


# ТЕХНОЛОГИЯ ВАШЕГО УСПЕХА

(сокращенное издание)

Орифлэйм

Киев, 2006 г.

# Содержание

**Введение** ..... 5

**Система ПРО** (общее описание основных элементов) ..... 8

**5 шагов системы ПРО к вершине Плана Успеха Орифлэйм:**

**1 шаг.** С чего начать ..... 14

**2 шаг.** Как стать Менеджером Орифлэйм ..... 16

**3 шаг.** Ваш первый Банкет Директоров: как ..... 20

**4 шаг.** Два раза в год с партнером на лучших курортах мира –
Ваше дополнительное вознаграждение, как ..... 24

**5 шаг.** Как стать владельцем динамично саморазвивающегося
бизнеса, и получть пакет именных акций компании Орифлэйм ..... 28

**Лидерство и эффективность по системе ПРО** (вид сверху) ..... 32

**Основные определения системы ПРО** ..... 36

**ПРОфессионалы рекомендуют** ..... 42

Приложения ..... 48





# Введение

Во все времена люди во всем мире испытывают финансовые трудности в достижении своих целей. И некоторые из них к этому состоянию успевают привыкнуть уже к 25-35 годам и перестают сопротивляться.

Другие пытаются работать по 18-20 часов в сутки, чтобы выбраться из этой ситуации. Но ежедневная изматывающая работа и бытовая рутина не позволяют им это сделать. И даже при наличие определенной суммы денег, они не могут позволить себе жить полноценной, насыщенной и достойной жизнью. Одна из причин такого положения в том, что люди не видят другой возможности улучшить свое материальное положение и стать финансово независимыми, счастливыми людьми.

При этом среди нас есть и такие, которые постоянно ищут возможность быть успешными и счастливыми, и готовы для этого думать, учиться и действовать по – новому.



**А к какой группе людей относите себя Вы?**

**МОИ ЦЕЛИ В ЖИЗНИ:**

*(пожалуйста, заполните пропущенные места прямо сейчас)*

Мои доходы:

по итогам _____года составят _____$ в месяц

Мое здоровье: _____

_____

Моя семья: _____

_____

Мои отношения с другими людьми: _____

_____

Моя Личность: _____

_____

**Что на самом деле предлагает компания Орифлэйм?**

Компания Орифлэйм предлагает **ВОЗМОЖНОСТЬ, ПОМОЩЬ И ПОДДЕРЖКУ** в создании **СОБСТВЕННОГО ДЕЛА** тем людям, которые верят, готовы учиться новому делу и действовать, преодолевая любые препятствия!

## Финансовое предложение от Орифлэйм

*Сколько Вы сможете заработать, сотрудничая с компанией Орифлэйм?*

*Какой уровень жизни Вы можете обеспечить себе и своей семье?*

**Найдем ответы на эти вопросы вместе.**

У одного человека, сотрудничающего с Орифлэйм, доход может быть **$50 в месяц,** у другого - **$700 в месяц,** а у третьего - **более $ 3000** в месяц и это не предел. Людей, которые в Украине зарабатывают с Орифлэйм более **$ 3000 – несколько десятков, более $700** в месяц уже несколько тысяч. Получают они эти деньги не разово, а ежемесячно. А у Вас есть сегодня реальные возможности получать, например, **$1000** в месяц или больше? Если Вы – консультант Орифлэйм, тогда эта возможность в Ваших руках и только от Вас зависит, какой будет Ваша жизнь через 3-7 лет: будете ли Вы жить от зарплаты к зарплате или станете обеспеченным независимым человеком, и будете жить полноценной счастливой жизнью? **Ваша спонсорская линия, компания Орифлэйм и система эффективного ведения бизнеса ПРО обязательно помогут Вам в этом!**

## Подарки от Орифлэйм

Все любят получать подарки. Особенно приятно, когда они соответствуют нашим самым смелым и заветным желаниям. В реальной жизни так получается не всегда. В мире, имя которому Орифлэйм, это происходит постоянно!

**Подарки, которые предлагает компания Орифлэйм, очень разные.**

Это, например, крем для рук, помада или набор косметики. Это  и деловая папка, портфель, чемодан для путешествий. А также набор золотых украшений, бытовая техника или что-то другое, по Вашему выбору, на сумму $3000 - $5000.

В Орифлэйм, в качестве подарка, может быть путешествие на один из лучших курортов мира, где проходят международные конференции, например, в Марокко и Бразилии (1999 г.), Испании и острове Бали (2000 г.), Франции (2001 г.), Греции (2002 г.), Тунисе (2003 г.), на Канарских островах и в Малайзии (2004 г.), в Италии (2005 г.), в Испании (2006 г.). А в юбилейный для компании год 2007-й Золотая конференция будет проходить на острове Тенерифе!

В Орифлэйм Вы можете получить в подарок шикарный автомобиль VOGVO и пакет именных акций Орифлэйм, что позволит Вам регулярно получать дивиденды от общей прибыли компании.

**Вы хотите получать такие подарки? Вам это на самом деле интересно?**
**Тогда эта брошюра для Вас! Читая ее, Вы найдете ответы на вопросы, которые помогут Вам в короткие сроки стать эффективным Лидером – ПРОфессионалом, чтобы расти стремительно, получать максимальные доходы на всех уровнях, просто дуплицировать свои результаты в «глубину»!**



## Почему важно действовать по СИСТЕМЕ ПРО?

*Для достижения Ваших целей в Орифлэйм можно выбрать один из двух путей:*

### 1 ПУТЬ

Активно работать по 12-15 часов в день, в течение многих лет, и создать бизнес определенного уровня за счет личных организаторских качеств, своего обаяния и сильной энергетики, либо других качеств, присущих только Вам. Но при этом, помните, что большая часть Ваших бизнес партнеров не смогут повторить ваши результаты, так как они не обладают таким набором личностных качеств, как Вы. Поэтому при этом подходе почти не реально подняться выше уровня Директор Орифлэйм, а значит, Вы не сможете достичь основной Цели – создать динамично саморазвивающейся бизнес, хотя доход в 500 – 800 $ в месяц можно будет удерживать постоянно, при условии, что Вы не постоянно работаете с одинаковой интенсивностью.

### 2 ПУТЬ

Принять решение, что Вы будете действовать эффективно по системе ПРО, шаг за шагом достигая поставленных целей, и в течение 3-5 лет сможете достичь основной цели: станете преуспевающим и финансово независимым человеком, создав собственный динамично саморазвивающийся бизнес.

**СИСТЕМА ПРО** полностью описывает и объясняет полный процесс развития Вашей бизнес-структуры.

**СИСТЕМА ПРО** - это точный перечень основных действий, включая методы и приемы, проверенные временем на практике.

**СИСТЕМА ПРО** позволяет каждому просто повторить успех своих вышестоящих лидеров, и даже увеличивать его, опережая по званию своих спонсоров.

И, что очень важно, уровень образования, возраст, пол и опыт в бизнесе значения не имеют, когда вы действуете по системе ПРО!

**Компания Орифлэйм и ее успешные Лидеры рекомендуют вам 2-й путь!**

УСПЕШНЫЙ ЛИДЕР ОРИФЛЭЙМ ДЕЙСТВУЕТ ПО СИСТЕМЕ ПРО, ВОСПИТЫВАЯ САМОСТОЯТЕЛЬНЫХ УСПЕШНЫХ ЛИДЕРОВ, КОТОРЫЕ В СВОЮ ОЧЕРЕДЬ БУДУТ СЛЕДОВАТЬ СИСТЕМЕ ПРО!

# Система ПРО

(общее описание основных элементов)

**Система ПРО – это технология эффективного ведения бизнеса Орифлэйм и достижения всеми его участниками поставленных целей в запланированные сроки.**

**Цель создания системы:**
сделать процесс достижения целей в Орифлэйм доступным для всех – простым, приятным и эффективным.

**Благодаря системе, действуя эффективно на всех уровнях:**

- консультанты смогут просто стартовать;
- Бизнес Партнеры – стать Менеджерами;
- Менеджеры – подняться на уровень Директор Орифлэйм;
- Директора – стать Золотыми/Сапфировыми Директорами;
- Золотые/Сапфировые Директора смогут создать динамично развивающийся бизнес с Орифлэйм и достичь максимальных высот!



**Основные преимущества работы по системе:**

- Стремительный карьерный рост;
- Максимальные доходы на всех уровнях;
- Простое дуплицирование Лидерами в «глубине» первого и второго.

**При создании системы эффективного ведения бизнеса ПРО в Украине были использованы:**

- Корпоративные методы продаж и рекрутирования, которые используются на протяжении десятилетий с момента основания компании.
- Эффективные методики успешных ТОП Лидеров Орифлэйм-Украина: Алексея и Елены Севрук, Галины и Владимира Белановых, Марины и Вадима Дороган, Александры и Владимира Рекичинских, Натальи Кравченко, Александра и Татьяны Полихун, Елены и Виталия Моноковых, Натальи Гладченко, а также Дважды Бриллиантовых, Бриллиантовых, Сапфировых и Золотых Директоров Орифлэйм Украина.
- Успешный опыт менеджеров Орифлэйм Украина, а также личный опыт работы менеджера проекта Валентины Слободянюк в качестве КАМа Донецкого и Киевского регионов (с 1999 года по 2004 год).
- Выступления ТОП Лидеров Орифлэйм-Россия: Тамиллы и Владимира Полежаевых, Татьяны Ковзик; ТОП Лидеров Орифлэйм Казахстан: Нурии и Серика Ахметовых и Галины Лесковой.
- Литература по МЛМ-бизнесу.



oriflame

**Основные составляющие системы ПРО:**




**1. «5 х 5 х 90» - механизм гармоничного развития организации,** который при одновременном использовании всех составляющих системы, обеспечивает выше перечисленные преимущества.

**«5»: всегда ПЯТЬ ключевых Бизнес Партнеров в 1-м уровне.**

**«5»: способствуем становлению лидеров до ПЯТОГО уровня в «глубину» в группе каждого из 5-ти ключевых Бизнес Партнеров:**

- на 1-м и 2-м уровне это происходит в процессе плотного и мотивационного сопровождения,
- на 3-м, 4-м и 5-м уровнях – за счет дублирования лидерами 1-го и 2-го уровней эффективной работы по системе ПРО.

**«90»: количество Бизнес Встреч «Возможности Орифлэйм», которое отделяет каждого ключевого Бизнес Партнера от уровня Директор.**

- организовывать и проводить их они научатся при помощи и поддержке Менеджера и Директора в период проведения 90 Бизнес Встреч «Возможности Орифлэйм».

*Подробно об этом на стр. 10-11*

**2. Функциональные уровни и основные действия на каждом из них - механизм организации эффективного взаимодействия всех участников бизнеса,** который обеспечивает последовательное делегирование и передачу:

- знаний и опыта работы по системе ПРО;
- мотивации и лидерства;
- ответственности и результатов.

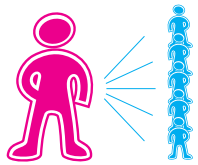
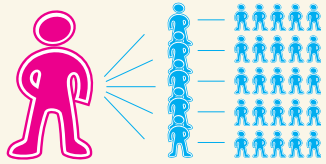
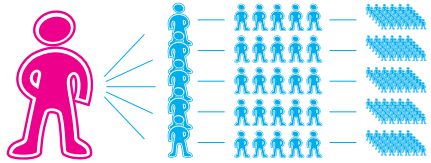
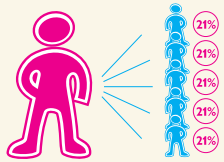
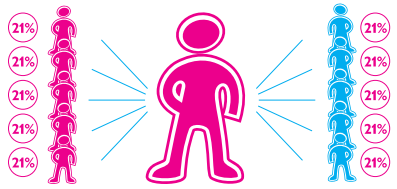
*Подробно об этом на стр. 12*

**3. График основных мероприятий организации - механизм поддержки темпа роста,** который обеспечивает эффективное использование времени и делает реальным достижение целей в запланированные сроки для всех участников бизнеса.

*Подробно об этом на стр. 13*

oriflame

## 1-й элемент системы ПРО: « 5 × 5 × 90 »

| | | | |
|---|---|---|---|
| **1-й шаг ПРО**<br>**Цель:** стартовать по системе ПРО | **Задача:**<br>Быть постоянным участником Бизнес Класса и приглашать других на Бизнес Встречи «Возможности Орифлэйм», которые проводят вышестоящие Директора |  | **Результат:**<br>**Бизнес Партнер**<br>(6 - 9%) |
| **2-й шаг ПРО**<br>**Цель:** перейти на функциональный уровень Менеджер | **Задача:**<br>Найти 5 ключевых Бизнес Партнеров и помочь каждому из них стартовать по системе ПРО (т.е. выполнить 1-й шаг ПРО) и сопровождать* их дальнейший рост в течение периода организации и проведения 90 Бизнес Встреч «Возможности Орифлэйм» |  | **Результат:**<br>**уровень Менеджер**<br>(12 – 15%)<br><br>с ПЯТЬЮ ключевыми<br>Бизнес Партнерамив 1-м уровне |
| **3-й шаг ПРО**<br>**Цель:** перейти на функциональный уровень Директор | **Задача:**<br>Помочь перейти на функциональный уровень Менеджер Орифлэйм каждому из ПЯТИ ключевых Бизнес Партнеров 1-го уровня (т.е. выполнить 2-й шаг ПРО) |  | **Результат:**<br>**уровень Директор**<br>(Старший Менеджер)<br><br>с ПЯТЬЮ<br>Менеджерами в 1-м уровне,<br>у которых по 5 ключевых БП<br>в 1-м уровне |
| **4-й шаг ПРО**<br>**Цель:** перейти на функциональный уровень Золотой/ Сапфировый Директор | **Задача:**<br>Помочь перейти на функциональный уровень Директор Орифлэйм каждому из ПЯТИ ключевых Менеджеров 1-го уровня (т.е. выполнить 3-й шаг ПРО) |  | **Результат:**<br>**уровень Золотой / Сапфировый Директор**<br><br>с ПЯТЬЮ Директорами в 1-м уровне,<br>у которых по 5 менеджеров в 1-м уровне с 5-ю БП в их 1-м уровне |
| **5-й шаг ПРО**<br>**Цель:** перейти на функциональный уровень ТОП Лидер и стать владельцем динамично саморазвивающегося бизнеса | **Задачи:**<br>**1.** Повторить полный цикл системы ПРО с новой ПЯТЕРКОЙ ключевых Бизнес Партнеров<br><br>**2.** Помочь Директорам 1-го уровня перейти на функциональный уровень Золотой/ Сапфировый Директор (т.е. выполнить 4-й шаг ПРО) |  | **Результат:**<br>**уровень ТОП Лидер**<br><br>с ПЯТЬЮ Золотыми/<br>Сапфировыми Директорами<br>и с ПЯТЬЮ Директорами<br>в 1-м уровне = 10 – 21%-х групп |

** О том, что такое сопровождение читайте на стр.36, о том, как эффективно его организовать, читайте в брошюре «Технология Вашего успеха» (издание полное, для Лидеров), код 92205.*

2-й элемент системы ПРО:

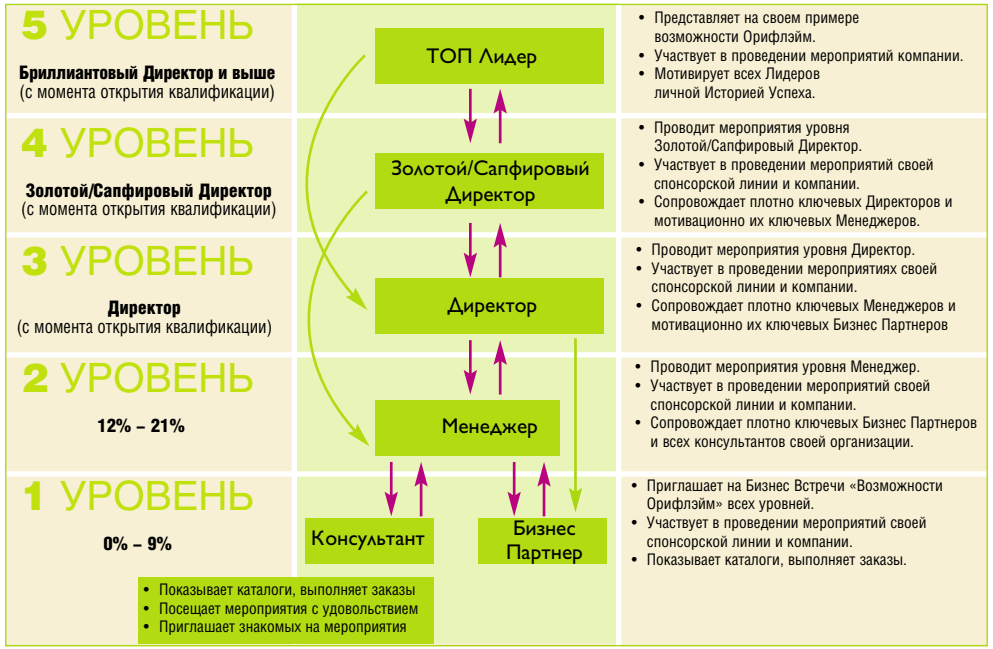
# Функциональные уровни и основные действия на каждом из них

Каждый участник бизнеса, систематически выполняя основные действия своего функционального уровня, перечисленные ниже, решает постоянно и одновременно ТРИ главные задачи бизнеса:

- рекрутирует и продвигает продукцию Орифлэйм;
- обучает и обучается;
- мотивирует и развивает лидерство.

## На всех уровнях по три основных действия:

- проводить мероприятия (активности) своего функционального уровня;
- участвовать в мероприятиях вышестоящих лидеров;
- сопровождать плотно и мотивационно Лидеров 1-го и 2-го уровней (соответственно)




**Карьерный рост с точки зрения системы ПРО** – это переход Лидера с одного функционального уровня на другой. При этом он продолжает выполнять функции предыдущих уровней по отношению к новым консультантам и новым лидерам. Например, Старший Менеджер по отношению к Менеджерам персональной группы выполняет функции Директора, а по отношению к ключевым Бизнес Партнерам 1-го уровня (у которых нет своего Менеджера) – функции Директора и Менеджера, до тех пор, пока они сами поднимутся на уровень Менеджер Орифлэйм.



oriflame

3-й элемент системы ПРО:

# График основных мероприятий организации

*«Секрет этого бизнеса заключается в том, что люди учатся, работают и учат других одновременно»*
**Ренди Гейдж,**
**«Как построить многоуровневый денежный механизм»**

| Мероприятия (Бизнес Встречи) / Уровни (периодичность проведения) | с целью: рекрутирования и продвижения продукции | с целью: обучения навыкам эффективного ведения бизнеса | с целью: мотивации и развития лидерства |
|---|---|---|---|
| **ТОП Лидер** (1 р. в 3-6 периодов действия каталога) | **«Возможности Орифлэйм» уровня ТОП Лидер** (мотивационные большие встречи) | Школа Менеджеров Орифлэйм-2 (мотивационно обучающие семинары) | **Планерка** уровня **ТОП Лидер** |
| **Золотой/Сапфировый Директор** (1 раз в период действия каталога) | **«Возможности Орифлэйм» уровня Золотой/Сапфировый Директор** (включая презентацию нового каталога и чествование новых результатов) | Школа Менеджеров Орифлэйм-1 | **Планерка** уровня **Золотой/ Сапфировый Директор** |
| **Директор** (1 раз в неделю) | **«Возможности Орифлэйм» уровня Директор** | Шаг 1. Продажи<br>Шаг 2. Спонсирование<br>Занятия по продукции | **Планерка** уровня **Директор** |
| **Менеджер** (2-5 раз в нед.) | **«Возможности Орифлэйм» уровня Менеджер** | Тренинг «Успешный старт» | **Планерка** уровня **Менеджер** |
| **Бизнес Партнер** (2-5 раз в день) * | **«Возможности Орифлэйм»** (2:1 или 1:1) ** | Вводный инструктаж ** «15 минут для новых консультантов» | Планирование/ анализ личных активностей** |

* *Также на других уровнях – для личного рекрутирования и поиска новых ключевых Бизнес Партнеров 1-го уровня.*
** *После стажировки у вышестоящего Лидера.*

**Бизнес Встречи «Возможности Орифлэйм» (БВ «ВО») уровня Менеджер (а также БВ «ВО» 2:1 и 1:1), могут быть двух видов:**

**1.** «Бизнес Встреча»: возможности сотрудничества + продукция (фокус на «бизнес»).
**2.** «Мастер – класс»: продукция + возможности сотрудничества (фокус на «продукт»)
*(см. «Методы успешного рекрутирования», код 92 162, разделы «Бизнес Встреча» и «Мастер- класс»).*

Краткое описание всех вышеперечисленных мероприятий Вы найдете на *стр. 37-41; 56-57*, другую более подробную информацию, читайте в брошюре «Технология Вашего успеха» (издание полное, для Лидеров , код 92205).

1-й ШАГ

# С ЧЕГО НАЧАТЬ

## КОНСУЛЬТАНТ

Итак, Вы стали консультантом компании Орифлэйм. Перед Вами открывается мир удивительных возможностей. Ваша успешная карьера и то, насколько быстро Вы начнете продвигаться по Лестнице Успеха, зависит от того, как быстро и эффективно Вы начнете действовать. Начинайте прямо сейчас. Помните о том, что все Ваши вышестоящие Лидеры могут оказать Вам необходимую помощь и поддержку.




### Цель:

**СТАРТОВАТЬ ПО СИСТЕМЕ ПРО.**

### Задача :

**БЫТЬ ПОСТОЯННЫМ УЧАСТНИКОМ БИЗНЕС КЛАССА, ВЫПОЛНЯЯ ОСНОВНЫЕ ДЕЙСТВИЯ КОНСУЛЬТАНТА** при поддержке вышестоящего Менеджера, или Лидера более высокого уровня при условии, что он по отношению к Вам выполняет функции Менеджера.

### Основные действия:

- **ПОКАЗЫВАТЬ** каталоги и **ВЫПОЛНЯТЬ** заказы.
- **ПОСЕЩАТЬ** основные мероприятия организации с удовольствием.
- **ПРИГЛАШАТЬ** знакомых на мероприятия, которые проводят для Вас Ваши вышестоящие лидеры и компания.

### Основные инструменты:

- Каталоги,
- «Список знакомых» (см. «Методы успешного рекрутированя» код 92162),
- «Набор консультанта» (код 96009, в 1-м заказе – код 96010 по льготной цене),
- «Тетрадь доходов» (стр. 55),
- «График основных мероприятий» (спрашивайте у Вашего Менеджера),
- «Фразы для приглашения» (стр. 48).

### Основные рекомендации:

**1.** Определите время, которое Вы можете посвятить деятельности в Орифлэйм.

**2.** Выберите, с помощью Менеджера, те мероприятия из «Графика основных мероприятий», которые Вы сможете посетить в это время: обязательно посещайте большие Бизнес Встречи Золотого/Сапфирового Директора, на которых презентуется новый каталог. Эта информация поможет Вам уверенно двигаться вперед, расширяя круг ваших постоянных клиентов.

**3.** Составьте «График личных активностей» (бланк на стр. 49), в который:

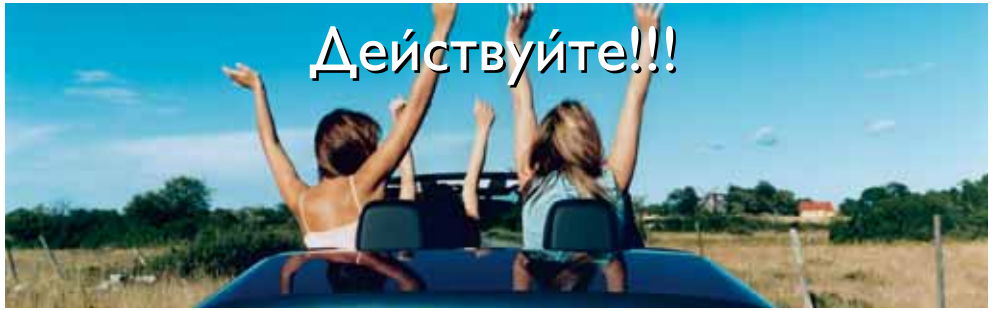
- внесите мероприятия, которые Вы выбрали вместе с Менеджером;
- внесите планируемое количество показов каталога на каждый день;
- отметьте дни и время посещения СЦ (СПО) с целью оформления/ получения заказов, а также для их выполнения.

**4.** Обязательно посетите в ближайшее время тренинги «Успешный старт» и «Шаг 1» (техника продаж), а затем, звоните Вашему Менеджеру немедленно каждый раз, когда возникают вопросы, ответов, на которые не знаете.

**5.** Будьте настойчивы в достижении поставленных перед собой целей!

### Ваши результаты (стр.10-11: 1-й шаг ПРО):

- Вы заработали деньги,
- Вы получили право на приобретение косметических наборов по льготной цене за успешное прохождение стартовой программы.
- Вы – постоянный участник Бизнес Класса и можете пользоваться его преимуществами в каждом каталожном периоде!
- у Вас сформировался круг постоянных клиентов (до 20 человек), а также есть один или несколько новых консультантов, и Вы можете развивать свой бизнес, используя возможности Орифлэйм в полном объеме *(см. следующий раздел брошюры, стр. 16).*



2-й ШАГ

# КАК СТАТЬ МЕНЕДЖЕРОМ ОРИФЛЭЙМ?

## БИЗНЕС ПАРТНЕР

*(Консультант по бизнесу)*

Вы приняли решение развивать свой бизнес с компанией Орифлэйм, заключите соглашение о взаимовыгодном сотрудничестве по системе ПРО с Вашим вышестоящим Менеджером (или Лидером другого уровня, который выполняет по отношению к Вам функции Менеджера).

**Таким образом, Вы стали его ключевым Бизнес Партнером. Поздравляем!**

*(Соглашение может быть устным или письменным. В нем оговариваются условия сотрудничества: какую активность будете осуществлять Вы и на какую помощь и поддержку со стороны Менеджера/Директора Вы можете рассчитывать).*

Помните! **Ваш Менеджер, Директор всегда рады прийти Вам на помощь! Главное – будьте рядом с ними, повторяйте их действия, задавайте вопросы.**

### Цель:

ПЕРЕЙТИ НА ФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ МЕНЕДЖЕР ОРИФЛЭЙМ.

### Задача:

НАЙТИ 5 КЛЮЧЕВЫХ БИЗНЕС ПАРТНЕРОВ И ПОМОЧЬ КАЖДОМУ ИЗ НИХ СТАРТОВАТЬ ПО СИСТЕМЕ ПРО (при поддержке вышестоящего Менеджера и Директора, или лидеров более высоких уровней, при условии, что они по отношению к Вам выполняют функции Менеджера и Директора).

### Основные действия:

- **ПРИГЛАШАТЬ** знакомых на Бизнес Встречи «Возможности Орифлэйм» (далее БВ «ВО») всех уровней.
- **УЧАСТВОВАТЬ** в проведении мероприятий своей спонсорской линии и компании.
- **ПОКАЗЫВАТЬ** каталоги и **ВЫПОЛНЯТЬ** заказы.

### Основные инструменты:

- Те же , что у Консультанта +
- «План Успеха» (код 90261),
- Брошюра «Методы успешного рекрутирования» (код 92162),
- «График личных активностей» (бланк на стр. 49, пример на стр. 50),
- Ежедневник



oriflame

### «График личных активностей» Бизнес Партнера включает в себя:

1. **Приглашения** на БВ «ВО» **- 3-5 в день и больше, регистраций** в 1-ю линию – **1-3 в неделю и более** (в зависимости от цели и темпа роста, стр. 52-53).
2. **Участие** в организации и проведении БВ «ВО» и других мероприятий:
   - своего Менеджера - **2-5 раз в неделю и чаще;**
   - своего Директора - **1 раз в неделю;**
   - своего Золотого/Сапфирового Директора, ТОП Лидера/компании – **1-2 раза за каталог.**
3. **Показов каталога: 3-5 в день и больше; выполнений заказов:** не менее **1 раза в неделю (150 - 200 ББ за период действия каталога).**

Помните! **Чем больше у Вас приглашений и гостей каждый день на Бизнес Встречах «Возможности Орифлэйм», тем больше новых консультантов! А, значит, проще найти 5 ключевых Бизнес Партнеров и выйти на уровень Менеджер Орифлэйм, чтобы расти дальше по Лестнице Успеха вместе со своей командой!**



## Ваш стремительный рост по системе ПРО (пример):

| № каталога | Новые консультанты за каталог (личные и ключевых Бизнес Партнеров) | Всего ключевых Бизнес Партнеров в 1-м уровне | Общий ОП ПГ в ББ | Ваш результат |
|---|---|---|---|---|
| **1 кат.** период | 3 (за каталог, лично) | - | 450 ББ | 6 % |
| **2 кат.** период | 3 | **1** | 900 ББ | 9 % |
| **3 кат.** период | 3 + 3 х 1-й кл Бизнес Партнер = 6 | **2** | 1650 ББ | 9 % |
| **4 кат.** период | 3 + 3 х 2-й кл Б.П. = 9 | **2** | 2550 ББ | 12 % |
| **5 кат.** период | 3 + 3 х 2-й кл Б.П. = 9 | **3** | 3600 ББ | 15 % |
| **6 кат.** период | 3 + 3 х 3-й кл Б.П. = 12 | **3** | 4800 ББ | 15 % |
| **7 кат.** период | 3 + 3 х 3-й кл Б.П. = 12 | **4** | 6150 ББ | 18 % |
| **8 кат.** период | 3 + 3 х 4-й кл Б.П. = 15 | **5** | 7800 ББ | **Старший Менеджер** |
| **9-13 кат.** период | Ваши 1-й, 2-й и 3-й ключевые Бизнес Партнеры через свои 8 периодов действия каталога открывают квалификацию Директор Орифлэйм | | **3 х 21% группы = открытие квалификации Золотой Директор** | |
| **14-17 кат.** период | Ваши 4-й и 5-й ключевые Бизнес Партнеры через свои 8 периодов действия открывают квалификацию Директор Орифлэйм | | **5 х 21% групп = открытие квалификации Сапфировый Директор** | |
| **2-й год** 13-17 кат. период | Поиск и рост по системе ПРО новой пятерки ключевых Бизнес Партнеров от 3% до 21% (по той же схеме) 10 х 21% групп = открытие квалификации Бриллиантовый Директор и Дважды Бриллиантовый Директор | | **10 х 21% групп = открытие квалификации Бриллиантовый Директор и Дважды Бриллиантовый Директор** | |
| **След. 3-5 лет** | Поиск и рост по системе ПРО восьми новых пятерок ключевых Бизнес Партнеров от 3% до 21% (по той же схеме) | | **50 х 21% групп = открытие квалификации ПРЕЗИДЕНТ Орифлэйм** | |





## Основные рекомендации:

**1.** Вместе с Вашим Менеджером определите необходимый темп роста для достижения Вашей цели в запланированные сроки (стр. 52-53) и проговорите стратегию достижения уровня Золотой/Сапфировый Директор Орифлэйм по системе ПРО (стр. 10-13). Действуйте!

**2.** Вместе с Вашим Менеджером определите то количество приглашений в неделю, которое даст Вам возможность двигаться к Цели с выбранным Вами темпом роста (в соответствии с пунктом 1).

**3.** Определите методы приглашений (см. брошюру «Методы успешного рекрутирования», код 92162, разделы: «Список знакомых», «Анкетирование», «Мероприятия») и потренируйтесь в присутствии Менеджера, чтобы приобрести навык качественного приглашения.

**4.** Составьте «График личных активностей», (пример на стр. 50) в который:

- внесите мероприятия, которые проводят Ваши вышестоящие Директора;
- отметьте дни и время проведения Ваших совместных с Менеджером (а после прохождения стажировки, и Ваших самостоятельных) Бизнес Встреч «Возможности Орифлэйм»;
- в другие дни внесите то количество приглашений, которое в сумме за неделю даст необходимый темп роста (в соответствии с пунктами 1-2)

**5.** Действуйте по «Графику личных активностей» каждый день!

**Ваши результаты** (стр. 10-11: 2-й шаг ПРО):

- Вы – **Менеджер Орифлэйм.**
- Ваш годовой доход **$ 2500 – 5000** и более.
- В Вашей команде есть ключевые Бизнес Партнеры – будущие Лидеры.
- Вы научились тому, что необходимо знать и уметь Менеджеру для дальнейшего роста.
- Вы можете перейти на уровень Директор Орифлэйм *(см. следующий раздел брошюры, стр. 20).*



3-й ШАГ

# ВАШ ПЕРВЫЙ БАНКЕТ ДИРЕКТОРОВ: КАК?

## МЕНЕДЖЕР

Итак, Вы достигли уровня Менеджер. Ваш доход ощутимо вырос. Поздравляем Вас с этими достижениями! В Вашем первом уровне уже есть 5-ть ключевых Бизнес Партнеров. Теперь они ставят перед собой цель перейти на уровень Менеджер (2-й шаг ПРО). А Вы, как их Менеджер, помогаете им в достижении этой цели, действуя эффективно по системе ПРО на уровне Менеджер Орифлэйм.

Помните! **Ваш Директор и Золотой/Сапфировый Директор всегда рады прийти к Вам на помощь! Главное – проявляйте инициативу: регулярно контактируйте с ними, активно задавайте вопросы по телефону и при встречи!**

*Если у Вас в 1-м уровне нет нужного количества Бизнес Партнеров, продолжайте активное персональное рекрутирование для поиска ключевых Бизнес Партнеров и пополнения пятерки (см. 2-й шаг ПРО, стр. 16).*

### Цель:
### ПЕРЕЙТИ НА ФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ ДИРЕКТОР ОРИФЛЭЙМ.

### Задача:

**ПОМОЧЬ КАЖДОМУ ИЗ ПЯТИ КЛЮЧЕВЫХ БИЗНЕС ПАРТНЕРОВ ПЕРЕЙТИ НА УРОВЕНЬ МЕНЕДЖЕР ОРИФЛЭЙМ** (при поддержке вышестоящих Директора и Золотого/Сапфирового Директора, или лидеров более высоких уровней при условии, что они выполняют по отношению к Вам функции Директора и Золотого/Сапфирового Директора)

### Основные действия:

- **ПРОВОДИТЬ** мероприятия уровня Менеджер Орифлэйм (стр. 13; Приложение №9, стр. 56-57).
- **УЧАСТВОВАТЬ** в проведении мероприятий своей спонсорской линии и компании.
- **СОПРОВОЖДАТЬ ПЛОТНО** ключевых Бизнес Партнеров и всех консультантов, до 1-го Менеджера.

### Основные инструменты:

- Те же, что на уровне Бизнес Партнер+;
- Презентационная папка «Возможности Орифлэйм» (код 92 558);
- «Технология вашего успеха» (издание полное, для Лидеров, код 92205);
- набор для проведения «Мастер класса» или тестирования продукции Орифлэйм (см. «Методы успешного рекрутирования», код 92162);
- План достижения цели (стр. 52-53).





**«График личных активностей» Менеджера** включает в себя:

1. **Проведение БВ «ВО»** и других мероприятий уровня Менеджер **– 2-5 раз в неделю и чаще; регистраций в 1-ю линию – 1 и больше в период действия каталога** (в зависимости от цели и темпа роста стр. 52-53);
2. **Участие** в организации и проведении БВ «ВО» и других мероприятий:
   - своего Директора – **1 раз в неделю;**
   - своего Золотого/Сапфирового Директора, ТОП Лидера/компании – **1-3 раза в период действия каталога.**
3. **Контактов – сопровождений :**
   - с каждым из ключевых Бизнес Партнеров – **не менее 1 раза в день;**
   - с каждым новым консультантом – **1 раз в 1-3 дня;**
   - с каждым консультантом – **1 раз в 5-7 дней.**

*«Три контакта в день с каждым ключевым Бизнес Парнером»*
**Формула успеха от Алексея и Елены Севрук**







## Основные рекомендации

**1. Заключите «Соглашение о взаимовыгодном сотрудничестве» с вышестоящим Директором и с Вашими ключевыми Бизнес Партнерами** (образцы соглашений см. в полном издании этой брошюры, код 92205). Пока Вы шли к уровню Менеджер, действуя по системе ПРО, как Бизнес Партнер, Ваш вышестоящий Менеджер помогал Вам и Вашим ключевым Бизнес Партнерами заключать «Соглашения о взаимовыгодном сотрудничестве». Теперь, когда Вы перешли на этот функциональный уровень, делайте это самостоятельно. Если Вы заключаете «Соглашение» устно, обязательно обсудите все вопросы, предложенные в нем. А для того, чтобы иметь поддержку и помощь для себя, заключите «Соглашение» со своим ближайшим Директором (или с Лидером более высокого уровня, который по отношению к Вам выполняет функции Директора).

**2. Согласуйте Ваши цели с целями своих ключевых Бизнес Партнеров.**

**3. Определите вместе с Вашим Директором количество БВ «ВО».**
Количество БВ «ВО» уровня Менеджер в неделю, должно дать Вам и Вашим ключевым Бизнес Партнерам возможность двигаться к своим Целям с запланированным темпом роста. Проводить Вы их будете в специально отведенное для этого время (интервал в 1,5 - 2 часа). Помните, что БВ «ВО» уровня Менеджер рекомендуем проводить минимум 2 – 3 в неделю, а лучше – чаще!

**Формула успеха от Тамиллы и Владимира Полежаевых:**

*«12, 15, 18», где 12.00, 15.00 и 18.00 – это время начала Бизнес встречи «Возможнояти Орифлэйм»!*

**В итоге за день:**
*– 3 Бизнес Встречи «Возможности Орифлэйм», а значит:*
*– 9 -15 человек, которые получили информацию о наших возможностях,*
*– минимум 2-3 из них стали консультантами Орифлэйм!*

**4. Выберите форму проведения БВ «ВО».**
Согласуйте ее с Вашими ключевыми Бизнес Партнерами (подробнее о формах проведения в брошюре «Методы успешного рекрутирования», код 92162, разделы: «Бизнес Встреча» и «Мастер - класс») и **составьте «График личных активностей»** за 3-5 недель до начала следующего периода действия каталога, в который:

- внесите мероприятия, которые проводят Ваши вышестоящие Директора и компания (передайте их ВСЕМ консультантам Вашей организации);
- отметьте дни и время проведения БВ «ВО» уровня Менеджер;
- внесите то количество контактов по плотному сопровождению, которое даст возможность охватить достаточным вниманием всех ключевых Бизнес Партнеров, новых консультантов и других консультантов вашей организации;
- передайте полученный «График» всем ключевым Бизнес Партнерам и помогите каждому из них составить свой «График личных активностей» (пример на стр. 50);
- в случае, когда в Вашем 1-м уровне нет ПЯТИ ключевых Бизнес Партнеров, добавьте в свой «График» основные действия уровня Бизнес Партнер в максимальном объеме, чтобы как можно быстрее найти недостающее количество ключевых Бизнес Партнеров.

**5. Действуйте настойчиво** по «Графику личных активностей»!



oriflame

Помните! **Тренинги «Успешный старт»,** которые Вы проводите для всех новых консультантов организации 2-5 раз в неделю, дают необходимые им знания и навыки для успешного старта и получения первых положительных результатов в Орифлэйм, **и укрепляют их ДУХ!**

**«Планерки» уровня Менеджер,** которые Вы проводите для всех ключевых Бизнес Партнеров 2-5 раз в неделю, помогают им эффективно организовать свою деятельность в Орифлэйм, обменяться положительным опытом, а также совершенствуют их навыки работы по системе ПРО **и формируют ЕДИНСТВО в достижении целей каждого!**

**Бизнес Встречи «Возможности Орифлэйм» уровня Менеджер,** которые Вы проводите вместе с ключевыми Бизнес Партнерами для их гостей 2-5 раз в неделю, **активно пополняют их команды новыми консультантами и поддерживают в каждом из них СТРАСТЬ в достижении успеха с Орифлэйм!**

**ЕДИНСТВО, ДУХ, СТРАСТЬ – основные ценности нашей компании, которые обязательно помогут Вашим ключевым Бизнес Партнерам подняться на уровень Менеджер, а Вам – на уровень Директор!**

## Ваши результаты (стр. 10-11: 3-й шаг ПРО):

- Вы – **Директор Орифлэйм.**
- Ваш годовой доход **$ 9500** и более.
- Вы получаете разовую премию **$ 1000.**
- Вас вместе с Вашим партнером, которого Вы выбираете сами, компания Орифлэйм приглашает на **БАНКЕТ ДИРЕКТОРОВ** для чествования.
- В Вашей команде есть ключевые Менеджеры – Ваши будущие Директора.
- В Вашей команде есть много консультантов, которые имеют регулярный немедленный доход и поддержку от вышестоящих Лидеров, и это делает их красивее и успешнее!
- Вы научились тому, что необходимо знать и уметь, чтобы помочь своим Менеджерам подняться на уровень Директор.
- Вы готовы вместе с командой подниматься по Лестнице Успеха! Ближайший уровень – Золотой/ Сапфировый Директор *(см. следующий раздел брошюры, стр. 24).*



4-й ШАГ

# ДВА РАЗА В ГОД С ПАРТНЕРОМ НА ЛУЧШИХ КУРОРТАХ МИРА – ВАШЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ: КАК

## ДИРЕКТОР

Поздравляем, Вы достигли уровня Директор Орифлэйм. Вы получаете серьезное вознаграждение по итогам каждого периода действия каталога. Компания выплатила Вам первую разовую премию за закрытие квалификации Директор Орифлэйм в размере $1000! Вас чествовали на Банкете Директоров, на котором присутствовали основатели компании Орифлэйм и ТОП Менеджеры нашей компании! В Вашем первом уровне уже есть 5-ть ключевых Менеджеров, у каждого из которых по 5-ть ключевых Бизнес Партнеров в их 1-м уровне. Теперь они ставят перед собой цель перейти на уровень Директор (3-й шаг ПРО). А Вы, как их действующий Директор, помогаете им в достижении этой цели, действуя эффективно по системе ПРО на уровне Директор Орифлэйм.

Помните! **Ваш Золотой/Сапфировый Директор, ТОП Лидер и Компания (в лице КАМа и АСМа) всегда рады прийти к Вам на помощь! Главное – проявляйте инициативу: регулярно контактируйте с ними, задавайте вопросы, вносите предложения, будьте настойчивы в достижении цели!**

*Если у Вас в 1-м уровне нет нужного количества Менеджеров, продолжайте выполнять функции уровня Менеджер для имеющихся ключевых Бизнес Партнеров - претендентов на вакантные места ключевых Менеджеров (см. 3-й шаг ПРО, стр. 20).*

### Цель:
### ПЕРЕЙТИ НА ФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ ЗОЛОТОЙ / САПФИРОВЫЙ ДИРЕКТОР ОРИФЛЭЙМ.

### Задача:

**ПОМОЧЬ КАЖДОМУ ИЗ ПЯТИ КЛЮЧЕВЫХ МЕНЕДЖЕРОВ ПЕРЕЙТИ НА УРОВЕНЬ ДИРЕКТОР ОРИФЛЭЙМ** (при поддержке вышестоящих Золотого/Сапфирового Директора и ТОП Лидера или лидера более высокого уровня, который выполняет по отношению к Вам функции Золотого/Сапфирового Директора и ТОП Лидера).

### Основные действия:

- **ПРОВОДИТЬ** мероприятия уровня Директор Орифлэйм (стр. 13; Приложение №9, стр. 56-57)
- **УЧАСТВОВАТЬ** в проведении мероприятий своей спонсорской линии и компании.
- **СОПРОВОЖДАТЬ ПЛОТНО** ключевых Менеджеров и **МОТИВАЦИОННО** их ключевых Бизнес Партнеров, до 1-го Директора.

### Основные инструменты:

- Те же, что на уровне Менеджер+;
- Презентационная папка для тренинга «Шаг 1» (код 92206);
- Презентационная папка для тренинга «Шаг 2» (код 92207);
- «Корпоративная обучающая модель Орифлэйм» (стр. 54).

**«График личных активностей» Директора включает в себя:**

**1.** Проведение БВ «ВО» и других мероприятий уровня Директор – по 1 разу в неделю, регистраций в 1-ю линию – 1 и больше в период действия каталога *(в зависимости от цели и темпа роста, стр. 52-53)*

**2.** Участие в организации и проведении БВ «ВО» и других мероприятий:

- своего Золотого/Сапфирового Директора, ТОП Лидера/компании – 1-5 раз в каталожный период.

**3.** Контактов-сопровождений:

- с каждым из ключевых Менеджеров – 1 раз в 3 - 5 дней;
- с каждым из их ключевых Бизнес Партнеров – 1 раз в 5 - 7 дней.

### Основные рекомендации:

**1.** Узнайте даты проведения мероприятий Компании, ТОП Лидера и Золотого/Сапфирового Директора на 3-5 периодов действия каталога вперед.

**2.** Составьте «График основных мероприятий» для своей организации на 2-3 период действия каталога вперед, в который:

**а)** внесите мероприятия, которые проводят Ваши вышестоящие Лидеры и компания;

**б)** добавьте свои мероприятия уровня Директор Орифлэйм;

**в)** передайте полученный «График основных мероприятий » всем консультантам своей организации (при помощи Менеджеров);

**г)** помогите Менеджерам:

- составить «График личных активностей» для себя (т.е. добавить в полученный от Вас «График» мероприятия уровня Менеджер – обязательно в количестве, достаточном для достижения их Целей (согласно Плану достижения Цели, стр. 52-53);
- организовать аналогичную помощь своим ключевым Бизнес Партнерам.

**д)** в случае, если в Вашем 1-м уровне нет ПЯТИ ключевых Менеджеров, добавьте в свой «График личных активностей» основные действия уровня Менеджер (в случае необходимости – и уровня Бизнес Партнер).

**3.** Действуйте по «Графику личных активностей» каждый день!

Помните! **«Шаг 1», «Шаг 2», занятия по продукции, которые Вы проводите для всех консультантов своей организации каждый каталожный период, дают необходимые им знания и навыки для улучшения их первых положительных результатов, а также представление о перспективах по Плану Успеха, и укрепляет их ДУХ!**

**«Планерки» уровня Директор,** которые Вы проводите для всех Менеджеров своей организации (в присутствии их ключевых Бизнес Партнеров) каждую неделю, помогают им организовать эффективно свою деятельность и взаимодействие внутри своих организаций, обменяться положительным опытом, а также совершенствуют их навыки работы по системе ПРО **и формируют ЕДИНСТВО в достижении целей каждого!**

**Бизнес Встречи «Возможности Орифлэйм» уровня Директор,** которые Вы проводите вместе с ключевыми Менеджерами для всех консультантов своей организации и их гостей каждую неделю (за исключение той, во время которой свою БВ «ВО» проводит Золотой/Сапфировый Директор), **пополняют их команды новыми консультантами, зажигают и поддерживают СТРАСТЬ в достижении успеха с Орифлэйм!**

ЕДИНСТВО, ДУХ, СТРАСТЬ – основные ценности нашей компании, которые обязательно помогут:

- ключевым Бизнес Партнерам подняться на уровень Менеджер,
- Менеджерам - на уровень Директор,
- Вам – на уровень Золотой/Сапфировый Директор!

**Ваши результаты** (стр. 10-11: 4-й шаг ПРО):

- Вы – **Золотой / Сапфировый Директор Орифлэйм.**
- Ваш годовой доход **$ 17000 – $ 32000** и более.
- Вы получаете разовые премии **$ 2000** и **$ 4000!**
- Вас вместе с Вашим партнером, которого Вы выбираете сами, компания Орифлэйм приглашает на БАНКЕТ ДИРЕКТОРОВ для чествования: как нового Золотого и нового Сапфирового Директора.
- В Вашей команде есть много консультантов, которые имеют регулярный немедленный доход и поддержку от вышестоящих Лидеров, это делает их красивее, счастливее и успешнее!
- В Вашей команде есть ключевые Директора - будущие Золотые/Сапфировые Директора.
  ВЫ – ЛИДЕР УСПЕШНОЙ КОМАНДЫ ЛИДЕРОВ И КОНСУЛЬТАНТОВ!
- ВЫ – УЧАСТНИК МЕЖДУНАРОДНЫХ КОНФЕРЕНЦИЙ ОРИФЛЭЙМ.
- Вы научились тому, что необходимо для того, чтобы помочь ключевым Директорам подняться на этот же уровень..
- У Вас есть ВСЕ для того, чтобы получить новые звания: Бриллиантовый и Дважды Бриллиантовый Директор Орифлэйм! *(см. следующий раздел брошюры, стр. 28).*














5-й ШАГ

# КАК СТАТЬ ВЛАДЕЛЬЦЕМ ДИНАМИЧНО САМОРАЗВИВАЮЩЕГОСЯ БИЗНЕСА И ПОЛУЧИТЬ В ПОДАРОК ПАКЕТ ИМЕННЫХ АКЦИЙ КОМПАНИИ ОРИФЛЭЙМ?

## ЗОЛОТОЙ/САПФИРОВЫЙ ДИРЕКТОР

Поздравляем, Вы достигли уровня Золотой/Сапфировый Директор Орифлэйм. Вы получаете $ 1500 и больше по итогам каждого период действия каталога. Компания выплатила Вам разовые премии за закрытие квалификаций Золотой Директор и Сапфировый Директор в размере $ 2000 и $ 4000 соответственно! Вас дважды чествовали на Банкете Директоров, на котором присутствовали основатели компании Орифлэйм и ТОП Менеджеры нашей компании. Вас пригласили с партнером на Золотую конференцию Орифлэйм и Бриллиантовую конференцию Орифлэйм, которые проходят в самых экзотических уголках нашей планеты! В Вашем первом уровне уже есть 5-ть ключевых Директоров. Теперь они ставят перед собой цель перейти на уровень Золотой/Сапфировый Директор (4-й шаг ПРО). А Вы, как их действующий Золотой/Сапфировый Директор, помогаете им в достижении этой цели, выполняя основные действия уровня Золотой / Сапфировый Директор Орифлэйм. Вы в свою очередь получаете помощь и поддержку от Вашего ТОП Лидера и компании в решении этой задачи. Параллельно с этим – **ВЫПОЛНЯЕТЕ НОВЫЙ ЦИКЛ ПРО**, но теперь уже с **НОВОЙ ПЯТЕРКОЙ КЛЮЧЕВЫХ БИЗНЕС ПАРТНЕРОВ**, и на этот раз самостоятельно, так как Вы уже один раз успешно прошли весть этот путь при плотном и мотивационном сопровождении спонсорской линии!

*Если у вас к этому моменту еще нет 5-ти ключевых Директоров в 1-м уровне, тогда Вам необходимо продолжать выполнять функции Директора по отношению к ключевым Менеджерам 1-го уровня, с целью – как можно быстрее помочь им подняться на уровень Директора. (см. 4-й Шаг системы ПРО).*

**Цель:**
**ПЕРЕЙТИ НА ФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ ТОП ЛИДЕР ОРИФЛЭЙМ.**

**Задачи:**

1. **ПОМОЧЬ КАЖДОМУ ИЗ ПЯТИ КЛЮЧЕВЫХ ДИРЕКТОРОВ ПЕРЕЙТИ НА УРОВЕНЬ ЗОЛОТОЙ \ САПФИРОВЫЙ ДИРЕКТОР ОРИФЛЭЙМ** (при поддержке КОМПАНИИ и вышестоящего ТОП Лидера).
2. **ПОВТОРИТЬ ЦИКЛ ПРО (1-5-Й ШАГИ) С НОВЫМИ 5-Ю КЛЮЧЕВЫМИ БИЗНЕС ПАРТНЕРАМИ.**

**Ваши основные действия :**
**для решения 1-й части задачи** (стр. 13; Приложение №9, стр. 56-57):

- **ПРОВОДИТЬ** мероприятия уровня Золотой/Сапфировый Директор.
- **УЧАСТВОВАТЬ** в проведении мероприятий своей спонсорской линии и компании.
- **СОПРОВОЖДАТЬ ПЛОТНО** ключевых Директоров и МОТИВАЦИОННО их ключевых Менеджеров, до 1-го Золотого/Сапфирового Директора.

**для решения 2-й части задачи:** см. разделы «Бизнес Партнер», «Менеджер», «Директор» (но уже без сопровождения).

**«График личных активностей» Золотого/Сапфирового Директора включает в себя:**

1. **Проведение** БВ «ВО» и других мероприятий уровня Золотой/Сапфировый Директор – по **1 разу в каталожный период, регистраций в 1-ю линию – 1-3 и больше в период действия каталога.**
2. **Участие** в организации и проведении БВ «ВО» и других мероприятий своего ТОП Лидера и компании - **1-3 раза в период действия каталога.**
3. **Контактов – сопровождений :**
   - с каждым из ключевых Директоров – **1 раз в 5 -7 дней.**
   - с каждым из их ключевых Менеджеров – **1 раз в 7 - 10 дней.**

**+ «График личных активностей » в соответствии с уровнями ключевых Лидеров новой ПЯТЕРКИ** (см. Шаги 1 – 5 системы ПРО).



## Основные рекомендации по системе ПРО :

**1.** Отслеживайте эффективность работы Ваших ключевых Директоров по их «Графику» и их результатам.

**2.** Оказывайте регулярную мотивационную поддержку их ключевым Менеджерам, это добавит им энергии и веры для увеличения своей эффективности.

**3.** Действуйте по «Графику личных активностей» каждый день!

Помните! **«Школа Менеджеров Орифлэйм», которую Вы проводите для всех Менеджеров своей организации каждый период действия каталога, дает необходимы им знания и навыки для эффективного ведения бизнеса Орифлэйм и укрепляет их ДУХ!**

«Планерки» уровня Золотой/Сапфировый Директор, которые Вы проводите для всех Директоров своей организации (в присутствии их ключевых Менеджеров) каждый каталожный период, помогают им организовать эффективно свою деятельность и взаимодействие внутри своих организаций, обменяться положительным опытом, а также совершенствуют их навыки работы по системе ПРО и формируют ЕДИНСТВО в достижении целей каждого!

**Бизнес Встречи «Возможности Орифлэйм» уровня Золотой/Сапфировый Директор, которые Вы проводите вместе с ключевыми Директорами для всех консультантов организации и их гостей каждый каталожный период, пополняют их команды новыми консультантами, а так же зажигают и поддерживают в каждом из них большую СТРАСТЬ в достижении УСПЕХА с Орифлэйм!**

**ЕДИНСТВО, ДУХ, СТРАСТЬ – основные ценности нашей компании, которые обязательно помогут:**

- **ключевым Бизнес Партнерам подняться на уровень Менеджер,**
- **Менеджерам - на уровень Директор,**
- **Директорам – на уровень Золотой/Сапфировый Директор,**

**а Вам - построить динамично саморазвивающийся бизнес, который гарантирует наличие регулярного дохода уровня Золотой/Сапфировый Директор!**

## Ваши результаты (стр. 10-11: 5-й шаг ПРО, стр. 10-11):

- Вы – **ТОП Лидер Орифлэйм**
- Ваш годовой доход **$ 47000 – 70000** и больше.
- Вы получаете разовые премии **$ 6000 и $ 10000.**
- Вас вместе с Вашим партнером, которого Вы выбираете сами, компания Орифлэйм приглашает на **БАНКЕТ ДИРЕКТОРОВ** для чествования.
- В Вашей команде есть ключевые Золотые / Сапфировые Директора, будущие ТОП Лидеры. **ВЫ – ЛИДЕР ЛИДЕРОВ УСПЕШНЫХ КОМАНД ЛИДЕРОВ ОРИФЛЭЙМ!**
- В Вашей команде есть много консультантов, которые имеют регулярный немедленный доход и поддержку от вышестоящих лидеров, это делает их красивее, счастливее и успешнее!
- **Вы – ВЛАДЕЛЕЦ** динамично саморазвивающегося бизнеса, который гарантирует получение пассивного дохода!








**Повторив полный цикл ПРО с новыми пятерками ключевых Бизнес Партнеров еще 8 раз, Вы выполняете все квалификации по Плану Успеха, получаете все премии и становитесь ПРЕЗИДЕНТОМ Орифлэйм! Ваш годовой доход $ 560000 и более.**

**Вы – владелец огромной многоуровневой империи успеха от Орифлэйм!!!**

# ПОЗДРАВЛЯЕМ ВАС!

**Несите гордо имя «Лидер № 1 Компании № 1» и неограниченные возможности Орифлэйм людям всего мира, последовательно реализуя нашу миссию: «ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ ВСЕХ!»**

*Всегда Ваш Орифлэйм.*

# Лидерство и эффективность по системе ПРО (взгляд сверху)

**Вы – ТОП Лидер компании Орифлэйм,** который стремительно растет, действуя эффективно по системе ПРО. Для этого Вы продолжаете повторять полный цикл системы ПРО (1-й - 5-й шаги), фокусируясь на развитие ключевых Лидеров 1-го уровня.

Это дает Вам возможность подниматься все выше и выше, получая максимальные доходы на всех уровнях и просто передавая свои результаты в «глубину» с помощью системы. Как ТОП Лидер своей успешной бизнес организации по отношению к бизнес организациям своих Лидеров уровня Золотой/Сапфировый Директор (до 1-го ТОП Лидера в «глубину») Вы выполняете следующие основные действия, используя «График основных мероприятий» компании:

- **проводите** ТОП мероприятия;
- **участвуете** в мероприятиях компании;
- **сопровождаете плотно и мотивационно** дальнейшее развитие по системе ПРО ключевых Лидеров уровня Золотой/Сапфировый Директор и их ключевых Директоров (соответственно).

Если у Вас в 1-м уровне пятерка ключевых Лидеров на уровне Золотой/Сапфировый Директор или выше, перечисленные действия – это все Ваши активности при постоянно растущем доходе за счет Бонусов, которые компания выплачивает Вам за развитие «глубины»!

**Вы, начав с себя, успешно запустили систему в своей бизнес организации, а теперь сама система помогает развиваться Вашим Лидерам в «глубине» практически без Вашего участия – благодаря их самостоятельным эффективным действиям по системе!**

*Если же в Вашем 1-м уровне еще есть Лидеры на уровне Директор (или ниже), то для них Вы продолжаете выполнять те же функции, что и Ваши Лидеры на уровне Золотой/Сапфировый Директор Орифлэйм.*

**Ваши Лидеры уровня Золотой/Сапфировый Директор действуют тоже эффективно: фокусируются на развитии ключевых Директоров, а по отношению ко всей своей бизнес организации** (до 1-го Золотого/Сапфирового Директора в «глубине»), выполняют следующие основные действия, используя «График основных мероприятий» Ваш, как своего ТОП Лидера:

- **проводят** мероприятия уровня Золотой/Сапфировый Директор;
- **участвуют** в мероприятиях ТОП Лидера и компании;
- **сопровождают плотно и мотивационно** дальнейшее развитие по системе ПРО ключевых Лидеров уровня Директор и их ключевых Менеджеров (соответственно).

Если у них в 1-м уровне пятерка ключевых Лидеров на уровне Директор или выше, и нет необходимости расти дальше по карьерной Лестнице Успеха, то перечисленные действия – это все их активности при растущем доходе за счет Бонусов, которые компания выплачивает за развитие их «глубины».



oriflame

**Они, начав с себя, успешно запустили систему в своей бизнес организации, а теперь сама система помогает развиваться их Лидерам в «глубине»!**

*Если же в их 1-м уровне еще есть Лидеры на уровне Менеджер (или ниже), то для них они продолжают выполнять те же функции, что и их Лидеры на уровне Директор Орифлэйм.*

**Для того чтобы подниматься выше по карьерной Лестнице Успеха, параллельно с активностями на уровне Золотой/Сапфировый Директор, необходимо повторить полный цикл ПРО (1-й – 5-й шаги) с новой пятеркой ключевых Бизнес Партнеров.**

**Все Лидеры уровня Директор дуплицируют эффективные действия своей спонсорской линии: фокусируются на развитии ключевых Менеджеров, а по отношению ко всей своей бизнес организации** (до 1-го Директора в «глубине»), выполняют следующие основные действия, используя «График основных мероприятий» своего Золотого/Сапфирового Директора:

- **проводят** мероприятия уровня Директор;
- **участвуют** в мероприятиях спонсорской линии и компании;
- **сопровождают плотно и мотивационно** дальнейшее развитие по системе ПРО ключевых Лидеров уровня Менеджер и их ключевых Бизнес Партнеров (соответственно).

Если у них в 1-м уровне пятерка ключевых Лидеров на уровне Менеджер или выше, перечисленные действия – это все их активности! При этом их доходы увеличиваются за то, что растут результаты у их ключевых Менеджеров и увеличивается общий объем продаж организации.

**Они, начав с себя, успешно запустили систему в своей бизнес организации, а теперь сама система помогает развиваться им и лидерам в «глубине»!**

*Если же в их 1-м уровне еще есть Лидеры на уровне ключевой Бизнес Партнер, то для них они продолжают выполнять те же функции, что и их Лидеры на уровне Менеджер Орифлэйм.*

**Лидеры уровня Менеджер учатся действовать эффективно у своих вышестоящих Директоров: фокусируются на развитии ключевых Бизнес Партнеров, а по отношению ко всей своей бизнес организации** (до 1-го Менеджера в «глубине»), выполняют следующие основные действия, используя «График основных мероприятий» своего Директора:

- **проводят** мероприятия уровня Менеджер;
- **участвуют** в мероприятиях спонсорской линии и компании;
- **сопровождают плотно** дальнейшее развитие по системе ПРО ключевых Лидеров уровня Бизнес Партнер и всех консультантов.

Если у Менеджеров в 1-м уровне пятерка ключевых Лидеров на уровне Бизнес Партнер или выше, перечисленные действия – это все их активности при постоянно растущем доходе за рост результатов ключевых Бизнес Партнеров и увеличение общих объемов продаж бизнес организации.

**Сначала они, начав с себя, успешно запускают систему в своей бизнес организации как ее Менеджер, а затем, сама система будет помогать развиваться им и их лидерам в «глубине» благодаря эффективным действиям по системе на уровне Директор, Золотой/Сапфировый Директор и ТОП Лидер Орифлэйм!**

oriflame

**А в это время их ключевые Бизнес Партнеры заняты тем, что ищут пятерых ключевых Бизнес Партнеров,** чтобы вместе с ними начать свое стремительное восхождение к вершинам Орифлэйм, выполняя следующие основные действия:

- **приглашают** знакомых на Бизнес Встречи «Возможности Орифлэйм» всех уровней (частота зависит от целей и темпа роста, стр. 52-53);
- **участвуют** в проведении мероприятий своей спонсорской линии и компании;
- **показывают** каталоги и **выполняют** заказы.

**Это позволит им пройти все уровни системы ПРО и стать ТОП Лидером Орифлэйм, как и ВЫ!**

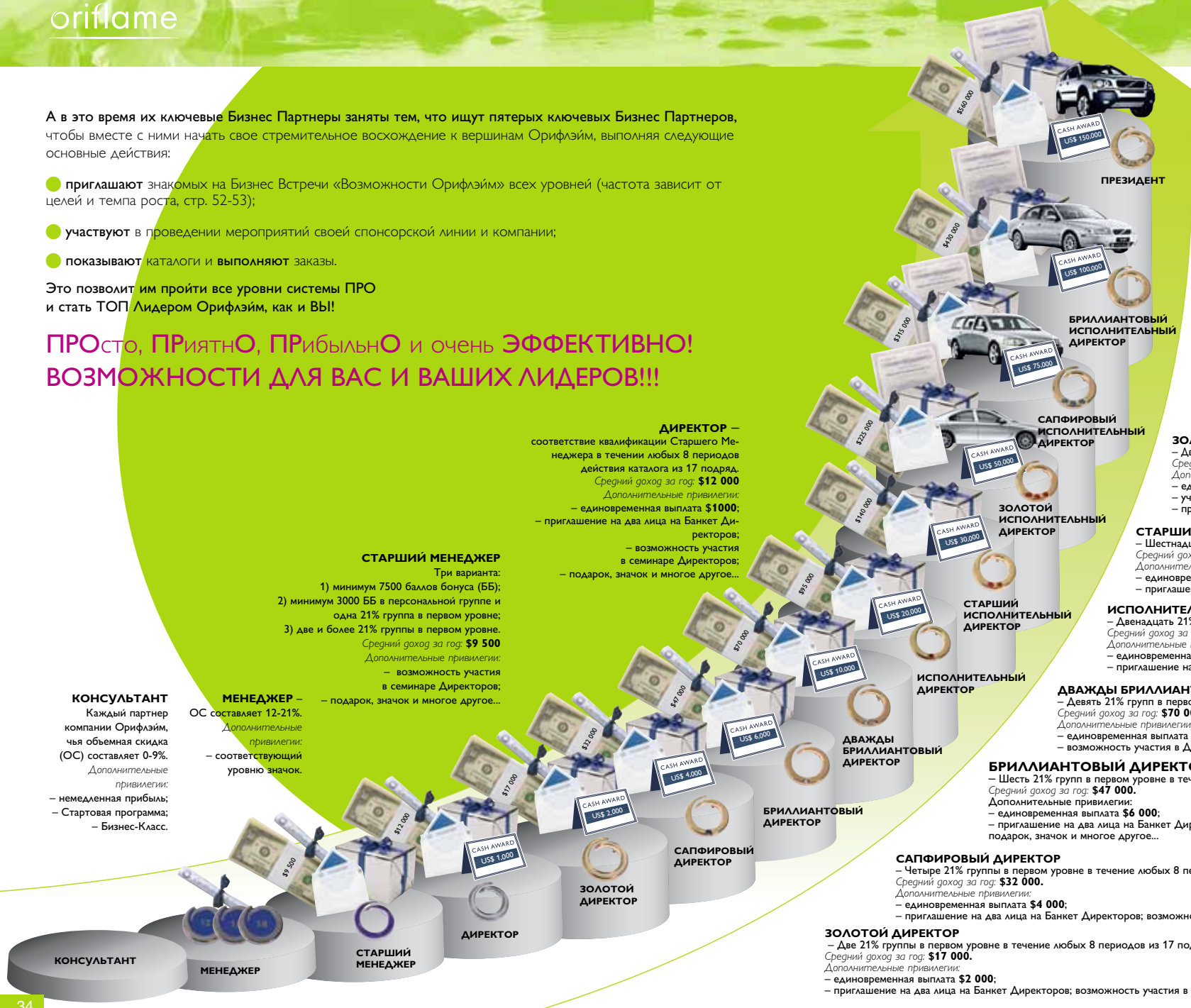
## ПРОсто, ПРиятнО, ПРибыльнО и очень ЭФФЕКТИВНО! ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ ВАС И ВАШИХ ЛИДЕРОВ!!!

**КОНСУЛЬТАНТ**
Каждый партнер компании Орифлэйм, чья объемная скидка (ОС) составляет 0-9%.
*Дополнительные привилегии:*
– немедленная прибыль;
– Стартовая программа;
– Бизнес-Класс.

**МЕНЕДЖЕР** – ОС составляет 12-21%.
*Дополнительные привилегии:*
– соответствующий уровню значок.

**СТАРШИЙ МЕНЕДЖЕР**
Три варианта:
1) минимум 7500 баллов бонуса (ББ);
2) минимум 3000 ББ в персональной группе и одна 21% группа в первом уровне;
3) две и более 21% группы в первом уровне.
*Средний доход за год:* **$9 500**
*Дополнительные привилегии:*
– возможность участия в семинаре Директоров;
– подарок, значок и многое другое...

**ДИРЕКТОР** –
соответствие квалификации Старшего Менеджера в течении любых 8 периодов действия каталога из 17 подряд.
*Средний доход за год:* **$12 000**
*Дополнительные привилегии:*
– единовременная выплата **$1000**;
– приглашение на два лица на Банкет Директоров;
– возможность участия в семинаре Директоров;
– подарок, значок и многое другое...




**ПРЕЗИДЕНТ**
– Пятьдесят 21% групп в первом уровне в течение любых 8 периодов из 17 подряд.
*Средний доход за год:* **$560 000.**
*Дополнительные привилегии:*
– единовременная выплата **$150 000**;
– участие в программе «Автомобиль Орифлэйм»;
– участие в программе «Акции Орифлэйм» (уровень III);
– приглашение на два лица на Банкет Директоров;
– значок и многое другое...

**БРИЛЛИАНТОВЫЙ ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР**
– Сорок 21% групп в первом уровне в течение любых 8 периодов из 17 подряд.
*Средний доход за год:* **$430 000.**
*Дополнительные привилегии:*
– единовременная выплата **$100 000**;
– участие в программе «Автомобиль Орифлэйм»;
– участие в программе «Акции Орифлэйм» (уровень II);
– приглашение на два лица на Банкет Директоров;
– значок и многое другое...

**САПФИРОВЫЙ ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР**
– Тридцать 21% групп в первом уровне в течение любых 8 периодов из 17 подряд.
*Средний доход за год:* **$315 000.**
*Дополнительные привилегии:*
– единовременная выплата **$75 000**;
– участие в программе «Автомобиль Орифлэйм»;
– участие в программе «Акции Орифлэйм» (уровень I);
– приглашение на два лица на Банкет Директоров
– значок и многое другое...

**ЗОЛОТОЙ ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР**
– Двадцать две 21% группы в первом уровне в течение любых 8 периодов из 17 подряд.
*Средний доход за год:* **$225 000.**
*Дополнительные привилегии:*
– единовременная выплата **$50 000**;
– участие в программе «Автомобиль Орифлэйм»;
– приглашение на два лица на Банкет Директоров; значок и многое другое...

**СТАРШИЙ ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР**
– Шестнадцать 21% групп в первом уровне в течение любых 8 периодов из 17 подряд.
*Средний доход за год:* **$140 000.**
*Дополнительные привилегии:*
– единовременная выплата **$30 000**;
– приглашение на два лица на Банкет Директоров; подарок, значок и многое другое...

**ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР**
– Двенадцать 21% групп в первом уровне в течение любых 8 периодов из 17 подряд.
*Средний доход за год:* **$95 000.**
*Дополнительные привилегии:*
– единовременная выплата **$20 000**;
– приглашение на два лица на Банкет Директоров; подарок, значок и многое другое...

**ДВАЖДЫ БРИЛЛИАНТОВЫЙ ДИРЕКТОР**
– Девять 21% групп в первом уровне в течение любых 8 периодов из 17 подряд.
*Средний доход за год:* **$70 000.**
*Дополнительные привилегии:*
– единовременная выплата **$10 000**; приглашение на два лица на Банкет Директоров;
– возможность участия в Дважды Бриллиантовой конференции; подарок, значок и многое другое...

**БРИЛЛИАНТОВЫЙ ДИРЕКТОР**
– Шесть 21% групп в первом уровне в течение любых 8 периодов из 17 подряд.
*Средний доход за год:* **$47 000.**
Дополнительные привилегии:
– единовременная выплата **$6 000**;
– приглашение на два лица на Банкет Директоров; возможность участия в Бриллиантовой конференции; подарок, значок и многое другое...

**САПФИРОВЫЙ ДИРЕКТОР**
– Четыре 21% группы в первом уровне в течение любых 8 периодов из 17 подряд.
*Средний доход за год:* **$32 000.**
*Дополнительные привилегии:*
– единовременная выплата **$4 000**;
– приглашение на два лица на Банкет Директоров; возможность участия в Золотой конференции; подарок, значок и многое другое...

**ЗОЛОТОЙ ДИРЕКТОР**
– Две 21% группы в первом уровне в течение любых 8 периодов из 17 подряд.
*Средний доход за год:* **$17 000.**
*Дополнительные привилегии:*
– единовременная выплата **$2 000**;
– приглашение на два лица на Банкет Директоров; возможность участия в Золотой конференции; подарок, значок и многое другое...

# ОСНОВНЫЕ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СИСТЕМЫ ПРО

**1. Ключевой Бизнес Партнер** – это консультант по бизнесу (бизнес партнер) в 1-м функциональном уровне, плотное сотрудничество с которым открывает для вышестоящего Лидера возможность овладения новыми достижениями в запланированные сроки и эффективного управления динамично развивающейся бизнес – организацией.

*«Ключевой – открывающий возможности овладения, управления.*
*Партнер – участник какой-нибудь совместной деятельности.*
*Бизнес - первая часть сложных слов со значением, относящихся к бизнесу, занятый бизнесом».*

**Ожегов С.И. «Толковый словарь»**

**2. Сопровождение** – это регулярное общение со всеми участниками бизнес - организации в соответствии с их функциональным уровнем, которое обеспечивает достижение целей для каждого.

**Плотное сопровождение - это общение с Лидерами и консультантами 1-го уровня с целью:**

- мотивации;
- отслеживания получаемых результатов;
- передачи своих знаний и навыков (успешного опыта).

**Можно рекомендовать следующую периодичность:**

- для ключевых Бизнес Партнеров 1-го уровня, а также для новых консультантов:
  - в течение 21 дня: каждый день;
  - в течение следующих одного – двух период действия каталога: 1 раз в 2-3 дня;
  - затем, постоянно: не реже 1 раз в 5 – 7 дней.
- для остальных консультантов команды: 1 раз в 5-10 дней.

**Мотивационное сопровождение - это общение с ключевыми Лидерами 2-го уровня с целью:**

- мотивации;
- отслеживания получаемых результатов;
- мотивационная поддержка 2-го уровня и отслеживание качества дуплицирования в работы по системе ключевыми Лидерами 1-го уровня.

**Можно рекомендовать следующую периодичность:**

- в течение месяца после того, как они стали ключевыми Бизнес Партнерами: 1 раз в 2-3 дня;
- затем, постоянно: 1 раз в 5-7 дней.



oriflame

**3. Бизнес Встреча «Возможности Орифлэйм» уровня Менеджер** – это мероприятие, проводится для **3 - 7 гостей, совместно с одним или несколькими ключевыми Бизнес Партнерами,** и которое дает возможность одновременно решать три основные задачи:

**1.** Рекрутирование (минимум 1 регистрация за 1 БВ и «ВО»).

**2.** Продвижение продукции Орифлэйм (минимум 1 заказ за 1 БВ и «ВО»).

**3.** Обучение ключевых Бизнес Партнеров рекрутированию, продажам, а также организации и проведению Бизнес Встреч «Возможности Орифлэйм».

**Бизнес Встреча «Возможности Орифлэйм» (2:1 и 1:1)** – отличаются только тем, что они проводятся для 1-го слушателя:

**2:1** – Менеджером (или Лидером более высокого уровня) вместе с ключевым Бизнес Партнером,

**1:1** – Менеджером (или Лидером более высокого уровня) с целью личного рекрутирования (а так же Бизнес Партнером самостоятельно, после прохождения стажировки у Менеджера)

**План проведения Бизнес Встречи «Возможности Орифлэйм»:**

**1. Презентация бизнеса Орифлэйм (код 92558)** ..... 30 минут.

**2. Презентация каталога/продукции («30 золотых минут»)**..... 30 минут.

**3. Заключение соглашения о сотрудничестве («15 минут для новых консультантов») и оформление документов на регистрацию / оформление заказов от клиентов.** ..... 15 минут.

**Что такое «30 золотых минут?»** (см. полное издание этой брошюры, код 92205)
**Это мероприятие, которое дает возможность всем приглашенным:**

**1.** познакомиться с ассортиментом и научиться ориентироваться в каталоге,

**2.** просто и быстро подобрать средства по уходу за кожей лица ,

**3.** оформить заказ на понравившуюся продукцию (самостоятельный или с помощью своего консультанта по красоте)

**4.** увидеть, как просто работать с каталогом, демонстрируя его другим,

**5.** получить первые навыки составления списка знакомых (используя специальный бланк), а также возможность пригласить других на подобные встречи.

*В это же время, консультанты, сопровождающие своих приглашенных, учатся проводить «30 золотых минут», внимательно наблюдая за Менеджером, который ведет эту встречу.*

*«30 золотых минут» можно использовать и как самостоятельное мероприятие для потенциальных клиентов (с целью расширения круга постоянных клиентов).*

**Благодаря блоку «15 минут для новых консультантов»**
(см. полное издание этой брошюры, код 92205)**, можно:**

**1.** Уделить персональное внимание как тем гостям, которые решили стать консультантами, так и тем, которые остались клиентами Орифлэйм (без увеличения продолжительности «Бизнес встречи»).*

**2.** Установить доверительные отношения между новыми консультантами и их Менеджером, который проводит «15 минут для новых консультантов», обменяться номерами контактных телефонов, договориться о двухсторонней коммуникации.

**3.** Оформить с новыми консультантами документы для регистрации и определиться с перечнем продукции, которые они смогут самостоятельно заказать при оформлении своего первого заказа, уже по специальной цене, как консультант Орифлэйм.

** Менеджер фокусирует свое внимание на новых консультантах, представляя себя и пригласивших их консультантов в качестве информационных спонсоров - людей очень заинтересованных в успехе каждого из них, которые всегда будут рядом, чтобы помочь найти ответы на любые вопросы. (В это время, пригласившие их консультанты могут находиться рядом с Менеджером, или рядом с клиентами, которые формируют свои заказы. Менеджер представляет своих партнеров и в том и в другом случае. Это дает возможность Менеджеру сделать акцент на изменениях, которые произошли в отношениях между новыми консультантами и их информационными спонсорами. Теперь они не только приятели, но и Бизнес Партнеры).*

**4. Бизнес Встреча «Возможности Орифлэйм» уровня Директор, Бизнес Встреча «Возможности Орифлэйм» уровня Золотой/Сапфировый Директор** - это мероприятия, которые проводятся для всей организации (Директора или Золотого/Сапфирового Директора), и которые решают одновременно еще большее количество задач, чем во время обычных «Бизнес Встреч «ВО»,
(в зависимости от того, какие задачи ставит Лидер, организовывая и проводя эти мероприятия), а значит, позволяют использовать время еще эффективнее.

**5. «Успешный старт»** - первый тренинг для новых консультантов.

**Проводит: Лидер уровня Менеджер или выше (для ПГ, у которой нет Менеджера).**

**Цель проведения:**

- обеспечить успешный старт новым консультантам;
- научить ключевых Бизнес Партнеров проводить этот тренинг. «Успешный старт» (тренинг для новых консультантов);
- мотивация к дальнейшему успеху, определение целей;
- укрепление веры в себя;
- отработка основных навыков:
  - работа со «Списком знакомых»;
  - работа с каталогами, техника увеличения заказов;
  - приглашения на встречу, работа с возражениями. Приглашение на «Шаг 1» и «Шаг 2».

**6. Шаг 1. «Техника продаж Орифлэйм».**
**Шаг 2. «Школа бизнеса Орифлэйм и техника спонсирования».**
**«Школа Менеджеров Орифлэйм-1» и «Школа Менеджеров Орифлэйм-2» – базовые тренинги Орифлэйм.**

**Их проводят:**

- Лидеры бизнес–организаций соответствующих уровней (стр. 13; Приложение №9, стр. 56-57)
- Менеджеры компании.

**Цель проведения:**

- передать знания и навыки работы по системе;
- научить ключевых Лидеров организовывать и проводить эти тренинги.

**Шаг 1.Техника продаж:** консультируем клиентов и рекомендуем продукцию («Шаг 1», код 92206).

- как рекомендовать продукцию – метод ДАМА;
- преимущества участников Бизнес Класса («Стартовая Программа»);
- как принимать отказы и возражения;
- как увеличивать количество имен в «Списке знакомых»;
- как отслеживать результаты («Тетрадь доходов»)

**Шаг 2. Основы бизнеса Орифлэйм и техника спонсированя:** строим бизнес организацию и действуем по системе («Шаг 2», код 92207).

- выплаты и поощрения по Плану Успеха;
- как просто рекрутировать и создавать свою группу по системе ПРО;
- как приглашать людей на Бизнес Встречу «Возможности Орифлэйм»;
- роль спонсора: как развивать себя и новых консультантов;
- как организовать свою работу (основы анализа и планирования).

**Школа Менеджеров Орифлэйм -1:**

- как ставить и достигать Целей;
- как планировать работу и мероприятия по системе ПРО;
- как проводить Бизнес Встречи уровня Менеджер, и как организовать плотное сопровождение для всех участников своей команды в соответствии с их уровнем;
- как стать Директором Орифлэйм;
- бонусы и премии по Плану Успеха.

**Школа Менеджеров Орифлэйм -2:**

- все о системе эффективного ведения бизнеса Орифлэйм ПРО;
- роль Директора в системе;
- основы менеджмента (включая планирование);
- лидерство и методы воспитание Лидера в других;
- искусство проводить презентации и организовать мероприятия (на 30 чел и больше)

**7. «Планерки» - это мероприятия, которые помогают:**

- развивать и поддерживать лидерство у ключевых Лидеров;
- совершенствовать навыки работы по системе и улучшать результаты каждого;
- формировать КОМАНДУ ЛИДЕРОВ: дух, единство и страсть!

**«ПЛАНЕРКИ» состоят из 3 частей и «Актуальной темы» (при подготовке обязательно используйте корпоративную обучающую модель, стр. 54):**

**1 часть: Анализ результатов и действий (обмен опытом)**

- Усилия и результат - Что было сделано?
- Сильные стороны - Что было сделано хорошо?

**2 часть: Поиск возможности улучшить результаты (обучение)**

- Дальнейшее развитие - Что можно улучшить?
- Что Вы предлагаете?

**3 часть: Обсуждение НОВОСТЕЙ и планирование результатов и действий (мотивация)**

- Постановка целей и планирование

**«Актуальная тема» - тренинг, беседа, обсуждение** и т.д. и т.п. на тему, которая в данный момент самая необходимая для увеличения эффективности ключевых Лидеров и развития их лидерских качеств.

**Планерка уровня Золотой/Сапфировый Директор – это мероприятие, которое дает возможность:**

- мотивировать на рост Директоров и их Менеджеров;
- определить Цели;
- сопровождать дуплицирование работы по системе в «глубину», а также развивать Лидеров и укреплять командный дух.

**Проводит:** Лидер уровня Золотой/Сапфировый Директор (стр. 56-57).

**Участвуют:** Директора и ключевые Менеджеры.





**Планерка уровня Директор – это мероприятие, которое дает возможность:**

- мотивировать на рост Менеджеров и их ключевых Бизнес Партнеров;
- определить Цели и задавать темп в работе;
- планировать работу по системе в команде;
- анализировать результаты и улучшать их, отслеживая достижение целей;
- развивать Лидерство и командный дух.

**Проводит:** Лидер уровня Директора (стр. 56-57).

**Участвуют:** Менеджеры и ключевые Бизнес Партнеры.

**Планерка уровня Менеджер – это мероприятие, которое дает возможность:**

- мотивировать рост ключевых Бизнес Партнеров;
- определить Цели и поддерживать темп в работе;
- планировать работу по системе;
- анализировать результаты и улучшать их, отслеживая достижение целей;
- сформировать команду.

**Проводит:** Лидер уровня Менеджер (стр. 56-57).

**Участвуют:** ключевые Бизнес Партнеры.




**Код 92162**




**Код 92206**




**Код 92207**



**Код 92152**



**Код 96009**




**Код 92151**



**Код 92558**

# ПРОфессионалы рекомендуют...



## Дорогие Лидеры Орифлэйм!

**Эта брошюра пополнит ваши знания о системе ПРО.** Читайте, изучайте, воплощайте ее в жизнь и будьте успешными! Вы сможете укрепить свой бизнес и развить лидерские качества. Однако, как всегда, успех основан на вашей собственной вере, четком плане и желании действовать.

**Помните об этом!**

**Удачи на пути к успеху, который вы пройдете вместе с системой ПРО!**

**Йохан Розенберг,**
*Региональный директор Орифлэйм стран СНГ и Балтии*



В Ваших руках сейчас есть самый универсальный и долгосрочный инструмент для достижения вашего успеха, счастья, благополучия и процветания – система ПРО. Выбирая ее, Вы подтверждаете свою готовность улучшить все в своей жизни, ведь Вы – лидер и Вас интересует **РЕЗУЛЬТАТ**! А это, прежде всего, простые, но систематические действия, которые дают возможность не только мечтать и планировать, а и достигать и пользоваться всеми благами, которые есть, например, у нас. Когда у Вас есть 2-3 человека – это уже команда. И Вам необходимо знать, уметь и действовать по отношению к ней профессионально, тогда Вы стабильнее и быстрее создаете многомиллионную успешную организацию в Орифлэйм при помощи системы ПРО, по которой сегодня развивается вся наша компания. Когда у Вас есть 1000 консультантов – это уже масштабная организация. Добавьте систему ПРО в свой бизнес, и он станет еще более могущественным!

**Вы хотите быть такими, как мы? Тогда будьте активными ПРО в действии! И тогда фантастика станет вашей реальностью!**

**Алексей и Елена Севрук,**
*Золотые Исполнительные Директора*



Система ПРО дает ответы каждому, кто хочет серьезно заниматься бизнесом, а значит, добиться успеха в Орифлэйм и изменить свою жизнь! Почему? Что? Как? в какой последовательности и в каком объеме необходимо делать на каждом функциональном уровне? Все разработанные материалы, входящие в систему, представляют собой инструменты простые, не только для личного освоения, а и для обучения их применению других: учимся сами, учим других, учимся методам обучения других. Сегодняшняя украинская система ПРО (система эффективного ведения Бизнеса Орифлэйм) проверенная в жизни, так как в ней обобщен и сведен в единое целое опыт работы многих успешных Лидеров Украины разных уровней.

**Ее эффективность подтверждают и те результаты, которые получены уже через год использования: сотни Лидеров в Украине от уровня Менеджер и выше уже достигли новых уровней! Успехов Вам!**

**Галина и Владимир Белановы,**
*Старшие Исполнительные Директора*







«Любители работают от случая к случаю, ПРОфессионалы – работают по системе!» У Лидеров -ПРОфессионалов не бывает плохих сезонов или плохой команды. Всегда и во всем быть эффективными им помогает система! Сама система исключает людей, которые несерьезно относятся к своему будущему. И она же (система ПРО) помогает лидерам быстро найти тех, кто по-настоящему хочет быть успешным и готов для этого действовать по системе! Тем, кто сегодня остался в стороне продолжая действовать от случая к случаю, под настроение, мы очень сочувствуем – они оставили себя за «бортом лайнера», стремительно мчащегося к успеху. Но это их выбор! Важно помнить, что сейчас уже одного энтузиазма мало, очень нужна простая, проверенная временем система эффективного ведения бизнеса! Сегодня у каждого есть выбор: стремительно расти, используя систему ПРО на 100%, или остаться без нее и без новых квалификаций, без новых поездок, без новых достижений.

**Сделайте свой выбор! И начните уже сегодня!**

**Марина и Вадим Дороган,**
*Исполнительные Директора*



Система ПРО потрясающей инструмент для роста! Эта Супер система позволяет новичку, пришедшему к нам в компанию за 6 месяцев открыть звание Директора. Это очень просто! Потому что, в системе каждый человек знает что, когда и сколько необходимо делать, чтобы достичь желаемого результата! И мы очень благодарны за то, что у нас есть такая система, которая помогла эффективно спланировать свою деятельность и дала возможность высвободить большое количество времени для личной жизни!

**Желаем ВСЕМ достичь максимально больших результатов в бизнесе и получить огромное удовольствие от сотрудничества с компанией Орифлэйм и со своими Бизнес партнерами. Это просто, приятно, прибыльно!**

**Тамара и Дмитрий Скиба,**
*Дважды Бриллиантовые Директора*



Успех без системы невозможен! Вот уже больше года, как в нашей орифлэймовской жизни произошли перемены. Система обеспечивает взаимопонимание: мы говорим на одном языке, мы единое целое! Наши усилия умножаются в едином процессе, где каждый четко знает свою роль, свои права и обязанности. Это очень важно в сфере деятельности, где нет начальников и подчиненных - в бизнесе MGM. Четко поставленная цель и ясная стратегия ее достижения дают эффективное оружие в борьбе с сомнениями, некомпетентностью, слабостью, присущими любому человеку! А планирование собственной и групповой деятельности в соответствии с Графиком личных активностей и Графиком основных мероприятий организации, позволяет четко организовать работу каждого консультанта и лидера!

**Используйте систему ПРО ежедневно! И вы обязательно, за кратчайшие сроки поднимитесь на самые высокие ступеньки Лестницы Успеха Орифлэйм!**

**Александра и Владимир Рекичинские,**
*Бриллиантовые Директора*



Система ПРО – это карта, по которой мы постоянно сверяем свой маршрут. Функциональные обязанности и система «планерок» - это диагностика, которая помогает выявить сильные и слабые стороны каждого участника команды, а затем усилить первые и устранить вторые. В бизнесе с Орифлэйм, как и в жизни, существуют закономерности, которые работают независимо от того, знаем мы о них или нет. Знание этих законов помогает сконцентрировать силы на тех действиях, которые помогут нам быстрее добиться поставленных целей!
**Используйте систему ПРО и уверено идите к своим целям!**

**Александр и Татьяна Полихун,**
*Бриллиантовые Директора*



Система ПРО – это четкая конкретная инструкция по эффективному ведению бизнеса с Орифлэйм, которая уже дает свои результаты тем, кто начал ее использовать. Консультант, находясь на любом уровне, четко знает свои функциональные обязанности, и если он их выполняет, обязательно есть стремительное движение вперед! У нас с Вами в руках прекрасный инструмент и грех его не использовать для своего же блага. А если кто-то из Вас сомневается, тогда просто поверьте тем людям, которые это делают и растут. И, не теряя время, подключайтесь!
**Спешите, ведь у Ваших Лидеров всего 24-часа в сутки и всего 5 вакантных мест!**
**Огромных Вам успехов!**

**Наталья Кравченко,**
*Бриллиантовый Директор*



Решение – в системе! Эта давно известная фраза подтверждена практикой и временем. Система легко повторяется, дуплицирует нас и наше окружение, а самое главное – освобождает от лишних действий, которые занимают время и не прибавляют в результате. Система понятна, работая по ней, легко прогнозировать результаты и новые достижения. Вот почему ПРО – большая находка для лидеров и консультантов!
**Воспользуйтесь готовым проверенным методом и достигайте своих вершин в Орифлэйм!**

**Наталья Гладченко,**
*Бриллиантовый Директор*



Почему мы действуем по системе ПРО? У нас с компанией Орифлэйм серьёзные долгосрочные планы. Чтобы планы выполнялись в намеченные сроки, нужна система, которая помогала бы:
• наполнить нужным объёмом занятости наш семейный бизнес, делегируя действия на всех функциональных уровнях, чтобы наш бизнес просто дуплицировался;
• сопровождать и координировать действия партнёров своей структуры, имея чёткий план проведения теоретического и практического обучения на их функциональных уровнях;
• иметь возможность планировать не только бизнес, но и жизнь в целом!
**Всё это Вы найдёте в системе ПРО! ВПЕРЕД к ВАШЕМУ УСПЕХУ!**

**Елена и Виталий Моноковы,**
*Бриллиантовые Директора*







В Ваших руках сегодня есть удивительный инструмент для достижения Ваших целей – это система ПРО! Не теряйте ни одной минуты! Уже сегодня четко определите свою Цель и сроки ее достижения, договоритесь со своим Менеджером и Директором о сопровождении по системе ПРО, став их ключевым Бизнес Партнером. Действуйте сразу, выполняя основные действия своего функционального уровня, которые рекомендует система по Графику Ваших личных активностей. А чтобы постоянно держать темп, необходимый для достижения цели в срок, обязательно планируйте свои активности вперед на несколько каталожных периодов, в этом Вам поможет Ваш вышестоящий лидер и система ПРО!
**Размер Вашего успеха в Орифлэйм сегодня зависти только от Вас!**

**Розана и Кирилл Голуб,**
*Бриллиантовые Директора*



Система ПРО для меня – систематизация рекрутирования, обучения и мотивации. Простая система, которая в идеале дает рост структуры и легкое дуплицирование. Что я хотела бы порекомендовать растущим Лидерам?
Во-первых, поставьте перед собой четкую цель и помогите определить цели своим Лидерам. Проговорите с ними «Соглашение действий» по системе ПРО. Во-вторых, научитесь пользоваться нашей знаменитой презентационной папкой «Возможности Орифлэйм» (код 92558), а с уровня Менеджера - проводить Бизнес-встречи «Возможности Орифлэйм» и помогать развиваться своим ключевым Лидерам, плотно сопровождая их. Ни в коем случае не сдавайтесь, если сначала у Вас что-то не получится!
**К Вам обязательно придут на помощь Ваши вышестоящие Лидеры! Секрет весь в том, что Вы всегда будете стремиться к лучшему, так как Вы учитесь, работаете вместе со своей командой и, одновременно, следуя системе ПРО, учите других тому, что знаете, умеете и делаете сами. И это очень интересно, просто и прибыльно!**

**Наталья Шушкова,**
Бриллиантовый Директор



Система пришла в Украину очень вовремя (февраль 2005 года). В этот период уже были серьёзные лидеры, у каждого из которых была своя система. Это не давало возможности просто понимать друг друга. Система ПРО – это возможность говорить на одном языке! На моих начинающих лидеров она оказала огромное влияние. Очень быстро люди поняли свои задачи, и то, что только их будущее зависит от их желания следовать системе. Лидеры почувствовали ответственность. Никто больше не придумывает «велосипед»! Сейчас главное сесть и ехать, а скорость выбирает каждый для себя сам, и всё зависит только от Вашего желания и настойчивости. Желаю неуемной энергии в достижении первой вершины из огромной гряды поднимающихся к небу вершин Орифлэйм.
**Действуйте, действуйте, и еще раз действуйте!**

**Галина Максимочкина,**
*Бриллиантовый Директор*

ПРО – лучший инструмент для надежного и быстрого роста лидера по Лестнице Успеха. Мы активно



используем брошюру по системе ПРО в работе с бизнес партнерами. Это великолепное методическое пособие, в котором прописаны ответственность и обязанности каждого функционального уровня, и, главное, - действия, которые необходимо выполнять, чтобы перейти на следующий уровень. Рекомендованная схема построения структуры позволяет правильно планировать свои действия, экономя при этом время и энергию. И очень важный вопрос! Система помогает строить деловые, открытые и доверительные отношения между партнерами. Мы благодарны компании и всем лидерам, принимавшим участие в создании системы. **Успехов всем нам!**

**Юрий и Любовь Шутько,**
*Бриллиантовые Директора*



План Успеха, разработанный компанией Орифлэйм, безусловно, не имеет аналогов среди сетевых компаний. На современном этапе развития компании (февраль 2005г.) возникновение системы ПРО было совершенно закономерно. Ее возникновение было продиктовано необходимостью более планового и прогнозируемого ведения бизнеса, снижения стихийности в деловых и межличностных отношениях, повышения предсказуемости результатов. Таким образом, система ПРО – это методологическая необходимость для дальнейшего развития бизнеса Орифлэйм во всем мире. Она представляет собой детализированный план построения индивидуального бизнеса на всех уровнях!

**Ирина Никишова,**
*Бриллиантовый Директор*

Система ПРО – это ответы на все вопросы, компас и лучший путеводитель на пути к успеху в Орифлэйм!



Система позволяет избежать ошибок и на каждом уровне получать максимальное вознаграждение. Простые действия для консультантов: показывать каталоги, выполнять заказы, всегда иметь возможность пригласить знакомых на встречи, которые регулярно проводят Менеджер и Директор - стать частью «водоворота» событий и мероприятий Орифлэйм и при этом сохранить свою индивидуальность и раскрыть творческий потенциал! Работа в системе - это возможность быстро выявить серьёзных, настроенных на бизнес, партнёров в своей команде и помочь им двигаться вперёд, используя основной инструмент системы ПРО - «Возможности Орифлэйм».

**Медведская Оксана,**
*Бриллиантовый Директор*

**Орифлэйм – это мир безграничных возможностей!**



oriflame



... Дух, Страсть и Единство, – наши важнейшие ценности, которые помогают всем желающим реализовывать эти возможности! Когда Вы хотите расти стремительно, получать максимальные доходы на всех уровнях и просто передавать эти результаты в «глубину» своим Лидерам, система ПРО – Ваш надежный инструмент в достижении ваших Целей!

Уникальность нашей системы состоит в том, что она создана благодаря интеграции корпоративных методов продаж, рекрутирования и эффективных методик работы успешных ТОП Лидеров Орифлэйм, проверенных временем.

Выражаю искреннюю благодарить Алексею и Елене Севрук, Галине и Владимиру Белановым, Марине и Вадиму Дороган, Александре и Владимиру Рекичинским, Елене и Виталию Моноковым, Натальи Кравченко, Александру и Татьяне Полихун, Наталье Гладченко за колоссальный вклад в создание системы эффективного ведения бизнеса (ноябрь 2004 года – февраль 2005 года). А также за подготовку и проведение ее презентации во время Всеукраинского лидерского семинара 10-11 февраля 2005 года совместно с Сапфировыми и Золотыми Директорами Орифлэйм Украины и Компанией.

Слова глубокой благодарности адресую Лидерам, АСМам и КАМам, Украины, Беларуси, Молдовы, которые первыми, (март – декабрь 2005 года) приняли решение использовать систему в своей работе и, тем самым, оказали неоценимую помощь в ее запуске, тестировании, отладки и популяризации. Благодарю всех Лидеров разных уровней за щедрость в обмене опытом успешной работы по системе ПРО (январь – июнь 2006 года)! Полученная информация, безусловно, способствовала совершенствованию системы!

И сегодня, когда Вы используете систему ПРО на 100%, можете быть уверенными в получение желаемого результата в запланированные сроки!

**Чтобы научиться этому, обратитесь за помощью к своему Менеджеру, Директору. Они обязательно помогут Вам! Научитесь ею пользоваться сами, и научите этому своих ключевых Лидеров. А с их помощью сможете передать навыки эффективного ведения бизнеса по системе в «глубину»...**

**Действовать эффективно по системе ПРО, значит:**

**1.** Иметь **ЦЕЛЬ** и **СТРАТЕГИЮ** ее достижения *(стр 10-11)*.

**2. ЗНАТЬ** и **УМЕТЬ** выполнять основные действия своего уровня *(стр 12)*.

**3.** Держать **ТЕМП РОСТА**, действуя по «Графику личных активностей»! *(стр 13)*.
Действуя по системе ПРО ежедневно, Вы показываете простой путь к успеху, и задаете необходимый темп для всех, кто идет за Вами.

**Идите смелее! С Вами вместе всегда Ваша спонсорская линия и компания Орифлэйм! Успехов Вам!!!**

**Валентина Слободянюк,**
*Менеджер по развитию системы ПРО*

**Будем очень признательны за Ваши коментарии, отзывы и истории успеха по системе ПРО, пожалуйста, присылайте на E-maig: Vagentina.Sgobodyanuk@orifgame.kiev.ua**

# Приложение №1

**Фразы для приглашения на бизнес встречи «Возможности Орифлэйм»**

**1.** «Разрешите пригласить Вас, на встречу с очень успешным человеком, который помог мне и может быть полезным для Вас...»

**2.** «На этих встречах рассказывают о возможностях стать красивее и успешнее. Придете? У меня только два билета»

**3.** «Он (она) смог (ла) стать очень успешным человеком, причем с "нуля". Теперь он (она) помогает другим найти свой путь к успеху, хотите, познакомлю?»

**4.** «А Вы знаете, что с «Орифлэй, можно быть не только красивыми, но и богатыми? Хотите узнать как? Приходите есть всего два пригласительных.

**5.** «Вы хотите открыть свое дело и стать финансово независимым человеком? А знаете, как? Хотите узнать? Приходите...»

**6.** «Есть возможность зарабатывать дополнительно $ 50-60 в месяц без отрыва от основной работы (учебы, домашних дел и т. д. и т. п.), Вам это интересно, хотите узнать как? Приходите. Об этом, Вы узнаете от человека, который в этом уже преуспел».

**7.** «Есть возможность, сотрудничать с известной иностранной компанией. У них очень простые и выгодные условия. Когда я об этом узнал (а), то сразу подумал (а) о Вас».

**8.** «Вы знаете кого-нибудь, кому нужна работа с полной или частичной занятостью? Есть приглашение на бизнес встречу с их Менеджером (Директором)».

**9.** «$100 в месяц дополнительно, Вам это интересно? Приходите».

**10.** «Собственное дело, абсолютно легальное, минимальные стартовые инвестиции, очень хорошая перспектива для роста, Вам это интересно? Могу познакомить Вас с человеком, который в этом уже преуспел и сейчас собирает команду единомышленников для сотрудничества, есть только три вакансии, хотите?»

**11.** «Хотите сделать жизнь интереснее и познакомиться с очень успешными людьми, приходите. Осталось всего два билета.»

**Самому перспективному из тех, кто ответил «да», обязательно предлагаем пойти на встречу вместе:**
«Очень хорошо! Тогда я зайду за Вами (тобой) в ___ (день недели) в _____ час (а, ов). Пойдем вместе!»

Внимание! **Выберите 3-5 фраз, которые Вам понравились больше остальных, и перефразируйте их для случаев:**

**1.** Для приглашения знакомых, с которыми Вы на «ТЫ».

**2.** Для приглашения знакомых, с которыми Вы на «ВЫ».

**3.** Для приглашения малознакомых людей (или незнакомых).

**Полученные фразы используем в зависимости от того, с кем мы общаемся.**





# Приложение №2

Каталог № _____ год _____ ( с _____ по _____ )

| | | |
|---|---|---|
| Понедельник_____ | Понедельник_____ | Понедельник_____ |
| Вторник_____ | Вторник_____ | Вторник_____ |
| Среда_____ | Среда_____ | Среда_____ |
| Четверг_____ | Четверг_____ | Четверг_____ |
| Пятница_____ | Пятница_____ | Пятница_____ |
| Суббота_____ | Суббота_____ | Суббота_____ |
| Воскресенье_____ | Воскресенье_____ | Воскресенье_____ |
| Каких результатов планирую достичь?<br>1_____<br>2_____<br>3_____<br>4_____<br>5_____ | Каких результатов планирую достичь?<br>1_____<br>2_____<br>3_____<br>4_____<br>5_____ | Каких результатов планирую достичь?<br>1_____<br>2_____<br>3_____<br>4_____<br>5_____ |

# Приложение №3

Каталог № _____ год _____ ( с _____ по _____ )

| | | |
|---|---|---|
| **Понедельник С 10.00 до 14.00:**<br>Приглашение на ББ «ВО» – 5 человек<br>Новые знакомства – 1 человек<br>**18.00** Участие в ББ «ВО» Менеджера, адрес...<br>**19.30** Участие в тренинге «Успешный старт», адрес...<br>**20.00** «Планерка» Менеджера, адрес... | **Понедельник**<br>Получение и выполнение заказов<br>**В течение дня:**<br>Приглашение на ББ «ВО» – 5 человек<br>Новые знакомства – 1 человек<br>**19.00 – 21.00** звонки консультантам/клиентам | **Понедельник С 10.00 до 14.00:**<br>Приглашение на ББ «ВО» – 5 человек<br>Новые знакомства – 1 человек<br>**18.00** Участие в ББ «ВО» Менеджера, адрес...<br>**19.30** Участие в тренинге «Успешный старт», адрес...<br>**20.00** «Планерка» Менеджера, адрес... |
| **Вторник С 09.00 до 12.00:**<br>Приглашение на ББ «ВО» – 5 человек<br>Новые знакомства – 1 человек<br>**С 16.00 до 19.00:**<br>Приглашение на ББ «ВО» – 5 человек<br>Новые знакомства – 1 человек | **Вторник С 10.00 до 14.00:**<br>Приглашение на ББ «ВО» – 5 человек<br>Новые знакомства – 1 человек<br>**18.00** Участие в ББ «ВО» Менеджера, адрес...<br>**19.30** Участие в тренинге «Успешный старт», адрес...<br>**20.00** «Планерка» Менеджера, адрес... | **Вторник С 10.00 до 14.00:**<br>Приглашение на ББ «ВО» – 5 человек<br>Новые знакомства – 1 человек<br>**18.00** Участие в ББ «ВО» Менеджера, адрес...<br>**19.30** Участие в тренинге «Успешный старт», адрес...<br>**20.00** «Планерка» Менеджера, адрес... |
| **Среда С 10.00 до 14.00:**<br>Приглашение на ББ «ВО» – 5 человек<br>Новые знакомства – 1 человек<br>**18.00** Участие в ББ «ВО» Менеджера, адрес...<br>**19.30** Участие в тренинге «Успешный старт», адрес...<br>**20.00** «Планерка» Менеджера, адрес... | **Среда С 09.00 до 12.00:**<br>Приглашение на ББ «ВО» – 5 человек<br>Новые знакомства – 1 человек<br>**С 16.00 до 19.00:**<br>Приглашение на ББ «ВО» – 5 человек<br>Новые знакомства – 1 человек | **Среда С 10.00 до 14.00:**<br>Приглашение на ББ «ВО» – 5 человек<br>Новые знакомства – 1 человек<br>**18.00** Участие в ББ «ВО» Менеджера, адрес...<br>**19.30** Участие в тренинге «Успешный старт», адрес...<br>**20.00** «Планерка» Менеджера, адрес... |
| **Четверг**<br>Получение и выполнение заказов<br>**В течение дня:**<br>Приглашение на ББ «ВО» – 5 человек<br>Новые знакомства – 1 человек<br>**19.00 – 21.00** звонки консультантам/клиентам | **Четверг С 10.00 до 14.00:**<br>Приглашение на ББ «ВО» – 5 человек<br>Новые знакомства – 1 человек<br>**18.00** Участие в ББ «ВО» Менеджера, адрес...<br>**19.30** Участие в тренинге «Успешный старт», адрес...<br>**20.00** «Планерка» Менеджера, адрес... | **Четверг**<br>Получение и выполнение заказов<br>**В течение дня:**<br>Приглашение на ББ «ВО» – 5 человек<br>Новые знакомства – 1 человек<br>**19.00 – 21.00** звонки консультантам/клиентам |
| **Пятница С 10.00 до 14.00:**<br>Приглашение на ББ «ВО» – 5 человек<br>Новые знакомства – 1 человек<br>**18.00** Участие в ББ «ВО» Менеджера, адрес...<br>**19.30** Участие в тренинге «Успешный старт», адрес...<br>**20.00** «Планерка» Менеджера, адрес... | **Пятница**<br>Получение и выполнение заказов<br>**В течение дня:**<br>Приглашение на ББ «ВО» – 5 человек<br>Новые знакомства – 1 человек<br>**19.00 – 21.00** звонки консультантам/клиентам | **Пятница С 10.00 до 14.00:**<br>Приглашение на ББ «ВО» – 5 человек<br>Новые знакомства – 1 человек<br>**18.00** Участие в ББ «ВО» Менеджера, адрес...<br>**19.30** Участие в тренинге «Успешный старт», адрес...<br>**20.00** «Планерка» Менеджера, адрес... |
| **Суббота**<br>**10.00** «Планерка» Директора, адрес<br>**11.00** « Шаг 2» Техника спонсирования, адрес...<br>**13.00** Б.В. «ВО» Директора, адрес... | **Суббота**<br>**10.00** «Планерка» Директора, адрес<br>**13.00** Б.В. «ВО» Золотого / Сапфировргo Директора, адрес...<br>(презентация нового каталога + чествование) | **Суббота**<br>**10.00** «Планерка» Директора, адрес<br>**11.00** « Шаг 2» Техника спонсирования, адрес...<br>**13.00** Б.В. «ВО» Директора, адрес... |
| **Воскресенье**<br>Звонок Менеджеру (или инд. встреча)<br>Звонок консультантам | **Воскресенье**<br>Звонок Менеджеру (или инд. встреча)<br>Звонок консультантам | **Воскресенье**<br>Звонок Менеджеру (или инд. встреча)<br>Звонок консультантам |
| Каких результатов планирую достичь?<br>1 Минимум 3 новых консультанта лично!<br>2 Минимум 15 гостей на ББ «ВО»<br>3 Минимум 50 ББ – заказы от клиентов<br>4 Прочесть книгу .....<br>5 Прослушать кассету ..... | Каких результатов планирую достичь?<br>1 Минимум 3 новых консультанта лично!<br>2 Минимум 15 гостей на ББ «ВО»<br>3 Минимум 50 ББ – заказы от клиентов<br>4 Прочесть книгу .....<br>5 Прослушать кассету ..... | Каких результатов планирую достичь?<br>1 Минимум 3 новых консультанта лично!<br>2 Минимум 15 гостей на ББ «ВО»<br>3 Минимум 50 ББ – заказы от клиентов<br>4 Прочесть книгу .....<br>5 Прослушать кассету ..... |



oriflame

# Приложение №4

*«На самом деле Ваши дистрибьюторы должны учиться бизнесу, непосредственно занимаясь им. Секрет этого бизнеса заключается в том, что люди учатся, работают и учат других одновременно. Вместо того, чтобы рассказывать им, как проводить домашние презентации, пригласите дистрибьюторов к Вам домой и проведите презентацию с их участием».*

**Ренди Гейдж,**
*Книга «Как построить многоуровневый денежный механизм»*

## Как составить «График личных активностей» на основе «Графика основных мероприятий организации»?

*«Вы всегда должны подчинять график своих мероприятий графику мероприятий Вашей спонсорской линии, потому что это более эффективные мероприятия, присутствует большее количество людей. Вы всегда должны следовать этому правилу. Если Вы так будете делать, то Ваши дистрибьюторы (консультанты) будут брать с Вас пример»*

**Ренди Гейдж**
*Книга «Как построить многоуровневый денежный механизм»*

- Внести в График основных личных активностей сначала все мероприятия вышестоящих лидеров и компании, в которых необходимо участвовать.

*«... главная цель консультирования : учить Ваших людей как и где тратить свое время»*

**Ренди Гейдж**
*Книга «Как построить многоуровневый денежный механизм»*

- Добавить мероприятия, соответствующие текущему функциональному уровню, с периодичностью необходимой для достижения цели.
- Если нет необходимой 5-ки в 1-м уровне, добавить мероприятия и активности, соответствующие предыдущим функциональным уровням, с целью реализации 5х5х90.
- Передать График основных мероприятий организации всем консультантам своей бизнес – организации в соответствии с их текущими функциональными уровнями.
- Помочь составить Графики основных личных активностей ключевым Бизнес Партнерам в соответствии с их целями.

# Приложение №5

**Планирование успеха по системе ПРО:**

**1. Определить ЦЕЛЬ,**

сформулировать **СТРАТЕГИЮ** ее достижения
*(см. таблицу на стр. 10-11),*

рассчитать необходимый ТЕМП роста Объем Продаж Персональной Группы *(см. стр. 53),*

**цель минимум:** переход на следующий функциональный уровень,

**цель максимум:** даже небо не предел!

**2. Сфокусироваться на результате,**

который необходимо получить по итогам действия следующего каталога,

в соответствии с рассчитанным **ТЕМПОМ** роста (стр. 53).

**3. Действовать согласно составленному «Графику основных личных активностей»**

(как составить «График...» см. стр. 51),
отслеживая те результаты по итогам каждого периода действия каталога,
**повторяя пункты 1 – 3.**





oriflame

# Приложение №6

## Пример расчета ТЕМПА роста

(прирост ББ за каждый период действия каталога
на протяжении всего периода до момента достижения ЦЕЛИ).

**Цель:** открыть звание Директора по итогам каталога № 17 2006 года. По итогам каталога №1 : 1200 ББ

**Расчет ТЕМПА роста: 7500** Бб – **1200** ББ = **6300** ББ – это прирост ОП, который **необходимо обеспечить за:** (каталог №17 – каталог № 1) = **16 каталогов.**

**ТЕМП роста = 6300** ББ: **16** каталогов = **400** ББ - на это количество ББ необходимо увеличивать ОП группы за каждый каталог из 16-ти, чтобы Цель была достигнута вовремя.

**Как обеспечить прирост каждый период действия каталога?**

**Общая формула расчета:** $\frac{\textit{желаемый прирост ББ за каждый каталог}}{\textit{средний ББ на 1-го активного консультанта ПГ}} =$ *кол-во новых консультантов в каждый период действия каталога*

**Например, расчет прироста в 400 ББ:** $\frac{400\ \text{ББ}}{100\ \text{ББ}} =$ **4 новых консультанта** *в каждый период действия каталога* **, если ср. ББ = 100**

**Кто будет рекрутировать?** Лидер и его 5-ть ключевых Лидеров

**В каком количестве?** Равномерно распределите необходимое кол-во новых консультантов между 5-ю ключевыми Лидерами.

*Если полученная цифра совпадает с темпом роста ключевых Лидеров (или ниже), тогда Лидер может полностью сфокусироваться на том, чтобы помогать им развивать их организации, выполняя свои минимум (сам Лидер рекрутирует минимум 1-го нового консультанта ). Если полученная цифра больше, чем темп роста некоторых ключевых Лидеров, тогда Лидеру необходимо согласовать свои цели с целями команды.*
*У Лидера есть право предлагать позицию ключевого Лидера в первую очередь тем, кто планирует темп роста соответствующий его ожиданиям. И всегда есть возможность мотивировать команду на больший темп роста для большего успеха каждого из них!*

Важно!

**Если у Лидера не 5-ть, а пока 3-и ключевых Лидера, то планируемое количество новых консультантов на отсутствующих ключевых Лидеров берет на себя сам Лидер! Тогда он быстро найдет недостающее количество ключевых Лидеров и сохранит необходимый темп роста для достижения цели в запланированные сроки.**

**Где взять новых консультантов?**

**ПРИГЛАШАТЬ НА БИЗНЕС ВСТРЕЧИ** «Возможности Орифлэйм».

**Как часто?**

Так, чтобы пришедших на Б.В. «В.О.» было минимум в три-пять раза больше, чем необходимо новых консультантов.

# Приложение №7

## Корпоративная обучающая модель Орифлэйм

### Шаг 1. Усилия и результат - Что было сделано?

Начните встречу с анализа проведенной работы. С помощью наводящих вопросов подведите собеседника к четкому анализу итогов прошедшего периода. Цель - получить общее понимание того, что было в прошлом.

### Шаг 2. Сильные стороны - Что было сделано хорошо?

Позитивный настрой служит отличной внутренней мотивацией. Заслуженная похвала всегда приятна. Спросите у собеседника: «Как Вам это удалось? Как Вы добились таких результатов?» Положительные эмоции окрыляют человека и побуждают работать с еще большим энтузиазмом.

### Шаг 3. Дальнейшее развитие - Что можно улучшить?

Выскажите предположение, что достигнутые результаты можно улучшить. Однако будьте аккуратны в выражениях: вместо «это плохо, надо делать по-другому» лучше говорить «мне кажется, у Вас это получалось бы лучше, если бы Вы...».

### Шаг 4. Что Вы предлагаете?

Цель любого обучения - раскрыть в человеке потенциал, помочь осознать свои силы и возможности. Ваша задача - не решать за человека, а подводить его к самостоятельному решению с помощью наводящих вопросов: «Как, по Вашему мнению... (можно рекрутировать больше новичков)?», «А что если... (нам провести уличную рекламную акцию)», «Как, с Вашей точки зрения... (можно развивать больше Лидеров)».

### Шаг 5. Постановка целей и планирование

Здесь Ваша задача - помочь собеседнику поставить для себя реальные, достижимые цели. Цели становятся желаннее, когда человек сам их придумал или сформулировал, или хотя бы принял участие в обсуждении. Тогда они становятся по-настоящему «его» целями. Цели должны быть связаны с определенными действиями и рассчитаны на определенный срок. В Орифлэйм бизнес-циклы обычно длятся каталожный период, поэтому и цели, и их достижение тоже рассчитываются на этот срок.

**Используйте в работе данную обучающую модель, и результаты не заставят себя ждать!**








# Приложение №8

## **Дневник успеха** (образец для ежедневных записей)

| Дата | Что делал (а)? | Сколько раз? Сколько времени на это использовал (а)? | Какие получены результаты (кол-во приглашений, кол-во пришедших, кол-во регистраций, кол-во заказов, их размер и т.д.)? | Как буду действовать в следующий раз, чтобы получить лучшие (большие) результаты? |
|---|---|---|---|---|
| | | | | |

## **Тедрадь доходов** (образец для ежедневных записей)

| Дата | Расходы | | Полученная сумма | | Разница между «Расходом» и «Полученной суммой» |
|---|---|---|---|---|---|
| | грн | назначение платежа | грн | источник поступлений | |
| Понедельник | | | | | |
| Вторник | | | | | |
| Среда | | | | | |
| Четверг | | | | | |
| Пятница | | | | | |
| Суббота | | | | | |
| Воскресенье | | | | | |
| ИТОГО за неделю: | | | | | |
| ..... | | | | | |
| ИТОГО за каталог: | | | | | |
| ..... | | | | | |
| ИТОГО за месяц: | | | | | |
| ..... | | | | | |
| ИТОГО за год: | | | | | |

oriflame

# Приложение №9.

| КТО ПРОВОДИТ (уровень) | БИЗНЕС ВСТРЕЧИ/ МЕРОПРИЯТИЯ (название) | ЦЕЛЬ БИЗНЕС ВСТРЕЧ/МЕРОПРИЯТИЙ | ДЛЯ КОГО? | КТО УЧАСТВУЕТ В ПОДГОТОВКЕ И ПРОВЕДЕНИИ? | КАК ЧАСТО? |
|---|---|---|---|---|---|
| ТОП ЛИДЕР * | Мотивационны большие встречи<br>«Школа Менеджеров Орифлэйм-2» (мотивационно обучающие семинары)<br>Планерка уровня ТОП Лидер | МОТИВИРОВАТЬ к успеху и ПЕРЕДАТЬ знания о работе по системе<br>ПЕРЕДАТЬ навыки работы по системе на уровне Директор<br>Планирование, анализ, мотивация на новые цели, развитие лидеров | Для всех , кто строит или собирается строить бизнес<br>Для новых Менеджеров<br>Для Золотых/Сапфировых Директоров, в присутствии их Директоров | Золотые/Сапфировые вместе с Директорами<br>Золотые/Сапфировые Директора<br>Компания (при необходимости) | 1 раз в 3- 6 периодов деиствия каталога |
| ЗОЛОТОЙ / САПФИРОВЫЙ ДИРЕКТОР * | «Возможности Орифлэйм» уровня Золотой / Сапфировый Директор<br>«Школа Менеджеров Орифлэйм-1»<br>Планерка уровня Золотой / Сапфировый Директор | Презентовать НОВЫЙ каталог, ЧЕСТВОВАТЬ за результаты, МОТИВИРОВАТЬ к большему успеху<br>ПЕРЕДАТЬ навыки работы по системе на уровне Менеджер<br>Планирование, анализ, мотивация на новые цели, развитие лидеров | Для всех Лидеров, консультантов и их гостей<br>Для новых Менеджеров<br>Для Директоров, в присутствии их Менеджеров | Директора вместе с Менеджерами<br>Директора<br>ТОП Лидер и Компания (при необходимости) | 1 раз в каталог |
| ДИРЕКТОР * | «Возможности Орифлэйм» уровня Директор<br>«Шаг 1» / «Шаг 2» / Занятия по продукции<br>Планерка уровня Директор | РЕКРУТИРОВАТЬ, МОТИВИРОВАТЬ к активностям<br>ПЕРЕДАТЬ навыки ПРОДАЖ / СПОНСИРОВАНИЯ / ПОДБОРА продукции<br>Планирование, анализ, мотивация на новые цели, развитие лидеров | Для всех Лидеров, консультантов и их гостей<br>Для ВСЕХ Консультантов / для ТЕХ, кто выполнил 1й шаг/ для ВСЕХ Консультантов<br>Для Менеджеров, в присутствии их ключевых Бизнес Партнеров | Менеджеры вместе с ключевыми Бизнес Партнерами<br>Менеджеры<br>Золотой/Сапфировый Директор и Компания (при необходимости) | 1 раз в неделю |
| МЕНЕДЖЕР * | «Возможности Орифлэйм» уровня Менеджер<br>«Успешный старт»<br>Планерка уровня Менеджер | РЕКРУТИРОВАТЬ<br>ПЕРЕДАТЬ навыки успешного старта<br>Планирование, анализ, развитие лидеров | Для ключевых Бизнес Партнеров<br>Для НОВЫХ консультантов<br>Для ключевых Бизнес Партнеров | Бизнес Партнеры<br>Бизнес Партнеры<br>Директор (при необходимости) | 2-5 раз в неделю |
| БИЗНЕС ПАРТНЕР * | «ВО» (2:1, 1:1)<br>«15 минут для новых консультантов»<br>Дневник дел (ежедневник) | РЕКРУТИРОВАТЬ<br>НАУЧИТЬ первым шагом<br>Планирование, анализ | Для гостей<br>Для НОВЫХ консультантов<br>Для себя | Менеджер (при необходимости) | 2-5 раз в день |

** Выполняет Лидер, у которого текущий уровень совпадает с указанным или его уровень выше (в случае, когда Лидер растит новых Лидеров, он дополнительно выполняет функции пропущенных уровней. Например, Директор по отношению к своим ключевым Бизнес Партнерам проводит Бизнес Встречи Директора и Менеджера.)*

oriflame

oriflame


oriflame