

ECOSTEP GLOBAL

START programja



**A hit látja a láthatatlant,
elhiszi a hihetetlen és
eléri a lehetetlent.**

A MEGOLDÁSOK KIINDULÓ PONTJA



Üdvözljük az EcoStep Global Üzleti programjában, a Pénz Világában.

Köztudott tény, hogy csak „Pénzzel lehet Pénzt csinálni”, vagy a „Pénz a legjobb orvosság.” Az úgynevezett „nagyok”, már régóta, rendszeresen és tudatosan élnek azokkal a lehetőségekkel, amivel gyarapítani tudják a vagyonukat. A „szegények” beosztják a „nagyok” dolgoztatják a pénzüket. Ők már alaposan megtanulták, hogy hogyan is működik. Ezeket a lehetőséget hozzuk el mi most Önnek is.

Lehetővé válnak azok a pénzügyi megoldások már „kicsiben” is az Ön számára is, amivel eddig csak a „nagyok” éltek.

Úgy tudja anyagi helyzetét rendbe tenni, stabilizálni, hogy ha megtanulja mi a mai kor elvárásainak megfelelő Pénzügyi Kultúra. Legalábbis ennek egy jelentős szeletét.

Úgy tud az anyagi helyzetén javítani, hogy közben betekintést nyer a Pénz eddig misztikusan elrejtett világába.

Úgy tudja megvalósítani céljait, hogy ha hajlandó tanulni és közben másokat tanítani.

A program kapcsán garantáltan elsajátíthatja a pénzrel való bánásmódot, amit akár tovább is tud adni a családjának, barátainak, ismerőseinek és ezzel lehetőséget biztosít számukra is céljaik eléréséhez.

Igen, a CÉLOK:

„Álmok és a valóság közti távolságot úgy hívják: CSELEKVÉS.”

A Cél, a Vágy, nagyon fontos mozgató rugója az életnek. Ennek elérésében, megvalósításában tud kézzelfogható lehetőséget biztosítani a programunk.

Az EcoStep program egyedi és teljesen új kompenzációs terve megvalósíthatóvá teszi, hogy a kitűzött Célok, Álmok tervezhető időn belül elérhetővé váljanak.

Az egyénekre épülő, majd aktív csapattá kovácsolódó csoportok kialakulása juttatja anyagi függetlenséghez azokat az embereket, akikkel együtt tudunk gondolkodni a biztonságos Befektetés és a Pénz Világában.

Senkinek nincs főnöke, csak a közös célért együttműködő, segítőkész Mentora. Mindegy, hogy valaki fiatal, vagy idős, vállalkozó vagy munkanélküli. Van pénze, vagy jelenleg a kiutat keresi anyagi problémáiból, több diplomával rendelkezik, vagy egytel sem, itt sikeres lehet. Aki hajlandó tanulni, munkát végezni és szót tud érteni az emberekkel, annak remekül fog működni az EcoStep program.

Gratulálunk, hogy a legkorszerűbb üzleti lehetőséget választotta ahhoz, hogy álmait valóra váltsa.

Munkájához sok sikert kíván az EcoStep Global program vezetősege.

A programunk négy eleme:

Mint az élet minden területén, az üzletépítésben is vannak másolható és másolásra érdemes elemek, illetve vannak olyan részek, amit mindenkinek a saját személyiségéhez, egyéniségéhez kell igazítani. A program mindenki számára ugyanaz, de a saját személyiségének varázsát mindenkinek magának kell hozzáadnia.

A négy elem: Termék, - Oktatás, - Kompenzációs terv, - ÖN

1. Termékek

Termékpalettánkat úgy alakítottuk ki, hogy az a piacon az egyik legkedvezőbb legyen, akár piacvezető is! Ezért Európa legjobb termékeit ajánljuk és közvetítjük a programon keresztül, mindig szem előtt tartva a lehető legnagyobb biztonságot.

Tagjaink (egyének és cégek) számára a különböző pénzügyi, megtakarítási, biztosítási és befektetési lehetőségeken belül, akár egyedi csomagok összeállításával is tudunk szolgálni. Természetesen csak olyan termékeket kínálunk, amit maximálisan leellenőriztünk, amivel személy szerint mi magunk is rendelkezünk.

2. Oktatás

Termékeink minősége, illetve a program egyedisége nem engedheti meg, hogy az oktatás színvonala ne üsse meg a „profí” szintet. Ezért törekszünk mindig olyan tréner, előadót felkérni az üzleti találkozókra, szakmai konzultációkra, aki az adott termék, vagy szakterület elismert szakértője.

Promóciós eszközök: Az Ön feladata a barátai, ismerősei figyelemének felkeltése az Ön által megismert Megoldásra, s nem a termékek ismertetése. Ehhez az egyik legnagyobb írásos-vizuális segítséget a web-irodájában találja, valamint a heti rendszerességgel megtartásra kerülő EcoStep Akadémián és a rögzített videók biztosítják.

Képzési eszközök: Csapata növekedésével mind több egyéni és vezetői képességre lesz szüksége. Az EcoStep Global rendezvényei, videói, oktató programjai (Startképzés, Vezető Képzés, Üzleti Est, ... stb.) segítenek elsajátítani és folyamatosan fejleszteni a csapata szakszerű gyakorlati vezetéséhez, építéséhez szükséges ismereteket.

Kommunikációs eszközök: Minél több személlyel dolgozik, annál több időt fog kommunikációval tölteni. Az internetet használni tudó kollégáknak kifejezetten a web-irodájuk nyújt hasznos segítséget.

A kapcsolattartás másik hasznos eszköze a telefon. Tudjuk, hogy a telefonon keresztül történő információ átadás nem a legolcsóbb megoldás. De annak érdekében, hogy ez tagjaink számára kevésbé megterhelő legyen, ezért az egyik legjobb flottát biztosítjuk számukra, ahol a flotta tagok ingyen tudnak egymás között telefonálni.

3. Kompenzációs terv.

Az EcoStep program Európa szerte egyedülálló és egyben egyedi kompenzációs tervvel rendelkezik. Munkatársaink közel húsz éves hálózatépítési, kommunikációs és nem utolsósorban sikeres cégvezetési gyakorlata, tapasztalata eredménye az a rendszer-nyilvántartási, kompenzációs forma, amit megalkottunk.

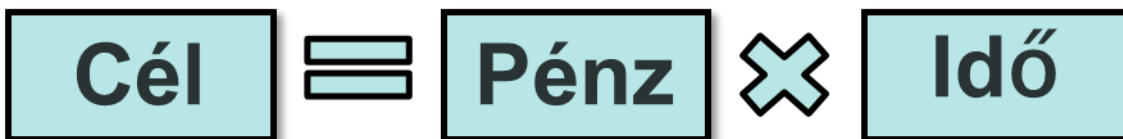
4. ÖN

Az EcoStep a hazai és nemzetközi partnerein keresztül ajánlja a Termékeket, biztosítja a Képzést, Oktatást és garantálja az egyedi kompenzációs rendszer által megkereshető jövedelem kifizetését.

És mit kell Önnek tennie, hogy ebben a programban sikeres legyen?

Az embereket általában két dolog hajtja: a „FÉLSZ” és a „VÁGY”, tehát:

- Félelem a kudarctól, a sikertől - Mit teszek, ha nem sikerül...? És ha mégis...? Mit szólnak majd a barátaim, a munkatársaim, a főnököm?
- Meg kell, hogy legyen Önben az ambíció és a hit, hogy sikerre tudja vinni vágyait és kezelni tudja az új élethelyzetét.
- Dolgoznia kell: minél többet szeretne kivenni az üzletből, annál több munkát kell beletennie, mint minden üzleti modell esetén, legyen az „hagyományos”, vagy direkt értékesítés.
- Tanulni és változni: Ha többet szeretnénk az élettől, először nekünk kell változnunk, többnek lennünk.
- Csapatmunkában együttműködni az iránymutatásaink szerint.



Mindegy, mi a célunk, ha kevés a pénzünk, több idő és energia kell az eléréséhez...! Ha tehetősebbek vagyunk, hamarabb érünk az áhított célhoz, de mind két esetben elérhető

A programunk célja, hogy Ön is a tehetősebb csoporthoz tartozzon, álmai mielőbbi megvalósulásáért.

A „Siker” egyszerű lépései:

- **Álmok / Célok:** Leírni és képekkel illusztrálni. Merjen nagyokat álmodni. Legyenek merész tervei, céljai. Napi szinten sajátítsa el a „tenni akarás”-t értük.

Az ember vizuális alkat. Több mindent jegyez meg, ha kép is van mellette. Ez fogja Önt inspirálni, motiválni.

- **Jelöltlista:** Indulásként 150-200 név legyen a listáján, ami menet közben szépen fog még bővülni.

- **Időpont egyeztetés:** Ismerős meghívása, a programra a figyelem felkeltése. Második időpont egyeztetés a program részletes megismertetésére.

- **Program ismertetése:** Első sorban az EcoStep Global hivatalos, nyilvános bemutatóin tudja átadni ismerőseinek a megfelelő információkat. Ezen kívül a „Mentora segítségével. Amikor már elsajátította a program lényegét, természetesen, akkor már akár Önállóan és is végezheti az EcoStep program ismertetését.

- **Döntés, lezárás:**

a) Marad egyenlőre érdeklődő

b) Kollégaként a csapat tagja lett

c) Befektetőként, csak a termék/ek, érdeklik

- **Döntés utáni lépések:** ,

a) Az érdeklődőt rendszeresen friss információval ellátni. (Nem tolakodóan)

b) Az új kolléga indítása, termékszerződés kötése az erre szakosodott munkatársakkal, web-iroda megismertetése, a kapcsolattartás kialakítása, elkísérés az első beszélgetésekre, segítség, tanítás, stb.

c) Befektetői szerződés(ek) megkötése az erre szakosodott munkatársakkal. Rendszeres, a céggel kapcsolatos új információk átadása. Újabb befektetési lehetőségek ismertetése.

- **Továbbiak:**

- Figyelemmel kísérni a saját web-irodát.

- Részt venni az Üzleti Esteken, Akadémiákon, Rendezvényeken

- Aktivizálni, segíteni (mentorálni) a közvetlen és az indirekt munkatársakat,

Ezek az egyszerű lépések kellene a sikerhez.

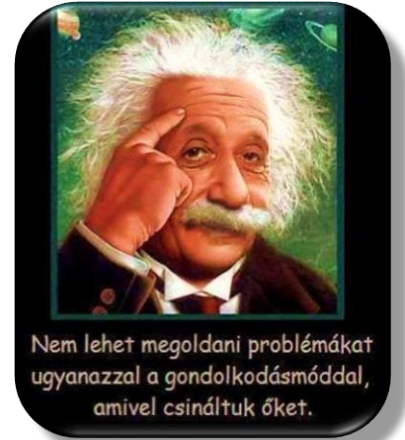
Álmok / Célok:

Mit jelent az Ön számára az anyagi függetlenség, szabadság?

.....
.....
.....

Mettől- meddig (9 hónap, 1, 3, 5, 10 évig) tartó időszak alatt szeretné elérni a pénzügyi szabadságot?

.....



Mit szeretne elérni:

Hitel kiváltás,

Autóvásárlás,

Családi nyaralás,

Bútorvásárlás,

Lakás kifestése,

Családja segítése,

Adósság visszafizetése,

Gyermek iskoláztatása,

Lakás/Házvásárlás

Ruhatár lecserélése,

Nagyobb utazás,

Beruházás,

Rezsi gond nélküli fizetése,

Nyugodt nyugdíjas évek,

Párjával kettesben nyaralás,

Nyugdíj élőtakarékosság,

Arany, Ékszer, Drágakő

Szakmai Önállóság

Mire költené, ha havi 100.000 ft plusz jövedelme lenne?

1.
2.
3.

Mire költené, ha havi 200.000 ft plusz jövedelme lenne?

1.
2.
3.

Mire költené, ha havi 500.000 ft plusz jövedelme lenne?

1.
2.
3.

Mire költené, ha havi 1.000.000 ft plusz jövedelme lenne?

1.
2.
3.

Mire költené, ha havi 3.000.000 ft plusz jövedelme lenne?

1.
2.
3.

Mi az a havi összeg, amivel elégedet lenne?

Az adósságomtól (ha van) való végleges megszabadulás dátuma:

***„Ha az életcéljáról csak egyetlen napig elgondolkodik,
az lehet, hogy többet ér mintha 40 évig keményen dolgozna.”***

Kit ismerhetek? Jelöltlista:

Több száz ember van az Ön ismeretségi körében. Első hallásra ez lehetetlennek tűnik, de egy kis segítséggel realitássá válik.

Az egyik leghatékonyabb mód arra, hogy gyorsan és fókuszáltan elindítsa programját az az, hogy a névlistáját „hasonló emberek” csoportjára osztja. Családja lehet az egyik lista, a közeli barátai és szomszédjai, lehetnek egy második, és a munkája és hobbijai lehetnek a harmadik.

Bármikor kapcsolatba kerülhet egy új csoporttal valaki olyan által, aki „befolyásos” ott, így nagyobb eséllyel von be sokakat együtt, egyszerre.

Mindig legyen nyitott egy új ismeretség érdekében, mert ezzel tudja növelni a jelöltlistáját.

Rokonok: Szülők, Nagyszülők, Testvérek, Gyerekek és Unokák, Szülők testvérei, Nagyszülők testvérei, Szülők testvérei, Szülők testvéreinek házastársai, Nagyszülők testvéreinek házastársai és gyerekeik, Unokatestvérek, azok házastársai és gyerekeik, ... stb.

Közeli barátok: Akikkel valamilyen rendszerességgel tartja a kapcsolatot, vagy akiket közel állónak érez magához... stb.

Munkahelyi ismerősök: (jelenlegi és a volt) Ne csak a közvetlen kollégákra, főnökökre, vezetőkre, beosztottakra gondoljon, hanem azokra a partnerekre, beszállítókra azok képviselőire és másokra is akikkel munkahelye, munkája révén kerül kapcsolatba... stb.

Iskolatársak: Általános iskola, Középiskola, Egyetem, Főiskola, intézményes és intézményen kívüli alap és továbbképzés. Hétvégi csoportok személyiség és készségfejlesztő kurzusok, tanfolyamok (KRESZ és nyelvtanfolyamok), tréningek minden formája... stb.

Egyéb csoportok: Vallási, társadalmi és szakmai csoportok, rendszeres vagy alkalmi összejövetelek.

Gyermeke révén adódó ismeretségek: Gyermekeink barátai és szülei, óvodai és iskolai ünnepek, évnyitók, évzárók, szülői értekezletek, fogadóórák, amelyeken gyermekei szülei is találkozik.

Rendezvények: Bulik, Bálók, Esküvők, Utazás, Társas utak, Tanulmányi út, Konferencia... stb.

Ismerősök előző lakóhelyről: volt szomszéd, távolabbi szomszéd, környéken lévő zöldséges, közértes és egyéb szolgáltatók.

Akikkel rendszeresen találkozók: Gondolja végig egy napját, hány emberrel találkozik, vagy találkozhat. Újságárus, taxisofőr, trafikos, fűszeres, ... stb.

További ötletek:

Virágbolt	Kereskedő	Vendéglős
Fordító/Tolmács	Ékszerész	Cipész
Varrónő	Festő	Szerelő/k
Cégtulajdonos	Panziós	Fogorvos
Házi orvos	Korházi orvos	Ápolónő
Igazgató	Bankár	Gyógyszerész
Ügyvéd	Fodrász	Kozmetikus
Könyvelő	Állatorvos	Postai dolgozó
Építész	Újságíró	Mérnök
Rendőr	Tűzoltó	Mentős
Szabó	Edző	Tanár
Professzor	Tréner	Butikos
Eladó	Autószerelő	Szerviz vezető
Rendezvényszervező	Bolti alkalmazott	Utazási iroda
Újságkihordó	Közvélemény kutató	Biztosítási alkusz
Buszvezető	Közterület felügyelő	... STB.

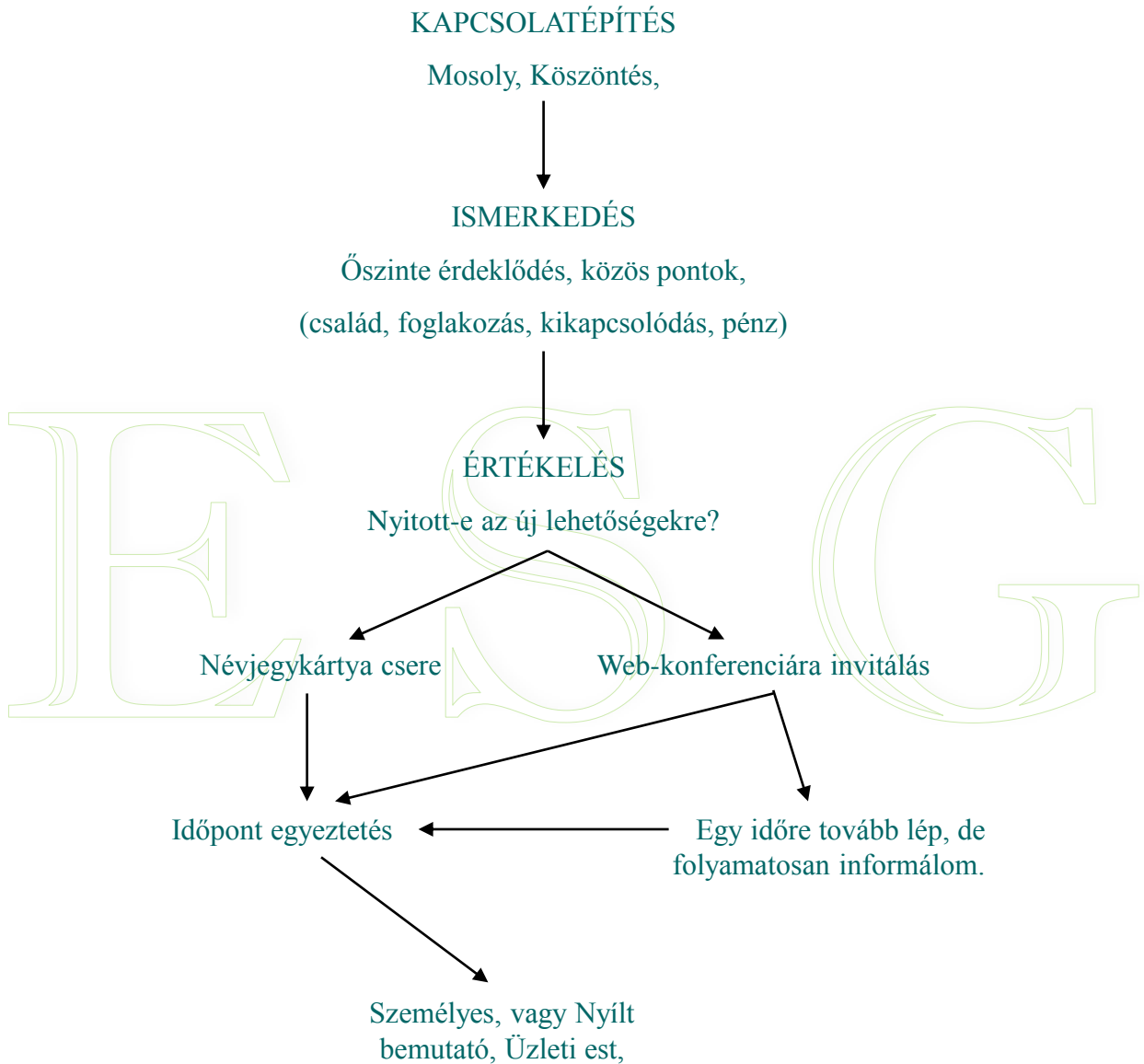
Az Ön első listája a kiinduló pont.

Folyamatosan írjon hozzá új neveket. Rövid időn belül mindenki képes leírni több mint 200 nevet, néhányan 300, 400 vagy akár 500-nál is többet.

Írja oda minden név mellé ha teheti a jelölt és párja foglalkozását, a velük egy háztartásban élő gyermekek számát, merre felé laknak, esetleg egy hobby, vagy egyéb jellemző adat és a **telefonszámát**.

És ami nagyon fontos...a kapcsolatuk eredetét! Honnan, ki által ismeri...?

Tehát érdemes „**Ügyfél adatlapot**” vezetni.



Ha Ön ezt a lépéssort következetesen betartja, alkalmazza, alig 45 nap (másfél hónap) alatt több mint 500 „idegennel” kerül kapcsolatba.

Az „idegenektől” való félelem el fog párologni!

Kapcsolatról, kapcsolatra bátrabbá válik.

Fontos, hogy az EcoStep programot csak nyugodt, zavartalan körülmények között, az arra megfelelően felkészült és jogosult munkatársunkkal együtt mutassuk be.

Néhány alapelv az időpont egyeztetéssel kapcsolatban:

- Az lesz a nyerő, aki adott idő alatt minél több emberrel beszél
- Alkalmazni a meghívással kapcsolatos ajánlásainkat
- Önmagát adja és saját szavait használja
- 3-4 nappal a tervezett program bemutatása előtt egyeztessen időpontot
- Mindig két időpontja legyen (1-2 nap különbséggel)
- Párokat együtt hívjon meg
- Ha több alkalommal ellenállásba, vagy érdektelenségbe ütközik, beszéljen Mentorával, mielőtt újabb meghívást eszközöl
- Érdemes Mentorát felhívni és elpróbálni egy-két telefonos meghívást

Többféle módon tud időpontot egyeztetni, de egyiknek sem célja, hogy futtában kezdjen magyarázkodni. Ne feledje, hogy először csak egy időpontot szeretne megbeszélni és nem a programot „eladni”!

Meghívás, figyelemfelkeltés történhet:

- Telefonon keresztül
- Privát e-mail küldésével
- Személyes találkozás alkalmával
- Közösségi oldalak segítségével (Facebook, Google+, ...stb.)
- Skype-on keresztül
- Web-irodán keresztül a „Meghívás kiküldése” menüpontban

A beszélgetés alkalmával használható néhány fontos kifejezés:

- Érdekelne a véleményed..., Rád gondoltam:
- A segítségedet szeretném kérni egy nagyon fontos dologban, de ez nem telefon téma...!
- Mikor tudnánk néhány percet személyesen beszélgetni...?
- Számomra nagyon fontos a Te véleményed...,
- Professzionális megoldást találtam ...
- Egyedi, személyre szabott megoldás lehet bizonyos problémákra.
- Piacvezető befektetések vannak a nemzetközi portfoliókban
- Biztonságos helye lehet a bevételeinknek.
- Rálátásunk lehet jobban *A pénz világára* .
- Gondolkoztál már Te is befektetésben?
- Gondolkoznod kellene biztonságos befektetésben.
- Itt európai szintű jövedelmünk lehet..
- Elvégzett munkáért forradalmian új és garantált kifizetés.
- Munkával végre pénzt kereshetnénk és nem alamizsnát.
- Gyere velem kérlek, hallgasd meg ...
- Szeretném, ha Te is pénzt keresnél és nem munkát.

- Hallgasd meg és Dönts utána, ...
- Neked hasznos lehet ez az információ ...
- Úgy érzem, hogy ez neked való (Rád szabták)
- Ezt neked is tudnod kell
- Ismerőseidnek szüksége lehet rá ...
- Lelkiismeretem megnyugtatása végett, szerintem ezt tudnod kell
- Keresem az igen embereket
- Nem egy vállalkozást vittél már sikere, ezért ...
- Gondoltál már nyugdíjas éveidre?
- Gondoltál már komolyan a jövődre...?
- Gondoltál a gyermeked jövőjére...?
- Téged úgy ismertelek meg, hogy ...
- Csupa jót hallottam rólad, ezért ...
- X.Y.-tól azt hallottam, hogy Te
- Téged ajánlottak a figyelmembe, ...
- MLM-ben Téged profinak tartalak, ezért ...
- Azt hallottam rólad, hogy Te az MLM-ben hatalmas csoportokat hoztál létre, ...
- Úgy tudom, hogy az MLM a kisujjadban van, ezért ...
- X.Y. szolt, hogy neked ezt feltétlenül tudnod kell, ezért ...
- Hiteled hogy áll? Miből fizeted ki?
- Neked is duplájára nőtt a hiteltartozásod?
- Van neked írásos garanciád arra, hogy holnap is lesz munkahelyed...?

Írjon Ön is néhány magához illő meghívást, amiket már sikeresen használt. És újakat, amelyeket használni fog. Ha valamelyik beválik, azt tartsa meg, amelyik nem, ahelyett használjon másikat:

.....

.....

.....

.....

.....

Rengeteg kérdést, gondolatot lehetne még a felvezető beszélgetéssel kapcsolatban használni, de mindig az adott személyéhez, körülményhez kell alkalmazkodni.

Ezért irtunk pár példát, hogy irányt mutassunk. Lényeg, hogy ne Ön adja át a programról az információt, mert erre vannak hívatottabb, hozzáértő, felkészültebb munkatársak.

Nem lenne szerencsés dolog, hogy már az elején egy kérdésre adott esetleg helytelen válasza estén már is kollégát, vagy ügyfelet veszítsen.

Ami a legfontosabb az a **kérdés technika** és az **ügyfél adatlap** használata!

EcoStep program bemutatása:

- Dupla annyi meghívottja legyen, hogy ha szeretné, hogy legalább a fele, harmada aktív legyen.
- A tapasztalat azt igazolja, hogy aki hetente minimum kétszer, háromszor is találkozik új jelöltekkel, az a legjobb úton halad a siker felé!
- Azok a vezetők, akik a legnagyobb méretű csoporttal rendelkeznek, azok havonta legalább 20-30 alkalommal mutatták meg a programot hónapról-hónapra, évről-évre.
- A „nagy számok törvénye” alapján mindig lesz olyan, aki IGENT mond és lesz olyan, aki NEMET a programra.
- Minél többször és minél több embernek mutatja meg valaki az EcoStep programot, annál több olyan emberrel fog találkozni, aki IGEN-t mond.
- A kemény munka semmivel sem helyettesíthető és szükséges, de önmagában nem elégséges a sikerhez ebben az üzletben.

HA ÖN A MEGHÍVÓ:

- Öltözzön és viselkedjen üzletiesen.
- „Építse fel” azt a személyt, aki a programot fogja az Ön meghívottjainak bemutatni, miközben bemutatja őket egymásnak.
- Ha lehet, ne szóljon közbe, de jegyzeteljen és érdeklődve figyeljen! Ön most tanul is és lehet, hogy eljön egyszer az idő, (ha szeretné) amikor a program-bemutatót már Ön tudja tartani.
- A végén mondja el, hogy miért tetszik Önnek, és miért kezdte el a programot!
- Beszéljen saját élményéről a program kapcsán.
- Ön minek a hatására fordult át kételkedőből bizakodóvá?
- Ön miért jön a következő Üzleti Estre, Akadémiára?
- Egyeztessen egy következő időpontot mindenkivel (indítás, szerződéskötés)

Ha már ön tartja a program ismertetését:

- az Ön legfontosabb feladata, hogy maximális segítséget nyújtson a meghívó és meghívottja számára és példát mutatva megtanítsa a meghívót arra, amit és ahogy Ön csinál: (program bemutatás, kérdések és kifogások kezelése, indítás, időpont egyeztetés, lezárás)
- Öltözzön és viselkedjen üzletiesen
- Legyen pontos
- Legyen barátságos és határozott
- Mosolyogjon (nem lekezelően) és nézzen a meghívott szemébe
- A program első bemutatója nem lehet 30 percnél hosszabb!
- Mindenkivel egyeztet egy következő időpontot
- Megdicséri a meghívót a jól elvégzett munkáért.

EcoStep program indítás:

Az EcoStep program indításának célja, hogy kérdésekkel tisztázzuk:

- Mi tudunk-e értéket adni az új jelöltnek
- Az új jelölt akar-e viszont-értéket adni Önnek

Kérdések és kifogások kezelése

Gyakran előfordul, mielőtt valaki igent, vagy nemet mond a programra, hogy kérdéseket tesz fel, illetve különböző kifogásokat hoz fel. Ez a legizgalmasabb része a munkánknak. Itt dől el, hogy kinek mekkora üzlete lesz. Ez a vízválasztó, a jelöltek itt tesztelik Önt, hogy mennyire gondolja komolyan és hogy érdemes-e Önt követni. Az új kollégák első sorban Önhöz fognak csatlakozni és nem az EcoStep-hez. Aki megtanul helyesen bánni az emberekkel, szót ért velük, és tudja kezelni a kifogásaikat, azok hatalmas üzletet tudnak építeni.

Ha valaki kérdez, vagy kifogásokat hoz fel az azt jelenti, hogy érdeklí a dolog.

Az a jelölt, akinek a kérdéseit és kifogásait nem kezeljük rövid időn belül, az olyan mint a sikeresen megműtött beteg, akit az orvos elfelejtett a műtét után összevarrni.

Négy fő oka van annak, ha valaki nem mond IGENT a programra.

- 1, Nem érti mi ebben a jó neki, mit kell csinálnia, mit tud a termék, hogy fizetik, ...stb. Tehát még több információra van szüksége.
- 2, Nem hiszi el (létezik/működik?), - konkrétumokra, tényekre, valós példákra van szüksége!
- 3, Fél (a kudarctól, a sikertől, mit szólnak a barátai), - biztatni, bátorítani kell.
- 4, Lusta (hiányzik belőle az ambíció), Negatív, (állandóan panaszkodik, mindenben hibát keres). Ezt a fajta embert jobb gyorsan elfelejteni és elkerülni.

Általános irányelvek a kifogások kezeléséhez

- Legyen laza, de határozott, Ön irányít!
- Minden körülmények között kerülje a vitatkozást!
- Mindig barátságosan és nem lekezelően mosolyogjon!
- Nézzon a jelölt szemébe!
- Örüljön a feltett kérdéseknek! Dicsérje meg!
- Soha ne vágjon a másik szavába!
- Ne magyarázzon, hanem udvariasan kérdezzen vissza!
- Mindig hivatkozzon egy hiteles „harmadik személyre”, vagy tényre.
- Ha nem tudja a választ valamire, bátran mondja azt, hogy megkérdezi az illetékest.
- Ne essen túlzásokba, soha ne ígérjen olyat, amit nem tud teljesíteni!
- A cél nem az, hogy Önnek legyen igaza, hanem az, hogy megnyerjen magának egy új üzlettársat, barátot!

INDÍTÁS

Az Ön feladata, hogy bármikor képes legyen helyesen elindítani egy jelöltet:

- Írasson egy jelölt listát (50-250 fő), majd együtt minősítsék a személyeket.
- Egyeztessenek két időpontot 10 napon belülre.
- Kössenek Termékpartneri szerződést.
- Egyeztessen, hogy ott legyenek a következő Üzleti esten, Akadémián.
- Vegyenek részt a START programokon
- Aktívak legyenek a Nyílt Program bemutatókon.
- Regisztráljanak és ismerjék meg a webirodát.

Az eddigi tapasztalatok szerint komolyabb eredményre azok számíthatnak, akik rendszeresen részt vesznek minden EcoStep rendezvényen.

Próbálja az indítás pontjait egy, maximum két alkalomra sűríteni .

Az Ön feladata az új munkatársat helyesen elindítani az EcoStep programban. Ha ezt megtanulja, bármekkora üzletet képes felépíteni.

MINDEN MÁSOLÓDIK! Ezért úgy dolgozzon az első perctől kezdve, ahogy az üzlettársait szeretné dolgozni látni! Ön azzal, amit csinál és ahogy csinál, tanít! Ezzel meghatározza üzlete paramétereit. Ön a „vezér”, a követendő példa. A Mentora, de nem a főnöke az új munkatársának.

Amikor egy új embert indít, beszéljen a rendezvények fontosságáról. (web-konferencia, nyílt bemutató, Üzleti est, ... stb.)

Beszéljen Mentorával, hogy milyen reális célokat tűzzön ki a következő rendezvényig. Az természetes, hogy Ön ott lesz, de kérdés, hogy csoportjából hányan fognak magával jönni? A rendezvények az üzlet létfontosságú részét képezik.

Ön most a pénzügyi szabadság felé vezető út sajátos lépéseit tanulja és a „titkát” a pénzügyi kultúra elsajátításának, illetve a teljes anyagi függetlenség elérésének.

A feladat világos. Hogy mennyire gyorsan szeretné a pénzügyi szabadságot, az határozza meg, hogy milyen gyakran és kinek mutatja meg a programot, és hogyan indítja el új kollégáit.

Ha az Ön célja a teljes anyagi függetlenség, akkor a fent említett iránymutatások nem választás kérdése, hanem létszükséglet.

Pénzügyi függetlenséget adó erős, tartós és dinamikus csapat csak másolódásra épül. A másolódás érdekében kell ezeket az iránymutatásokat átadni, illetve következetesen betartani, betartatni és használni!

Rendezvények és azok értékei:

Ez a találkozások gyakoriságát, valamint a csoport aktivitását mutatja.

Ha az emberek nem jönnek össze rendszeresen tanulás céljából azért, hogy motiváltak legyenek, ahol elismerések történnek és hogy közösség alakuljon ki, akkor hamarosan elveszítik hitüket és érdeklődésüket. Létszükséglet, hogy a rendezvényeken ott legyenek, példát mutassanak, követhetők legyenek.

Könyvek, Videók

Ezek a fontos elemek alakítják a személyiség fejlődését, vagy is a vezetővé válás alapjait. Eco'Step könyvtárából kikölcsönözhető könyvek széles választékot nyújtanak a tanulásra, fejlődésre! Hasznos videókat pedig a webirodájában talál!

Új csatlakozók száma

Ez az életjel a csoport növekedési arányát méri. Ha nincs egy bizonyos mennyiségű új csatlakozó (szerződést kötő), hónapról - hónapra, akkor Ön nem biztos, hogy tud egy erős, stabil és hasznos csoportot fenntartani. Visszaolvadhat. Ezért erre fokozottan figyelni kell!

Összforgalom

Minnél stabilabb, aktívabb a csoportja, annál biztosabb a csoport forgalma, és az Ön bevétele, illetve mentoráltja bevétele.

Összlétszám

A csoport teljes mérete közvetlenül arányos az ÖN hosszú távú terveivel.

Ha megtanulja a célállítást, az ellenőrzést a rendezvényen résztvevőkkel és más életjelekkel kapcsolatban, ha aktív a felsővonalával való konzultációk alapján, akkor biztos, hogy hosszú távú jövedelmező üzletet tud építeni.

Mentor/Mentorálás:

A mentor egy olyan segítő foglalkozást végző személy, aki a tapasztalataival segíti céljai elérésében a mentoráltat. Segít meghatározni a célt, és végig kíséri az úton, emiatt hosszabb távú együtt működést feltételez. Magában foglalhatja a folyamat elindításának segítségét és a nem megfelelő irány megváltoztatását, a kontrollt.

1. Vezető Mentor:

- Min. 8 Saját (egyéni) Eco'Step program előkészítő beszélgetés/hó (hetente 2).
- **Min. 4 Csoportos Eco'Step program bemutató/hó (hetente min. 1.)**
- Legalább egy termékpartneri szerződéssel rendelkezik.
- Aki legalább naponta 15 percet olvas könyveket.
- Részt vesz minden Eco'Step rendezvényen, legyen az web-konferencia, vagy Üzleti est.
- Csapatjátékos

2. Csoportvezető Mentor

- Min. 8 (saját) Eco'Step program bemutató/hó (hetente 2).
- **Min- 8 Csoportos Eco'Step program bemutató/hó (hetente 2)**
- Legalább egy termékpartneri szerződéssel rendelkezik.
- Aki legalább naponta 15 percet olvas könyveket.
- Részt vesz minden Eco'Step rendezvényen, legyen az web-konferencia, vagy Üzleti est.
- Csapatjátékos

3. Régióvezető Mentor

- **A kijelölt és rábízott régió és csoportok vezetése, szakmai jellegű felügyelése mellett**
- Minimum 8 (saját) EcoStep program bemutató/hó (hetente 2).
- Minimum 8 Csoportos EcoStep program bemutató/hó (hetente 2)
- Több termékpartneri szerződéssel rendelkezik.
- Aki legalább naponta 15 percet olvas könyveket.
- Aktívan részt vesz minden EcoStep rendezvényen, legyen az web-konferencia, vagy Üzleti est.
- Csapatjátékos

TULAJDON:

A csoportunk építése közben pénzügyi kérdésekről is dönteni kell. Már az első jutalékaink egy részét olyan dolgokra kell fordítani, ami a növekedéshez és a biztonságunk megalapozásához szükséges. Ne felejtsük el, hogy a jövőnkbe fektetünk be. Minden üzleti területen vannak költségek, akár csak valamilyen bérletre, rezsire, eszközökre, vagy egy folyamatos képzésre fordítjuk. A költségekkel kapcsolatba arra kell törekedni, hogy arányos legyen a növekedéssel és a sikerrel.

SOKSZOROZÓDÁS:

Az évek során megtanultuk, hogy a vonzó és eredményt hozó ötletek csak akkor ajánlhatók, ha könnyen másolhatók. A program stratégiai és technikai a másolódásra épülnek. Ebben segítenek a különböző oktatási anyagok is.

TISZTELET:

- ☐ Tiszteletet és lojalitást tanúsítsunk a következők iránt:
 - Az Eco'Step Global, mint Program iránt.
 - Minden munkatársunk személyes és vallási meggyőződése iránt.
 - Saját felső vonalunk és a cég alkalmazottai, vezetői iránt.

OKTATÁS

Minden szakmához meg kell tanulni egy bizonyos készséget. Ez bizony gyakran évekbe és jelentős összegekbe kerül, hogy megszerezzük az ezekhez szükséges tudást.

Ehhez a Mi munkánkhoz is profi szemléletre van szükség. Folyamatos képzés szükséges ahhoz, hogy megfelelően vezessünk és kommunikáljunk, megértsük a programot, az értékesítési elveket, valamint megtaláljuk és tanítsuk az embereket.

A folyamatos képzés felbecsülhetetlen értékű tudást nyújt társainknak.

Most már csak is Önön múlik:

LÁSSON NEKI!

Az út most már világosan áll Ön előtt. Mindenki saját maga határozza meg, hogy a személyes és anyagi függetlenségét milyen gyorsan kívánja elérni. És pedig azáltal, milyen gyakran mutatja be az EcoStep Global programját, hogyan szervezi meg az újabb találkozókát az érdeklődők számára, és milyen sikerrel indítja útnak partnereit.

Az anyagi és személyes függetlenség egy olyan csoport felépítéséből ered, amely erős, tartós és dinamikus kell, hogy legyen. Az ilyen csapatot a duplikáció ereje épít fel.

Tudjuk, hogy Ön képes rá! Megéri!

Az EcoStep Global Európa egyik legnagyobb olyan közösséggé kíván fejlődni hazai és nemzetközi szinten is, amelynek a filozófiájában a pénzügyi biztonság és az anyagi függetlenség elérése az elsődleges cél a tagok részére.

Kiemelkedően sikeres szakmai vezetésünk a garancia arra, hogy akár kezdőként, vagy tapasztalt vezetőként is a lehető legnagyobb lendülettel indulhasson el és stabil csapatot építhessen.

Forradalmian új kompenzációs tervvel jutalmazzuk tagjainkat.

Európa legjobb termékeit ajánljuk és közvetítjük a programon keresztül, hogy arra koncentrálhassunk, amiben nagyon jók vagyunk: a csapatépítésre.

Nagyban gondolkodunk és erre minden okunk megvan. Tartson velünk!

Ezt a programot Önnel, vagy Ön nélkül, de garantáltan sikerre tudjuk vinni!

„Nem gyorsan akarunk meggazdagodni, hanem nagyon!”

Jegyzetek:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Jegyzetek:

J E S G