

**План действий Наставника
вместе с Консультантом, обучающимся в Академии Faberlic
на Программе Наставничество**

Действие	Результат	Дата контакта (личная встреча / скайп / телефон)
Формирование цели		
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 / 9 периодов)	
Разобрать с Консультантом, как за расчетный период делать не менее чем 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	Составлен план действий Консультанта по выбранным методам	
Коммуникация со структурой		
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 группой и отправлены через мессенджеры	
Научить Консультанта пользоваться каналами коммуникации, которые позволяют проводить показ экрана через «демонстрацию рабочего стола»: программа Skype, ресурсы Google Hangouts	Консультант использует Skype и Google Hangouts при для коммуникации со своей 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 своей структурой	

Информационное наставничество		
<p>Проверить знание Консультантом:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Истории Компании • Правил сотрудничества • Правил наставничества • Политики безопасности персональных данных • Маркетинг-плана • Навигации по личному кабинету и сайту Компании • Возможностей обучения от Компании • Текущих акций и программ Компании • Информации о продукции, новинках 	<p>Консультант знает указанную информацию и знает источники, где ее посмотреть:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Сайт Faberlic • E-mail рассылки от Компании • Брошюра «Маркетинг-план» • Журналы «Страна Faberlic Business», «Faberlic Style», «Faberlic START» • Каталог • Фаберлик TV 	
<p>Провести вместе с Консультантом информационный инструктаж Новичка (покупателя). Научить Консультанта проводить инструктаж:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Показать основные блоки навигации по сайту faberlic.com и в Личном кабинете; 2. Познакомить с правилами размещения заказов; 3. Познакомить Новичка со способами оплаты заказа; 4. Показать - как можно работать с электронным каталогом; 5. Помочь сформировать заказ с учетом экономии за счет привлечения клиентов 	<p>Консультант умеет проводить информационный инструктаж для Новичков (покупателей)</p>	
<p>Провести вместе с Консультантом инструктаж нового Бизнес-партнера. Научить Консультанта проводить инструктаж:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Выявить основную цель на текущий момент; 2. Познакомить с навигацией по сайту и информацией в Личном кабинете: <ul style="list-style-type: none"> • Правила сотрудничества/правила Наставничества • Разделы «Мой бизнес», Отчеты, Сообщество • Интернет-Магазин • Мобильное приложение 3. Рассказать о возможностях обучения в Компании; 4. Назначить мотивационную встречу 	<p>Консультант умеет проводить инструктаж нового Бизнес-партнера</p>	
Работа с Привилегированными Покупателями		
<p>Отработать на практике с Консультантом технику «Свойства-Выгоды» для показа покупателю выгод от приобретения данного предлагаемого продукта</p>	<p>Консультант знает и умеет применять технику «Свойства-Выгоды»</p>	
<p>Научить Консультанта использовать в работе основные инструменты для поддержания активности покупателей (Стартовая программа, программа Faberlic-клуб, акция «Возвращаемся в бизнес», акции каталога)</p>	<p>Консультант знает условия всех программ, умеет работать с отчетами, умеет анализировать активность своей структуры и планировать свою деятельность</p>	
<p>Научить составлять календарь своей активности, учитывая календарь отправки сообщений от Компании</p>	<p>Консультант планирует свою деятельность и составляет календарь своей активности</p>	

Работа с Бизнес-партнерами		
Научить Консультанта правильно ставить задачи (технология SMART) и правильно давать обратную связь (метод «бутерброда») своим Бизнес-партнерам	Консультант ставит задачи по SMART, грамотно и корректно дает обратную связь	
Разобрать с Консультантом значение и структуру мотивационной встречи. Провести совместно с ним 2-3 мотивационные встречи с его 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 на практике (теория – демонстрация - личный опыт)	Консультант умеет передавать опыт, сопровождать своих Бизнес-партнеров до результата. Рекомендует своим Бизнес-партнерам обучение в Академии Faberlic	
Поддержание активности Консультанта		
Проводить с Консультантом мотивационные встречи (онлайн или оффлайн) минимум 1 раз в неделю. Проводить поддерживающую коммуникацию – по потребности.	Проведены мотивационные встречи (онлайн, офлайн, по телефону)	
Осуществлять контроль за действиями и достижением результата у Консультанта (по согласованию с Консультантом)	Выполнение Консультантом плана действий по достижению личной цели	