

Sponsor een nieuwe distributeur

De eerste 30 dagen

Gefeliciteerd met het sponsoren van een nieuwe distributeur. Wat er gebeurt gedurende de eerste 30 dagen is cruciaal voor het succes van je nieuwe teamlid en het is jouw verantwoordelijkheid dat alle eerste stappen accuraat worden gezet op weg naar gezamenlijk succes. Het is nu jouw werk om je te committeren met hun succes.

Dit is een checklist voor **JOU** als sponsor. Het is de bedoeling dat als je een nieuwe distributeur inschrijft, je deze checklist uitprint, met zijn/haar naam bovenaan en vervolgens elke dag checkt op deze lijst of ze alle stappen van de eerste 30 dagen doorlopen. Bedenk dat als je ze elke dag even spreekt, de eerste 30 dagen, ze ontdekken en gronden wat deze business inhoudt.

Wat moet je de eerste 30 dagen doen met je nieuwe distributeur/teamlid?






Als sponsor is het jouw doel om in de eerste 30 dagen een relatie op te bouwen als fundament voor jullie verdere samenwerking. Houd je teamlid gefocust en enthousiast, help ze om te gaan met afwijzing en weerstand en hou het simpel en leuk. Respecteer je teamlid en help hem/haar te ontdekken met het avontuur van de aanbevelingsmarkt.

Dag 1: Help je teamlid op weg met de juiste start

De volgende activiteiten stap voor stap doornemen en begeleiden:

-  Registreer de nieuwe distributeur op de Corporate website, regel de BackOffice in en help ze met het bestellen van het gewenste startpakket.
-  Adviseer het "GOLD"pakket in het productenpakket, deze licentie geeft de meeste revenuen.
-  Activeer de online winkel onder Administration, Retail Catalog Settings.
-  Registreer het teamlid op de www.steamteam.ca website. Help ze met het downloaden van "The Goalsetting sheet", onder getting started, help ze met invullen of anders zelf en binnen 24 uur als kopie naar jou opsturen.
-  Maak een afspraak voor het eerste Starttraininggesprek op de volgende dag, maar in ieder geval binnen 72 uur, neem de persoonlijke doelen door en help ze met het maken van hun Businessplan.
-  Vraag ze naar de wijze van coachen en vraag ze wat jouw actie moet zijn als er 7 dagen geen contact meer is geweest.
-  Help ze met het opzetten van de namenlijst, begin met een lijst van minimaal 50 en definieer de top 10. Help ze met het bellen van deze top 10, maak gebruik van de diverse belscripts, te vinden op www.steamteam.ca of laat ze de door ons ontwikkelde belscripts gebruiken. Maak er zoveel mogelijk een persoonlijk belscript van.
-  Inspireer ze met het maken van een "Dreamboard" met als doel het visualiseren en gronden van hun dromen en persoonlijke doelen.

Sponsor Activiteiten:

-  Stuur ze een persoonlijke welkomsmail te vinden op Training Tools op www.steamteam.ca of maak gebruik van onze welkomsmail.
-  Stuur alle NAW gegevens door naar paul@brugnaarsucces.nl zodat ze worden opgenomen in onze data. Ze ontvangen dan alle info en nieuwsbrieven vanuit NHT Global-Nederland.
-  Laat je upline een welkoms telefoontje plegen naar het nieuwe teamlid.
-  Zet hun e-mailadres en mobiele nummer in jouw persoonlijke database voor alle communicatie momenten.
-  Geef door via een mail aan Paul@brugnaarsucces.nl als je wilt dat ze de tip van de week ontvangen.

Dag 2: De eerste training:

- 📖 Neem het ingevulde Goalsetting formulier door. Zorg dat de doelen realistisch zijn, en SMART geformuleerd. Maak commitment met elkaar dat jullie elkaar helpen met het realiseren van deze doelen.
- 📖 Start met het proces van het businessplan:
 - Formulier de WHY, wat willen ze bereiken, wat is hun **missie** met NHT Global?
 - Hoe zien ze de komende drie jaar, wat is hun **visie** op de markt van Welness, Beauty en lifestyle?
 - Wat is hun **strategie** om de dromen en doelen te realiseren?
 - Maak een actieplan en zet **piketpalen**
 - Plan, do, check, act.
 - Evalueer en stel waar nodig de **acties** bij.
- 📖 Maak afspraken over de gewenste tijd en energie die je nieuwe teamlid wil investeren op weg naar succes. Help ze met timemanagement en het maken van een goede agenda. *Be a Pro, werk als een Pro* ook al is het maar 1 uurtje per week.
- 📖 Help ze met hun prospecttunnel en leg uit dat iedereen een prospect is totdat er een keuze is gemaakt. Leer ze gestructureerd te werken en leg uit dat een afwijzing niet persoonlijk is maar voortkomt uit mogelijke angst of onduidelijkheden. Zolang er geen keuze is blijft het een prospect.
- 📖 Leer ze omgaan met de presentatie en benadruk de noodzaak van onze wekelijkse teammeetings. Benadruk onze BOM's en laat ze participeren in de gezamenlijke energie.
- 📖 Nodig ze uit voor onze academie en komende webinars.
- 📖 Maak commitment voor het doen van minimaal 2 belletjes per dag vanuit de top 10 bellijst. Vraag naar de resultaten en help als het niet wil lukken, denk erom het moet FUN zijn.
- 📖 Stuur elke distributeur de Powerpoint presentatie.
- 📖 Organiseer samen een twee-op-een meeting en help ze met het juiste verhaal, KISS. Minder is meer en voer geen discussies.

Dag 3: Van ontdekken naar momentum in 30 dagen:

- 📖 Controleer of het pakket binnenkomt en spoor ze aan tot gebruiken en uitdelen. help ze met de keuze van welke producten bij ze passen en waar ze hun aandacht op focussen. Gebruik, ervaar en deel je ervaringen met de wereld.
- 📖 Benadruk de belangrijkheid van het delen van de kans elke dag met minimaal 2 mensen, vrienden, familie, kennissen collega's etc. Erover praten is de start van zelfvertrouwen en het avontuur naar succes.
- 📖 Talentontwikkeling is persoonlijke ontwikkeling, geef ze onze literatuurlijst of leen ze boeken uit vanuit onze bibliotheek.
- 📖 Leer ze de 5 stappen naar succes:
 1. Gebruik de producten en ervaar
 2. Deel monsters uit en leer anderen hetzelfde
 3. Deel de kans en vertel het de wereld
 4. Help anderen met het maken van hun keuze en maak ze succesvol!
 5. Ontwikkel het Talent van je relaties en nodig ze uit voor onze **LLE**
Leadership Learning Environment
- 📖 Begeleid je nieuwe teamlid bij de meetings totdat ze selfsupporting zijn.
- 📖 Vraag of ze een rol willen binnen ons Team.

*Talent is niets anders dan het zichtbaar maken van **Passie, Energie en Focus.***
"Succes is een keuze"