



pod lupą



„Nasz sukces zależy tylko od nas samych.”
David H. McConnell

Podśluchane i podpatrzone z Terenu ...

Od czego zależy Twój sukces?

Nie czarujmy się! Na dzień dzisiejszy sukces to doskonale i prężnie rozwijający się w Okręgu ASLF, czyli sztuka pozyskiwania, szkolenia i motywowania do rozwoju Liderów. Liderzy, Liderzy, Liderzy ...

Wielu LS uważa, że samo pozyskanie Lidera, zachęcenie go do uczestnictwa w Programie Liderzy Sprzedaży nie jest trudne i że znacznie trudniej jest Lidera w Programie utrzymać. Na tyle, by przeszedł on przez pierwsze Katalogi, przez swoje LOA 1-6 LS z sukcesem i dalej był zmotywowany.

Jak to osiągnąć? Odpowiedź w dużej mierze tkwi w D2. Drugi Kontakt Rozwojowy podaje dokładną i jednocześnie bardzo prostą receptę na SUKCES.



Drugi Kontakt Rozwojowy powinien mieć miejsce w LOA2 szkolonego Lidera. Najlepiej jest go przeprowadzić w pierwszym tygodniu Katalogu; wtedy dwa kolejne tygodnie są doskonałą okazją do wspólnego wdrażania nowych umiejętności w Terenie. Podczas spotkania D2 możemy mieć do czynienia z różnymi sytuacjami. Lider może być zadowolony z wypracowanych przez siebie rezultatów, zmotywowany i chętny, by działać dalej. W takich okolicznościach spotkanie D2 z pewnością będzie dla nowego LZ inspiracją do osiągania nowych celów. Co jednak w sytuacji, gdy naszemu Liderowi nie udało się zrealizować swoich celów w pierwszym Katalogu współpracy, a nowe Konsultantki nie złożyły swoich pierwszych zamówień, lub co gorsza w ogóle ze współpracy zrezygnowały? Jak poprowadzić Kontakt D2, by Lider znów, na nowo uwierzył w swoje możliwości i chciał jeszcze raz „podjąć przystawioną rękawicę”?

W zależności od owych sytuacji, jak się zapewne domyślicie, przygotowanie osoby prowadzącej D2 oraz cały przebieg tego spotkania, będą miały kluczowe znaczenie dla przyszłości Lidera w naszej strukturze, a więc i dla przyszłości nas samych.

JAKIE SĄ CELE 2 KONTAKTU ROZWOJOWEGO?

Przede wszystkim warto zadać sobie pytanie o cel D2. Po co go przeprowadzamy? Jakiego znaczenia będą miały 1 godz. i 20 minut w towarzystwie naszego nowego Lidera? Co po tym czasie zmieni się dla mnie jako LS nadzrędnego w biznesie na korzyść, a co dla Lidera przeze mnie szkolonego? No bo przecież inwestuję w tego szkolonego Lidera swój czas. Ile zatem jestem w stanie uzyskać z tej inwestycji? Kiedy ona mi się opłaci i jakie muszę spełnić warunki, by rzeczywiście tak było? Ile warte to spotkanie będzie dla Lidera i czemu ma służyć?

Standard D2 zakłada przegląd dotychczasowych osiągnięć Lidera, docenienie jego mocnych stron, które udało nam się zaobserwować podczas pierwszego wspólnego Katalogu pracy, weryfikację celów i marzeń szkolonej osoby oraz przekazanie mu nowej wiedzy nt 5 Czynników Sukcesu, T2 i raportu MCSR. Elementami stałymi każdego kontaktu są też demonstracja 2 demo i planowanie kalendarza. Wspólnie z Liderem podczas D2 rozmawiamy również o jego „Zwycięskiej Strategii” i „Drzewku Rozwoju”.

Wymienione elementy to całkiem sporo jak na 80 minut, nieprawdaz? Każdy z nich doodzi wagi tego spotkania i jego ogromnej

roli. Każdy z nich jest argumentem przemawiającym za tym, że warto D2 skrupulatnie i w terminie zrealizować. Mało tego! Zrozumienie istoty D2 uświadamia nam, że są to argumenty nie do pobicia!





pod lupą

Buduj Zwycięski Zespół

Jak zachęcać innych do lepszych osiągnięć?

JAK JEST ZBUDOWANY D2?

Krok	Cel	Czas trwania
Krok 1	Otwarcie	
Str. 2-7	Tradycyjnie, jak każdy kontakt, D2 też zaczyna się powitaniem, pogłębieniem relacji i omówieniem celów, marzeń i pragnień szkolonej przez nas osoby. Istotnym elementem jest rozbić tych celów na długo i krótkoterminowe oraz docenienie osiągnięć w dotychczasowej działalności biznesowej. Kolejny ważny element to przegląd biznesu na stan obecny. Poświęcamy dużo uwagi temu, co się wydarzyło do tej pory i przyglądamy się wspólnie z Liderem kluczowym wskaźnikom wymienionym w tabeli, analizując które z nich są na plus, a które na minus vs planowane na koniec kontaktu D1 „Drzewko Rozwoju”. Otwarcie to także czas na wzmocnienie bonusów i wsparcia, przypomnienie możliwości zarobkowych i przywilejów oraz uświadomienie Liderowi z czego już miał okazję skorzystać w swoim LOA1 i zaplanowanie z nim, z czego skorzysta w najbliższej przyszłości, czyli w LOA2-3.	20 minut
Krok 2	Demonstracja lub wyjaśnianie tematów	
Str. 8-17	Podczas szkolenia zawsze dostarczamy nowej wiedzy Liderowi. Można powiedzieć, że w dużej mierze D2 to wiedza nt 5 Kluczowych Czynników Sukcesu, które przybliżamy Liderowi na tym spotkaniu. Inaczej mówiąc dzielimy się z nowym Liderem RECEPTĄ NA SUKCES, który zależy od jakości PROSPECTINGU, MIANOWAŃ, SZKOLEŃ KK I LS oraz SPRZEDAŻY. Podkreślamy wagę odpowiedniej częstotliwości realizowanych procesów, kontaktów i omawiamy rolę każdego z nich, używając języka korzyści i prowadząc całą dyskusję w sposób interaktywny.	30 minut
Krok 3	Omówienie 2 produktów	
Str. 18-19	Nie ma spotkania, rozmowy biznesowej, kontaktu bez sprzedaży. Tutaj też nie mogło zabraknąć wspólnego, podstawowego i łączącego wszystkie aktywności w Avonie elementu. Mowa naturalnie o DEMONSTRACJI 2 PRODUKTÓW, pieczołowicie wybranych z bieżącej oferty. Prezentację wzmocniamy ćwiczeniem, ukazującym korzyści wynikające z profesjonalnej obsługi Klienta, którą w przyszłości wykaże się nie tylko szkolony Lider, ale i jego przyszłe Konsultantki. Podkreślimy rolę tego piątego i ostatniego Czynnika Sukcesu.	10 minut
Krok 4	Ustalenie celów	
Str. 20-24	Lider, który po swoim LOA 1 ma już grono Konsultanek, powinien zapoznać się z budową i działaniem raportu. Od tej pory raport będzie mu bowiem stale towarzyszył. Szkolimy zatem naszego nowego współpracownika w tym zakresie i ćwiczymy wspólnie z nim pierwsze proste analizy wyników. Na tej bazie planujemy ZWYCIĘSKĄ STRATEGIĘ LIDERA w rozbić na 48 najbliższych godzin i pozostałych tygodni Katalogu. Kolejne zadanie polega na zadbanie o to, by strategia ta znalazła swoje odzwierciedlenie w kalendarzu Lidera. Kalendarz powinien też zawierać kontakty zaplanowane w oparciu o realizację 5 Czynników Sukcesu. Wspólnie z Liderem sprawdzamy, czy na pewno każdego dnia zaplanował skorzystanie z Siły 3 Rozmów, ma w planie minimum 3 mianowania na bieżący Katalog, minimum 12 Kontaktów Szkoleniowych i 1 Kontakt Rozwojowy dla nowego LS oraz czy zamierza obsłużyć minimum 20 KL. Na koniec pozostaje nam wzmocnienie Nowej Szansy i doplanowanie kolejnego Katalogu w „Drzewku Rozwoju”.	20 minut
Docelowo: 1,20 min.		

Obowiązkowe wyposażenie podczas D1

Materiały: 	• 2 Kontakt Rozwojowy – „Buduj Zwycięski Zespół” – Przewodnik • 2 Kontakt Rozwojowy – Instrukcja • 1 Kontakt Rozwojowy – „Buduj Doskonałe Podstawy” (przynosi osoba szkolona) • Podstawy wynagrodzenia w Programie Liderzy Sprzedaży Avonu • Harmonogram zamówień i dostaw • Bieżący katalog Avonu • 2 produkty • Bieżące oferty i konkursy wspomagające • Książka klientów • Daty przyszłych szkoleń • Datę (daty) i zaproszenie na najbliższe spotkanie Nova Szansa • 2 długopisy • Kalkulator • NovaTy • Prezenter Karty AVON • Przewodnik myAVON • Terminy szkoleń kosmetyczno-sprzedażowych • Termin szkolenia dla Liderów • Terminy spotkań okręgowych • Wniosek o kartę AVON • Pakiet startowy myAVON 
Miejsce Kontaktu	Najlepiej ciche i wygodne, gdzie jest dość przestrzeni, by przeglądać materiały Avonu. W przypadku spotkania grupowego, raczej mała grupa, co pozwoli na interakcję. Sugerujemy dom Kandydatki, kawiarnie, restauracje lub Biuro/salę szkoleniową Avonu



Sprawdź znajomość D2 w Twoim Okręgu?

Na ile Ty i Twoi Liderzy znacie D2? Warto się o tym przekonać właśnie teraz. W czasie, gdy mianujemy, szkolimy i certyfikujemy się w Okręgach z Kontaktów Rozwojowych. Zapytaj więc siebie i swoich Liderów o poniższe zagadnienia. Materiał możesz wykorzystać np. na Staff Meetingu LS.

Czy Ty i Twoi Liderzy:

- wiecie ile czasu powinno trwać D2 oraz w jakich miejscach najlepiej je przeprowadzić?
- wiecie, ile czasu w terenie powinno się zapewnić przeszkolonemu w zakresie D2 Liderowi, by wdrożył nową wiedzę z życia i jak ten czas wspólnych działań powinien wyglądać?
- wiecie, w jaki sposób przygotować się do D2, pod kątem materiałów i merytorycznym?
- wiecie, jak zbudowane jest spotkanie D2, z ilu składa się KROKÓW i jaki jest ich przebieg?
- wiecie, jakie są cele D2?
- doceniacie znaczenie wywiadu na początku spotkania i potraficie skutecznie go przeprowadzić korzystając z pytań otwartych, aktywnego słuchania, dopasowania się, parafrazy?
- potraficie odkryć marzenia Kandydatki na Lidera, odwoływać się do nich w trakcie całego spotkania, rozbudzać je i na ich bazie ustalać wspólnie z rozmówcą cele krótko i długoterminowe?
- potraficie pogłębiać relacje z osobami, które są już w Waszym biznesie Liderami?
- potraficie przedstawić cel spotkania tak, by Wasi LZ lub Kandydaci na LZ nabrali jeszcze większej ochoty na uczestnictwo w Programie i kolejne awanse?
- potraficie tak porywająco i pięknie opowiadać o Avonie, że Wasz entuzjazm udziela się słuchaczom, dzięki czemu ustalanie celów i motywowanie LS jest prostsze?
- potraficie mówić o rzeczach ważnych dla osoby słuchającej, dopasować ofertę do jej potrzeb?
- wiecie, jak dokonać Przeglądu Stanu Biznesu, doceniając dotychczasowe osiągnięcia Waszego rozmówcy?
- wiecie, jak zaplanować z Liderem maksymalne wykorzystanie oferowanego przez Avon wsparcia i przywilejów?
- przy prezentacji 5 Czynników Sukcesu korzystacie z własnych doświadczeń, powołujecie się na doświadczenia i opinie innych osób, które odniosły sukces?
- prowadzicie prezentację w sposób interaktywny – angażujący rozmówcę?
- wiecie, jak przeprowadzić wspólnie z Liderem ćwiczenia nt PROSPECTINGU i SPRZEDAŻY?
- wiecie, jak pokonać ewentualne obiekcje Waszego rozmówcy?
- wiecie, w jaki sposób poprowadzić szkolenie w zakresie T2?
- korzystacie z 2 demo, próbek, innych narzędzi pełniąc rolę modelową?
- potraficie zmobilizować nowego Lidera do wyznaczenia sobie celów na najbliższą przyszłość, do których będziecie się odwoływać podczas kolejnych Kontaktów Rozwojowych?
- potraficie zachęcić Lidera do efektywnego zaplanowania najbliższych tygodni wspólnych działań, jego ZWYCIĘSKIEJ STRATEGII na 48 godzin i kolejne tygodnie Katalogu?
- wiecie, jak skutecznie wspierać sprzedaż Naszych Inicjatyw podczas D2?
- wiecie, jak motywująco zakończyć D2, by za kilka dni, lub nawet następnego dnia z radością obserwować, że Lider wdraża 5 CZYNNIKÓW SUKCESU w swoich działaniach w Terenie?
- pamiętacie o zabraniu ze sobą „Drzewka Rozwoju” LS i wypełnieniu go na koniec spotkania?
- znacie dokładnie proces i mieliście okazję obserwować/demonstrować go swoim Liderom?
- otrzymaliście konstruktywny feedback na ten temat?

Sprawdźcie i przekonajcie się, na ile Ty i Twój zespół jesteście przygotowani do realizacji D2.

Wasz sukces zależy od Was samych i od znajomości, zrozumienia i korzystania z 5 CZYNNIKÓW SUKCESU.

W następnym „Przeglądzie” w sekcji „Pod lupą” kolejne Kontakty Rozwojowe.