

30 дней партнера-новичка в автоклубе

Поздравляем, _____, Вы стали Партнером Международного автоклуба. Чтобы получить максимальную пользу и выгоду от партнерства, начните делать действия, предложенные в этой инструкции.

Дни	Действия	Результат или зачем это надо?
1 день	Ознакомьтесь и подпишите Соглашение с наставником	Вы понимаете свою ответственность в команде
	Познакомьтесь с инструкцией «30 дней новичка». Согласуйте время встреч и контактов по телефону, скайпу с наставником.	Вы понимаете, какие действия надо делать и видите, что вам готовы помогать строить ваш бизнес.
	Познакомьтесь с Правилами работы в партнерском офисе и другими партнерами	Вы принимаете Правила и начинаете их соблюдать
	Находитесь на презентации компании в офисе или на вебинаре, записывая основные моменты	Вы изучаете информацию о компании, стараетесь ее запомнить
2 день	Изучите продукт компании (услуги, поставщиков), разберитесь, что полезного они дают. Изучите сайт автоклуба.	Знание продукта компании – первый шаг к профессионализму в продажах
	Вместе с наставником разберитесь с планом продаж (МП) компании - это деньги, которые вы можете заработать в компании	Знание и выполнение плана продаж – это второй шаг к профессионализму в продажах
	С помощью наставника поставьте цели на 1 год. На основе плана продаж компании разработайте личные планы.	Вы понимаете, как ставить цели и планировать работу (если не все понятно – на обучение)
	Находитесь на презентации компании в офисе или на вебинаре, записывая основные моменты. Если это четверг – то присоединяетесь к обучению новичков в конференц-комнате компании.	Вы изучаете информацию о компании, стараетесь ее запомнить, чтобы в дальнейшем применить
3 день	В соответствии с рекомендациями наставника внесите в Базу (список) 20 потенциальных клиентов и партнеров.	Работа с клиентской базой даст серьезные результаты (из 20 человек – 5 потенциальные, а 2 реальные ваши партнеры).
	Подготовьте и расскажите наставнику презентацию о компании и продукте (услугах, сервисах, поставщиках)	Самостоятельное изложение – это тренировка ваших последующих контактов с потенциальными клиентами
	Вместе с наставником проработайте план продаж (МП) – объясните, как вы его поняли.	Вы начнете понимать полностью план продаж, это повысит вашу мотивацию
	В Книге продаж изучите Правила партнерства с компанией и нормы корпоративной культуры	Вы поймете миссию и цели компании, сможете выстраивать правильные, рекомендуемые компанией Правила взаимоотношения с компанией, партнерами и клиентами.
	Посетите мероприятие компании в соответствии с расписанием	Посещение мероприятий компании (презентаций, вебинаров, тренингов) усиливает вашу сопричастность с компанией, вы

		почувствуете, что вы часть команды
4 день	Встретьтесь с наставником и проработайте тему «Поиск клиентов: холодный и теплый» по Книге продаж или прослушайте эту тему в четверг на Школе новичка.	Вы должны учиться активным продажам – это умения, которые приведут к вам клиентов
	Вместе с наставником разберите и запишите свой алгоритм приглашения на встречу (звонок знакомому человеку). Затем проговорите вслух, тренируя звонок с наставником	Умение записать и проговорить алгоритм (скрипт) поможет на начальном этапе успешно звонить по телефону и приглашать на встречу
	Позвоните 3-м знакомым из списка в присутствии наставника (выберите троих, самых не перспективных с вашей точки зрения) и пригласите их на встречу	Наставник послушает и подкорректирует ваш контакт, если потребуется. Для тренировки берете тех клиентов, кого не жалко потерять при контакте.
	Перескажите наставнику Правила партнерства и нормы корпоративной культуры компании.	В результате вы лучше запомните корпоративные нормы и сможете в дальнейшем работать со своим новичком более уверенно.
5 день	Выполните домашнее задание по Книге продаж: «Типы клиентов», «Вопросы», «Правила активного слушания». Прослушайте эту тему на Школе новичка.	Вы должны знать базовые навыки переговорщика – уметь задавать правильные вопросы и активно слушать собеседника.
	Позвоните самостоятельно 5 человекам из списка, делая это без перерыва. Позвоните наставнику и скажите результаты. Проанализируйте их. Один человек должен быть приглашен на презентацию компании.	Результат может быть разный – спокойно относитесь и принимайте любой результат. Вы на пути к успеху, если начали звонить.
	Посетите мероприятие компании в соответствии с расписанием	Вы ощущаете себя частью компании, начинаете больше доверять компании и ее продукту
6 день	Встретьтесь с наставником и отчитайтесь о проделанной работе. Перескажите ему темы, изученные самостоятельно.	Проговаривая информацию, вы лучше ее запоминаете и сможете применить на практике
	Встретьте приглашенного на мероприятие человека и находитесь с ним рядом до конца, ответьте на его вопросы, познакомьте со своим наставником	Если человек пришел на встречу один раз, важно чтобы он сделал второй шаг – дайте ему что-нибудь почитать или запись видео о компании на 2 дня.
	Самостоятельно изучите тему «Как организовать и провести встречу», «Потребности и ценности человека» по Книге продаж. Прослушайте эту тему на Школе новичка.	Человек покупает то, что соответствует его потребностям и ценностям, а также приносит пользу (выгоду). Если научитесь выявлять потребности и ценности, то вы на пути к успеху в переговорах.
7 день	Вместе с наставником рассмотрите различные способы поиска клиентов через Интернет.	Освоение новых инструментов бизнеса поможет расширить клиентскую базу.
	Позвоните и назначьте встречу 10-ти человекам из вашего списка. Пополните список еще 20-ю именами.	Работа с клиентской базой (списком) формирует навык активных продаж, вы начнете зарабатывать.
	Перескажите наставнику или другому партнеру-новичку самостоятельно изученные темы по технике и психологии продаж.	Вы должны понимать технологию и психологию продаж и ваши задачи на этом этапе.
	Вечером участвуйте в вебинаре,	Знакомые заинтересуются

	пригласите своих знакомых на презентацию компании, дав им ссылку на	информацией об автоклубе, если выйдут на вебинар.
	вебинар. Напомните знакомым за 30 минут до начала вебинара, чтобы они зашли и послушали презентацию.	Человеку свойственно забывать то, что вне его интересов.
8 день	Изучите тему «Как презентовать автоклуб?» по Книге продаж или на Школе продаж, которая проходит в четверг в 18.00 Мск. в конференц-комнате автоклуба.	Вы понимаете, что презентация – это ваше предложение будущему клиенту или партнеру. Оно должно быть ему интересно и выгодно.
	Позвоните и пригласите на презентацию 5 человек из списка или разошлите приглашение на презентацию в конференц-комнате 10 знакомым. Придут 30-50% от числа приглашенных.	Делайте, даже если внутри есть сопротивление. Вы осваиваете новые навыки, которые принесут вам новых партнеров и доходы.
	Вечером пополните базу из социальных сетей (добавлять в друзья) ВКонтакте, Фейсбук, Одноклассники – 20 контактов.	Это же совсем легко. Конечно, если вы овладели компьютерной грамотностью. Если нет – то срочно осваивайте компьютер и просторы Интернета!
9 день	Изучите тему «Как работать с возражениями клиентов» по Книге продаж или на Школе продаж дистанционно.	Это стандартная часть технологии продаж. Учитесь работать с сопротивлением людей новому. Это интересно.
	Начните работать с новыми партнерами, которые пришли в вашу команду - по этой инструкции – дистанционно или в офисе.	Вы хоть и новичок, а уже можете быть наставником для других. Вам удивительно, но для них вы настоящий спец - уже на целую неделю впереди него. Он об этом может даже не знать, если вы ему не скажете.
	Позвоните наставнику и отчитайтесь о проделанной работе. Вечером выйдите в конференц-комнату и проследите, чтобы ваши новички тоже были там. Если их нет – позвоните и напомните.	Работайте с наставником, запоминайте шаги. Вам их придется повторять их самому, обучая других.
10 день	Встретьтесь с наставником и проиграйте в виде тренинга различные возможные варианты возражений клиентов.	Практическая отработка знаний позволяет меньше ошибаться при работе с реальными клиентами.
	Поработайте со списком контактов, позвоните 10 знакомым и назначьте встречу в наставником или пригласите на презентацию в офис.	Зачем это делать вы уже знаете.
	Изучите тему «Завершение сделки» по Книге продаж или на Школе новичка.	Этот блок завершает тему «Технология работы с клиентом» или «Техника продаж». Чтобы стать профи, вам еще надо провести минимум 100 встреч-презентаций.
11 день	Проиграйте различные варианты завершения сделки (продажи) с другими партнерами в офисе или дистанционно.	Тренировка полезна не только мышцам.
	Продолжите работать со своими новичками в соответствии с инструкцией, отчитывайтесь перед наставником. Научите их пользоваться картой автоклуба.	Если не проработаете шаги со своими новичками, они «выпадут из обоймы». Возможно, вам повезет и новичок будет уже опытным сетевиком или менеджером по продажам. Учитесь и у него.
	Вечером заходите вместе со своими новичками в конференц-комнату. Вы	

	должны приучить их регулярно участвовать в вебинарах.	
12 день	Продолжайте осваивать интернет-пространство: работайте в социальных сетях, создайте свой канал на Ютубе.	Рост профессионализма налицо.
	Выйдите на улицу и раздайте листовки автоклуба автомобилистам – 50 штук.	Это совсем не страшно
	Прочитай Книгу продаж полностью. Отметьте моменты, в которых у вас испытываются наибольшие затруднения.	«Повторение – мать учения».
	Свяжитесь с наставником и попросите проработать с вами все моменты в работе с клиентами, которые у вас вызывают затруднения.	
	Вечером зайдите в конференц-комнату для участия в вебинаре.	Вы уже четко понимаете, зачем это надо делать.
13 день	Позвоните своим новым партнерам и поддержите их, проверьте, как они выполняют задания.	Вы начинаете учиться управлению другими людьми. Контроль – одна из функций управления.
	Встретьтесь со своим наставником и предложите ему послушать вашу публичную презентацию. Проведите презентацию, используя маркерную доску.	В дальнейшем вы будете вести презентации для других людей, это повысит ваш статус, как профессионала. Если вам слишком сложно даются такие презентации, проводите индивидуальные встречи.
	Прозвоните свой список знакомых или разошлите ссылку на презентацию автоклуба в конференц-комнате не менее 20 человекам.	Эти действия вы совершаете регулярно, именно от работы с клиентской базой вы получаете доход.
14 день	Организируйте встречу на структурном мероприятии для всех своих новых партнеров и в присутствии наставника разберите основные вопросы, которые у вас возникли.	
	Пригласите на встречу новых потенциальных партнеров и проведите ее в присутствии наставника. Проведите анализ встречи.	Спокойно относитесь к временным неудачам, ваша целенаправленность принесет результаты.
	Вечером заходите в конференц-комнату автоклуба, предварительно разослав приглашение и ссылки для потенциальных партнеров.	
15-30 день	В течение следующих 15 дней совершайте известные вам действия: - работайте со списком, пополняя его регулярно и назначая встречи; - работайте со своими новыми партнерами по этой инструкции; - встречайтесь со своим наставником и отчитывайтесь о проделанной работе; - регулярно посещайте вебинары; - планируйте, встречайтесь, презентуйте, заключайте сделки (регистрайте новых участников); - подведите итоги выполненного плана и посчитайте свой доход (вы должны как минимум заработать первые 10 000 р.).	Вы уже научились основным действиям в качестве партнера автоклуба. Продолжайте совершенствоваться и начинайте зарабатывать. Помните, что свое дело нельзя оставлять без присмотра. Отвлекайтесь только для того, чтобы отдохнуть и набраться новых впечатлений. Вы получите тот доход, который запланировали, если делаете, а не переживаете по поводу предстоящих дел. Успехов!

