# Fast Start Training

## L'inizio della tua attività da Networker

www.team-one.it

FOREVER®

# Fast Start Training

**Fast Start Training è stato ideato per fornire le nozioni di base per iniziare a costruire in modo veloce la tua attività di Networker con Forever!**

Il contenuto di questo Manuale è destinato esclusivamente alla formazione degli Incaricati alle vendite Forever. Gli esempi e le ipotesi di maturazione delle provvigioni sono puramente indicativi e sensibili al percorso di carriera di ogni singolo Incaricato. Non è consentita la riproduzione né totale né parziale di questa pubblicazione senza precedente autorizzazione scritta da parte di Forever Living Products Italy.

# L'Azienda

Forever Living Products si impegna quotidianamente a migliorare lo stile di vita e il benessere delle persone. Può diventare anche il tuo stile di vita, grazie all'opportunità offerta dall'attività di Incaricato di Vendita Indipendente tutelata in Italia dalla legge n. 173/2005. Inoltre Forever Living Products Italy, è associata Avedisco, Associazione Vendite Dirette Servizio Consumatori. Lo Statuto e le Norme di Comportamento che Avedisco ha adottato e che Forever ha sottoscritto garantiscono al consumatore la serietà professionale, la qualità dei prodotti e dei servizi offerti. Inoltre costituiscono indispensabile tutela legale e di immagine. In Forever hai l'opportunità di costruire una solida attività aiutando gli altri a migliorare benessere e tenore di vita.

## Forever Living Products

· Fondata nel 1978 a Scottsdale in Arizona dove ha sede la Casa Madre
· Multinazionale con sedi in oltre 140 Paesi nel mondo
· Team amministrativo esperto
· Fatturato in costante crescita
· Azienda dinamica
· Senza debiti, con solida liquidità

## Italia

· In Italia dal 1999

· Sede a Roma

· Azienda associata Avedisco

· Attività tutelata dalla legge n.173/2005

# Perché scegliere Forever?

| Lavorando con Forever | V | Svolgendo un lavoro tradizionale |
|---|---|---|
| Costruire il proprio business | V | Arricchire gli altri |
| Riconoscimento positivo | V | Scarsi riconoscimenti |
| Lavoro gratificante | V | Lavoro logorante |
| Cambiamento stile di vita | V | Poca opportunità di cambiamento |
| Gestione autonoma del tempo | V | Il tuo tempo è gestito da altri |
| Scelta dei propri obiettivi | V | Scarsa possibilità di scegliere i propri obiettivi |
| Evoluzione lavorativa | V | Poca possibilità di crescita |
| Crescita professionale tramite tecnologie nuove | V | Business tradizionale che non aiuta la crescita professionale |

**Note**

.....

.....

.....

# Case Credits

## Cos'è il Case Credit (CC)?

È l'unità di misura internazionale della Forever.

## Quanto vale 1 Case Credit (CC)?

1CC equivale a circa €300 di ordini raccolti e/o acquisti al prezzo di listino.

## Perché i 4CC sono importanti per la mia attività?

I 4CC sono importanti in quanto creano guadagni dalla raccolta degli ordini e dalle sponsorizzazioni. Questi permettono all'Incaricato che ha raggiunto la qualifica di Supervisor o superiore, di qualificarsi come Attivo e di ricevere il Bonus di Volume dalle propria Down-Line.

## Come posso raggiungere i 4CC?

Raccogliendo almeno 1CC di ordini diretti:
- tramite l'uso personale dei prodotti
- tramite la raccolta di ordini da Clienti Club

Completando i restanti 3CC :
- formando il proprio Team (nuove sponsorizzazioni)
- tramite la raccolta di ordini da Clienti Premium e Clienti Gold
- soluzioni miste

## Riconoscimento 4CC

Il raggiungimento dei 4CC ti consente di mantenere lo status di "Attivo" (per maggiori dettagli consultare la Company Policy), di ricevere il bonus mensile e di poterti qualificare per gli Incentivi Forever.

Pensa alla tua attività oggi, se tutti coloro che si uniscono al tuo team accumulano 4CC mensilmente, quale potrebbe essere il tuo volume di vendite accreditate?

# Inizia l'Attività

## Promoter 5%

### 2CC Personali = Assistant Supervisor = 30%

### Usa i prodotti personalmente per apprezzarne i benefici

### Promuovi i prodotti tramite dimostrazioni

### Per ogni Nuovo Sponsorizzato riceverai una provvigione in base alla posizione nel Piano Marketing

# Chi conosci?

## Impara ad ampliare la lista

La materia prima della nostra attività è rappresentata dalle persone, perché abbiamo bisogno sia di Clienti che di Incaricati. Inevitabilmente, la lunghezza della tua lista “Chi conosci” diventa di fondamentale importanza nel costruire un’attività di successo in tempi brevi. Ricordati anche che non è una lista di persone che potrebbero essere interessate ai prodotti e all’attività, ma una lista di TUTTE LE PERSONE CHE CONOSCI, se non scrivi il nome di qualcuno, sicuramente verrà presto inserito nella lista di qualcun altro.

Per ricordare altri nomi e ampliare la tua lista puoi provare il “gioco dei nomi”! Consiste nel porti una serie di domande su ogni nome presente nella tua lista, in questo modo sei sicuro di raddoppiarla...
Supponiamo che il primo nome della lista sia Marco Bianchi.

Le varie domande che potresti farti sono:
· Conosco un’altra persona di nome Marco?
· Conosco qualcun altro il cui cognome sia Bianchi?
· Che lavoro fa Marco? Conosco qualcun altro che fa lo stesso lavoro?
· Marco ha amici o parenti che conosco?
· Dove vive Marco? Conosco qualcun altro che vive nella stessa città?

La mia lista 100+ Nomi

## CHI CONOSCO?

| Nome | Contatto | Commenti |
|---|---|---|
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |

# Il Ciclo delle Sponsorizzazioni

Il Ciclo delle Sponsorizzazioni ha apportato risultati positivi agli Incaricati. Seguilo in tutte le sue fasi. Questo ti permetterà di stabilire quali sono le tue motivazioni per poi prendere la giusta decisione, sviluppando energia positiva, entusiasmo e il successo desiderato.



**Part-time: 2-5 contatti al giorno.**



**Full-time: 10 contatti o + al giorno.**

## Quali sono i tuoi Perché?

Denaro / Aiutare gli altri / Viaggi / Un'auto nuova / Vacanze
Realizzazione / Incentivi / Tempo / Soddisfazione /
Divertimento

# Il Ciclo delle Sponsorizzazioni

| | Obiettivi Personali | Obiettivi Familiari | Obiettivi Lavorativi |
|---|---|---|---|
| Breve periodo | | | |
| Medio periodo | | | |
| Lungo periodo | | | |

Stile di vita / Nessun debito / Successo / Benessere / Nuove conoscenze / Lavoro da casa / Riconoscimenti / Indipendenza economica

# 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**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

# 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.**

# Opportunità

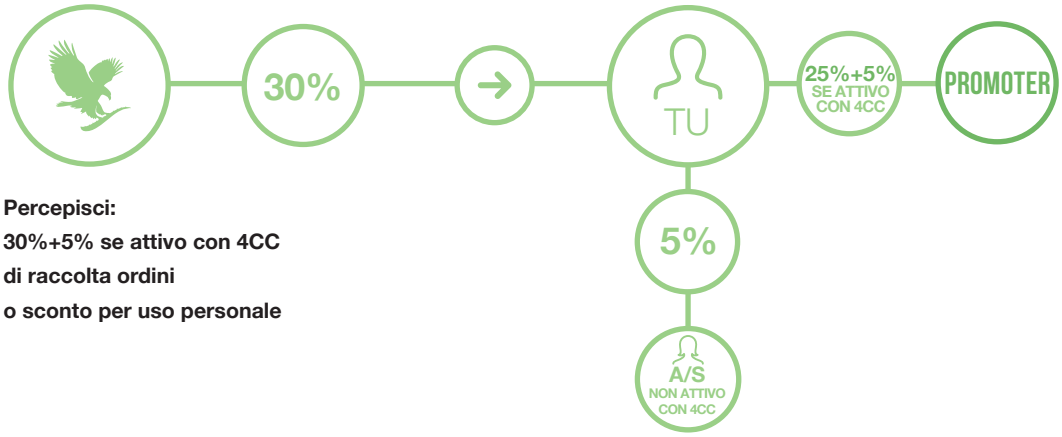
## COME SI DIVENTA SUPERVISOR?

### 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)

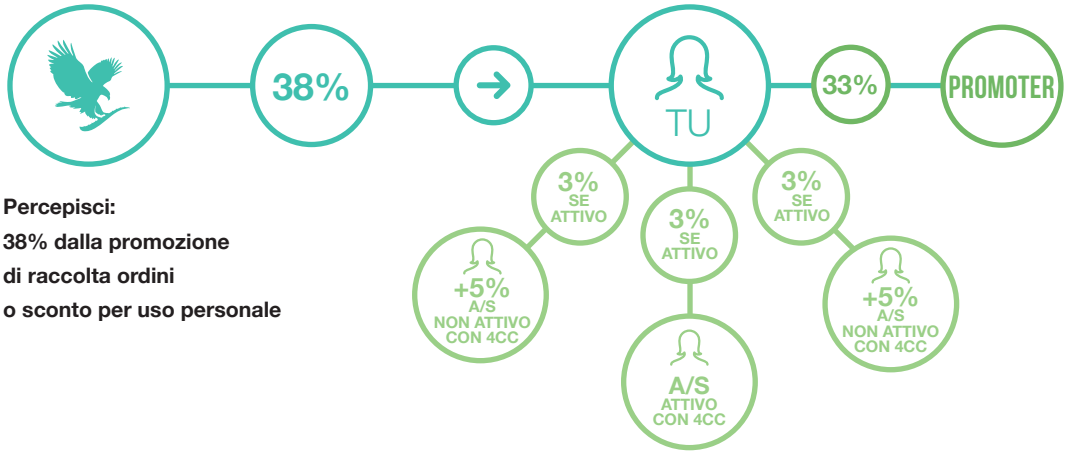



Provvigione dall'iscrizione di PROMOTER

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

### Supervisor (10CC in 1 mese solare)

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




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

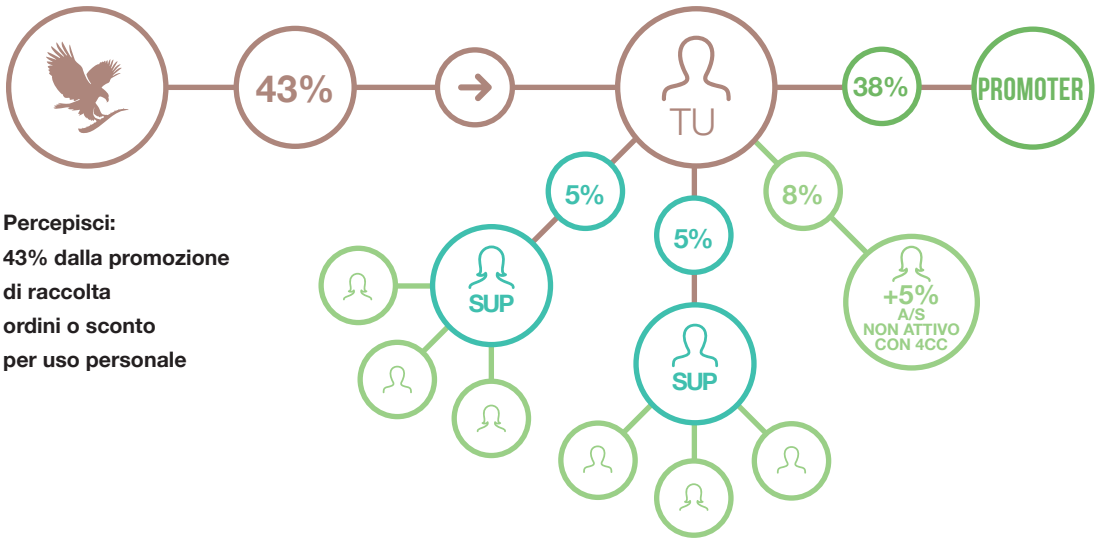
**Percepisci:**
**38% dalla promozione**
**di raccolta ordini**
**o sconto per uso personale**

# Opportunità

## COME SI DIVENTA MANAGER?

### Assistant Manager (60CC in 1 o 2 mesi consecutivi)

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

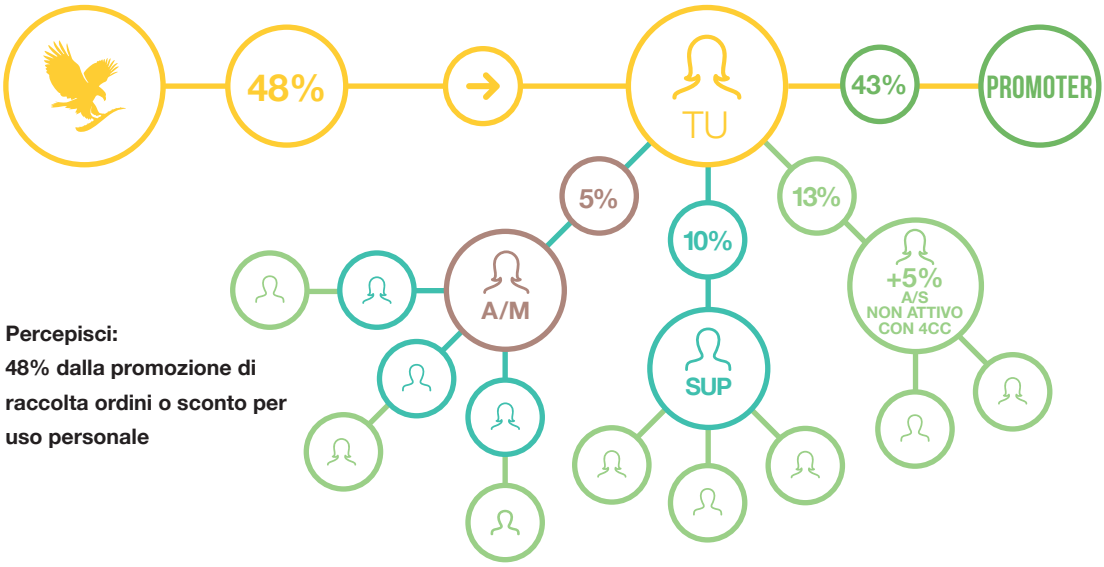



**Percepisci:**
**43% dalla promozione di raccolta ordini o sconto per uso personale**

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**

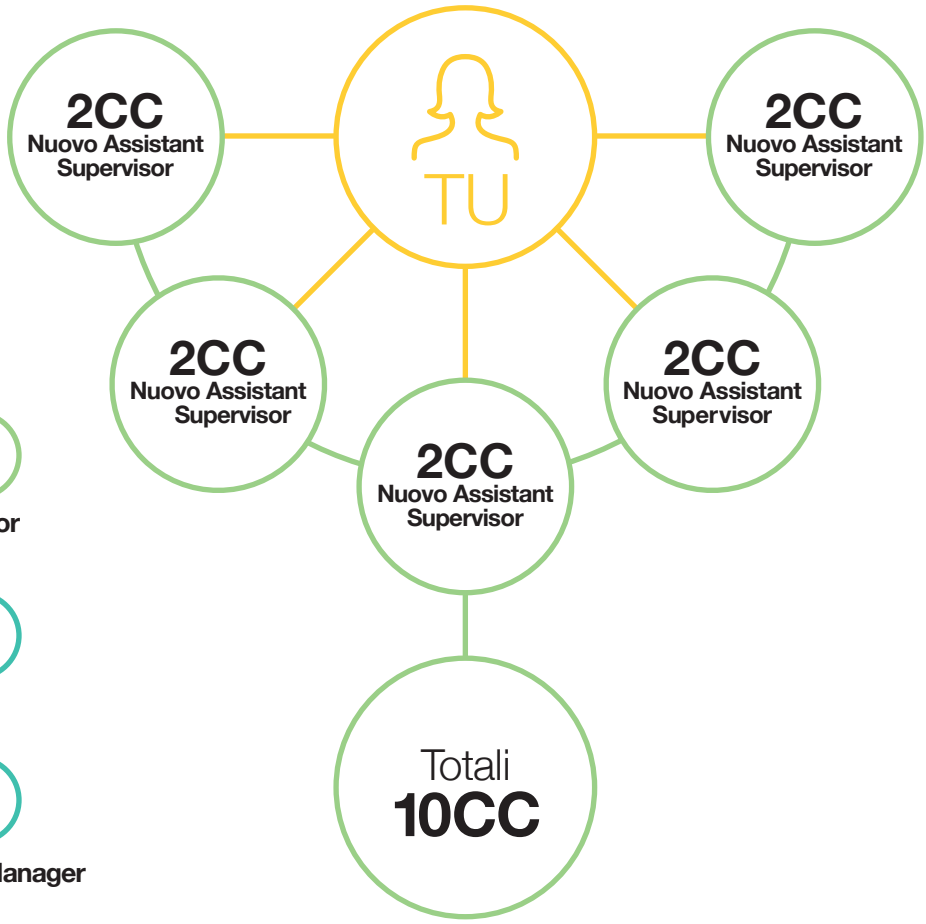
Provvigioni Indirette basate sulla differenza imprenditoriale
5% A/M
10% S
13% A/S
43% PROMOTER

# Opportunità

## 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

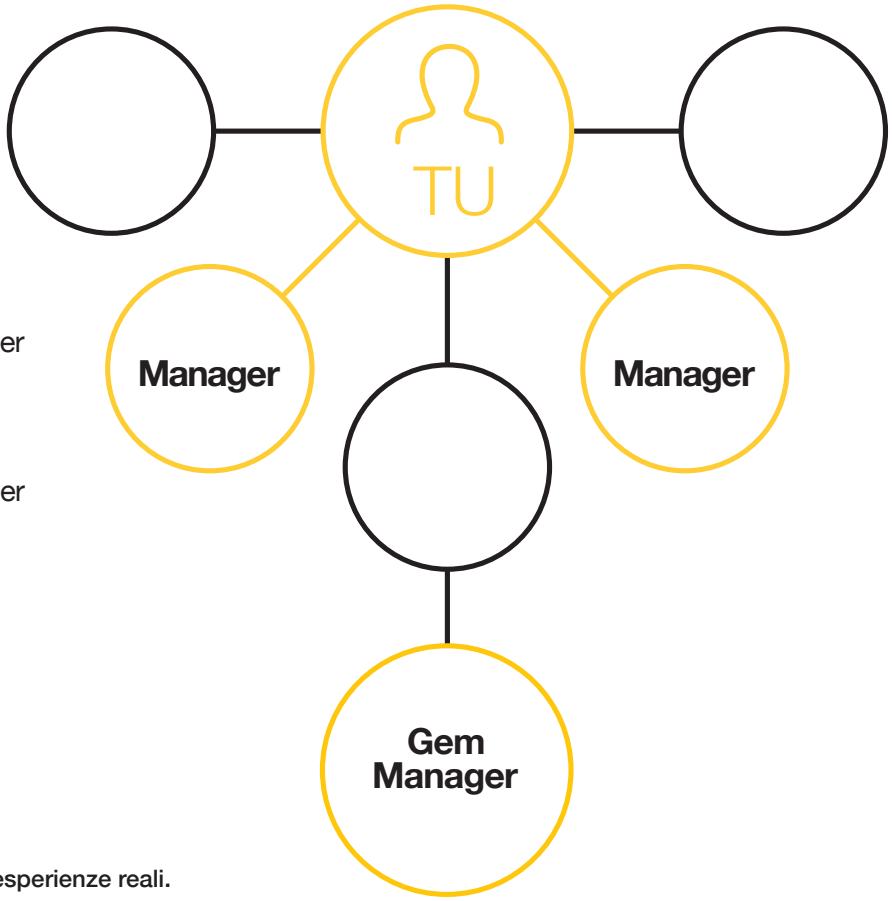
## IL TUO PROSSIMO LIVELLO.

**Soaring Manager**
5 Managers o 3 Downline 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

# Sponsorizzare

## Perchè Sponsorizzare?

È la linfa vitale della tua Attività

Ti aiuta ad incrementare i tuoi Bonus

Ti permette di avanzare nel Piano Marketing

# Sponsorizzare

## Perchè Sponsorizzare?

Ti consente di qualificarti agli Incentivi

Puoi aiutare altre persone a costruire la propria Attività e a realizzare i propri sogni

# Mostra l'Opportunità

## Incontri one to one, contatti tramite social media, presentazioni

L'Azienda offre vari strumenti di supporto tra cui manuali informativi e formativi sull'attività e i prodotti, presentazioni aziendali, materiale promozionale per lo svolgimento delle dimostrazioni individuali.

Durante l'incontro ricordati di:

- Essere preparato/a
- Vestirti in maniera adeguata
- Scegliere la location giusta
- Identificare i bisogni del tuo contatto
- Scoprire cosa si aspetta dall'opportunità che gli stai offrendo

# Come superare le Obiezioni?

Il tuo contatto potrebbe porti delle obiezioni, ma non scoraggiarti perché le obiezioni possono essere costruttive. Ti suggeriamo delle possibili risposte:

“Sulla base di ciò che hai visto e in previsione di ciò che potrai ancora conoscere, ti interessa questa opportunità?”

Sì - “Benissimo! Potrai partecipare come mio ospite alla prossima presentazione dell’attività dove incontrerai altre persone che, come te, sono interessate a questa opportunità. Il prossimo incontro si terrà a (luogo) e inizierà alle (orario), incontriamoci 15 minuti prima”.

Forse - “È normale avere dei dubbi. Ti consiglio di partecipare alla prossima presentazione dell’attività dove potrai incontrare altre persone che, come te, sono interessate a questa opportunità. Il prossimo incontro si terrà a (luogo) e inizierà alle (orario), incontriamoci 15 minuti prima”.

No - “Cosa non ti ha convinto di ciò che ti ho spiegato? Forse non ti ho dato tutte le informazioni di cui hai bisogno per prendere una decisione”. “Posso darti qualche ulteriore chiarimento?”

Se il tuo contatto pensa proprio che questo tipo di attività non sia adatto a lui/lei, chiedi se conosce qualcuno a cui potrebbe interessare questa opportunità. È importante mantenere il miglior rapporto possibile con l’interlocutore perché gentilezza e rispetto sono caratteristiche che fanno la differenza.

# Pianificazione e Attività

## Perché pianificare?

- Identifica i tuoi obiettivi e le tue ambizioni
- Collega i tuoi obiettivi alle posizioni nel Piano Marketing
- Stabilisci una data per raggiungere i tuoi obiettivi
- Pianifica la tua attività di raccolta ordini
- Scrivi la lista “Chi conosci? ”
- Telefona
- Inizia il ciclo delle Sponsorizzazioni

# 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**

# 6 passi verso il Successo

1. Inizia a usare i prodotti
2. Mostra i prodotti ad amici e parenti per sviluppare una solida base di Clienti
3. Organizza i tuoi incontri con l'aiuto del tuo Sponsor
4. Assicurati di avere un numero sufficiente di brochures per tutti i tuoi amici e la tua famiglia
5. Inizia la tua Lista Nomi
6. Fai la prima telefonata oggi

| Prossimi Incontri | Date |
| --- | --- |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |

# 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 Nomi

| 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**

.....

.....

.....

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

www.team-one.it

**FAST START TRAINING**
**L'inizio della tua attività da Networker**

FOREVER®

*4594*

GIUGNO 2025