

Ogólny zarys PBR - Private Business Reception zespołu A-Team

Przed PBR

- ☐ Zrób listę kandydatów i zaproś ich do swojego domu.
- ☐ Podaj osobie, która prowadzi twój PBR, listę zaproszonych gości, by ta mogła wykonać grzecznościowy telefon do twoich gości i powiadomić ich, że oczekuje ich na spotkaniu.
- ☐ Usuń wszystkie rzeczy, które mogą rozproszyć uwagę kandydatów podczas spotkania (telefon, zwierzęta, dzieci, itp.)
- ☐ Nie przesuwaj mebli w swoim domu.
- ☐ Potwierdź ze swoim sponsorem czy będzie prowadził PBR osobiście czy też przez telefon.
- ☐ Miej przygotowane lekkie przekąski i napoje.

The Private Business Reception

- ☐ Gospodarz przedstawia i edyfikuje mówcę.
- ☐ Mówca robi krótki wstęp, opowiadając swoją historię i dziękuje gospodarzowi. Edyfikuje gospodarza i okazuje swoją pasję dla produktów.
- ☐ Prezentacja 33 minutowego filmu „Agel Phenomenon”
- ☐ Zapowiedz film informując, że Eric Worre jest jednym z najbardziej znanych specjalistów od Network Marketingu. Powiedz, że ma prawie 20 lat doświadczenia w branży, w której zdołał zarobić średnio milion dolarów rocznie przez ostatnie 10 lat. Założył własną firmę, którą sprzedał za 8 milionów dolarów i jest ekspertem od spraw marketingu sieciowego. Należy nadmienić, że jest jednym z kierowników naszego zespołu i współ-autorem systemu, który używamy by odnieść sukces w biznesie. (Upewnij się, by obejrzeć wcześniej film, by nie powtarzać kwestii zawartych w filmie)
- ☐ Rozdaj Choosing Success Magazine wraz z aplikacją i arkuszem roboczym dotyczącym planu kompensacyjnego firmy Agel. Rozdaj również próbki produktów.
- ☐ Odpowiedz na pytania.
- ☐ (Odpowiadaj na pytania używając magazynu. Kiedy zostaniesz zapytany jak firma wypłaca pieniądze, poproś wszystkich żeby spojrzeli na arkusz roboczy z planem kompensacyjnym i wypełniali go podczas twojego wyjaśniania. Wyjaśniając działanie planu kompensacyjnego posłuż się szkicem zawartym w magazynie).
- ☐ Zapytaj czy ktoś widzi w tym możliwości (szansę)?
- ☐ Zarejestruj tych, którzy są chętni by podjąć współpracę.
- ☐ Tym, którzy się nie zapisali, zaproponuj przesłuchanie płyty, która znajduje się w magazynie w drodze do domu. Przypomnij im, że budujemy zespół szybko i chcemy, żeby, czym prędzej odrobili swoją pracę domową.

Po PBR

- ☐ Ustaw PBR dla tych, którzy się zapisali i poleć im, by zaprosili ludzi ze swojej A-listy.
- ☐ Do tych, którzy nie podjęli decyzji na spotkaniu, gdyż chcieli zrobić własny wywiad i zapoznać się z treścią płyty zadzwoń w ciągu 24-48 godzin i zaproś ich na ABB.

Kilka rzeczy, o które trzeba zadbać by stworzyć dobrą atmosferę:

- ☐ Zaczynij o czasie i bądź zwięzły.
- ☐ Nie mów sam za dużo na temat biznesu.
- ☐ Pozwól narzędziom mówić za ciebie.
- ☐ Bądź, zachowuj się i ubieraj profesjonalnie.
- ☐ Naszą intencją jest tylko przedstawić szansę.
- ☐ Miej przygotowany odtwarzacz DVD i płyty z prezentacją.
- ☐ Miej przygotowane magazyny i próbki produktów dla każdego uczestnika.
- ☐ Włóż do każdego magazynu aplikację i arkusz roboczy z planem kompensacyjnym firmy Agel
- ☐ Zadbaj o to by każdy uczestnik prezentacji miał długopis albo ołówek do robienia notatek.