

<b>Действие</b>	<b>Результат</b>	<b>Дата контакта (личная встреча/скайп/по телефону)</b>
Помочь Консультанту сформулировать личные цели по технологии SMART	Поставлены 2-3 цели	
Составить вместе с Консультантом план реализации поставленных целей, используя возможности маркетинг-плана Faberlic. Определить квалификацию, достижение которой поможет реализовать поставленные цели	План конкретных действий (1 период/3 периода/8 периодов)	
Разобрать с Консультантом, как за расчетный период выполнять не менее 100 баллов	Консультант участвует в Накопительной и VIP-программах компании	
Выбрать методы поиска, подходящие Консультанту для привлечения людей в его структуру. Контроль действий нового Консультанта по выбранным методам	План действий Консультанта по выбранным методам	
Выбрать вместе с Консультантом каналы коммуникации для общения с разными целевыми группами: Новичками, покупателями, Бизнес-партнерами	Консультант использует несколько каналов коммуникации для общения со структурой	
Помочь Консультанту составить тексты сообщений для разных целевых групп в мессенджерах	Составлены тексты сообщений для каждой целевой группы и отправлены через мессенджеры	
Проверить знание Консультантом: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Истории Компании</li> <li>• Правил сотрудничества</li> <li>• Правил наставничества</li> <li>• Политики безопасности персональных данных</li> <li>• Маркетинг-плана</li> <li>• Навигации по личному кабинету и сайту Компании</li> <li>• Возможностей обучения от Компании</li> <li>• Текущих акций и программ Компании</li> <li>• Информации о продукции, новинках</li> </ul>	Консультант знает указанную информацию и знает источники, где ее посмотреть: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Сайт Faberlic</li> <li>• E-mail рассылки от Компании</li> <li>• Брошюра «Маркетинг-план»</li> <li>• Журналы «Страна Faberlic Business», «Faberlic Style», «Faberlic START»</li> <li>• Каталог</li> <li>• Канал youtube TVFaberlic</li> </ul>	
Провести вместе с Консультантом информационный инструктаж Новичка (покупателя). Научить Консультанта проводить инструктаж:	Консультант умеет проводить информационный	

<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Показать основные блоки навигации по сайту faberlic.com и в Личном кабинете</li> <li>2. Познакомить с правилами размещения заказов</li> <li>3. Познакомить Новичка со способами оплаты заказа</li> <li>4. Показать, как можно работать с электронным каталогом</li> <li>5. Помочь сформировать заказ с учетом экономии за счет привлечения клиентов</li> </ol>	инструктаж для Новичков (покупателей)	
<p>Провести вместе с Консультантом инструктаж нового Бизнес-партнера. Научить Консультанта проводить инструктаж:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Выявить основную цель на текущий момент.</li> <li>2. Познакомить с навигацией по сайту и информацией в Личном кабинете: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Правила сотрудничества/правила Наставничества</li> <li>• Разделы «Мой бизнес», Отчеты, Сообщество</li> <li>• Интернет-магазин</li> <li>• Мобильное приложение</li> </ul> </li> <li>3. Рассказать о возможностях обучения в Компании</li> <li>4. Назначить мотивационную встречу</li> </ol>	Консультант умеет проводить инструктаж нового Бизнес-партнера	
Научить Консультанта использовать Skype, Google Hangouts (+демонстрация рабочего стола)	Консультант использует Skype и Google Hangouts для коммуникации со структурой	
Научить Консультанта пользоваться каналами «быстрой» коммуникации, которые позволяют создавать групповые чаты для покупателей и Бизнес-партнеров: WhatsApp, Viber, Telegram	Консультант использует WhatsApp, Viber, Telegram для коммуникации со структурой	
Отработать на практике с Консультантом технику «Свойства-Выгоды» для показа покупателю выгод от приобретения предлагаемого продукта	Консультант знает и умеет применять технику «Свойства-Выгоды»	
Научить Консультанта использовать в работе основные инструменты для поддержания активности покупателей (Стартовая программа, программа Faberlic-клуб, акция «Возвращаемся в бизнес», акции каталога)	Консультант знает условия всех программ, умеет работать с отчетами, анализировать активность структуры и планировать деятельность	
Научить составлять календарь своей активности, учитывая календарь отправки сообщений от Компании	Консультант планирует свою деятельность и составляет календарь активности	
Научить Консультанта правильно ставить задачи (технология SMART) и правильно давать обратную связь (метод «бутерброда») Бизнес-партнерам	Консультант ставит задачи по SMART, грамотно и корректно дает обратную связь	
Разобраться с Консультантом значение и структуру мотивационной встречи. Провести совместно 2-3 мотивационные встречи с Бизнес-партнерами	Консультант самостоятельно проводит мотивационные встречи	

Отработать с Консультантом на практике техники «Ключ», «Чистка от негатива», «Открывашка», «Вопросы, которые заставляют задуматься»	Консультант применяет техники в своей деятельности	
Научить Консультанта передавать свой опыт и знания Бизнес-партнерам. Провести обучение и помочь разработать свою систему обучения	Консультант умеет передавать опыт, сопровождать своих Бизнес-партнеров до результата. Есть своя система обучения	
<b>Поддержание активности Консультанта</b>		
Проводить с Консультантом мотивационные встречи (онлайн или оффлайн) минимум 1 раз в неделю. Проводить поддерживающую коммуникацию – по потребности	Проведены мотивационные встречи (онлайн, оффлайн или по телефону)	
Осуществлять контроль за действиями и достижением результата у Консультанта (по согласованию с Консультантом).	Выполнение Консультантом плана действий по достижению личной цели	