

Lista de verificare pentru noi Builders

Nume: _____

„Scopul” său: _____

Puncte tari: _____

Susținere cheie/stimulente necesare: _____

- Realizează o prezentare generală a afacerii folosind ghidul *Empowered Success Construiește* (pagina 11) și ajută-l să întocmească Lista de nume a persoanelor cărora vrea să le schimbe viața.
- Adaugă noul Builder în lista de adrese de e-mail a echipei tale și în eventualele pagini ale echipei pe social media.
- Invită-ți noul Builder la apeluri cu echipa și oportunități de formare adecvate.
- Furnizează ghidul *Empowered Success Lansează* noului tău Builder și ajută-l să planifice pașii esențiali de urmat.

PREPARE (PREGĂTEȘTE-TE)

- Încurajează-ți noul Builder să își stabilească un obiectiv pe 90 de zile.
- Roagă-l să planifice 3 cursuri sau 15 întâlniri unu-la-unu (sau o combinație între acestea).
- Învăță-ți noul Builder să își perfecționeze Lista de nume și să folosească instrumentul *Success Tracker* din ghidul *Lansează*, pagina 7.

INVITE (INVITĂ)

- Învăță noii Builders:
 - Să interacționeze cu oamenii în mod autentic și sincer
 - Să invite oamenii să afle mai multe la cursuri sau întâlniri unu-la-unu
 - Să exerseze conversațiile din ghidul *Lansează*, paginile 8-9
- Să planifice un apel în 3 cu un Lider din Linia Ascendentă (dacă este cazul).

PRESENT (PREZINTĂ)

- Revizuiți ghidul *Empowered Success Împărtășește*, astfel încât noul tău Builder să se simtă încrezător atunci când va ține primul său curs.
- Formează-ți noul Builder astfel încât să țină prezentări de impact, arătându-i cum se face prin exemplul propriu.
- Permite-i să-și asume tot mai multe responsabilități cu fiecare nou curs, până când se simte pregătit să prezinte singur.

ENROL (ÎNSCRIE)

- Ajută-ți noul Builder să înscrie Clienți la primul său curs.
- Revizuiți sfaturile pentru înscriere și răspunsul la obiecții din ghidul *Lansează* (pagina 11).

SUPPORT (SUSȚINE)

- Ajută-l să țină prima sa prezentare generală a stilului de viață.
- Ajută-l să țină prima sa prezentare generală a afacerii.
- Ajută-ți noul Builder să lanseze noul său Builder.
- După ce atinge rangul Elite, prezintă-i ghidul *Formează*.
- Pentru dezvoltarea siguranței de sine în vânzări, prezintă-i Ghidul de Vânzări (*Sales Guide*).