

Primi Passi per diventare Manager

www.team-one.it



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?

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

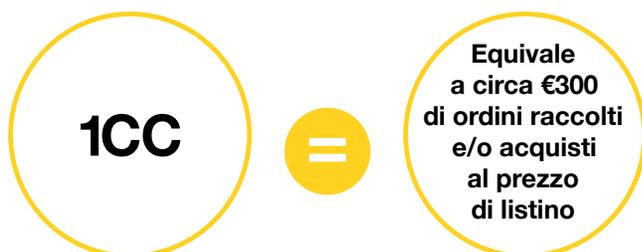
COMPRENDERE I CASE CREDIT

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.

Vital⁵

Il Vital⁵ 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)



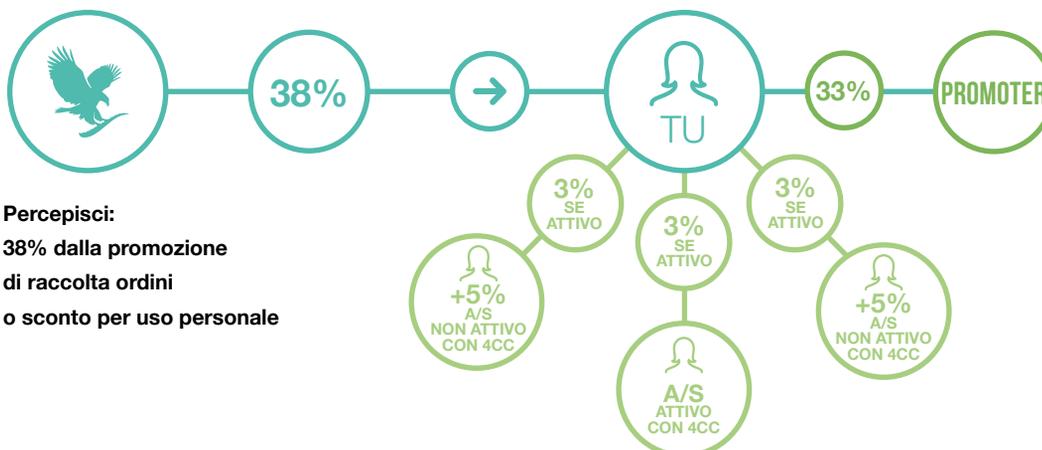
Provvigione dall'iscrizione di PROMOTER

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:

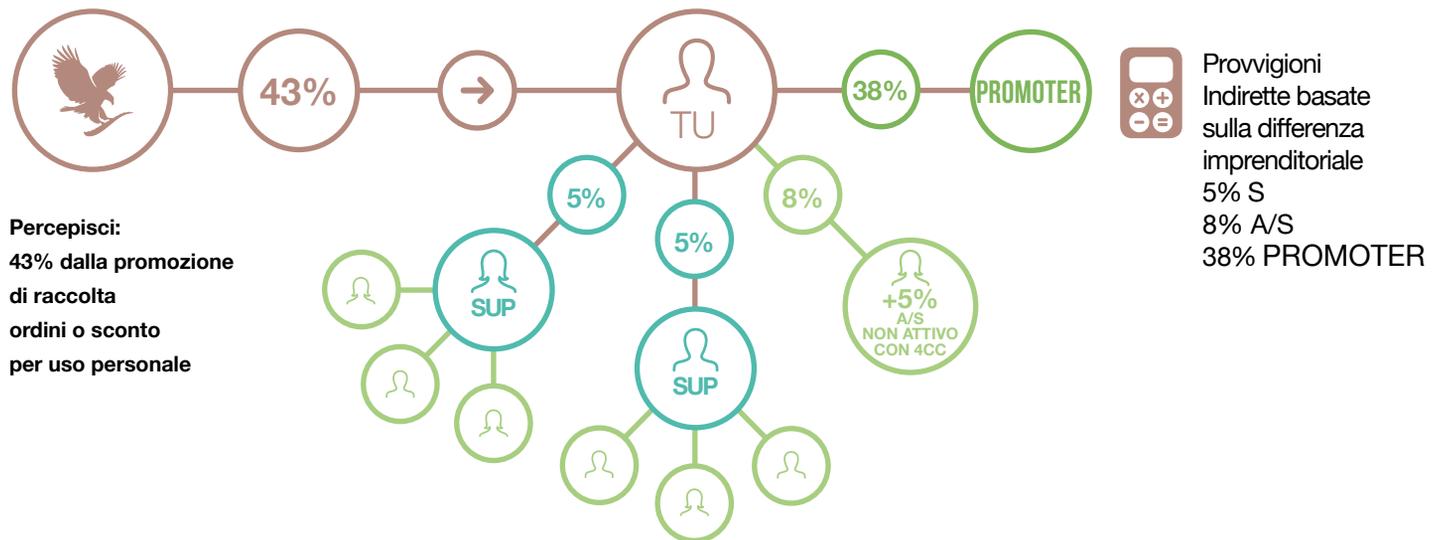
38% dalla promozione di raccolta ordini o sconto per uso personale

Opportunità

COME SI DIVENTA MANAGER?

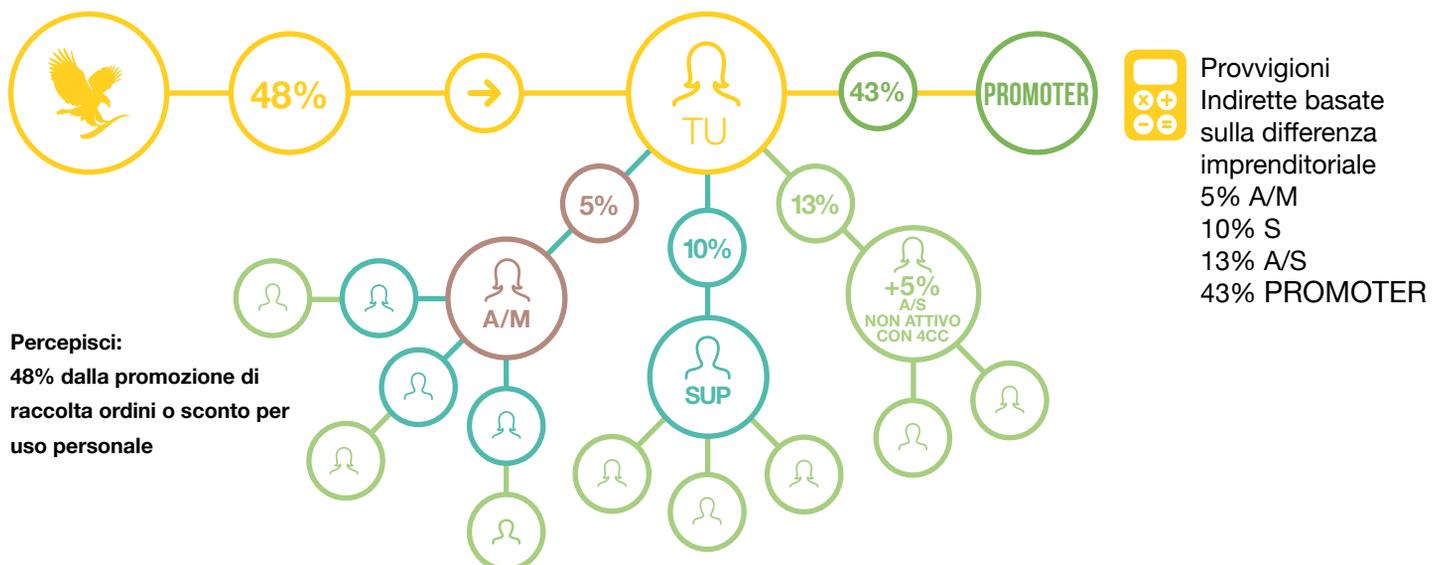
Assistant Manager (75CC in 1 o 2 mesi consecutivi)

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



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.



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



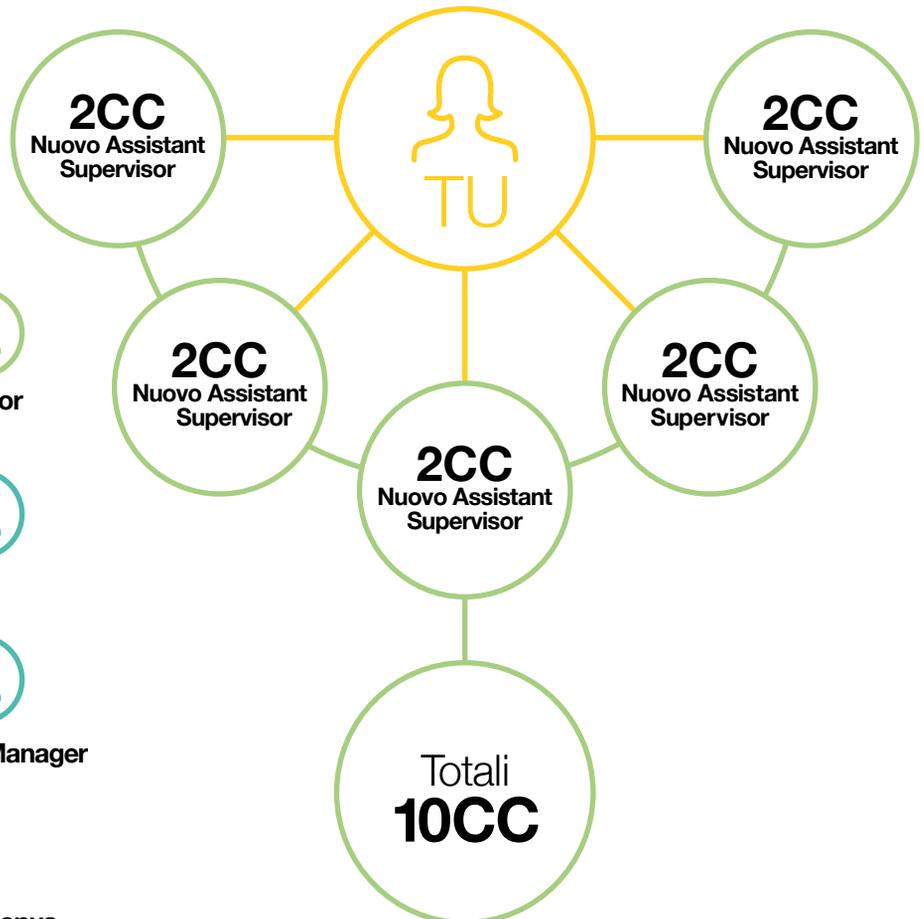
5 x Supervisor = 125CC = Manager



Normalmente 1 Supervisor su 5 diventa Manager



1 Manager = Struttura per il Chairman's Bonus



I VANTAGGI DI ESSERE MANAGER

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

Senior Manager

IL TUO PROSSIMO LIVELLO.

Soaring Manager

5 Managers o 3 Downlines Eagle Manager
€60.000*

Sapphire Manager

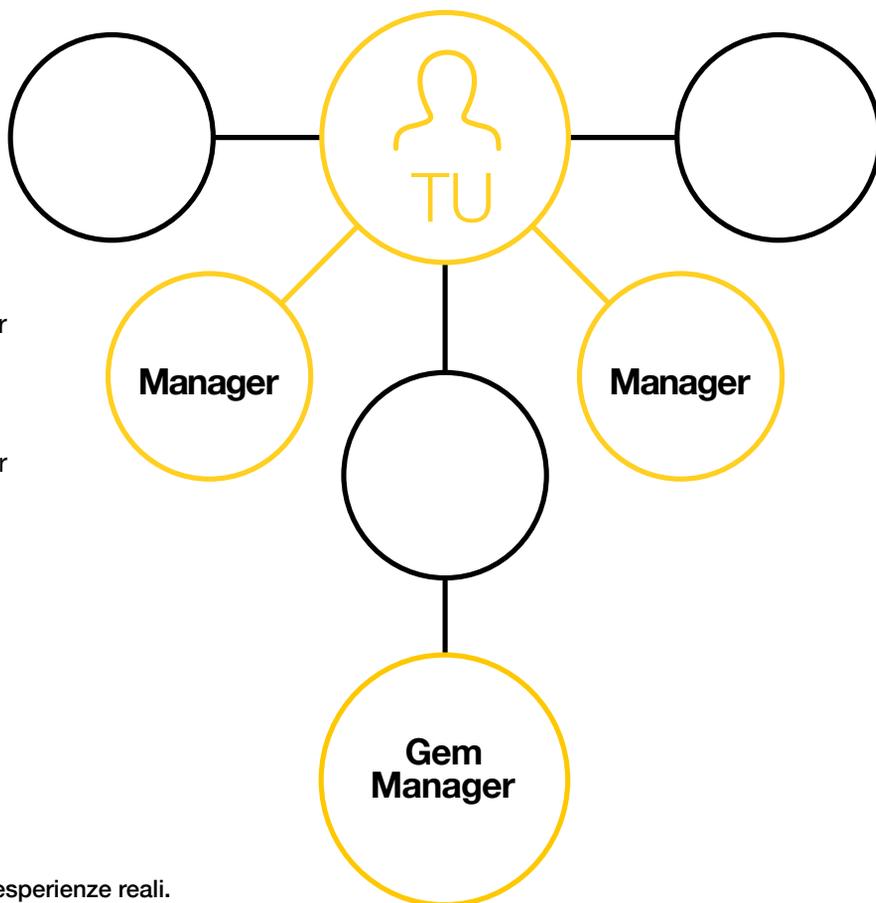
9 Managers o 6 Downlines Eagle Manager
Guadagni crescenti

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

AL LAVORO.

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

CONOSCI QUALCUNO CHE È...

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

CONOSCI QUALCUNO CHE UTILIZZA...

- | | | |
|-------------|-------------|----------------------|
| + Facebook | + Pinterest | + Rubrica telefonica |
| + Instagram | + LinkedIn | + Indirizzi email |
-

CONOSCI QUALCHE/QUALCUNO CHE SI OCCUPA DI...

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

Condividere l'Opportunità Forever

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

Nome	<input type="text" value="Maria Bianchi"/>	Cognome	<input type="text" value="Bianchi"/>			
Telefono	<input type="text" value="+39 123 456 789"/>	Cellulare	<input type="text" value="+39 123 456 789"/>			
Email	<input type="text"/>					
Indirizzo/Città	<input type="text" value="via Dante Alighieri 81"/>					
	<input type="text" value="00100 Roma"/>					
	<input type="text"/>					
Professione	<input type="text" value="Estetista"/>					
	<input type="text" value="Sposato / Single / Partner"/>	<input type="text" value="Guida Si / No"/>				
Età	<input type="text" value="38"/>	Figli	<input type="text" value="3"/>	Età dei figli	<input type="text" value="2,5,9"/>	
Insoddisfazione	<input type="text"/>					
Desiderio	<input type="text" value="Denaro, sicurezza"/>					
Obiettivo	<input type="checkbox"/> Attività	<input type="checkbox"/> Prodotto				
Profilo	<input type="checkbox"/> Libero professionista	<input type="checkbox"/> Professionale	<input type="checkbox"/> Di successo	<input type="checkbox"/> Sensibile	<input checked="" type="checkbox"/> Vive vicino	<input checked="" type="checkbox"/> Sicuro di Sè
	<input type="checkbox"/> Insoddisfatto	<input checked="" type="checkbox"/> Potenziale Cliente	<input type="checkbox"/> Potenziale Incaricato	<input checked="" type="checkbox"/> Lavoratore dipendente	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Note

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Condividere l'Opportunità Forever

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

Nome	<input type="text"/>	Cognome	<input type="text"/>
Telefono	<input type="text"/>	Cellulare	+39 <input type="text"/>
Email	<input type="text"/>		
Indirizzo/Città	<input type="text"/>		
	<input type="text"/>		
	<input type="text"/>		
Professione	<input type="text"/>		
	<input type="text"/> Sposato / Single / Partner	<input type="text"/> Guida Si / No	
Età	<input type="text"/>	Figli	<input type="text"/>
		Età dei figli	<input type="text"/>
Insoddisfazione	<input type="text"/>		
Desiderio	<input type="text"/>		
Obiettivo	<input type="checkbox"/> Attività	<input type="checkbox"/> Prodotto	
Profilo	<input type="checkbox"/> Libero professionista	<input type="checkbox"/> Professionale	<input type="checkbox"/> Di successo
	<input type="checkbox"/> Insoddisfatto	<input type="checkbox"/> Potenziale Cliente	<input type="checkbox"/> Potenziale Incaricato
		<input type="checkbox"/> Lavoratore dipendente	<input type="checkbox"/> Sensibile
			<input type="checkbox"/> Vive vicino
			<input type="checkbox"/> Sicuro di Sè
			<input type="checkbox"/>

Note

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Condividere l'Opportunità Forever

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

Nome	<input type="text"/>	Cognome	<input type="text"/>
Telefono	<input type="text"/>	Cellulare	+39 <input type="text"/>
Email	<input type="text"/>		
Indirizzo/Città	<input type="text"/>		
	<input type="text"/>		
	<input type="text"/>		
Professione	<input type="text"/>		
	<input type="text"/> Sposato / Single / Partner	<input type="text"/> Guida Si / No	
Età	<input type="text"/>	Figli	<input type="text"/>
		Età dei figli	<input type="text"/>
Insoddisfazione	<input type="text"/>		
Desiderio	<input type="text"/>		
Obiettivo	<input type="checkbox"/> Attività	<input type="checkbox"/> Prodotto	
Profilo	<input type="checkbox"/> Libero professionista	<input type="checkbox"/> Professionale	<input type="checkbox"/> Di successo
	<input type="checkbox"/> Insoddisfatto	<input type="checkbox"/> Potenziale Cliente	<input type="checkbox"/> Potenziale Incaricato
		<input type="checkbox"/> Sensibile	<input type="checkbox"/> Lavoratore dipendente
		<input type="checkbox"/> Vive vicino	<input type="checkbox"/> Sicuro di Sè
		<input type="checkbox"/>

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 parlarne 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 parlatene 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 140 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?”

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 avvanzerai nella pianificazione Manager e oltre.

Vedi “Monitoraggio Attività Business”.



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.

Lo useresti?

Chi conosci che potrebbe usarlo?



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

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



LIVELLO 2 Ottieni € 600 per 36 mesi



LIVELLO 3 Ottieni € 800 per 36 mesi

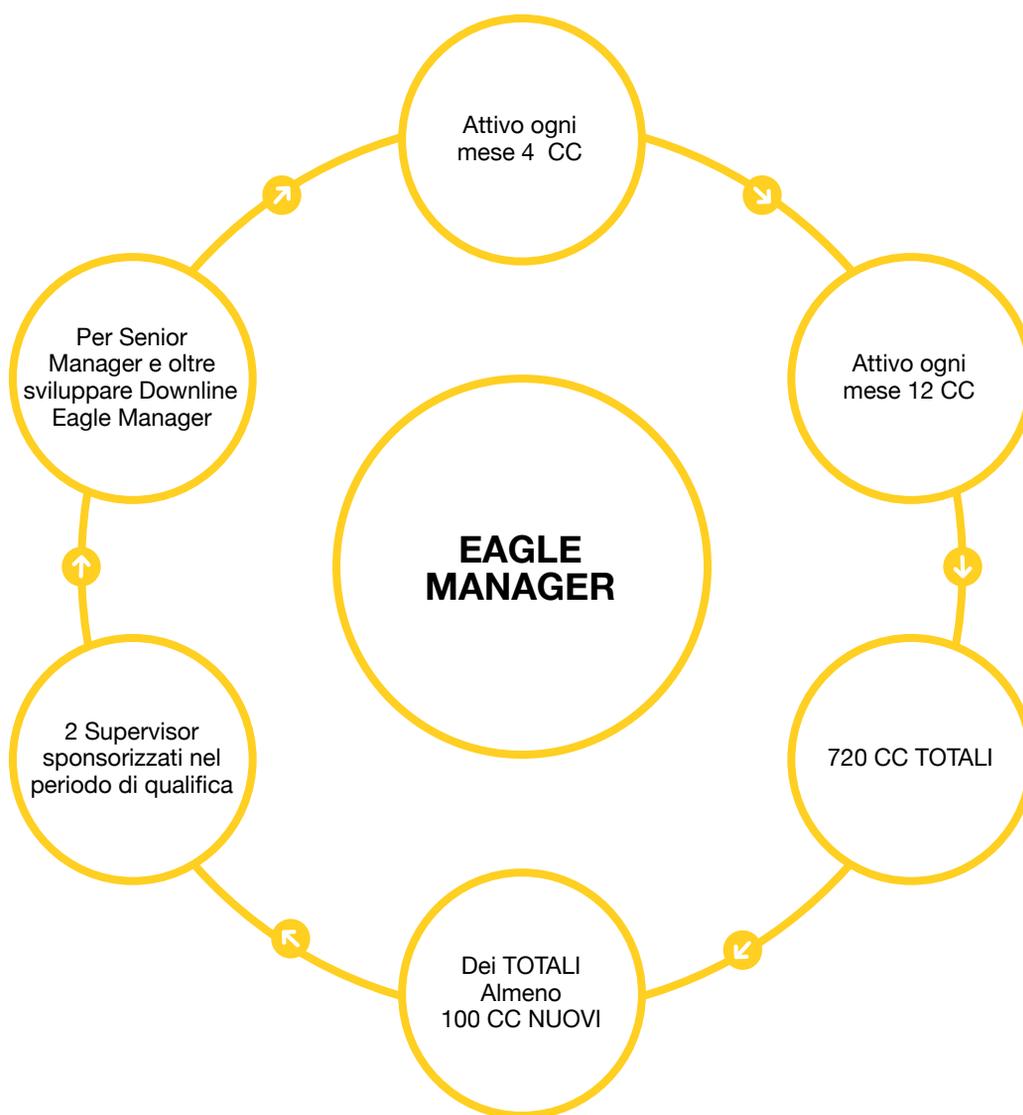


Per maggiori informazioni fare riferimento alla Company Policy

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

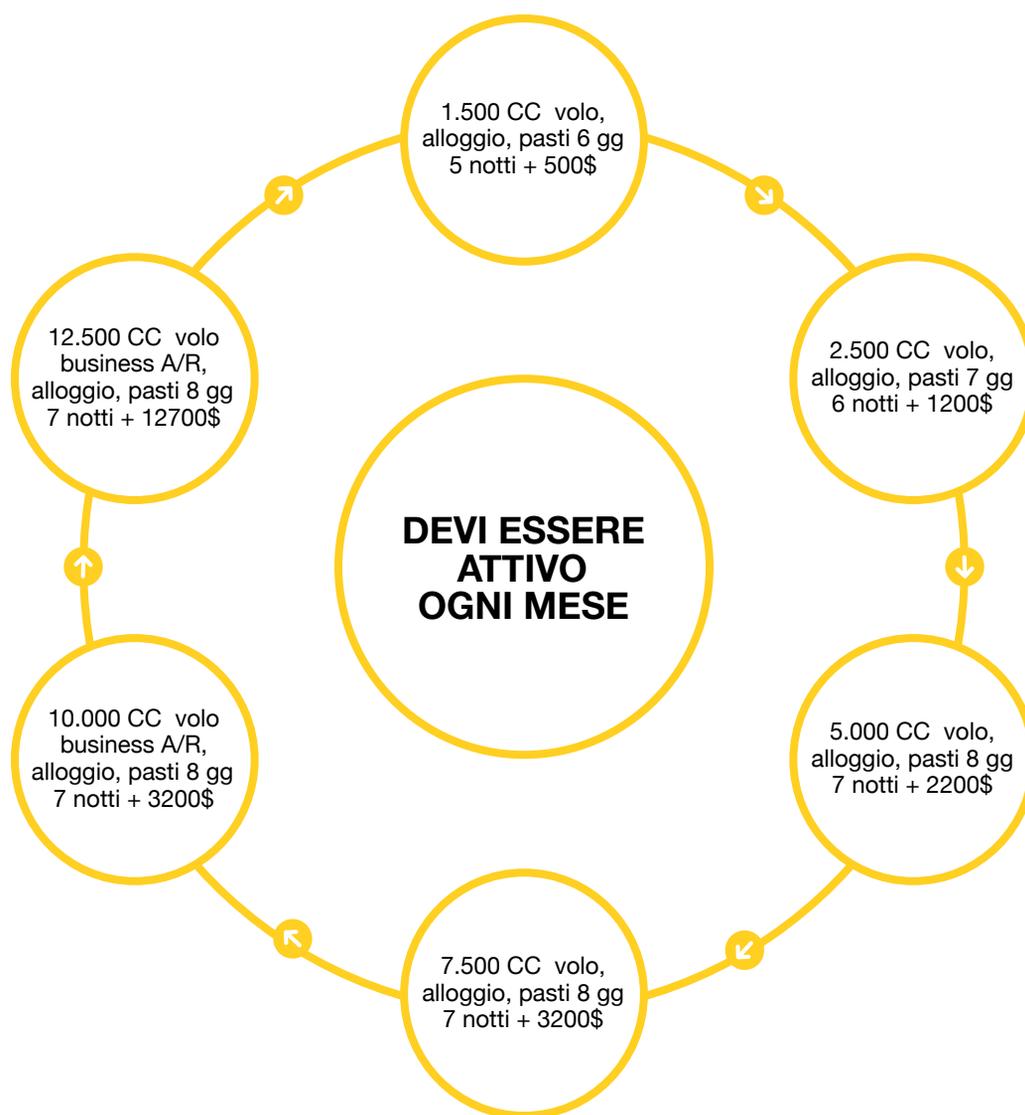


Per maggiori informazioni fare riferimento alla Company Policy

GLOBAL RALLY

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

Periodo di qualificazione 1 Gennaio – 31 Dicembre



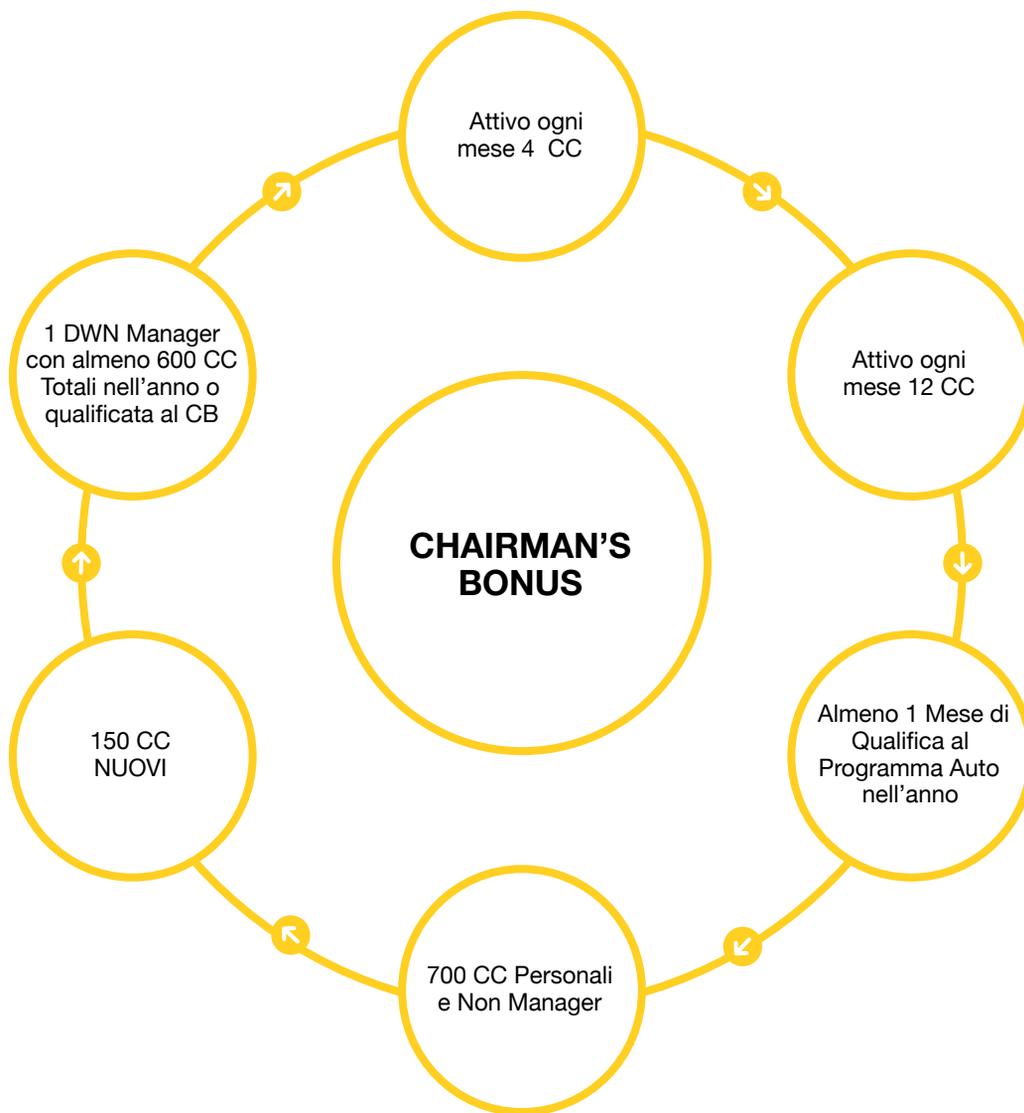
Per maggiori informazioni e specifiche in merito al regolamento e ai premi riportati fare riferimento alla Company Policy

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

LIVELLO 1



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®



DICEMBRE 2024