



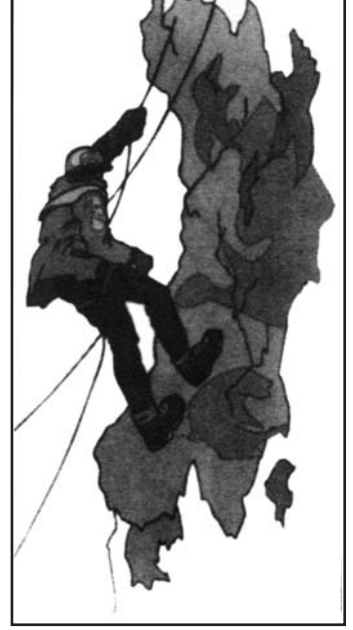
**Sizin Hayalleriniz  
Bizim Planımız  
*Birlikte Gerçekleştireceğiz!!***



**Supervizör'lükten Müdür'lüğe  
Eğitim El Kitabı**

## İçindekiler

Altın için Harekete Geçiniz!.....	3
Süpervizörden Müdür'e Pazarlama Planı.....	4
Grup Hacim Piri.....	5
Başarının Sebebi: Yatırım Yapmak Yok.....	6
Başarının Sebebi: Dört Kredi Puanlık Aktiflik.....	7
Taahhüt.....	8
Yapmam Gerekenler Listesi.....	10
Yönünüzü Müdürlüğe Doğru Çiziniz.....	11
İş Aktivitelerinizi Dengeleyiniz.....	12
Ürünlerin Pazarlanması.....	14
Potansiyel Distribütörlerin Saptanması ve Takibi.....	16
Yeni Kişilerle Bağlantı Kurmak.....	18
Sıcak Pazarınız İle Bağlantı Kurmak.....	20
Soğuk Pazarınız ile Bağlantı Kurmak.....	21
İtirazlar ile Başa Çıkmak.....	23
Bir'e Bir (One-to-One) Sunumu.....	24
Yeni Distribütörleriniz ile Çalışmalar.....	28
Yönünüzü Müdürlüğe Doğru Çiziniz.....	31
İş Kurucu Aktiviteler Planlayıcısı.....	32
Bağlantıların Genel Listesi.....	33
Güncel Bağlantı Listesi.....	34
Üç Aylık Bağlantı Listesi.....	35
Distribütör Listesi.....	36



*İnsanlığın en değerli varlığı  
sıra dışı kişilerdir. Her şeyin  
olduğu gibi devam  
etmesinden mutlu olmayıp,  
daha yeni ve daha iyilerini  
yaratmaya çalışan bu kişiler  
olmasaydı, dünyamız  
gerçekten çok küçük  
gelişmeler gösterebilirdi*

Josiah William Gitt

## Altın için Harekete Geçiniz!

Süpervizörlük seviyesine başarı ile ulaştığınız için tebrikler! Doğru yönlendirilmiş çabalarınız ve kararlılığınız sayesinde, kendinizi alt basamaklardaki kalabalıktan sıyrarak, sizi bekleyen Müdürlük pozisyonuna doğru tırmanmaya başladınız! O prestijli pozisyona geldiğinizde, ihtiyacınız olacak tavırları ve becerileri geliştirmenize yardımcı olmak üzere bu el kitabı özellikle tasarlanmıştır.

Grubunuz genişledikçe, işinizin sağladığı temel ödüller de buna orantılı olarak artar. Bir Forever Living Products Müdürü olarak, ileriye dönük bekleyebileceğiniz dört değişik ödül vardır.

**1.Para.** Evet olacak; hatta belki de hayallerinizde gerçek olmasını dilediğinizden de çok paranız olacak. Pazarlama planı, her seviyede tutkuya yer sağlayabilmek üzere tasarlanmıştır. Harcadığınız çaba kadar karşılığını alacaksınız. Eğer grubunuzu, bu el kitabında anlatıldığı üzere genişletir, büyütürseniz, on binler, yüz binler hatta milyonlar her yıl sizin olabilir.

**2.Zaman.** İstediyinizi istediğiniz zaman, istediğiniz kişi ile gerçekleştirmek sizin seçiminize bağlıdır. Doğruluğu zaman içinde ispatlanmış atasözlerine göre, pazarlama planındaki çarpım kurallarını kullandığınız zaman; önce karşılığını almadan çok iş yapacak, ama sonra da, hiçbir iş yapmadan, çok büyük işlerin karşılığını alacaksınız! Ekibinizin iş hacmi, onları harekete geçirebilmek için harcadığınız çabayı geçtiği andan itibaren sizde kendi zamanınızın sahibi oldunuz demektir. Ayrıca, bunlara dayanarak Müdür olacağınız zamanı da artık kontrol edebilirsiniz.

**3.Tanınma.** Tabii ki Müdür olduğunuz için başarınızdan dolayı takdir edileceksiniz, ancak bu koskoca bir buz dağının sadece bir ucudur! Arabalar, Uluslararası ve Dünya Rallileri, üst müdürlük seviyeleri, kar paylaşımı ve çok daha fazlası olacaktır!

**4.Mutlu olmak.** Müdürlük rozetini aldığınız zaman, başkalarının da daha sağlıklı ve daha varlıklı bir yaşamı sürmenin keyfini çıkarmasına başarı ile yardımcı olmaktan dolayı tanınacaksınız. Kendi değerinizi anlamaktan ötürü çok duyulanacak ve cemiyete olan olumlu katkılarınızdan gururlanacaksınız. Bazı distribütörler için bu para dâhil her şeyden daha kıymetlidir!

Şimdi, tüm bu harika ödüller için kapınızı ne zaman açıyorsunuz? Bu zamanlama büyük ölçüde size bağlıdır. Neden birkaç dakikanızı ayırıp, Müdürlük seviyesine ulaşacağınız ay ve seneyi saptamıyorsunuz.

**.../.../20... tarihinde MÜDÜR ( MANAGER) olacağım!**

.....  
İmza

.....  
Tarih



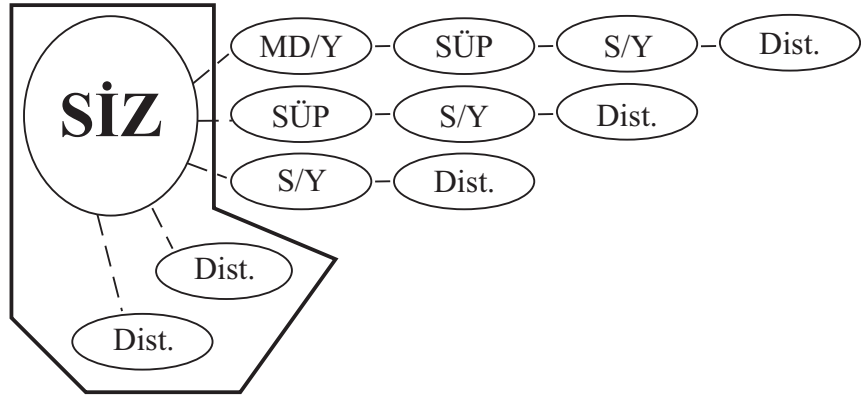
*Bir hedef koymanızın en büyük sebebi onu başarmak için göstereceğiniz çabadır. Bu çaba ile kazandıklarınız elde ettiklerinizden çok daha değerlidir.*

*Tutkularınızı küçümseyen insanlardan uzak durunuz. Küçük insanlar bunu hep yaparlar. Gerçekten büyük olan insanlar ise, sizin de büyük olabileceğinizi hissetmenizi sağlarlar.*

Mark Twain

## Süpervizör'den Müdür'e Pazarlama Planı

Artık bir Süpervizör olduğunuza göre sizin için yeni bir gelir kapısı açılmıştır. Gurup Hacim Primi. Bu prim, 4 KP'lik aktifliğinizi yaparak yeterlilik sağladığınız her ay size ödenecektir. Kredi puanlarının aktifliği; kişisel ürün satın almanız ile, kişisel sponsorluğunu yaptığınız ve henüz süpervizör yardımcısı olmamış distribütörlerin kişisel ürün satın alımlarının toplamıdır. Kendinize ait olan 4 KP'nin en az 1 KP'sini kişisel ürün satın almanız ile sağlamanız gerekmektedir.



*Çalışabilmek için ayrıcalığımızın olması bir armağan, gücümüzün olması bir lütuf ve işimizi sevmenin ise başarı demek olduğunu anlayalım.*

Devid O. McKay

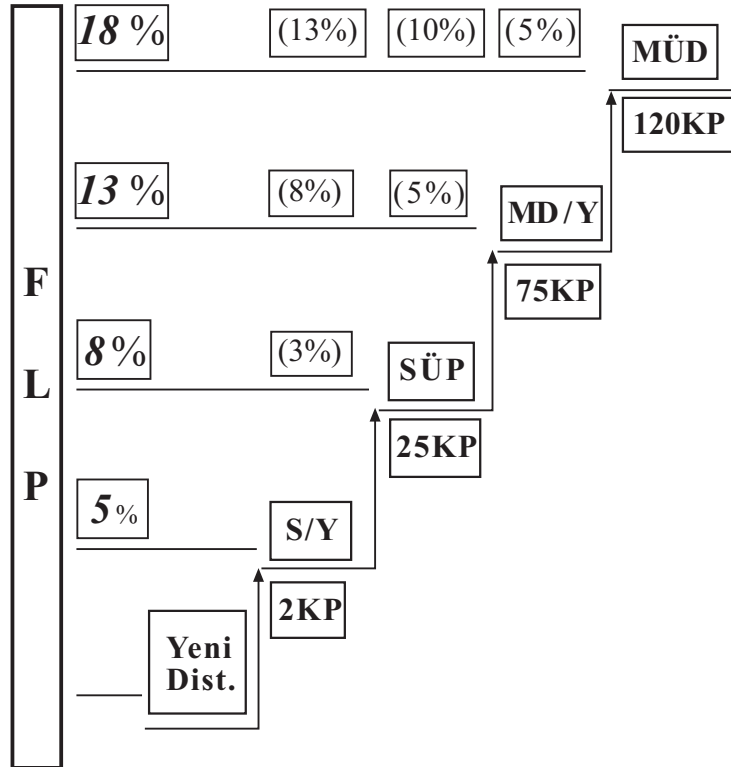
*Bir insanın tartışılmaz yeteneğini, bilinçli çalışmaktan daha çok yöreklendirecek, yaşamını yüceltecek bir şey bilmiyorum.*

Henry David Thoreau

*İşte başarının esas şartı: Enerjinizi, düşüncelerinizi ve sermayenizi yaptığınız işe yoğunlaştırın. Bir çizgide başladıktan sonra, aynı çizgide mücadele etmeye karar verin, iyice içine girebilmek için bütün gelişmeleri benimseyin ve en çok işiniz hakkında bilgi sahibi olun.*

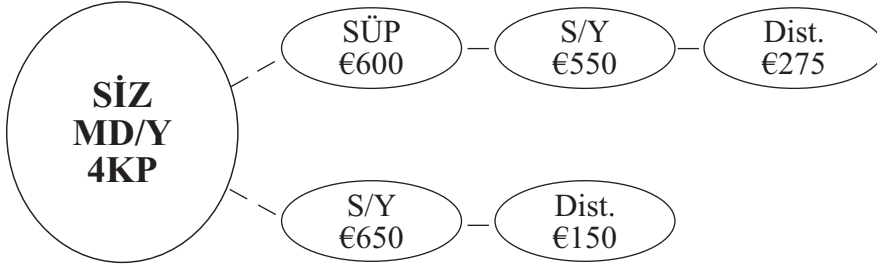
Andrew Camegie

Gurup Hacmi Priminiz, aşağıdaki şemada görüldüğü üzere grubunuzdaki Süpervizör yardımcıları, Süpervizör ve Müdür Yardımcılarının, ürünlerin belirlenmiş perakende satış fiyatları (KDV hariç) üzerinden yaptıkları alımlar sonucunda %3 ile %13 oranları arasında değişmektedir. Sizinle aynı seviyede olan kişilerden prim alamazsınız.



## Grup Hacim Primi

Kendi Kişisel Prim yüzdeniz ile kişisel sponsorluğunu yaptığınız distribütörün ve bu hattaki bütün kişilerin verdiği tüm siparişler arasındaki farkı aldınız. Bu primin nasıl hesaplandığını tam olarak anlamanıza yardımcı olması için aşağıdaki senaryoyu inceleyiniz ve ne kadar Grup Hacmi Primi alacağınızı hesaplayınız. (Tüm tutarların perakende satış değerleri (KDV hariç) olduğunu farz ediniz).



1. Kişisel Priminiz ile sponsorluğunu yaptığımız Süpervizörün primi arasındaki fark

$$\%13 - \%8 = \%5$$

2. Süpervizörünüzün grubu tarafından yapılan tüm satın alımların, perakende satış fiyatı üzerinden toplam değeri

$$€600 + €550 + €275 = €1425$$

3. Süpervizörünüzün grubu üzerinden alacağınız prim tutarı

$$€1425 \times \%5 = €71.25$$

4. Kişisel Priminiz ile sponsorluğunu yaptığımız Süpervizör Yardımcısının primi arasındaki fark

$$\%13 - \%5 = \%8$$

5. Süpervizör Yardımcınızın grubu tarafından yapılan tüm satın alımların, Perakende satış fiyatı üzerinden toplam değeri

$$€650 + €150 = €800$$

6. Süpervizör Yardımcınızın grubu üzerinden alacağınız prim tutarı

$$€800 \times \%8 = €64.00$$

7. Grup Hacim Priminizin toplam değeri

$$€71.25 + €64.00 = €135.25 \text{ Grup Hacim Primi}$$

*İnsanlar, kafalarının içindeki tavır ve duruşlarını değiştirerek, yaşamlarındaki dış görünüşleri de değiştirebilirler.*

William James

*Toplama kamplarında yaşayan bizler, kulübelerin arasında yürürken ellerindeki son dilim ekmeği veren diğerlerini avutan, teselli eden o adamı iyi hatırlarız. Sayıları çok az olmasına karşın, insanoğlumun elinden biri hariç her şeyinin alınabileceğinin yeterli ispatını sunmuşlardır: Özgürlüklerin en sonuncusu, hangi şartlar altında olursa olsun istediği gibi düşünme, kendi yolunu seçme özgürlüğü.*

Victor E. Frankl

*Her ne durumda olursam olayım, hala güler yüzlü ve mutlu olmaya kararlıyım. Bu güne kadar ki deneyimlerimden, mutluluk ve mutsuzluğun bizim doğamıza ve karakterimize bağlı olduğumu, içinde bulunduğumuz koşullar ile ilgisi olmadığını öğrendim.*

Martha Washington

*Geleceği planlamanın hayaline benzer hiçbir şey yoktur. Bu gün hayal olanlar; yarın canlanıp gerçek olacaktır.*

Victor Hugo



*Rüyalarımız ile büyürüz. Bütün büyük adamlar rüya görenlerden çıkar. Bir sonbahar gününün yumuşak sis perdesinde ya da, uzun bir kış gecesi yanan kırmızı ateşin ışığında bazı şeyler görürler. Bazılarımız bu muhteşem rüyaların ölmesine, unutulmasına izin verirken, diğerlerimiz onları besler ve kötü günler arasından güneşi getirmeleri için korur. Güneş, rüyaların gerçek olacağına gerçekten inananlara doğacaktır.*

Woodrow Wilson

## Başarının Sebebi: 1. Yatırım Yapmak Yok

Bir distribütörün, bir takvim ayı içinde, en fazla 25 KP tutarında ürün satın alabileceği Şirket ilkelerinde belirtilmiştir. Bu kural, distribütörlerin "Stok" yapmalarını engellemiş ve her biri 4 KP pazarlayabilen distribütörler grubu kurmaya yönlendirmiştir.

Uzun sürecek sağlam bir işinizin olabilmesi, yalnız pazarlama planında yükselmek için ürün almanın yerine, ürünleri paylaşıp diğerlerine de aynı sistemi öğreten ve istikrarlı olarak 4 KP üreterek büyüyen distribütör gurupları yetiştirebilmeniz sayesinde olur.

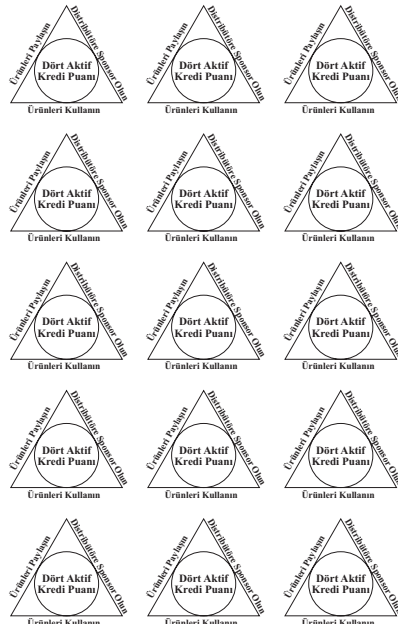
Müdürlük seviyesine ulaştığımız zaman, grubunuzda, her ay 4 KP üretebilen en az 15 distribütörünüz olması gerekir. En ideali ise, Her ay 4 KP yapabilen 30 distribütörünüzün olabilmesidir.

Yeni distribütörlere sponsorluk yaparken onlardan, her ay artan bir iş hacmi üretebilen, geniş ve sağlıklı olarak kurulmuş gruplar inşa etmelerini isteyeceksiniz. Yatırım yapmamanın başarı sebebi olması, onlara bu organizasyonu kurmaları yolunda rehberlik eder.

### Hangisinin Grubunuz da Olmasını Tercih Edersiniz?



1 distribütör, Müd. olabilmek için 120 KP satın alır. Sponsor'un primi = €2,000 (yaklaşık) Bu distribütör, pazarlaması imkansız olduğu için, öyle olunca da aktifliği bitecek ve işi duracağı için daha fazla ürün satın alamayacaktır.



**15 Dist.x 4 KP x 12 ay = 720**

**KP/YIL**

**720 KP x €18,80 ort. Pirim / KP=**

**1 yılda €13,536.-**

**5 yılda €67,680.-**

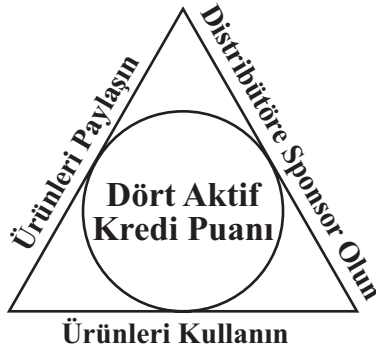
**10 yılda €135,360.-**

**25 yılda €338,400.-**

## Başarının Sebebi: 2. Dört Kredi Puanlık Aktiflik

Süpervizörlerin ve daha üst seviyelerin grup hacim primlerini alabilmeleri için, primleri kazandıkları aynı ay içinde 4 KP'lik aktifliklerini de yaparak yeterlilik sağlamaları gerekir.

Bu 4 KP'ler ile neler olduğunu dikkate aldığımızda, işinizdeki en yerleşik başarı sebebinin bu gereksinim olduğu ortaya çıkacaktır. Bu Kredi Puanı Aktifliği, kendi adınıza yaptığınız ürün satın alımları ile ve sponsorluğunu yaptığınız yeni Distribütörlerin ürün satın alımları ile olduğu sürece, bu gereksinim aşağıdaki üç aktivite ile buluşmuştur.



**1. Kişisel ürün kullanımı.** İşinizdeki heyecanın sebebi budur. Siz ve distribütörünüz için, ürünleri kullanıp onların temel sağlık ve güzellik konusunda devam eden yararlarının deneyimi ile güveninizi geliştirip ilginizin devamını sağlayabilmek için daha iyi bir yol yoktur. Sadece daha iyi hissetmeniz değil, aynı zamanda daha iyi görünecek ve enerji dolu olacaksınız; böylece, ürünler ve iş fırsatı açısından ayaklı reklâm haline geleceksiniz.

**2. Tüketicilere satmak üzere ürünleri pazarlamak.** İşinizdeki istikrarın sebebi budur. Bir FLP distribütörlük kuruluşunun sağlamlığı için tek yol müşteri memnuniyetinin devamlılığıdır. Her distribütör en az 15 müşteri oluşturup, bunların devamlılığını sağlamalıdır.

**3. Yeni distribütörlere sponsorluk yapmak.** İşinizin büyüme sebebi budur. Başkalarına sponsorluk yapıp, onlar da bu 3 adet iş kurma aktivitesini öğretirken, kendinize ait zamanı çoğaltabilirsiniz. Üretebileceğiniz hacmin ve kazanabileceğiniz primin limiti yoktur.

İşinizin heyecanını, büyümesini ve istikrarı sağlayanların bu 3 aktivite olduğu kesindir. 4 Kredi Puanı örneğini kendiniz benimsedikten sonra, aynı şeyi grubunuzdaki distribütörlere de öğretip, onların da kendi 4 Kredi Puanlarına konsantre olmalarını sağlamanız çok önemlidir. Temel kural bu olup, işinizin uzun dönem başarı ile devamında hayati bir önem taşır.

*Hayat hiçbirimiz için kolay değildir. Bunun ne önemi var ki? Kendimize güvenmeli ve azimli olmalıyız. Bir şey ile ödüllendirildiğimize ve bunu elde etmemiz gerektiğine inanmamız gerekir.*

Marie Curie Polish

*Başarıyı, başarısızlıktan oluşturun. Cesaret kırılması ve başarısızlık, başarıya giden yoldaki çok emin basamak taşlarıdır.*

Dale Carnegie

*Gerçek lider insanlara hizmet eder. Bütün ilgileri ile hizmet verirken, popüler olmaya ve etki altında bırakmaya çalışmazlar. Gerçek liderler, kişisel zaferden çok, işle ilgili olmaya alıştırlar; bedelini ödemeyi dilerler.*

Eugene B. Habecker

## Taahhüt

*Başarının sırrı, amaca sadık olmaktan geçer.*

Benjamin Disraeli

*Gerçek kahramanlığın kişilik özelliği kalıcılığından gelir. Bütün insanların, cömertliğin başlangıcı olmaya uygun, hedefi belli olmayan gücü vardır. Ancak, büyük olmaya azmettiğiniz zaman, kendinize tahammül edebilmeniz ve zayıflık gösterip kendinizi dünya ile barıştırmaya kalkmamanız gerekir. Nasıl bir kahraman, sıradan biri olamazsa, sıradan biri de kahraman olamaz.*

Ralph Waldo Emerson

*İmkânsız ile mümkün arasındaki fark, bir insanın kararlılığı içinde yatar.*

Tommy Lassorda

Bu eğitime katılmak üzere davet edilmişseniz, Süpervizör oldunuz, ya da olmak üzeresiniz demektir. Buna karşılık, sizde belli taahhütlerde bulundunuz. Şimdi Müdürlük seviyesine geçme hazırlığındasınız. Bu, sizin açınızdan daha büyük taahhütler gerektirecektir; ancak, Mack Douglas'a göre, "Hedefinize ulaşmanız, bunu kendinize taahhüt ettiğiniz an garanti altına alınmış olur."

O zaman, Müdürlük seviyesine ulaşabilmek için ne kadar kesin bir taahhütte bulunmaya ihtiyaç vardır? Bu soru, Harry Emerson Fosdick tarafından, "Koşumları takılmayan at hiçbir yere gitmez. Hiçbir akarsu veya gaz sıkıştırılmadıkça, önüne bir şeyleri katıp götürmez. Hiçbir Niagara, içinde tünel açılıncaya kadar ışık ve güce dönüşmez. Odaklanmayan, adanmayan ve disiplin altına alınmayan hiçbir yaşam büyük gelişmeler gösteremez." şeklinde cevaplanmıştır. İşte size taahhüt'ün temel sebepleri.

**1** Her gün ne yapabildiğinize özellikle dikkat ederek, sizin FLP işiniz üzerine odaklanmış bulunuyorum normal koşullar altında bizim farkına bile varmadığımız, sürekli çevremizde olan birçok fırsat vardır. Ancak odaklandığınız an onların farkına varmaya başlarsınız. Aşağıdaki fotoğrafa bakın Ne görüyorsunuz?



İneği görüyor musunuz? Eğer görmüyorsanız, bu orada bir inek yoktur anlamına gelmez; daha çok, siz onun farkına varamadığınız anlamına gelir. Her nasılsa, dosdoğru size bakan ineği bir kez gördünüz mü, bundan böyle o resme her baktığınızda göreceğiniz tek şey bu olacaktır. Neden mi? Çünkü odak noktanız artık değişmiş ve kendini ineğe adapte etmiştir. Odaklanmanızı FLP bağlantılı fırsatlara adapte ettiğiniz zamanda aynı şey olacaktır. Her yaptığınız işte ve her aktivitede aklınızda FLP olduğu zaman, yeni insanlar ile ürünler veya kazanç imkânları üzerine konuşabilme fırsatının daima farkına varacaksınız. Örneğin, aşağıdaki durumlarda "gizlenmiş" bazı FLP fırsatları vardır. Her durumdan sonraki fırsatı yazınız.



Durum: *Bir yabancı ile yaptığımız sohbette, bayan kızının üniversiteye gittiğini söyledi.*

Fırsat:.....

Durum: *Bir arkadaşınız size Hummer2 'yi görüp görmediğinizi sordu ve öve öve bitiremedi.*

Fırsat:.....

Durum: *Restoranda yan masanızda oturan birisi, tavuk kanadını, alışkın olduğu gibi baharatlı olarak nasıl yemek istediği hakkında bir yorum yaptı.*

Fırsat:.....

Durum: *Saat 22.00 'da bir taksidesiniz ve şoför kendi iş gününün daha yeni başladığından söz ediyor.*

Fırsat:.....

Durum: *Saçımızı kestirmek için beklerken, kuaförün hiç durmadan konuştuğumun farkına varıyorsunuz.*

Fırsat:.....

Durum: *Konuştuğunuz bayan çocukları hakkında soru sorduğunuzda, hemen resimleri çıkardı ve büyük bir iştahla size çocukları hakkında bir şeyler anlatmaya başladı*

Fırsat:.....

Gün boyunca her durumda, FLP fırsatı arama çalışmaları yapmak, odaklanmış kalmak için en iyi yol olup; bu fırsatlar üzerinde aktivite göstermek daha da önemlidir. Her sefer, birisi ile sesini duyabilecek yakınlığa geldiğinizde, her zaman bir şeyler olur, her zaman birisinin herhangi bir şey yaptığının farkına varırsınız,

FLP fırsatı yakalama konusunda kendinizle mücadele ediniz!

**2** Kendinizi FLP işinize adanmış olarak yaşayın. Bu, diğer şirketlerin heveslendiren çekiciliklerine karşı, duymayan bir kulağımız ve görmeyen bir gözünüz olması demektir. Çitin diğer tarafındaki çimlerin ne kadar yeşil olduğu hiç fark etmez. Unutmayın ki onların da beslenmesi, budanması ve bakılması gerekmektedir. En basit deyimle FLP kadar bütün avantajlara sahip, belli bir rotası olan, güçlü ve distribütörlerine bu kadar yüksek prim veren başka bir şirket bulamazsınız.

**3** Başarmak için ne gerekiyorsa yapmak üzere kendinizi odaklayın. Zamanı geldiğinde, yapılması gereken şeyleri, havanızda olsanız da, olmasanız da yapın. Gelecek sayfadaki Taahhüt listesini doldurun ve ondan sonra da kendinizi maddeler üzerinde başarıya ulaşmak üzere odakladığınızdan emin olun. *NE OLURSA OLSUN!*

*Çok çalışmadan başarı için çabalamak, ekmediğin bir şeyi hasat etmeyi denemeye benzer.*

David Bly

*Arkasındaki kel olduğu için, sakalın yanındaki fırsatı yakalayınız*

Bulgar atasözü

*Doğru yer ve doğru zaman sigortasını ayırt edebilin ve bu fırsatın avantajını kullanın. Dışarıda birçok fırsat var, sadece arkanıza yaslanın ve bekleyin.*

Ellen Metcalf

## Yapmam Gerekenler Listesi

*Sevdiğiniz şekilde bir yaşam elde etmek için gereken fırsatlarda asla kıtlık olmaz. Sadece bunun olması için verilecek kararlarda kıtlık olabilir.*

Wayne Dyer

*Bu gücün ne olduğunu anlatamam. Tek bildiğim onun var olduğu... Ve sizin ruh haliniz sadece ne istediğini bildiği anda... Ve istediğinizi elde edene kadar durmamak üzere tam kararlı olduğunuz takdirde onun kullanılabilir hale geldiğidir.*

Alexander Graham Bell

*Vazgeçmeyin! İnsanların bitime bir metre kala havlu attıklarını yüzlerce kez izledim. Bu arada, bir başkası geldi ve o son metreyi tamamlayarak bir servet elde etti.*

E. Josep Cossman

- 1 Grubumda en az 15 aktif distribütör olduğu halde, Müdürlük seviyesine en geç ..... Tarihinde ulaşacağım!
- 2 Başarılı olana kadar ısrarla devam edeceğim (ısrarcılığım başarıdan sonra daha da artacak)!
- 3 Ürünler veya fırsatlar hakkında, her gün en az.....Yeni insanla konuşacağım!
- 4 Evimde bütün ürünleri günlük olarak kullanacağım!
- 5 Her hafta, en az ..... Ürün Tanıtım Toplantısı yapacağım!
- 6 Her hafta, en az ..... Fırsatlar Sunma Toplantısı (OM) yapacağım!
- 7 Her hafta, en az ..... saatimi FLP işim için ayıracağım!
- 8 Kendi distribütörlerimle, her gün en az ..... kez konuşacağım!
- 9 Her sabah ve akşam bu Yapmam Gerekenler Listesini okuyacağım!

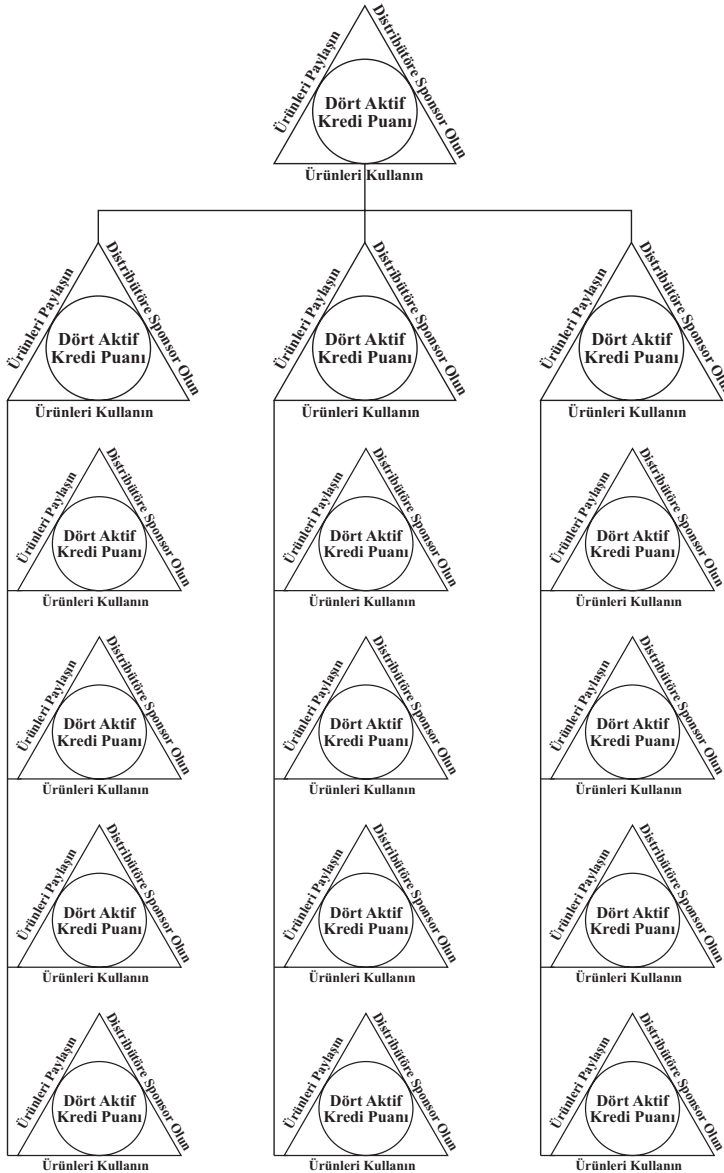
.....  
İmza

.....  
Tarih

## Yönünüzü Müdürlüğe Doğru Çiziniz

Pazarlama planı içinde Müdür olmak üzere, şu ana kadar bir hedef belirlediğinizde şüphe yoktur. Sadece bu seviyeye ulaşmak yetmez, aynı zamanda, geleceğiniz için sağlam bir gelirin garantisi olacak, güçlü bir hacim her ay muntazaman devam ettirebilecek bir grup geliştirmeniz gerekir. Müdürlük seviyesine ulaştığınız zaman, grubunuzda her biri *her ay en az 4 KP* üretebilen, *en az 15* distribütör olması gerekir. Tabii ki işinizi bu noktadan sonra, daha önemli bir hale getirmek isteyeceksiniz; ancak, bu da altı rakamlı bir gelir için güçlü bir kuruluş gerektirir.

Eğer düzgün bir Müdür grubu kurmuşsanız, ekibinizde herhangi bir Müdür geliştirmeden önce, yıllık €12,000' dan €36,000'a kadar kazanmayı bekleyebilirsiniz. Birkaç Müdür geliştirdiğiniz zaman, gelirinize çarpıcı şekilde artabilir. Daha başarılı olan bazı Müdürlerinizi, *her ay için €50,000'dan fazla* kazanabilirler. Bu el kitabının arkasındaki, doldurmanız üzere boş bırakılmış çalışma sayfasına bakın ve kendi Müdür grubunuzun planını yapın!



*Çarpım tablosu dünyanın 8. harikasıdır*

Walter Chrysler

*Sen bir şeyler görürsün ve "Neden?" diye sorarsın. Ama ben, hiç olmamış şeyler görürüm ve "Neden olmasın?" diye sorarım.*

George Bernard Shaw



*Motivasyon hakkındaki en önemli şey hedef saptamaktır. Her zaman bir hedefiniz olmalıdır.*

Francie Larriou Smith

*Bir kişinin %100 gücüne sahip olmaksızın, yüz kişinin %1 gücüne sahip olmayı tercih ederim.*

J. Paul Getty

## İş Aktivitelerinizi Dengeleyiniz

*Eğer kendi yaşam planınızı tasarlamazsanız, şans sizi başka birisinin planına dâhil eder. Başka birisinin sizin için neler planladığını tahmin edebilir misiniz? Fazla bir şey olmaz.*

Jim Rohn



*İlerlemenizi dikkatli planlayınız; saat ve saat, gün ve gün, ay ve ay. Örgütlenmiş aktivite ve devam eden heves gücünüzün kaynağıdır.*

Paul J. Meyer

FLP iş aktiviteleriniz genellikle üç kategori içinde toplanmıştır. Bunlar; *Ürün pazarlaması, Kişisel Sponsorluk ve Grup Kurmaktır*. Birisi diğerini yönettiğinden, hepsi birbirleri ile yakın ilişkilidir. Örnek vermek gerekirse: normal olarak yeni distribütörlerinizi, ürün tanıtımını yaptığımız kişiler arasından kayıt edersiniz ve sponsorluğunu yaptığımız bu distribütörler arasından da kendi grubunu kuracak olanların farkına varırsınız. Bu nedenle, zamanınızı bu üç alan arasında eşit olarak geçirmeniz çok önemlidir.

- 1** Ürünleri yeni ve eski müşterileri için satın almak ve tanıtmak ürün pazarlamasının içindedir. Bu birçok değişik yolla başarılabilir: yüz yüze anlatımlarla, grup ürün demoları ile insanları ürün siparişi verebilecekleri kendi Web Sitenize yönlendirerek ve mevcut müşterilerinizle şahsen ilgilenerek.
- 2** Yeni üye olan birinci nesil distribütörler ile ilgili yaptıklarınız, Kişisel Sponsorluktur. İş anlatmak üzere verilen randevuları; insanları iş brifing'lerine davet etmeyi; fırsatları yüz yüze sunmayı ve FLP iş planlayıcısını kullanarak yeni distribütörlerinizi eğitmeyi kapsar.
- 3** Ekibinizde ki distribütörlere (grup kurmada) gösterdiğiniz destek ve yardımlar Grubu Kurmaktır. Eğitim toplantıları ve iş brifing'lerini yönetmeyi; bağımsız distribütörlerle iletişim kurup onları cesaretlendirmeyi; kişisel sponsorluklar ve ürün pazarlama yolları ile yardımcı olmalarını kapsar.

Bunların üçü de "sonuca yönelik" aktivitedir. Bunlar doğrudan FLP işinizin büyümesine etki edecektir. Bunlar dışındakilerin tamamı iş kurucu değil, zaman tüketici aktivitelerdir. Başarı ile aktiviteyi birbirine karıştırarak, zaman tüketicinin tuzağına yakalanmamaya dikkat edin.

## Zaman Aktivitenizi Dengeleyiniz

Her hafta başında, işiniz için ayırdığınız zamanınızın her saatini ne zaman ve nasıl harcayacağımızı planlamanız gerekir. Örneğin; FLP işiniz için her hafta 20 saat taahhüt ettiğinizi var sayalım. İş Planlama Formunu kullanarak, tipik bir hafta içinde kullanılacak çeşitli zaman bloklarını gösteriniz. Taslağımızı yaparken, iş aktivitelerinizin üç ana kategorisine de yaklaşık olarak eşit zaman ayırmaya dikkat ediniz.

Artık randevularınızı verirken kullanabileceğiniz genel bir kılavuzunuz var. Bu ön planlamanın sadece bir kılavuz olarak hizmet verdiğini aklınızdan çıkarmayın. Bağlantılarınızın çeşitli ihtiyaçlarına bağlı olarak, bir dereceye kadar esnek olup, uzlaştırıcı olmak durumundasınız.

# İş Planlama Formu

	Pazartesi	Salı	Çarşamba	Perşembe
8:00				
8:30				
9:00				
9:30				
10:00				
10:30				
11:00				
11:30				
12:00				
12:30				
13:00				
13:30				
14:00				
14:30				
15:00				
15:30				
16:00				
16:30				
17:00				
17:30				
18:00				
18:30				
19:00				
19:30				
20:00				
20:30				
21:00				
21:30				
22:00				

	Cuma	Cumartesi	Pazar	Haftalık Hedefler
8:00				Ürün Pazarlaması = _____ saatler. = _____ kp.
8:30				
9:00				
9:30				Kişisel Sponsorluk = _____ saatler. = _____ bağlantılar.
10:00				
10:30				
11:00				Grup Kurma = _____ saatler. = _____ bağlantılar.
11:30				
12:00				
12:30				Taahhütlerin Tamamı = _____ saatler. = _____ bağlantılar.
13:00				
13:30				
14:00				
14:30				
15:00				
15:30				
16:00				
16:30				
17:00				
17:30				
18:00				
18:30				
19:00				
19:30				
20:00				
20:30				
21:00				
21:30				
22:00				

## Ürünlerin Pazarlanması

*Ürünler ile olan deneyiminiz, onları pazarlarken en değerli hazineniz olacaktır.*



*Kendi ürünleriniz için harcadığımız parayı, size en yüksek kâr olarak geri döndürecek işinize yaptığımız reklâm yatırımı olarak düşününüz.*

İşinizin kuruluşu, ürünlerin tüketiciye pazarlanması üzerinedir. Bu nedenle, grubunuzdaki herkese, her ay 4KP'lik ürün pazarlaması yapmalarını öğretmeye özellikle dikkat ediniz. Daha önceki bir bölümde bahis ettiğimiz üzere, sizin temel ve önemli başarı sebebiniz 4KP'dir. Ürün pazarlaması; kendi kullandığınız ürünleri, tüketicilere satmak üzere satın aldıklarınızı ve kişisel sponsorluğunu yaptığınız yeni distribütörlerin 2 KP'lik ilk satın alımlarını kapsar.

Ürünleri başarı ile pazarlamak için **ilk adım**, mümkün olduğu kadar çok ürünü sizin kullanmanız olacaktır. Ürünlerin sonucu haline geldiğiniz zaman, ümit edemeyeceğiniz kadar iyi ve başarılı bir reklâm oldunuz demektir. Ürünlerin etkisini hissettiğiniz de, onlar hakkında daha güvenerek ve daha istekli olarak konuşacaksınız; böylece, başkalarını da, onları kullanmaları konusunda ikna etmeniz çok daha kolay olacaktır. Şu şekilde düşünün, büyük bir gölün tam ortasında olduğunuzu ve küçük kayığınızın batmakta olduğunu hayal edin. Kayıkta sizinle beraber kimin olmasını tercih edersiniz? Size, yüzmek için hangi kaslarınıza ve hangi kemiklerinize ihtiyacınız olduğunu anlatacak (ancak hayatında bir kulaç bile atıp yüzmemiş) bir Ortopedi Profesörü mü? Yoksa diplomalı bir Cankurtaran mı? Sizin işinizde de aynı prensip geçerlidir. Bir ürün hakkında her türlü bilgi ve detayı çalışıp ezberleyebilirsiniz, ancak gerçekte bu asla sizin o ürün hakkındaki kişisel deneyiminiz kadar etkili olmayacaktır. O zaman, karşılaştığınız herkes ile kendi ürün deneyimlerinizi paylaşmanız da **ikinci adımdır**. Bunu, fırsatlar yaratmak üzere yaparsınız. Soru sormayı öğrenerek fırsat yaratırsınız. İşte size birkaç fikir. (Sizinle, Müşteri Adayı arasında geçen diyalog)

Siz : *Bugün kendinizi nasıl hissediyorsunuz?*

Aday : *"Çok iyi değil, her zaman sahip olmaya alıştığım enerjim kalmamış gibi görünüyor."*

Siz : *Sahiden mi? Biliyor musunuz, size yardımcı olabilecek bir şey ile karşılaştım; hakkında bilgi edinmek ister misiniz?*

Aday : *"Tabii! O nedir?"*

Siz : *Aloe Vera bitkisini hiç duydunuz mu?*

Şu anda, sonu ürün satışı ile bitecek bir görüşme içine girdiniz!

Siz : *Özür dilerim, ama istemeden de olsa ellerinizdeki lekeleri fark ettim. Bunlar uzun süredir var mı?*

Aday : *"Evet, nerdeyse bir yıl oldu ve hiçbir şey fayda etmiyor!"*

Siz : *Bu çok kötü; fakat yardımcı olacağına inandığım bir şey biliyorum, hakkında bilgi edinmek ister misiniz?*

Aday : *"Hayır, ilgileneceğimi sanmıyorum."*

Siz : *Tamam. Ama lütfen kartımı alınız ve eğer ilerde bunun hakkında bilgi almak isterseniz lütfen beni arayınız. Bunun size yardımcı olabileceğine güveniyorum.*

İleride olabilecek bir ürün paylaşım fırsatının tohumlarını şu anda ektiniz!

Siz : *Özür dilerim ama çocuğunuzun cilt sorunları hakkındaki şikâyetlerinizi istemeden de olsa duydum. Geçenlerde, onun daha iyi hissetmesine yardımcı olabilecek bir şey ile tanıştım. Bunun hakkında bilgi edinmek ister misiniz?*

Aday : "Bu noktadan sonra her şeyi dinlemeye hazır olduğumu sanırım! O nedir?"

Siz : *Aloe Vera bitkisini hiç duydunuz mu?*

Karşılaştığınız insanlarla yaptığınız bu bire bir görüşmelerle, kaç kapıyı açabileceğiniz gerçekten çok şaşırtıcıdır! Bir bireye satılacak tek bir ürün, sizi, ilerde onların evinde yapılacak ürün tanıtım gösterisine götürecektir; bu da, o kişinin bir distribütör olup, ardından da büyük bir lidere dönüşmesine öncülük yapabilir! Bu nedenle, tanıştığınız her insanın ihtiyacı olan ürünlerin farkına varma yollarını öğreniniz ve birkaç basit soru sorarak elde edebileceğiniz fırsatı asla kaçırmayınız!

---

*Dinlemeyi öğreniniz. Fırsat kapınızı son derece yavaş çalıyor olabilir.*

Frank Tyger

---

*Bu dünyada güvenlik yoktur, sadece fırsat vardır.*

General Douglas Mac Arthur

---

*Düşünmek için durduğumuzda fırsatı kaçıırız.*

Publilius Syrus

## Potansiyel Distribütörlerin Saptanması ve Takibi

Bu bir insan işidir, bu konuda hata yapmayın! Biz insanlara ürünlerimizle yardımcı oluruz. Biz insanlara fırsatlarımızla yardımcı oluruz. İnsanlarla bağlantı kursak dahi, bunu yapmak için ilk adımı atamayız. O adımı atacak insanlar distribütör olanlardır. Bu nedenle. Eğer başarılı olacaksak, insanlarla anlaşmayı öğrenmemiz gerekir. Bu alandaki başarının temelinde yatan istikrarlı ve organize olmaktır.

*Motivasyonun yolu arzu etmekten geçer ancak hedefi amansızca kovalamaya verilmiş karar ve taahhüttür. Mükemmelliği taahhüt etmek, aradığınız başarıyı elde etmenizi bu sağlar.*

Mario Andretti

*Fırsat kapıları kilitli olmamasına rağmen açılmaz. Kapı kolunu çevirmek size kalmıştır.*

Lily Toylar

*Herkes amatörce uğraş verebilir. Ancak bir kez taahhüt ettikten sonra, kanınız içinde bu taahhülle akmaya başlar ve insanlar sizi durduramazlar.*

Bil Cosby

**1** Bağlantıların Genel listesi ile başlarsınız. Bu; kulüpler, okullar ve diğer organizasyonlar gibi aynı derneğin üyeleri olan kişilerin veya rasgele karşılaştığınız insanların isimlerinden oluşan bir listedir. Bu listeyi her ay gözden geçirerek randevu almak için gereken isimler hakkında karar verebilirsiniz.

**2** Şimdi üstünde çalışma yapacağınız Güncel Bağlantı Listenizdeki 20 kişinin adını Genel Listeden seçip alacaksınız. Bu listedeki insanlar, sizin ürünleri kullanmak ve fırsatları dinlemek üzere haftalık olarak bağlantı kurduğunuz kişilerden oluşmaktadır. Onların, hangi promosyon malzemelerini aldıklarını, hangi ürünleri kullandıklarını takibe devam edeceksiniz.

**3** Siz onların sponsorluğunu yapıp kayıtlarını bitirene, ya da yakın bir gelecekte dahi bu konu ile ilgilerinin olmayacağına karar verene kadar insanların ismi bu listede kalacaktır. Güncel Bağlantı Listesinde sürekli olarak 20 adet isim bulundurabilmek için; çıkardığınız isimlerin yerine, Genel Listeden yeni isimleri seçip hemen yerleştirmeniz gerekir.

**4** Sponsorluğunu yaptığınız kişilerin isimleri de Distribütörler Listenize transfer edilecektir. Bu liste, her distribütörün ihtiyacı olan destek ve eğitimin sürdürülmesine yardımcı olacaktır. Kısa aralıklarla bağlantı kurduğunuzdan emin olunuz.

Güncel Bağlantı Listesi bulunan birisi ile 12 hafta süresince haftalık bağlantı kurduktan sonra hala bir ilgi göstermiyorsa, bu kişinin adını 3 Aylık Bağlantı Listenize geçirin. Bu listedeki insanlarla da, sonsuza dek 3 ayda bir bağlantı içinde olacaksınız. Bu periyodik bağlantılarla iletişim kapısını açık bırakmak, her zaman işe yarayan iyi bir fikirdir. Daha önce ilgi göstermemiş bir kişinin yarın ne olacağını bilemezsiniz. Aşağıda ki gerçekten yaşanmış deneyimi göz önünde tutarak, hiçbir ismi 3 Aylık Bağlantı Listesinden neden çıkartmamamız gerektiğini ve bu listedeki insanlarla iletişimi koparmamak gerektiğini görünüz. İşte göz önünde tutmanız gereken deneyim:

Orta yaşlı bayan, tanınmış bir kozmetik ürün satıcısının temsilcisi idi. Hiç tanımadığı bir adam, yeni kurulmuş, çok katlı pazarlama yapan bir şirketin distribütörü olması için bir fırsat sunumu ile yaklaştı. Sunumunu dinledikten sonra, şu andaki işinden mutlu olduğunu söyleyerek adamı geri çevirdi. Kendisine ayrılan zaman için teşekkür eden adam, ilerisi için bağlantılarının devam edip edemeyeceğini sordu. Bir ay sonra, bayan adamdan yeni şirkette neler olup bittiği, ürünleri, kazandıkları takdirnameler ve başarılarından söz eden bir mektup aldı. Aldığı bu mektup hakkında hiçbir yorum yapmadı ve onu çöpe attı. Bir ay sonra, aynen birincisine benzeyen ikinci bir mektup daha aldı.





## Yeni Kişilerle Bağlantı Kurmak



*Büyük girişimler çoğunlukla küçük fırsatlarla başlar.*

Demosthenes

*Başarı eyleme bağlı gibi görünür. Başarılı insanlar devamlı hareket halindedirler. Hata yapabilirler, fakat asla durmazlar.*

Conrad Hilton

En iyimser beklentinizin, bağlantı kurduğunuz her 10 kişiden sadece 1 veya 2 sini distribütör olarak kaydetmeyi başarmak olacağı hatırlamanız gereken ilk kuraldır. Dünyadaki kuşların en büyüğü kartaldır. Bu muhteşem hayvan, 600 metre havadan bir tavşanı belirleyebilir. Saatte 200 km'den daha büyük bir süratle dalarak güçlü pençeleri ile avını yakalar. Bununla beraber, kusursuz görüşüne, süratine ve kas gücüne rağmen, her 10 denemeden sadece 3'ünde avını yakalamayı başarabilir! Bu nedenle sponsorkluktaki bir numaralı kural: herkesin sponsoru olamıyorsunuz, herkesi distribütör kayıt edemiyorsunuz diye üzülmeysin!

Sponsorluğun, bir ikna etme veya inandırma değil daha çok bir ayırım ve sınıflandırma faaliyeti olduğu da anlamamız gereken ikinci kuraldır. Tanınmış bir network pazarlama eğitimcisi olan John Kalench'e göre:

"Sponsorluk inci avcılığına benzer. Her 100 istiridyeden sadece 10 tanesinde inci vardır. Eğer bir istiridyeyi açıp, içinde inci bulamıyorsanız, onun bir inci yetiştirme konusunda ikna etmeyi denemeniz neden? İçine bir tutam kum ekip yavaşça kapatınız ve yan tarafa yerleştiriniz. Sonra bir başka istiridyeye yönelip içinde inci olup olmadığına bakınız. Eğer vaktinizi, bir istiridyeye inci yetiştirme konusunda ikna etmek ile harcarsanız, daha çok istiridyeye açabileceğiniz çok kıymetli zamanınızı kaybedersiniz, Bu nedenle ikna etme işini bırakıp, ayırma ve sınıflandırma işine devam etmeniz gerekmektedir."

Görüştiüğünüz insanlardan birçoğu böyle bir fırsatı kabullenmeye henüz hazır değildir. Onlar, içinde inci olmayan istiridyeler gibidir. Ancak bu onların fırsatı kabullenmeye hiçbir zaman hazır olmayacakları anlamına gelmez. Eğer bu insanların içine bir tutam kum ekerseniz, içlerinden bazıları gelecekte inci yetiştirebilecek ve çok iyi birer distribütör olabilecektir. Bu kumların ekimini yaparken, FLP'nin onlar için neler yapabileceği hakkındaki düşüncelerinizi; pazarlama programı içinde başarıya ulaşabilecek yeteneğe sahip oldukları konularındaki görüşlerinizi anlatan yorumlarınızı kullanacaksınız. Onları her gördüğünüzde veya üç ayda bir (üç aylık bağlantılar) onlara yazdığınızda bu yorumlarınızı sık sık kullanmanız gerekmektedir. Size ilgilenmediklerini söyledikleri her sohbetin sonunda bu tip yorumlardan birkaç tanesini mutlaka yapınız. Sizin yorumlarınız da, onların ilgilenmeme sebeplerine göre olmalıdır.

Aşağıda buna birkaç örnek göreceksiniz:

Eğer söyledikleri "Network Pazarlamanın yasa dışı piramitleşme (adım adım çok süratli yükselme) olduğunu duydum ve böyle bir şeyle ilgili hiç bir şey yapmak istemiyorum" ise; *Eğer network pazarlama hakkında benim bildiklerimi bilseydiniz böyle konuşmazdınız. Onun, en olumlu ve çalışmanın karşılığını verebilen bir iş olduğunu deneyimlerimle saptadım. Bu konudaki en büyük hayal kırıklığım sizin bu işten çok büyük para kazanabileceğiniz idi. İnşallah bir gün bunun nasıl olabileceğini size anlatma şansım olur*; Cevabı ile tohum ekiminizi yaparsınız.

Eğer söyledikleri, "Satış yapmayı sevmediğim için ilgilenmiyorum" ise; *Nereden geldiğinizi anlıyor ve duygularınızı saygı ile karşılıyor. Yalnız, bu bildiğiniz geleneksel türden bir satış değildir. Benim tek bildiğim bu işi çok iyi yapacağınız ve FLP ile çok para kazanacak olmanızdır, ilerde bunu size gösterme imkânım olmasını ümit ederim. Cevabı ile tohum ekiminizi yaparsınız.*

Eğer söyledikleri, "Şu an için yaşamımda yeni hiçbir şeye zamanım yok" ise; *Zaman çizelgenizin kesinlikle gelecekte size izin verebileceğini ümit ediyorum, geriye harcayabileceğiniz birçok boş vaktiniz kalmasına rağmen, hayal edebileceğinizden fazla para kazanabileceğinizi biliyorum! Cevabı ile tohum ekiminizi yaparsınız.*

Ekebileceğiniz bazı ilave tohumlar da aşağıdadır:

- 1 *Network pazarlama için mükemmel bir kişiliğiniz var. FLP 'de gerçekten başarılı olursunuz!*
- 2 *FLP'de çok başarılı olabileceğiniz için çok heyecanlandım!*
- 3 *FLP'den çok para kazanan kişilerin sizden hiçbir farkı yok. Onlardaki tüm doğal yetenekler sizde fazlası ile var. Hayal ettiğinizden çok daha başarılı olabilirsiniz.*
- 4 *FLP'nin pazarlama planı yasadışı piramitleşmeden tamamen farklıdır; eğer üzerinde çalışmış olsaydınız, aradaki farkı hemen anlardınız diye düşünüyorum. Lütfen gelecekte bir kez bakınız; FLP'nin içinde harikalar yaratırdınız*
- 5 *Anlatabilmek zor ama FLP ile beraber network pazarlamada kusursuz olurdunuz.*
- 6 *FLP'nin bütün maddi sorunlarınıza çare/çözüm olabileceğini biliyorum. Gönülden değişebilecekseniz, FLP'nin size nasıl yardımcı olacağını anlatmaktan dolayı çok mutlu olacağım.*
- 7 *FLP ile beraber özellikle para konusunda, yeniden herhangi bir endişeniz olmayacağını biliyorum. Bir gün bu konuya gerçekten eğilmeniz gerekir.*

*Tohumu ekmeden önce toprak işlenmiş olmalıdır. Bunun anlamı, insan ilişkilerini kurmaktır. Ekmek de gelecek için büyümek demektir.*

*Kararlar vermeye istekli olunuz, iyi bir liderin en önemli vasfı budur. Hazır nişan al - nişan al - nişan al nişan al sendromuna kurban olmayın. Ateş etmeyi istemeniz gereklidir.*

T.Boone Picken

*Boşu boşuna gaza basmayı bırakıp vitese takma zamanınız geldi.*

David Mahoney

## Sıcak Pazarınız İle Bağlantı Kurmak



*Başarıya giden dört basamak: isteyerek plan yapın, iyi umutlarla hazırlanın, Olumlu olarak devam edin, inatla kovalayın.*

*Yapabildiğinize veya hayal edebildiğinize başlayınız.*

*Deha, güç ve sihir atılganlığın içindedir.*

Goethe

Distribütör adaylarınızla bağlantı kurarken ilk amacınız, Onlara fırsatı anlatabilmenize yarayacak buluşma şansını size vermeleri için gereken ilgi ve merakı oluşturmaktır. Onlara her şeyi şimdi anlatmayacaksınız; tek istediğiniz bir randevu almaktır. Bağlantınızı telefonla yaptığınız zaman bunun doğruluğu özellikle ortaya çıkar.

İş arkadaşları, tanıdığımız insanlar, arkadaşlarımız ve aile bireyleri gibi ilk isimle çağırdığımız yakın tanıdık kişiler sizin " sıcak pazarınız" olurlar. Bu insanlar ile zaten dostça bir ilişkiniz olduğu için, onlara yaklaşımınız daha direkt bir yoldan olacaktır. Birçoğu ile telefon bağlantısı kurulabilir. İşte size kullanabileceğiniz bir kaç telefonla veya yüz yüze görüşme örnekleri:

*Selam Ali, ben Gül. (karşılıklı espri ve hatır sormadan sonra) Ali, aramamın esas sebebi, çok HEYECAN VERİCİ, yeni bir işe başladım ve bunu sana haber vermek istedim. Zamanının ne kadar yoğun olduğunu biliyorum, ancak, aynı zamanda da senin ne kadar başarılı bir iş kişiliğinin olduğunu da bildiğim için bir göz atabileceğini düşündüm. Bu iş fırsatını sana anlatmak üzere, bana yarım saatini ayıra bilirmisin acaba? Gelecek Salı veya Perşembe benim için uygun olur, ikisinden birisi sana da uyar mı?*

*Selam Filiz, ben Arzu (karşılıklı espri ve hatır sormadan sonra) Filiz, seni aramamın sebebi, muhteşem bir ek gelir fırsatı ile tanıştığımı ve akluma hemen senin adının geldiğini sana bildirmektir. Zamanının ne kadar dolu olduğunu bilmeme rağmen, bunun tam sana göre bir şey olduğunu düşünmekten kendimi alamadım. Sana bunu anlatmak için bana bir yarım saatini verebilir misin, merak ediyorum? Gelecek Salı veya Perşembe benim için uygun olur, bunlardan birisi sana da uyar mı?*

Başarımızın, %15'i ne söylediğinize, %85'i ise nasıl söylediğinize bağlı olduğunu hatırlayınız. Sesinizde, ürünler ve fırsat hakkında ki heyecan verici bir olay havası uyandıracak bir heyecan oluşturunuz. Sesinizde yaşayan heyecanın katıksız gücü ile bilgi dağıtımı karşılığında bulabileceğinizden fazla insanı, mesajınızı dinlemeye ikna edebilirsiniz.

Her şeyi telefonda anlatmanız için, karşıdan gelecek ayartmalara daima hazırlıklı durunuz. Bağlantı kurduğunuz kişi "İlginç bir şeye benziyor, bana bundan biraz bahsedebilir misin?" gibi bir şey söylerse, buna cevabınız:

Tabii ki evet! Ancak, bazı resimler ve örnekler var, bunları telefonda anlatmaktansa, sana daha iyi fikir verebilmesi için bir yerde yarım saat oturup açıklayabilirim.

## Soğuk Pazarınız ile Bağlantı Kurmak

Bu fırsat ile ilgilenip ilgilenmeyeceği konusunda karar vermeniz gereken, ancak, o kadar iyi tanımadığınız kişilere ne söyleyeceksiniz? Bu, en tecrübeli distribütör için bile çok zorlu bir deneyimi ortaya çıkarır. Öyle de olsa, sıcak pazardan soğuk pazara geçmek uzun süreli başarıdaki yeteneğinizin bir sonucudur. Tüm arkadaşlarınız ve akrabalarınız ile bağlantı kurduktan bir süre sonra, artık daha çok büyümeniz soğuk pazarınıza bağlıdır.

İnsanlarla konuşurken rehber olarak kullanabileceğiniz bir formül vardır. Buna F.O.R.M yöntemi denir. Bir görüşmeyi tırmandırmaya çalışırken karşınızdakine

<b>Aile</b> - Family-	(Evlili mi? Çocukları var mı? Memleketi neresi?) sorunuz sonra
<b>İş</b> - Occupation-	(Yaşamak için ne iş yapıyorsunuz? Ne zamandır? Memnun musunuz?) diye sorular ve en son olarak onların
<b>Dinlence</b> - Recreation-	(Eğlenmek için ne yaparsınız?) Bir süre gerçekten ilgi ile dinlendikten sonra, artık kendi sunumunuza hazırsınız.
<b>Mesaj</b> - Message-	Görüşmeyi, almak istediğiniz "o nedir?" "nasıl?" veya "anlatmaya devam edin." gibi cevaplara doğru yönlendirmek üzere mesaj verirsiniz. Eğer sizin bahsettiğiniz konu hakkında, bağlantınız görüşmenin ilk bölümünde söz etmiş ise bu daha da iyi demektir.

*Biliyor musun Ahmet, senin için mükemmel olacağını düşündüğüm bir şeyle karşılaştım!*

Veya

*Benim yaptığımı sen de mükemmel yapabilirsin Ahmet!*

Veya

*Ailenizle beraber daha çok vakit geçirebilmenin yolunu size göstersem ilginizi çeker mi?*

Karşınızdaki kişiden, "o nedir?" veya "nasıl?" ya da "anlatmaya devam edin." Gibi cevaplar almanız, sizin bir randevu talep ederken, aşağıdaki örnekteki gibi konuşmanıza benzer;

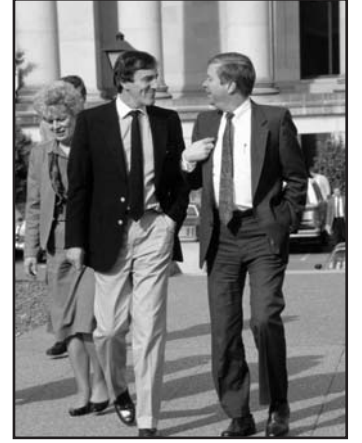
*Şu anda bunu anlatmaya gerçekten hiç vaktim yok, Salı veya Çarşamba günü boş bir yarım saatiniz varsa, oldukça ilgi çekici bulacağınızdan eminim.*

(Tabii ki, eğer sunum dosyanız ve dokümanlarınız o anda yanınızda ise, anlatımı da o anda ve orada yapmayı teklif edebilirsiniz.)

Sohbet sırasında işinizden bahsetme fırsatını kullanabildiğiniz kadar çok kullanınız; Bunun ana fikri, distribütör adayının size işinizi veya hangi şirket için çalıştığınızı düşündürmektir

*Yapmaktan korktuğunuzu cesaret yapar. Siz korkmadıkça cesaret olmayacaktır.*

Eddie Rickenbacker



*Durup yüzünüzde korku okunan her deneyimden sonra kuvvet, cesaret ve özgüven kazanırsınız.*

Eleanor Roosevelt

*Kazanmayı ümit etmeyen  
baştan kaybetmiş demektir.*

Jose Joaquin Olmedo

*Hedeflerine ulaşmış insanlar  
nereye gittiklerini bilen  
insanlardır.*

Earl Nightingale

*Eğer bir yıllık plan  
yapıyorsanız pirinç ekiniz;  
Eğer on yıllık plan  
yapıyorsanız ağaç dikiyorsunuz;  
Eğer yaşam boyu için plan  
yapıyorsanız, insanları eğitin,  
okutun*

Çin atasözü

Karşınızdaki kişiye işi hakkında soru sorduğunuzda, çalıştığı şirketin kısıtlamaya gittiğini ve çalışanları işten çıkarttığından bahsederse; sizin yorumunuz da, *benim kendi şirketim için böyle bir şey söyleyemeyeceğimden emin olabilirsiniz! O kadar hızlı büyüyor ki, ayak uydurmak çok zor!* şeklinde olur. Eğer daha çok serbest zamanları olmasını istediklerinden söz açarsa; *Sanırım ben bu konuda oldukça şanslıyım çünkü benim ailemle geçirecek bir sürü vaktim oluyor.* Şeklinde bir yorum ile cevaplayabilirsiniz.

En sonunda kişi, hangi şirket için çalıştığınızı; ne iş yaptığınızı sormaya mecbur kalacaktır. Bu sorulduğunda, şöyle bir cevap vermeyi deneyiniz;

*Bir Uluslararası sağlık ve güzellik ürünleri şirketinin pazarlama ağını geliştiriyorum. Aslına bakarsan, senin de benim yaptığımı yaparak iyi para kazanabileceğini düşünüyorum! Bu günlerde, bana yarım saatini ayırırsan anlatmak isterim. Oldukça enteresan bulacağını sanıyorum!*

Randevu isteğiniz kabul edilse de, edilmese de sohbeti daima olumlu bir noktada bitiriniz ve iş kartınızı bağlantınıza verirken aşağıdakinin benzeri şeyleri söyleyiniz:

*Gelecek Çarşamba günü sizinle buluşmayı bekleyeceğim!*

Veya

*Fazladan çok para kazanmaya karar verirsiniz lütfen beni arayınız!*

## İtirazlar ile Başa Çıkmak

Çok fazla itiraz olacağını beklemek, onlarla başa çıkabilmenin ilk kuralıdır! İtiraz eden bir kişinin, "evet" demek için bir sebep aradığı gerçeği de anlamamız gereken ikinci kuraldır! İtiraz olumsuz değildir; distribütör adayının, distribütör olabilmek veya ürün alabilmek için bu konuya ciddiyetle eğilmesi ve önem vermesi olumluluk göstergesidir.

Her türlü itiraz ile başa çıkmam için kullanılacak bir formül vardır. Adı F-F-F formülü olup, çalışma şekli şöyledir: Herhangi bir itirazla karşılaştığınızda, ne demek istediklerini açıklayacak bir soru ile cevap veriniz. Onların cevaplamalarından sonra, itirazları Hissetmek (Feel), Geçmişte Hissetmek (Felt), Farkına Varmak (Found) kelimeleri ile beraber kullanınız.

Örneğin:

Dist. Adayı : "Hiç zamanım yok"  
 Siz : Hiç zamanım yok demekle ne kastediyorsunuz?  
 Dist. Adayı : "Anlatmak istediğim, ailem ve arkadaşlarım, iki işimin arasında, araya böyle bir şeyi sıkıştırmak için gereken fazla zamanım yok."  
 Siz : *Nasıl hissettiğinizi çok iyi biliyorum! İlk başlarda bende aynı şekilde hissetmişim. Fakat, bu işin, benim için önemli olan şeylere daha çok vakit ayırabilmemi sağladığının farkına vardım. Bu ekstra gelirle ikinci bir işe ihtiyacınız olmayacağını öğrenecek ve daha sonra da belki diğer işlerinizin ikisini de bırakacaksınız.*

Bir başka örnek:

Dist. Adayı : "Piramit satışı yapmam"  
 Siz : Piramit satışı demekle neyi kastediyorsunuz?  
 Dist. Adayı : Arkadaşlarımın paralarını kaybettiklerine şahit olmak."  
 Siz : *Nasıl hissettiğinizi çok iyi bildiğime inanın! Aslında, bu şirket ile ilk tanıştığımda bende aynı şekilde hissetmişim. Sonradan farkına vardığım gerçek ise FLP'nin gelecek 30 günlük ihtiyaç kadar ürün almaya izin verdiği idi. Ayrıca, eğer memnun olmayan biri varsa, istifa edebilirler ve şirket ürünleri geriye satın alacaktır!*

*Eğer nereye gitmek istediğinizi ve nasıl gitmek istediğinizi biliyorsanız, asla, asla, asla vazgeçmeyin.*

Norman Vincent Peale

*İkna edici olabilmemiz için inanılır olmamız gerekir, inanılır olabilmemiz için güvenilir olmamız, güvenilir olmamız için de dürüst olmamız gerekir.*

Edward R. Murrow

*Disiplin altına alınmamış doğal yetenek paten üstündeki ahtapota benzer. Birçok hareket olmasına karşın, ileriye mi, geriye mi, yoksa yana mı gittiğini hiçbir zaman anlayamazsınız.*

H.Jackson Brown, Jr

## Bir'e Bir (One-to-One) Sunum

*İnatçı pratik, olumlu performans üretir.*

*Yalnız, ulaşabildiğim yüksekliğe kadar büyüyebilirim. Yalnız, araştırdığım uzaklara kadar gidebilirim, yalnız, bakabildiğim derinlik kadarını görebilirim, Yalnız hayal ettiğim kadar olabilirim.*

Karen Ravn

*Eğer, biri kendinden emin olarak hayalleri yönünde ilerliyorsa, hayal ettiği yaşamı yaşamak için çaba gösteriyorsa, beklemediği kadar yakın bir zamanda başarı ile tanışacaktır.*

Henry David Thoreau

Bir'e Bir Sunumu'nun Ürün Tanıtım Gösterisi ile Karşılaştırılmaması gerekir. Ürün Tanıtım Gösterisinin amacı müşterilere ürün satmaktır. Bir'e Bir'in amacı ise yeni Distribütörlere sponsorluk yapabilmek, onları Touch of Forever kutusu olarak işe başlamaya ikna etmektir.

Peki, randevunuzu aldınız ve sunum yapma zamanınız geldi. Aşağıdakiler, yanınızda olması gereken dokümanlardır.

Flip Chart - Fırsat Semineri Dosyası  
Uluslararası Rehber - 30.Yıl Kataloğu  
Fırsatlar CD'si - Pazarlama Plan CD'si- Bitkiden Ürün'e CD'si  
Distribütör Başvuru Formu  
Ürün Broşürü  
Ürün Numuneleri  
TV'de AloeVera CD'si/Succes Day CD'si  
Eğitim CD'leri

Sunumunuza, distribütör, adayımızın size ayırdığı zaman için teşekkür ederek ve paylaşmak üzere olduğunuz fırsat hakkında hissettiğiniz büyük heyecanı göstererek başlayınız.

*Her şeyden önce, bunca yoğunluğunuz arasında, en heyecan verici iş imkânını sizinle paylaşabilmem için bana ayırdığınız zaman nedeni ile çok teşekkür ederim Ali bey. Ben bu işin, parasal hedeflerime ulaşım yolu olduğunun farkına vardım, sizin de bunu görebilmenizi dilerim!*

### Flip Chart - Fırsat Semineri Dosyası

**Ön Kapak :** *Çalıştığım şirketin adı Forever Living Products 'dır...*

### Biz Kimiz?:

*...dünyanın en büyük Aloe Vera sağlık & güzellik ürünleri ile besleyici arı ürünlerinin de üreticisi & genel dağıtıcısıyız. 1978 yılından beri sürekli ve istikrarlı bir büyüme içinde olan Şirket, şu anda 140 'tan fazla ülkede iş yapmakta ve yıllık satışları \$2,5 Milyar'ı geçmektedir!*

### Forever Living Products Genel Merkezi - Scottsdale, AZ:

*Kurucusu ve CEO 'su Rex Maughan 'dır. Scottsdale, Arizonada ki Uluslararası Genel Merkezden, tüm deniz aşırı ülkelerdeki aktiviteleri denetleyen üst düzey yönetici kadroyu da bizzat kendisi yönetmektedir. Rex tarafından yapılmış bir açıklama "Dünyadaki hastalıkların en başta gelen sebeplerinden birisi boş bir cüzdandır; sıkıntı çeken insanların azalmasını istiyorsanız onlara güvenilir bir yaşam için para kazanma şansı veriniz!" Forever Living'in misyonunu en iyi ifade eden dizelerdir.*



**Japonya - Almanya - Filipinler - Meksika: Çeşitli ülkelerde, birbirinden muhteşem ofis tesisleri kuran Şirket, önemli taahhütlere girmiştir. Bunlar sadece birkaç düzineden oluşur. Eğer daha fazla bilgi isterseniz, her ülke hakkında bilgi edinebileceğiniz web sitesi; [www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com)'dan veya International Directory Kataloğundan faydalanabilirsiniz. Her şeyden daha da şaşırtıcı olan ise, şirketin hiç borcu olmamasıdır ki, mali durumunun sağlamlığını düşününüz!**

**Bitkiden ürüne, üründen size:** Forever Living üretimi tüm hatları ile entegre olarak gerçekleştirir. Şirket, Dominik Cumhuriyeti ve Güney Teksas da, tüm yetiştirme işlemlerini de yaptığı dünyanın en büyük aloe çiftliklerinin ve Dallas yakınlarında kurulmuş, en yeni teknikler ile üretim yapan modern tesislerin de sahibidir. Ürünlerin, en mükemmel standartlarda nasıl üretildikleri hakkında fikir edineceğiniz bir CD 'yi size bırakacağım.

**Güvenebileceğiniz Kalite:** Forever Living, bütün dünyada ürünlerinin üstün kalitesi açısından tanınır. Ürünler, sizin de gördüğünüz gibi Uluslararası Aloe Bilim Konseyinin olduğu kadar, Kosher ve islami helal sertifikalarında layık görülmüştür. Ayrıca ürünler, hiçbir koşula bağlı olmaksızın 30 günlük para iadesi garantisine sahiptir.

**Aloe Vera:** Ürünlerin çoğunun içindeki temel madde, özel patentli ve stabilize "edilmiş aloe vera'dır. Aloe Vera her medeniyet tarafından, sağlıkla ilgili çeşitli nedenler için kullanılmıştır, içinde, 12 vitamin, 18 amino asit ve 20 mineral bulunan 75'den fazla besleyici bileşen vardır.

**Ürünler :** Şirket, stabilize edilmiş aloe 'dan yaklaşık 200 değişik ürün üretmektedir...

**Aloe İçecekleri:...** en tanınmış aloe içecekleridir. Bazı insanlar Aloe Gel'in içilebileceğini bilmiyorlar; ama o sağlıklı yaşamın devamındaki en olumlu etkenlerden biridir.

**Beslenme:** Forever'in besin destek ürünleri, diyet yapan, oldukça geniş bir yelpazede ifade edilebilecek toplumun adresi olmuştur. Bu hala hızla büyüyen, €20 milyarlık bir pazardır.

**Kişisel Bakım:** €23 Milyarlık bu Pazar 'a Forever da tamamı aloe vera temelli ürünlerden olmak üzere, diş macunu, şampuan, deodorant, cilt temizleyicisi ve hatta çamaşır deterjanı ile katkı vermektedir.

**Cilt Bakımı:** Görünümlerine ve cilt güzelliklerine önem veren insanlar, her yıl bu konu üzerine €4 Milyar harcamaktadırlar. Forever Living, her türlü zararlı kimyasal tehlikesinden uzak olarak, her tür cildi; koruyan, renk sağlayan, düzelmesine yardımcı olan ve nemlendiren aloe vera temelli bir ürün zincirine sahiptir.

**Kilo Kontrolü:** Amerika'daki en son çalışmalar, vakitsiz ölümlerin 2 no lu sebebi olarak obeziteyi göstermekte, bu nedenle insanlar, kilolarına her zamankinden çok özen göstermektedirler.

Bazı insanlar başarının hayalini kurarken, başkaları harekete geçer ve onu başarmak üzere çok çalışırlar.

Başarılı bir işi devam ettirebilmek için hayal gücü gerekir, ileriye görme gücü ile, bir bütünün düşünü kurarsınız

Charles Schwab

Siz sınıra ulaştığınızda, acaba sınır önünüzden çekilecek mi? Eğer çabanıza sınır koyarsanız, sınır sizin çabalarınız içinde kendine bir yer bulup sığınacaktır. Kapasitenizi artırmanın tek yolu, en geniş limitlerde, çok çalışmaktır.

Hugh Nibley

*Bir şeyi yapmak için ısrar ve baskı ile etkilendim. Bilmek yetmez, uygulama gerekir; istekli olmak yetmez, yapmak gerekir.*

Russel C. Taylor

*Başarı gün başlangıcında ve gün bitişinde tekrarlanan küçük çabaların toplamıdır.*

Robert Collier

*Bundan yirmi yıl sonra, yaptığımız şeylerden çok, yapmadığımız şeylerden ötürü hayal kırıklığına uğrayacaksınız. Öyleyse sizi bağlayan düğümü çözün, güvenli limandan dışarı yelken açın. Rotanızdaki ticaret rüzgârını yakalayın. Araştırın, hayal edin, keşfedin.*

Mark Twain

**Sonya Colour Koleksiyonu :** Hanımlar, makyaj için yılda 7 Milyar €'dan fazla harcama yaparlar, Güzelliği ortaya çıkaran, Aloe Vera temelli renkli kozmetik ürünleri ile bu pazarda Forever, kendisine iyi bir yer edinmiştir.

**Pazarlama Planı:** Şu ana kadar Şirketten ve ürünlerinden konuştuk, şimdi Forever fırsatının esas heyecan verici kısmına, pazarlama planına gelelim. Bu plan, parasal hedeflerine ulaşmak isteyen herkese yardımcı olmak üzere hazırlanmıştır. Arzularına bağlı olmak üzere, part-time çalışıp ekstra para kazanma veya tam gün çalışıp limitsiz gelire kavuşmayı; yerel bir iş mi, yoksa uluslararası bir iş mi? Pazarlama planı herkesi istediği yere götürmek üzere planlanmıştır.

**Kişisel Perakende Satış:** Kazanç birçok değişik yollar ile sağlanmaktadır. Distribütörlerin, ürünlerin perakende satışı üzerinden kazandıkları %43 kar ve buna ek olarak %5 ile %18 arası perakende satış primi bunlardan birincisidir. Bu alana tamamen yoğunlaşan distribütörler, haftada 2 ile 4 saat fazla harcararak, ayda € 400 ile € 600 arası kazanabilirler.

**Ekip Kurma Primi:** Bu planın gerçek gücü altınızda bir distribütör ekibi kurarak üretilir. Bunu yaparak, nereden olursa olsun, kendi kârınıza ve kişisel hacminiz üzerinden aldığımız prime ilave olarak, onların perakende satış hacimleri üzerinden de %3 ile % 13 arası prim alırsınız. Pazarlama planında daha detaylı olarak anlatılacak çok şey var, ancak, 30 dakika ile sınırlı olduğunuz için, size herşeyi çok açık ve net olarak anlatan bir CD bırakacağım.

**Liderlik Primi:** Bu prim, lider oluşturmaktaki çabalarından ötürü distribütörlere veya, başarı ile ekip oluşturanlara verilir. Bu, ekiplerin durumuna ve yaptıkları hacime bağlı olarak, her liderin aylık olarak € 300 ile € 900 veya fazlasını kazanabilmeleri demektir. Geliştirebileceğiniz lider sayısında limit olmaması bu konunun esas heyecan verici olayıdır.

**Gem Bonus:** 9 adet ilk nesil lideriniz olursa Gem Bonus primini alabilirsiniz. Bu, liderleriniz tarafından üretilen hacmin üzerine %3 ilave prim getirir. Gördüğünüz gibi bu sizin kazancınızdaki patlamaya sebep olabilecektir.

**Kazanılmış Teşvik Primi:** Distribütörler bu primi alacakları herhangi bir şeyi ödemek için kullanırlar; yeni bir araba, ev ipoteği/borcu, özel okul ücreti en çok görülenlerdir. Normal primlere ilave olarak her ay \$ 800'a kadar teşvik primi öder.

**Kâr Paylaşımı:** Benim için en heyecan verici olan budur! Bütün aylık primleri ödemenin yanında, Şirket, yeterlilik sağlayan distribütörler ile kârını da paylaşır. Bu resimlerde göreceğiniz gibi, her yıl yüzlerce kâr paylaşım çeki dağıtılır. O kazanılan rakamlar size inanılmaz gelebilir.

**Siz Ne İstiyorsunuz?:** *Ne istediğinizi kendinize şimdi sorunuz: daha fazla nakit para: yeni bir araba; çocuklarınız için eğitim; değişik bir yuva; belki de diğer insanların sağlık ve varlıklarında önemli gelişmeler yaratmanın verdiği memnuniyet ve iç huzur? Herhangisi ise, Forever ona ulaşmanıza yardımcı olabilir.*

**Şimdi Kendinize Sorun...:** *Fırsat, doğru zamanda doğru yerde olduğunuzu fark etmektir. Bunun, şu anda sizin için gerçek olup olmadığını kendinize bu üç soruyu sorarak anlayabilirsiniz. Şirketin doğruluğu, dürüstlüğü ve istikrarından memnun kaldınız mı? Siz veya bir tanıdığınız ürünleri kullanır mıydınız? Bu işte, yeterli ölçüde bir çaba sarf etmek istiyor musunuz?*

**Eğer Cevabınız "Evet" ise şimdi Başlayınız! :** *Eğer cevabınız evet ise, o zaman başlamak kolaydır. Birincisi, bir distribütör olarak kaydolun ve çeşitli İş Paketlerinden bir tanesini satın alınız. Bunların her birisi en popüler ürün çeşitlerinden ve basılı malzemeden (toptan satış fiyatı indirimi ile) oluşur. İkinci olarak, sizinle buluşup, bir saat süre ile sizi adım adım hızlı bir başlangıca hazırlayacak Forever İş Planını tekrar gözden geçireceğiz. Bu arada siz, Combo Kutu içindeki ürünleri kendi evinizde kullanmak isteyeceksiniz. Ne dersiniz? Kaydınızı yaptırılmı?*

### Flip Chart sayfalarının sonu

Distribütör adayımızın bu noktadaki tepkisi üç şıktan biri şeklinde olacaktır. Tabii ki sizin burada yol göstereceğiniz gibi, her yöne değişebilir. İşte bazı örnekler:

A. Distribütör olmaya veya ürünleri kullanmaya karar verir.

1. Distribütör başvuru formunu imzalayın ve Touch kutusu siparişini verin.
2. İş planlaması randevunuzu en geç 48 saat içinde yapın.
3. Sizinle yeniden buluşmadan önce, çalışması ve incelenmesi için CD ve broşürlerinizi veriniz.

B. Bazı itirazlarda bulundular

1. Her şeyden önce, itiraz etmenin, " Lütfen bana katılmak için bir sebep ver" demek olduğunu hatırlayınız.
2. Her itirazı, bu eğitimin bir başka bölümünde anlatılan; Hissettiğin, Hissettiğim, Farkına varma formülü ile cevaplayınız.
3. Katılmadan önce genellikle biraz daha zaman isterler. Tekrar incelemeleri için onlara CD'ler ve broşürler bırakın, onlardaki potansiyel gücü duyduğunuz güveni ifade edin. Gösterin ve birkaç gün içinde tekrar ayarlaya bilir miyim? diye sorun.

C. Cevapları Hayır oldu.

1. Size ayırdıkları zaman için minnettarlığınızı belirtin, teşekkür edin.
2. Ürünü denemek ilgilerini çeker mi, diye sorunuz
3. Tekrar gözden geçirmek üzere birkaç CD ve broşür isterler mi?
4. İleriye dönük bir tutam kum ekiniz. (İstiridye örneğini hatırlayınız.)

*Büyük şeyler zorla değil, bir takım küçük şeylerin bir araya gelmesi ile yapılır.*

Vincent Van Gogh

*Ne olacağını görmek için beklemekle tatmin olacağımıza, doğru şeyleri yapmak için karar verebilelim.*

Peter Marshall

*Plan yapmak her şey demek değildir. Onu nasıl başaracağımız ve bu plana sadık kalabilmemiz esastır.*

Tom Landry

## Yeni Distribütörleriniz İle Çalışmalar

*Bu sefer sayıldıktan sonra ayağa kalkabilmeniz de, kendinizi yerden kalkamaz durumda bulduğunuz olacaktır. O zaman şunu hatırlayınız: Rakibi tarafından yerle bir edilen bir adam yeniden ayağa kalkabilir. Ancak, her şeye evet diyen, uyumacı bir politika yüzünden yere düşen devamlı yerde kalır.*

Thomas J. Watson, Jr.

*Bir liderin görevi, insanların oldukları yerden alıp, daha önce olmadıkları bir yere götürmektir.*

Henry Kissinger

*Yaşlandıkça, insanların ne dediklerini daha az dinliyor, ne yaptıklarına daha fazla bakıyorum.*


Andrew Carnegie

Yeni distribütörünüz başvuru formunu imzaladığı an sizin sponsorluğunuzun sonu olmadığı gibi, tam tersine her şey yeni başlamaktadır. Şu ana kadar, bu noktaya gelebilmek için yaptığınız her şeyin, en ince hesaplarla, iyice düşünüp, gerçeğe dönüştürülen bir umut olduğunu görünüz. Ancak, artık başvuru imzalandı ve siz bir Sponsor oldunuz. Büyük bir olasılıkla, ilk 30 günde yapacaklarınız, yeni distribütörünüzün FLP kariyerinin başarısını belirleyecektir.

Şunu göz önünde tutunuz: Bir golf yaylanmasındaki en önemli bölümün hangisi olduğunu düşünüyorsunuz? Bazılarınız geriye yaylanma derken, diğerleri de sopanın topa vurduğu anki durumu veya omuzların pozisyonu diyebilirler.

Bunların hepsi çok önemli olmalarına rağmen, hiçbirisi sonucu almak üzere takip kadar önemli değildir. Bir başka deyişle, sopanın topa vurduğu andan sonra olanlar, sopa topa vurmada önce olanlardan daha önemlidir. Bir kişinin sponsorluğunu yaparken, onun başvuru formunu imzalaması sopanın topa vurmasıdır. Bu noktadan sonra ne olacağı daha önemlidir. Bu nedenle, bir Sponsor olarak, sizin "sonuç almak üzere takibiniz" nasıldır?

Bu eğitimin başlarında Distribütör listesi formu ile tanışmıştınız. Bu form, bir Sponsor olarak sizin sorumluluklarınıza karşı organize olmanız ve takibinizi kolaylaştırma amacı ile tasarlanmıştır. Listede gösterilen her konu başarılı olan dek yeni distribütörünüze mümkün olduğu kadar yakın olmanız gerekmektedir.

Distribütör Listesi												
İnsanlar istedikleri yere giderler; Beğenildikleri yerde kalırlar; İşlenip beslendikleri yerde büyürler!		Touch forever	İş Planlayıcı	Ürün Eğitim Kataloğu	Ürün Gösterisi 1. Asist.	Ürün Gösterisi 2. Asist.	Ürün Gösterisi 3. Asist.	Fırsat 1. Asist.	Fırsat 2. Asist.	Fırsat 3. Asist.	Supervizör'lükten Müdürlüğe	Müdür & Sonrası
İsim	Bağlantı Bilgi / Not.											

**İş Paketi (TOF):** Bütün yeni distribütörlerin bir İş Paketi satın almaları konusunda cesaretlendirilmeleri gerekir. Bunu; sadece iş hakkındaki kesin kararlılıklarını göstermek için değil, ancak işe başlamaları için gereken birçok ürün ve basılı malzemenin bu paketlerde olması nedeniyle almaları gerekir. Siparişin size ulaşmasının birkaç gün alacağını düşünürsek, bundan sonrası için, işinizin hızını kesmemesi ve güç katması açısından, her zaman için elinizde bir adet ekstra iş paketi (TOF) buldurmaya alışmanız iyi olur. Böylece, yeni distribütörünüze hemen satış yapabilir. Ve hızlı bir başlangıç yapabilmesi için sizdeki fazla paketi ona verebilirsiniz. Ardından, internet üzerinden onun adına vereceğiniz siparişte de ona sattığımız paketin yerine yenisi gelecek daima bir ekstra İş Paketiniz hazır olacaktır. Bu yöntem onlara satın almaktan dolayı kredilerini sağlayacağı gibi, eğitime başlamakta da 2 ile 3 gün kazandırır.

**FLP İş Planlayıcısı.** Başvuru formunu imzaladıktan sonra yeni distribütörünüz ile buluşarak, FLP İş Planlayıcısı üzerinde, aşağı yukarı, 90 dakika sürecek bir çalışma yapmanız gerekecektir. Bu toplantının en önemli kısmı İsim Listesidir. Tanıdıkları kişiler arasından belirlenecek bu isimlerin, fırsat veya ürünler ile ilgilenecekleri kişilere ait olması açısından oldukça kritik bir bölümdür. 90 dakikanın büyük bir bölümünü aşağıdaki maddeleri uygulayarak geçiriniz.

- 1 Listeye en az 20 isim koyunuz
- 2 Bu 20 isimden, en olumlu gördüğünüz 5 tanesini; ürün alıcı olabilecekleri (Ü), fırsatı değerlendireceğini düşündüklerinizi de (F) olarak işaretleyiniz.
- 3 Sizin ve yeni distribütörünüzün ziyaret için kullanacağınız zaman dilimlerini kararlaştırınız.
- 4 Beraberce bu 5 ismin hepsini arayanız ve onları ziyaret etmek üzere randevuları oluşturunuz. İkinizde aynı anda telefonda olursanız daha iyi sonuç alırsınız. Aşağıdaki örnek benzeri bir diyalogu kullanmaya dikkat ediniz.

Yeni Distribütör : *Selam Mehmet ben Ali. (karşılıklı espriler ve şakalaşmalar) şaka bir tarafa Mehmet, seni aramamın sebebi, harika bir ürün ile tanıştım ve aklıma hemen senin adın geldi. Bu ürünü bana tanıtan kişi şu anda benimle beraber İsmi Rıza M.... Lütfen merhaba deyiniz Rıza Bey.*

Siz(Rıza) : *Selam Mehmet Bey, Ali bey sizden o kadar çok bahsetti ki, tanıştığımıza memnun oldum! (birkaç şaka ve gülüşme) Ali beyin bahsettiği gibi, bir süredir ürünlerimizden bazılarını kullanmakta idi ve onları pazarlamada bize yardımcı olmaya karar verdi. Mümkün olduğunca yakın bir gelecekte onun deneyimlerini sizinle paylaşabileceği ve kısa süreli bir video gösteriminden sonra sorularınızı cevaplayabileceğimiz bir 30 dakika geçirmek istiyoruz. Yarın veya Perşembe saat 18.00 sizce uygun olur mu?*

Dis. Adayı : "İyi de, pek emin değilim. Bu ne ürünüdür?"

Siz (Rıza) : *Mehmet Bey, bu anlatımı telefonda hakkıyla yapamadığımızı anlayabileceğinize eminim. Size anlatacağımız, ürünlerin tamamı Aloe Vera bitkisi ve arı kovanından elde edilip, çok geniş çapta bir sağlık ve güzellik yelpazesi oluştururlar. Zamanınızı harcamaya değebileceği konusun da size garanti veririm; buluşabilme imkânımız olacak mı?*

Dis. Adayı : "Tamam, Perşembe günü olabilir sanırım.

Yeni Distribütör : *Harikasın Mehmet! Çok teşekkürler. Saat tam 18.00 'de orada olacağız. Görüşmek üzere.*

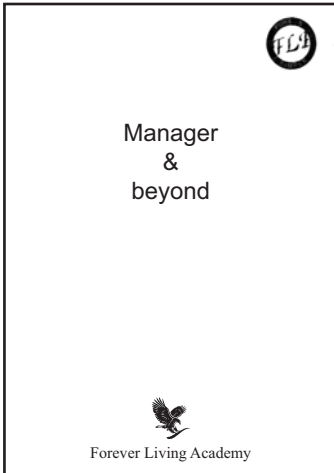
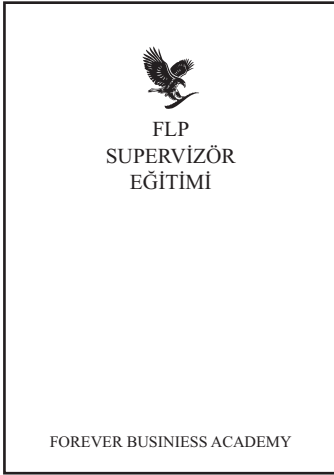


*insanların akıllarının içindeki fikir ve görüşü değiştirebildikleri zaman yaşamlarını da değiştirebilmeleri, benim neslimin en büyük keşfi olmuştur.*

William James

*Başarılı bir insan, diğer insanların kendisine attıkları taşlardan bir iş kuran kişidir.*

David Brinkley



**Ürün Kataloğu:** Bu, yeni distribütörlerinizin ürün eğitiminde kullanılan olağanüstü bir araçtır. İş planlayıcıdan sonra, Ürün Kataloğunun üzerinden sayfa sayfa geçerek, ürünler hakkındaki kendi deneyimlerinizi ve bakış açınızı söyleyiniz. Değişik sayfalardaki bazı ürünler hakkında notlar almaları konusunda onları cesaretlendiriniz. En kısa zamanda, kullanabildikleri kadar çok ürün kullanmalarının, başarıları üzerinde ne kadar önemli rol oynadığını anlamalarına yardımcı olunuz. Daha sonra, ilk başta kullanacakları ürünlerin bir listesini yazmalarına yardımcı olunuz ve nasıl kullanacaklarını bildiklerinden de emin olunuz.

**İki'ye Bir Sunumu:** Şu anda, yeni distribütörünüzün temel eğitimini tamamlayıp, isim listesinden kişiler ile randevular yaptıklarında, ilk ürün ve fırsat sunumlarında yardım etme zamanınız gelmiştir. Onların, ilk üç ürün tanıtım görüşmelerinde ve yine ilk üç fırsat sunumlarında, *ilk sunucu* siz olmalısınız. Onlar da nasıl olduğunu sizi seyrederek öğreneceklerdir. Tabii ki onların da heyecan ve istek dolu yorumlarla söze katılmaları konusunda cesaret veriniz, ancak esas yapacakları dikkatle izlemeleridir.

**Süpervizörlükten Müdürlüğe Eğitimi:** Bu distribütörlere Müdürlük seviyesine nasıl ulaşacaklarını öğretir. Distribütörleriniz, kendi ürün tanıtım gösterilerine ve fırsat sunumlarını kendileri yönetebilmeyi becerene kadar Süpervizörlükten Müdürlüğe Eğitime katılmaları için cesaretlendirilmeleri gerekir. Bu çeşitli yollardan yapılabilir. Bölgelerinde yaptıkları bir eğitim toplantısı olduğu gibi, bu eğitimi bire bir de verebilirler; veya tek başlarına çalışabilirler. Önemli olan, sizin, bu önemli olan eğitimi alıp almadıklarını takip etmenizdir.

**Müdür ve Sonrasının Eğitimi:** Bu heyecan verici bir FLP deneyimidir! Distribütörler, Tanınmış Müdür statüsüne ulaştıktan sonra, kendi harcamaları ile düzenleyecekleri Müdür ve Sonrası Eğitim Seminerine katılabilirler. Bu eğitim seminerleri sadece İstanbul Genel Müdürlük tarafından düzenlenebilir. Şirket merkezindeki görevliler, danışma kurulu üyeleri ile tanışır, genel işlemler ve lojistik işlemler konusunda detaylı bilgiler alırlar. Bazı Müdürler bu eğitimlerin hemen sonrasındaki aylarda hacimlerini ikiye katlamışlardır. Distribütörlerinizin bu deneyimi kaçırmalarını asla istemezsiniz!



## İş Kurucu Aktiviteler Planlayıcısı



	Pazartesi	Salı	Çarşamba	Perşembe
8:00				
8:30				
9:00				
9:30				
10:00				
10:30				
11:00				
11:30				
12:00				
12:30				
13:00				
13:30				
14:00				
14:30				
15:00				
15:30				
16:00				
16:30				
17:00				
17:30				
18:00				
18:30				
19:00				
19:30				
20:00				
20:30				
21:00				
21:30				
22:00				

	Cuma	Cumartesi	Pazar	Haftalık Hedefler
8:00				Ürün Pazarlaması
8:30				= _____ saatler.
9:00				= _____ kp.
9:30				
10:00				
10:30				
11:00				
11:30				Kişisel Sponsorluk
12:00				= _____ saatler.
12:30				= _____ bağlantılar.
13:00				
13:30				
14:00				
14:30				Grup Kurma
15:00				= _____ saatler.
15:30				= _____ bağlantılar.
16:00				
16:30				
17:00				
17:30				Taahhütlerin Tamamı
18:00				= _____ saatler.
18:30				= _____ bağlantılar.
19:00				
19:30				
20:00				
20:30				
21:00				
21:30				
22:00				

Not:













Forever Living Sağlık ve Güzellik Ürünleri Dağıtım Ltd. Şti.  
Gazeteciler Sitesi Sağlam Fikir Sokak No:1  
34394 Esentepe İstanbul / TÜRKİYE  
Telefon: +90 212 347 71 26 pbx  
Fax: +90 212 216 71 39 • 216 71 30 • 347 81 30  
info@flptr.com • musterihizmetleri@flptr.com • kargo@flptr.com  
www.foreverliving.com • www.foreverliving.com.tr • www.flptr.com



Sek: 09.09 #1111