTI L'ATTIVITÀ FOREVER?

Nome	Maria Bianchi	Cognome	Bianchi
Telefono	+39 123 456 789	Cellulare	+39 123 456 789
Email			
Indirizzo/Città	via Dante Alighieri 81		
	00100 Roma		
Professione	Estetista		
	Sposato / Single / Partner	Guida Si / No	
Età	38	Figli 3	Età dei figli 2, 5, 9
Insoddisfazione			
Desiderio	Denaro, sicurezza		

Obiettivo: ☐ Attività ☐ Prodotto

Profilo:

☐ Libero professionista	☐ Professionale	☐ Di successo	☐ Sensibile	☑ Vive vicino	☑ Sicuro di Sè	
☐ Insoddisfatto	☑ Potenziale Cliente	☐ Potenziale Incaricato	☑ Lavoratore dipendente	☐		

Note

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Condividere l'Opportunità Forever

CHI SONO LE PRIME PERSONE CON CUI CONDIVIDERESTI L'ATTIVITÀ FOREVER?

Nome		Cognome	
Telefono		Cellulare	+39
Email			
Indirizzo/Città			
Professione			
	Sposato / Single / Partner	Guida Si / No	
Età		Figli	Età dei figli
Insoddisfazione			
Desiderio			

Obiettivo ☐ Attività ☐ Prodotto

Profilo
☐ Libero professionista ☐ Professionale ☐ Di successo ☐ Sensibile ☐ Vive vicino ☐ Sicuro di Sè
☐ Insoddisfatto ☐ Potenziale Cliente ☐ Potenziale Incaricato ☐ Lavoratore dipendente ☐ .....

Note

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Condividere l'Opportunità Forever

CHI SONO LE PRIME PERSONE CON CUI CONDIVIDERESTI L'ATTIVITÀ FOREVER?

Nome		Cognome	
Telefono		Cellulare	+39
Email			
Indirizzo/Città			
Professione			
	Sposato / Single / Partner	Guida Si / No	
Età		Figli	Età dei figli
Insoddisfazione			
Desiderio			

Obiettivo ☐ Attività ☐ Prodotto

Profilo
☐ Libero professionista ☐ Professionale ☐ Di successo ☐ Sensibile ☐ Vive vicino ☐ Sicuro di Sè
☐ Insoddisfatto ☐ Potenziale Cliente ☐ Potenziale Incaricato ☐ Lavoratore dipendente ☐ .....

Note

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Condividere l'Opportunità Forever

CHI SONO LE PRIME PERSONE CON CUI CONDIVIDERESTI L'ATTIVITÀ FOREVER?

Nome		Cognome	
Telefono		Cellulare	+39
Email			
Indirizzo/Città			
Professione			
	Sposato / Single / Partner	Guida Si / No	
Età		Figli	Età dei figli
Insoddisfazione			
Desiderio			

Obiettivo ☐ Attività ☐ Prodotto

Profilo ☐ Libero professionista ☐ Professionale ☐ Di successo ☐ Sensibile ☐ Vive vicino ☐ Sicuro di Sè

☐ Insoddisfatto ☐ Potenziale Cliente ☐ Potenziale Incaricato ☐ Lavoratore dipendente ☐ .....

Note

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Presentazione Prodotti/Attività

PRESENTAZIONE PRODOTTI:

+ Un ottimo modo per far conoscere la tua Attività alle persone è quello di invitare amici, parenti, vicini di casa e colleghi a casa propria in un ambiente rilassante.
+ Le presentazioni dovrebbero durare circa 45-60 minuti.
+ È un'ottima opportunità per imparare velocemente nozioni sui prodotti e sull'Attività dal tuo Sponsor.
+ È un'opportunità per provare i prodotti, conoscere meglio Forever.

COME ORGANIZZARE LA PRESENTAZIONE:

+ Quando organizzerai la prima presentazione, ricordati che non sei solo.
+ Il tuo Sponsor sarà presente per guidarti attraverso la pianificazione degli eventi.
+ Alle persone piace recarsi a casa di altri, consigliamo eventi di giorno o serali.

OCCORRENTE:

+ Materiale cartaceo da usare durante e dopo l'evento.
+ Brochure Prodotti e adeguata letteratura Aziendale.
+ Moduli d'ordine.
+ Prodotti per dimostrazione.

ALLESTIMENTO:

+ Arriva 30 minuti in anticipo.
+ Se possibile evita di portare bambini e animali.
+ Organizza una degustazione prodotti.
+ Esposizione semplice dei prodotti.

COME INVITARE:

+ Chiedi di persona di partecipare e di sostenere l'evento:

"Ciao XXX, come stai? ...Ecc... Cosa farai il giorno X di mattina / sera?

Ottimo! Io incontrerò degli amici, prenderemo insieme un caffè, in occasione della presentazione di alcuni Prodotti / Attività e desidererei tanto che potessi unirti a noi."

+ Contatta le persone 24 ore prima dell'evento per confermare la loro partecipazione.

Data presentazione: ..... / ..... / .....

Data presentazione: ..... / ..... / .....

APERTURA EVENTO:

+ Chiedi di spegnere i cellulari.
+ Ringrazia tutti i partecipanti.
+ Condividi la tua storia.
+ Parla dei prodotti in modo semplice.
+ Fai provare i prodotti.

CHIUSURA EVENTO:

+ Ringrazia i presenti per la partecipazione.
+ Raccogli gli ordini compilando il modulo in ogni sua parte (o cartaceo o via web).
+ Fissa un appuntamento con le persone interessate all'Attività.

Quando ci sarà la prossima presentazione?
Quando lo desideri. Il prima possibile!

Formare una Squadra

IL CICLO DELL'ATTIVITÀ FOREVER.

La Sponsorizzazione è essenziale e la velocità è la sua essenza. La crescita della tua Attività è direttamente proporzionale alla velocità con cui scegli di implementare questo ciclo. Per raggiungere i tuoi obiettivi è di vitale importanza, nel corso dei primi 12 mesi, creare il momento di slancio condividendo l'opportunità con più persone possibili. Questo svilupperà energia, entusiasmo e successo desiderati.

Part-time: 2-5 contatti al giorno.

Full-time: 10 contatti o + al giorno.

Data e Luogo della Presentazione / Attività

Luogo ..... Data .....

Luogo ..... Data .....

Data e Luogo del Success Day

Luogo ..... Data .....

Luogo ..... Data .....

Data e Luogo di altre formazioni

Luogo ..... Data .....

Luogo ..... Data .....

Fare Contatti

Sii Preparato.

+ **Crea un Profilo**
+ **Stabilisci lo scopo della telefonata**
+ **Decidi quale strumento utilizzare**
+ **Scegli con cura le tue parole**
+ **Sorridi**

Telefona.

+ **Arriva al punto**
+ **Sii conciso**
+ **Sii entusiasta**
+ **Pensa “Come ne può beneficiare?”**
+ **Ricorda lo scopo della telefonata**

Mantieni la Semplicità.

STIAMO “INVITANDO” NON “PRESENTANDO”.

SEGUONO SEMPLICI ESEMPI PER OTTIMIZZARE LA TELEFONATA.

Per iniziare →

“Ciao Luca, sono Maria, come stai?”

“Hai un momento?”

“Ottimo!”

Per continuare →

Personalità/Carattere:

“La ragione per la quale ti chiamo Luca, è che ho appena colto una fantastica opportunità che coinvolge persone con mentalità aperta/sicure di sé/intraprendenti/premurose ed ho subito pensato a te”. (Fai riferimento alle caratteristiche del profilo)

Motivazione:

“Luca, ti ricordi di avermi detto di non essere felice sul posto di lavoro? È ancora così?”

Valorizza l’aiuto/opinione personale:

“Ho iniziato un’Attività della quale sono veramente entusiasta e ho pensato subito a te. Hai un potenziale enorme e mi chiedevo se fossi in grado di aiutarmi con la tua esperienza, apprezzerei il tuo aiuto/parere. Quando ci possiamo vedere?”

Approccio professionale:

“Posso farti una domanda? Se avessi trovato una società leader sul mercato, in continua espansione nel suo settore, con solida liquidità e senza debiti, dove insieme potremmo avere successo senza rischi, saresti interessato a incontrarmi per saperne di più?”

Per concludere →

“Ovviamente non so se è la cosa giusta per te, solo tu puoi decidere. Incontriamoci e ti spiego di cosa si tratta. Sono libera lunedì e martedì, quale giorno andrebbe bene per te?”

Oppure:

“Dai un’occhiata al nostro video online per una panoramica sull’azienda, i suoi prodotti e su come funziona il Piano Marketing. Quando potresti vederlo? Ok, allora ti chiamo venerdì alle 18.30 per vedere cosa fare.”

Benessere:

“So che ci tieni ad accrescere il tuo benessere, voglio farti conoscere un prodotto straordinario che penso faccia al caso tuo. Posso mostrartelo e parlartene un pò?”

Ci saranno sempre persone con le quali desideri condividere i prodotti, quindi chiamale per invitarle a una presentazione.

Cerca di soddisfare le richieste e i bisogni del potenziale contatto per ottenere risultati migliori.

UTILIZZARE LA PROPRIA STORIA RENDERÀ LA TELEFONATA PIÙ EFFICACE.

Tra le seguenti scegli la modalità più consona alla tua personalità.

01

+ Ciao, è un buon momento?
+ Ciao, hai un minuto?
+ Ciao, puoi chiacchierare un secondo?

02

+ Ho un'idea che voglio condividere con te.
+ Ho appena iniziato un'Attività con un'azienda in continua crescita e te ne vorrei parlare.
+ Ho appena conosciuto una nuova realtà lavorativa e vorrei la tua opinione.

03

+ Non so se fa al caso tuo, ma vediamoci per parlarne.

04

+ Ho pensato a te perché sei (utilizza le caratteristiche selezionate sul suo profilo) per es. estroverso, socievole ecc...

05

+ Non sono certo che faccia per te, so che può darti (parla delle cose delle quali potrebbe beneficiare) per esempio entrate maggiori, equilibrio tra lavoro-vita, tempo, libertà...

06

+ Tutto quello che voglio fare in questo momento è parlartene e tu saprai se è una cosa che può interessarti o meno.
+ Voglio solo metterti al corrente di tutto e poi sta a te vedere se questo coincide con le tue aspettative.
+ Desidero che tu dia un'occhiata ad alcune informazioni e poi decidi se può interessarti.

07

+ Ciò che mi piacerebbe fare è incontrarci per un caffè, darti ulteriori informazioni, basteranno 20 minuti.
+ Organizziamo una videochiamata e ti guiderò attraverso delle informazioni che puoi trovare online, 20 minuti sono sufficienti.
+ Ti lascio il mio sito internet personale dove andare a vedere un breve video.

Fare Contatti

RISPONDERE ALLE DOMANDE.

Domande frequenti: “Di cosa si tratta?”

LA TUA RISPOSTA - SCEGLI TRA LE SEGUENTI POSSIBILITÀ:

+ “Siamo un’azienda a livello mondiale presente in oltre 160 Paesi”
+ “Dal 1978 abbiamo una storia invidiabile e siamo un’azienda senza debiti e con solida liquidità”
+ “Operiamo nel settore benessere e bellezza, che come ben sai è il boom del momento!”
+ “L’azienda è Forever, ne hai sentito parlare?”

“Incontriamoci così ti spiego di cosa si tratta. Quando sei libero?
Altrimenti posso inviarti il link del mio sito personale.”

SE IL TUO CONTATTO HA ULTERIORI DOMANDE:

Racconta la tua storia, parla di come sei stato coinvolto, ciò che hai visto in Forever, ciò che ti è piaciuto.

ALTRE DOMANDE COMUNI:

“Devo vendere?”

“Si tratta di un sistema piramidale?”

“Si tratta di Network Marketing?”

LA TUA RISPOSTA:

“Interessante, perché mi fai questa domanda?”

Tua risposta: “Capisco come TI SENTI, HO PROVATO esattamente la stessa cosa, ma ciò che ho trovato è...

...Incontriamoci la settimana prossima che ti spiego tutto. Lunedì o giovedì andrebbe bene per te?”

LA FORTUNA STA NEL DARE SEGUITO AL CONTATTO:

Quando invii le informazioni, è essenziale il rispetto dell’orario stabilito. Non attendere che sia il tuo contatto a chiamarti. Dopo il vostro incontro di persona (1:1), il video online o dopo aver inviato le informazioni, assicurati di essere pronto ad invitare questa persona alla fase successiva, ovvero, ad una presentazione dell’Attività.

“Ho pensato che potresti avere ulteriori domande. Il passo successivo è quello di conoscere meglio l’azienda, quindi se vuoi saperne di più, incontrare delle persone e avere tutte le risposte alle tue domande, possiamo andare alla presentazione del giorno... a..., sarei felice di averti come mio ospite.”

Non dire mai che la presentazione si tiene ogni settimana.

Coltiva i tuoi Contatti

Ogni nominativo sulla tua lista 100+ Nomi è un potenziale Cliente, Incaricato o una persona che potrebbe dire “no, non ora, ma se lo desideri posso indicarti ulteriori nominativi.”

Per ottenere i migliori risultati, dedica del tempo alla compilazione del “modulo profilo” per ogni persona. Considera i loro possibili bisogni e desideri e come puoi aiutarli al meglio attraverso l’Attività Forever.

CONTATTO E DIMOSTRAZIONE

Ci sono molti modi per parlare di Forever. Puoi scrivere un’email, inviare un messaggio, utilizzare i Social Media, parlarne di persona davanti alla scuola o al lavoro, ecc...

...ma il miglior modo in assoluto è quello di prendere il telefono e chiamare.

Il tuo potenziale contatto sentirà ed ascolterà il tuo entusiasmo attraverso il telefono, è contagioso. Non si tratta di essere ottimi FBO con tutte le parole giuste, si tratta di...

...lasciare trapelare l’entusiasmo...

...ciò che hai trovato e come può beneficiarne.

L’importante è sapere qual è lo scopo della telefonata. Si tratta di fissare un appuntamento per parlarne di persona? Si tratta di inviargli delle informazioni? Si tratta di mostrargli un video online sui prodotti? Sii chiaro su cosa vuoi ottenere prima di effettuare la chiamata.

Vedi “Fare Contatti".

MONITORAGGIO ATTIVITÀ BUSINESS

Bisogna monitorare i propri progressi, assicurandosi di svolgere con costanza le varie attività. Il foglio di “Monitoraggio Attività Business” è stato creato per annotare ogni telefonata e seguire il proprio contatto dalla sua registrazione come Promoter.
Più sono le persone con cui parli, più persone sponsorizzerai nel tuo gruppo, più Clienti svilupperai e più velocemente avanzerai nella pianificazione Manager e oltre.

Vedi “Monitoraggio Attività Business”.

Monitoraggio Attività Business

Nome	Caldo o Freddo	Telefono/Cellulare	Di persona, Web, Prodotto		
			Data	Tipo	Cliente/FBO
Paola Rossi	Caldo	+39 123 456 789	04/10/18	di persona	FBO

AGISCI:

Telefona

Pianifica del tempo con il tuo Sponsor

Sviluppa la tua lista dei Profili

Presentazione Attività		Registrazione	1ª sessione di pianificazione		Commenti
Data	Tipo	Data	Data	Tipo	
04/10/18	Presentazione Prodotti	04/10/18	05/10/18	di persona	Intraprendente

Note

.....

.....

Cosa succede dopo? Pianifica i 7 giorni successivi

Ricerca potenziali Incaricati/FBO - Con chi parli dell'Attività questa settimana?

Altre Attività

Formazioni e altri Eventi

Cosa succede dopo? Pianifica i 7 giorni successivi

Ricerca potenziali Incaricati/FBO - Con chi parli dell'Attività questa settimana?

Altre Attività

Formazioni e altri Eventi

Foglio Prodotti

Forever Aloe Mango

Il tocco esotico che mancava! Forever Aloe Mango offre tutti i benefici del nostro Forever Aloe Vera Gel, grazie all'elevato contenuto di aloe pura (86%) e la purea di mango naturale lo rende ancora più gustoso e nutritivo. Il frutto usato in Forever Aloe Mango viene raccolto a maturazione completa, per garantirne l'intensità del sapore e il massimo contenuto di nutrienti.

Forever Active Pro-B

Sviluppato per favorire un buon equilibrio della flora intestinale, Forever Active Pro-B contiene FloraActive, un mix di ceppi di probiotici studiati e selezionati in base alle loro proprietà benefiche e alla loro capacità di lavorare in sinergia. Contiene anche fibre prebiotiche che supportano i probiotici in fase di accumulo, trasporto e colonizzazione dell'intestino.

ARGI+

Contiene L-Arginina che stimola la produzione di ossido nitrico. Questa molecola, normalmente presente nel nostro organismo, ha la funzione di dilatare i vasi, aumentando così il flusso sanguigno. Abbinato all'azione sinergica di frutta e vitamine, questo integratore completo favorisce il benessere dell'intero organismo, oltre ad aggiungere un delizioso sapore di frutti rossi alla tua bevanda preferita.

Lo useresti?	Chi conosci che potrebbe usarlo?

Foglio Prodotti

Aloe Ever-Shield Deodorant

Questo pratico deodorante stick offre una protezione efficace e di lunga durata contro i cattivi odori.
Il prodotto, gradevolmente profumato, è un delicato composto di Aloe Vera che non contiene sali d'alluminio. Aloe Ever-Shield non lascia macchie sugli indumenti.

Aloe Body Wash

Questa formula senza solfati contiene ingredienti ad effetto condizionante e garantisce una detersione profonda, ma delicata, capace di rimuovere tutte le impurità, per una pelle fresca e morbida. Aloe Body Wash ha un pH equilibrato che aiuta a trattenere l'acqua all'interno della pelle, lasciandola idratata. E' una formula dall'intensa e gradevole profumazione di bosco e ambra, con note calde di erbe. Il colore è ispirato al mare, una profonda tonalità blu-verde che deriva dalla clorofilla rameica.

Aloe Body Lotion

È una formula leggera, che si assorbe rapidamente. L'aloe costituisce il cuore della nostra formula, l'olio di argan contiene vitamina E e acidi grassi che ammorbidiscono la pelle, mentre gli esteri di jojoba idrolizzati aiutano a mantenerla elastica e tonica. Grazie all'aggiunta di olio di semi di macadamia, ricco in acido palmitoleico, Aloe Body Lotion è la scelta ideale per le pelli secche e mature, che avranno così un aspetto più sano e radioso.

Forever Bright Toothgel

Una delicata formula, senza fluoro, con un grado di abrasività molto basso. È formulato esclusivamente con gli ingredienti migliori e naturali per una buona igiene e salute dentale.

Lo useresti?	Chi conosci che potrebbe usarlo?

Foglio Prodotti

Forever Aloe Lips

Labbra secche, screpolate o danneggiate? Forever Aloe Lips con Jojoba è un ottimo balsamo per labbra per tutte le stagioni. Ammorbidisce e idrata le labbra secche e screpolate dal vento e dal sole.

Aloe Propolis Creme

Propoli, efficace rimedio naturale; camomilla e sinfito; vitamine A ed E; aloe vera... tutto in un'unica crema. Perfetta per lenire scottature, screpolature, irritazioni, tagli e affezioni cutanee.

Aloe Vera Gelly

Gel di Aloe Vera stabilizzato al 100% in una base trasparente e di facile applicazione. Scegli Aloe Vera Gelly, un prodotto studiato specificatamente per applicazioni topiche al fine di ammorbidire, proteggere e lenire la pelle.

DX4

Inizia il tuo viaggio di benessere ritrovando l'armonia tra corpo e mente con i 4 giorni del programma DX4. I sei nuovissimi prodotti contenuti nella confezione, insieme all'immancabile aloe vera ti forniranno il supporto integrativo necessario durante il periodo di riduzione dell'apporto calorico aiutandoti a raggiungere gli obiettivi prefissati. Decide, Define, Discover, Dedicate. Ogni giornata del programma DX4 è dedicata a un tema: decisione, definizione, scoperta e dedizione. Quattro passi fondamentali per riequilibrare il tuo organismo migliorando l'interconnessione tra mente e corpo.

Lo useresti?

Chi conosci che potrebbe usarlo?

Foglio Prodotti

C9

Il programma C9 ti aiuterà a iniziare con il piede giusto il tuo percorso per ottenere un corpo più snello e più sano. È un programma detossinante di nove giorni, efficace e facile da seguire, che ti darà tutti gli strumenti necessari a trasformare il tuo corpo fin da subito

F15

Fai il passo successivo per vederti e sentirti meglio! Che tu sia un esperto o un principiante, F15 ha programmi alimentari e di allenamento di livello base, intermedio o avanzato, che ti aiuteranno a rimanere in forma e a tenere il peso sotto controllo. Ogni programma, che dura 15 giorni, è stato studiato appositamente per darti tutti gli strumenti necessari per intraprendere un percorso di cambiamento verso uno stile di vita più sano e per continuare la tua trasformazione.

CONSIDERA QUESTO:
I PRODOTTI CHE UTILIZZI PERSONALMENTE SONO GLI STESSI CHE PROPORRAI. UTILIZZALI TUTTI.

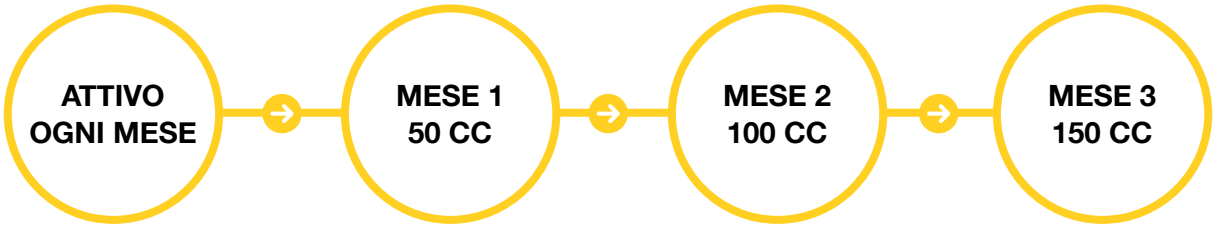
Lo useresti?	Chi conosci che potrebbe usarlo?

Incentivi

PROGRAMMA AUTO

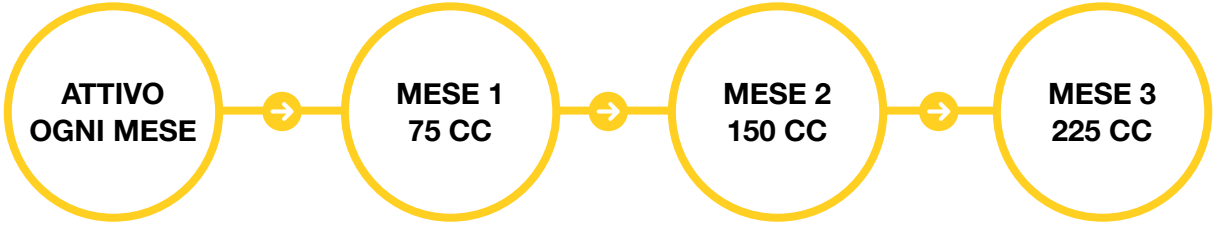
L'incentivo Forever2Drive è stato pensato per permetterti di comprare l'auto dei tuoi sogni! Composto di tre Livelli puoi ricevere un bonus extra di € 400/600/800 mensili, come?

LIVELLO 1 Ottieni € 400 per 36 mesi



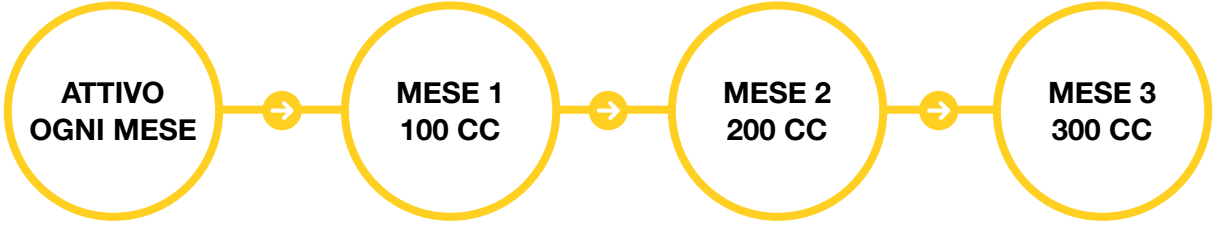
PERIODO DI QUALIFICAZIONE DI 3 MESI

LIVELLO 2 Ottieni € 600 per 36 mesi



PERIODO DI QUALIFICAZIONE DI 3 MESI

LIVELLO 3 Ottieni € 800 per 36 mesi



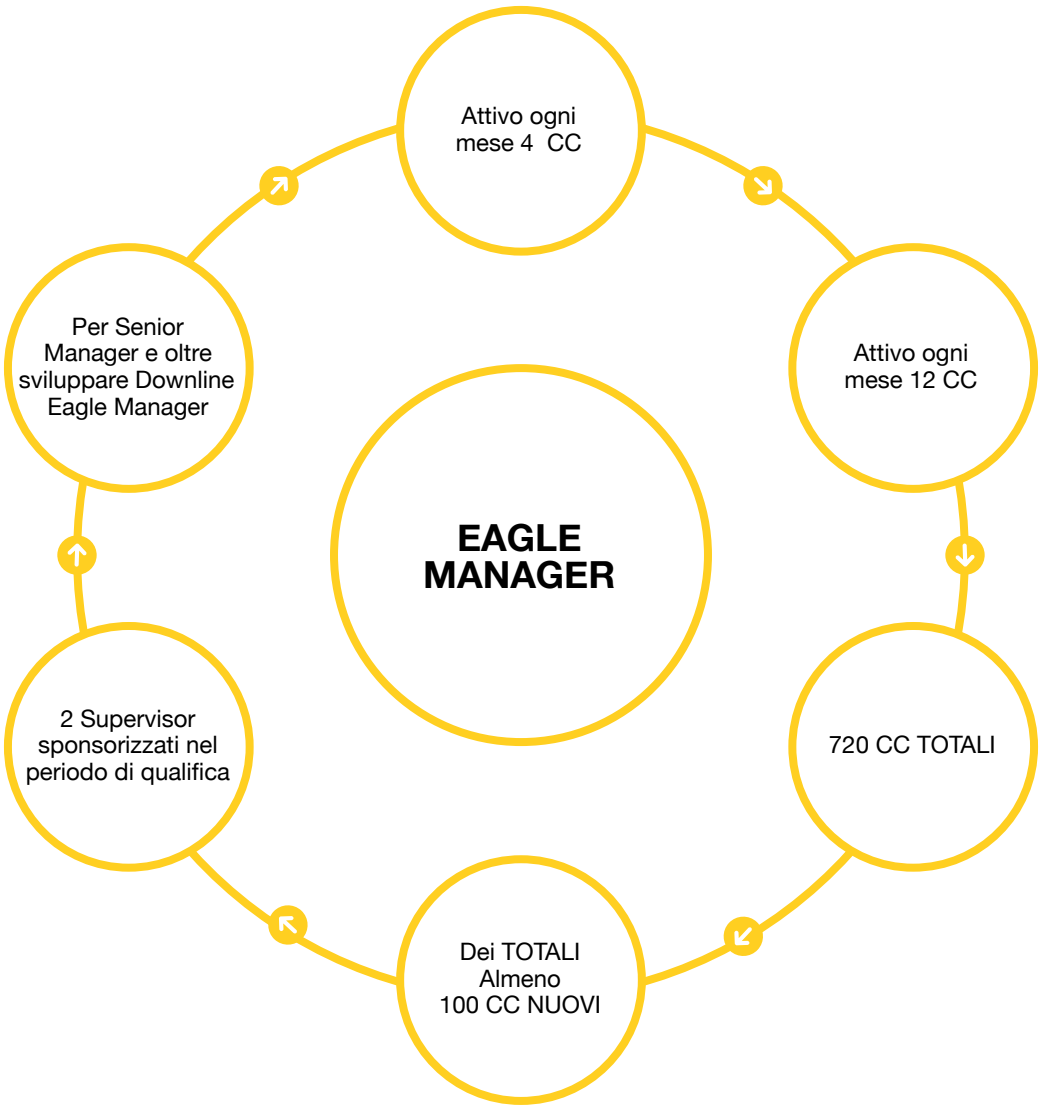
PERIODO DI QUALIFICAZIONE DI 3 MESI

Per maggiori informazioni fare riferimento alla Company Policy

EAGLE MANAGER

Una formazione retribuita dalla tua Azienda che ti permette di viaggiare, ottenere riconoscimenti e il tutto incrementando la tua attività. Ecco come puoi diventare un Eagle Manager e confermartici di anno in anno.

Periodo di qualificazione 1 Maggio – 30 Aprile

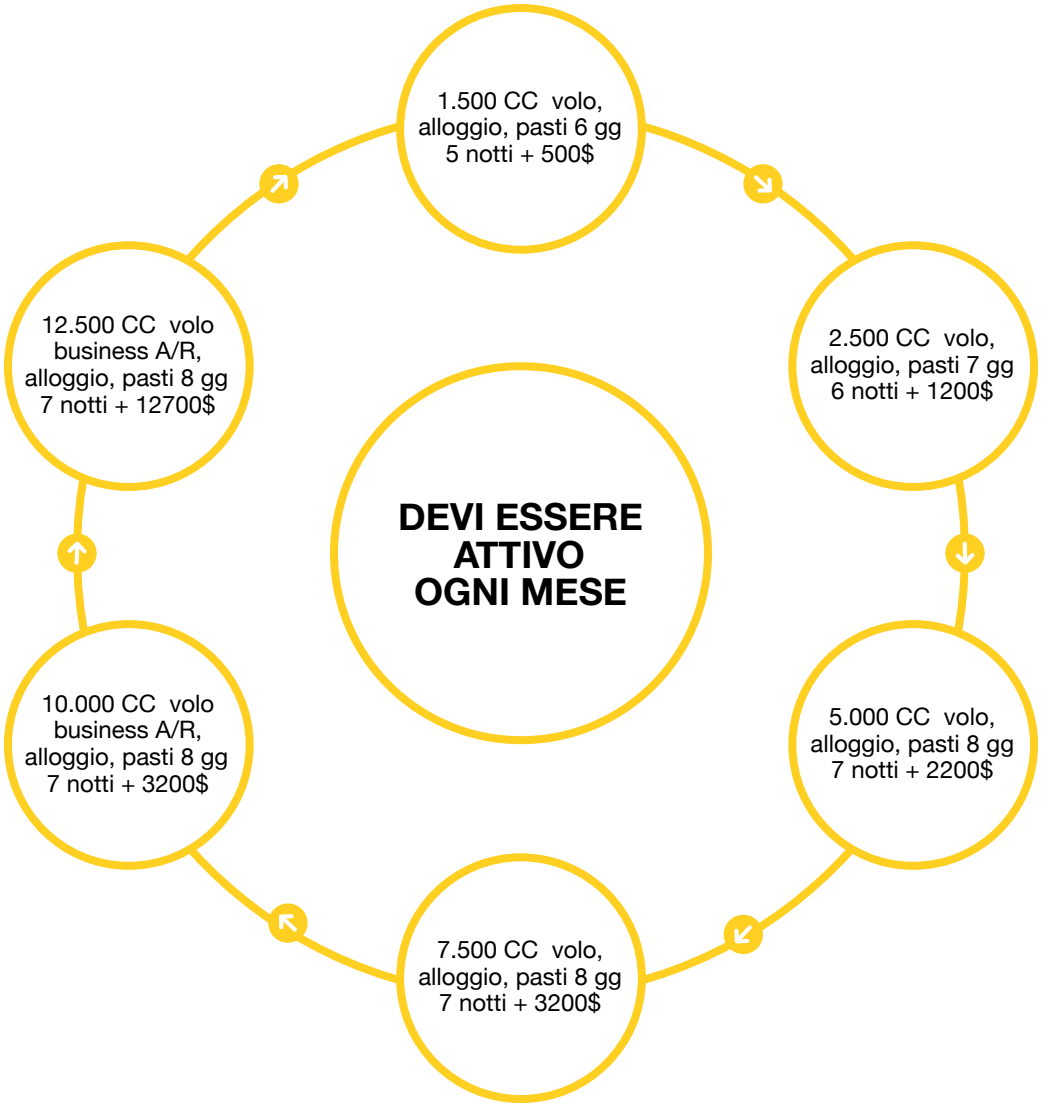


Per maggiori informazioni fare riferimento alla Company Policy

GLOBAL RALLY

Viaggi di lusso in bellissime destinazioni nel mondo, spesato e con benefit in base al livello di qualificazione!
Come?

Periodo di qualificazione 1 Gennaio – 31 Dicembre

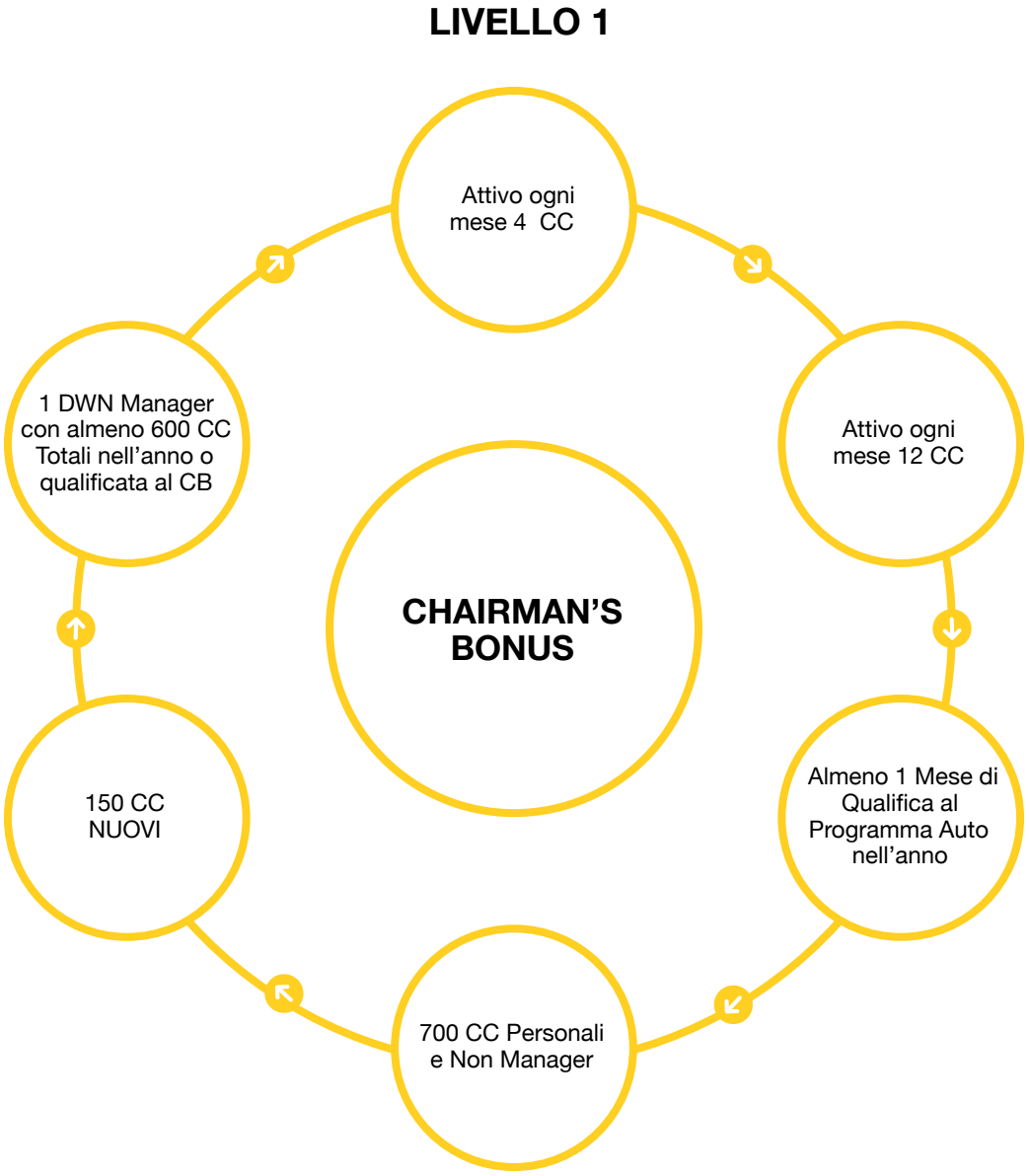


Per maggiori informazioni e specifiche in merito al regolamento
e ai premi riportati fare riferimento alla Company Policy

CHAIRMAN'S BONUS

Il nostro Presidente condivide il Successo di Forever con i nostri Incaricati Leader attraverso questo straordinario incentivo come ricompensa del duro lavoro svolto. La parola d'ordine è meritocrazia.

Periodo di qualificazione 1 Gennaio – 31 Dicembre



Per maggiori informazioni e per scoprire i livelli 2 e 3 fare riferimento alla Company Policy

Forever Living Products Mission

“REALIZZEREMO LE CONDIZIONI IDEALI NELLE QUALI LE PERSONE POTRANNO, CON DIGNITÀ, ESSERE CIÒ CHE REALMENTE DESIDERANO: INTEGRITÀ, EMPATIA E DIVERTIMENTO SARANNO LA NOSTRA GUIDA. REALIZZEREMO E SALVAGUARDEREMO LA PASSIONE E LA FIDUCIA NELLA NOSTRA AZIENDA, NEI NOSTRI PRODOTTI E NELLA NOSTRA ATTIVITÀ. ANDREMO ALLA RICERCA DELLA CONSAPEVOLEZZA E DELL’EQUILIBRIO E, SOPRATTUTTO, SAREMO AUDACI NEL GUIDARE LA NOSTRA AZIENDA E I NOSTRI INCARICATI.”

SIAMO VERAMENTE ORGOGLIOSI DI AVER AIUTATO COSÌ TANTE PERSONE AD OTTENERE UNA VITA MIGLIORE ATTRAVERSO IL LORO IMPEGNO NEL COSTRUIRE LA PROPRIA CARRIERA IN FOREVER.

Se siete parte di Forever significa che avete le qualità per raggiungere il successo. Non solo attraverso i compensi del Piano Marketing Forever, ma anche grazie alle capacità che acquisirete durante il vostro cammino. Imparerete a comunicare meglio e a guidare gli altri verso una vita migliore. Se applicherete con regolarità e costanza i principi che avete appreso leggendo questo manuale, sono certo che otterrete successo proprio come altri hanno fatto prima di voi. Vi auguro benessere, felicità e sempre più successo!

Per sempre Vostro,

Gregg Maughan
CEO
Forever Living Products International

SCEGLI IL TUO FUTURO

Sapphire Manager

Diamond Sapphire Manager

Diamond Manager

Manager

Senior Manager

Soaring Manager

Assistant Supervisor

Supervisor

Assistant Manager

Martina Hahn, naturopata e incaricata Forever dal 2002
Cell/WA: +39 340-7012181

www.team-one.it

**Primi Passi
per diventare Manager**

FOREVER®

* 3 5 8 7 *
GENNAIO 2023