

QUY TRÌNH LÀM VIỆC VỚI ĐẠI LÝ

B1: ZOOM 1:1 ĐỂ THẤU HIỂU VÀ KẾT NỐI NĂNG LƯỢNG

Cần Zoom thời gian 1h để chia sẻ với đối tác đại lý, mục đích, **thấu hiểu lẫn nhau, kết nối năng lượng** và xây dựng niềm tin, cơ hội phát triển. Nội dung chia sẻ:

1. Trò chuyện tìm hiểu: công việc, nghề nghiệp, gia cảnh, mục tiêu, mong muốn, khát khao, ước mơ hoài bão, điểm mạnh điểm yếu. Ghi chú lại vào file.
2. Chia sẻ về bản thân mình: để đôi bên cùng thấu hiểu và có cơ hội khéo khoe về thành quả thành tích mình đạt được để tạo dựng niềm tin.
3. Chia sẻ về cơ hội công việc: cho họ thấy được tiềm năng của công việc này.
4. Chia sẻ về Định hướng, chiến lược, quy trình: những gì mình và Lion Club đã làm và thành công, chuyển giao dễ dàng, đào tạo từ a đến z... Càng cụ thể chi tiết Đại lý càng tin tưởng.
5. Chia sẻ về những điều đang làm và kết quả đang có: Làm hình ảnh đến content, đào tạo liên tục, các chiến lược win tạo kết quả.
6. Chia sẻ về chính sách.
7. Chia sẻ về quy định của cty.
8. Chia sẻ về sự chuyển đổi, bước ngoặt vượt qua rào cản xã hội, sự phán xét, gia đình, giai đoạn chuyển giao rất khó khăn.

B2: THƯỜNG XUYÊN ĐÀO TẠO ZOOM GIỮ KẾT NỐI NĂNG LƯỢNG, TRUYỀN THÊM NĂNG LƯỢNG

Mặc dù tôi đã có mở khóa đào tạo đầy đủ và chi tiết trong hệ thống Website, tuy nhiên chúng ta không nên lạm dụng vì nó thiếu sự kết nối năng lượng và hệ thống lại không hề có động lực để tự xem bằng việc có sự tương tác và xuất hiện của chúng ta. Nên hãy mở liên tục những lớp đào tạo riêng để gia tăng sự kết nối năng lượng và động lực, hiệu quả trong công việc.

B3: ĐƯA LỘ TRÌNH VÀ KẾ HOẠCH CHI TIẾT MỤC TIÊU VÀ THỜI HẠN HOÀN THÀNH

Thủ lĩnh cần sự cam kết hành động và có mục tiêu rõ ràng của đại lý, luôn có mục tiêu, kế hoạch hành động và thời hạn hoàn thành và hỗ trợ sát sao. Nếu ai không hoạt động, không làm thì có thể loại, tập trung mạnh vào những bạn nỗ lực cố gắng.

B4: HỖ TRỢ HỌ RA KẾT QUẢ, BÁN HÀNG GIÚP HỌ

Cho họ thấy kết quả, đó là minh chứng rõ ràng nhất cho việc họ nhìn thấy rõ cơ hội và chiến máu lửa hơn. Tuy nhiên chúng ta chỉ hỗ trợ mạnh thời gian đầu đến khi họ cứng dần thì mình sẽ giảm dần.

B5: LUÔN CẦN CAM KẾT HÀNH ĐỘNG CỦA HỌ VÀ ĐỒNG HÀNH SÁT SAO

Thường xuyên lên lịch Coach 1:1 trò chuyện với họ và đưa định hướng chiến lược

B6: NẾU HỌ CÓ MONG MUỐN CHIẾN ĐẤU CHÚNG TA CÓ THỂ CAM KẾT MANG VỀ THU NHẬP CHO HỌ

Tìm hiểu và đưa xuống từng chiến lược phù hợp với từng thành viên, sau đó sát sao theo dõi chặt chẽ, làm cho tới khi thành công một chiến lược, sau đó vẫn giữ chiến lược đó và tiếp tục cho chiến lược tiếp theo.

B6: LUÔN CÓ SỰ THANH LỘC HỆ THỐNG

Hệ thống cần có sự thanh lọc và tuyển dụng liên tục để tạo ra một đội ngũ chất lượng và có trách nhiệm với công việc. Tránh cố giữ người không có năng lượng tích cực và ảnh hưởng đến chính mình và hệ thống. Chúng ta chỉ giữ người muốn làm và cần làm.

CÔNG VIỆC	MÔ TẢ	THỜI GIAN HOÀN THÀNH	MỤC TIÊU	GHI CHÚ
Học luận cơ bản	LINK	Trong 2h-3h ngày ...	Viết các từ trường và ứng nghiệm thế nào	Phải viết ra và xem đi xem lại thì mới nhớ được
Học luận nâng cao		Trong 2 ngày học từ ngày... đến ngày....	Bí quyết để nhớ, nhớ được các cách luận, chuyên sâu	Phải viết ra và xem đi xem lại thì mới nhớ được
Thực tập luận Sim với thủ lĩnh với nhóm Lion Club và với Chủ tịch Lion Club		Trong 2-3 ngày từ ngày... đến ngày....	Bắt đầu luận được cho chính mình cho gia đình và cho tất cả các số điện thoại	Phải viết ra và thực hành liên tục hằng ngày khoảng 10-20 số là có thể hiểu rõ được
Học bán hàng cảm xúc	LINK	Trong 1 ngày từ ngày... đến ngày...	Biết cách chốt sale bằng NGỌN LỬA VÀ NGÔI SAO và TỬ HUYỆT CẢM XÚC	Học xong sẽ chốt được rất tốt lên đến 80%
Bắt đầu đăng bài content, luận, chốt, liên tục và theo dõi kết quả tối ưu		7 ngày	Bán được 10 Sim tùy theo tệp khách và chiến lược	