

План действий Наставника и Консультанта,
обучающегося в Академии Faberlic по Программе для Новичков

Действие	Результат	Дата контакта (личная встреча/скайп / телефон)
Формирование цели		
Помочь Консультанту правильно 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 на 1 период, 3 периода, 9 периодов	
Разобрать с Новым Консультантом, как за расчетный период выполнить от 50 (100) баллов	Новый Консультант участвует в Стартовой, Накопительной и VIP-программах Компании	
Способы поиска бизнес-партнеров и потребителей		
Выбрать методы поиска, подходящие Новичку: <ul style="list-style-type: none"> - список знакомых - социальные сети - флешмобы - домашние кружки - мастер-классы - корпоративные мероприятия - презентации Контроль действий нового Консультанта по выбранным методам.	План действий по выбранным методам	
Помочь новому Консультанту составить текст предложения о сотрудничестве	Составленные предложения для каждого выбранного метода поиска	

Помочь отработать телефонный звонок для назначения встречи	Обзвон по списку знакомых	
Бизнес-встречи и презентации (онлайн или оффлайн)		
Детально проработать с Новичком сценарии презентации возможностей для потенциального бизнес-партнера и для потенциального потребителя, используя презентеры и инструкции к ним, разработанные Компанией	Новый Консультант умеет самостоятельно проводить презентации	
Провести первые встречи и презентации вместе с Новым Консультантом	Проведены 2 встречи с потенциальным бизнес-партнером и 2 встречи с потребителями	
Вместе с новым Консультантом проработать ответы на часто встречающиеся возражения по продукции и по предложению сотрудничества	Консультант знает часто встречающиеся возражения и умеет аргументированно отвечать на них	
Поддержка активности нового Консультанта		
Проводить с новым Консультантом мотивационные встречи (онлайн или оффлайн) минимум 2 раза в неделю	2 мотивационные встречи (онлайн, оффлайн или по телефону)	
Осуществлять контроль за действиями и достижением результата у нового Консультанта в первый расчетный период	Выполнение Новым Консультантом плана действий по достижению личной цели	