



Успешно изграждане на екипи



Защо изграждаме екипи?

together on the top

2



1. Използване на пълните възможности на нашата система
2. Времеви фактор
3. Без екипи няма изкачване в нивата
4. Екипът създава много повече известност и имидж
5. По принцип екипите работят по-успешно от индивидуални лица (принцип: $1+1=3$)



Успешно изграждане на екипи

Лична продукция срещу изграждане на екипи

together on the top

3

**Лична
продукция**



**Ограничен бизнес
Ограничен успех**



**Продукция от
екипа**



**Неограничен бизнес
Неограничен успех**

**Защо да не използвате възможностите, които Ви
дава нашата система?**

Къде другаде можете да печелите двойно повече?



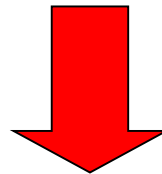
Успешно изграждане на екипи

Предимства на личната продукция

- Не се губи контакт с клиентите
- Запознават се с потенциални консултанти за изграждане на нови екипи
- Функция на човек за пример за консултантите



- Времето е **демократично** – всеки от нас има само по 24 часа на денонощие
- Времето **не може да се купи**
- Може само да го използваме добре и ефикасно
- Времето **не може да се управлява**



Можете да управлявате само едно – себе си!
Въпреки това Вие също имате ограничена работоспособност и съответно ограничени възможности за печелене на доходи



Защо личната продукция не е достатъчна?

together on the top

6

Пример:

Изхождайки от 100 лични точки на месец се опитваме да постигнем 6 ниво

Ниво	Необходими НТП	Месеци
Ниво 3	700 НТП	постигнато
Ниво 4	+ 2.300 НТП	23 месеца
Ниво 5	+ 7.000 НТП	70 месеца
Ниво 6	+15.000 НТП	150 месеца
Общо	25.000 НТП	Повече от 20 год.

Кой от Вас иска да върви по този път?



Успешно изграждане на екипи

Решението: Изграждане на собствен бизнес

together on the top

7

- ➡ Изградете поне 5 екипа
- ➡ Избирайте мултипликатори за консултанти
- ➡ Опитайте се да привлечете ръководители

Само консултанти, които сами изграждат екипи, ще Ви донесат траен успех !!!



Успешно изграждане на екипи

Защо само продажбите не са достатъчни?

together on the top

8

Пример:

Имате 3 консултанти и заедно дават общо 400 лични точки на месец

Ниво	Необходимите НТП	Месеци
Ниво 4	+ 2.300 НТП	6 месеци
Ниво 5	+ 7.000 НТП	18 месеци
Ниво 6	+15.000 НТП	38 месеци
Общо	25.000 НТП	Повече от 5 год.

Освен това ще Ви липсват и необходимите екипи за преминаване на следващо ниво



Успешно изграждане на екипи

Ниво 4: мин. 2 активни консултанти на 2 ниво

**Ниво 5: мин. 2 активни консултанти на 3 ниво,
както и един на 2 ниво**

**Ниво 6: мин. 2 активни консултанти на 4 ниво,
както и един на 3 ниво**



Кой е

John Fox ?

Mitchel L. Koch ?

Ray A. Kroc ?

Bruno Sacco ?

Oliviero Toscani ?



Екипите, в и с които тези хора са постигнали своите страхотни успехи, са познати на всички:



Ray A. Kroc
Директор

UNITED COLORS
OF BENETTON.

Oliviero Toscani
Фотограф



Mercedes-Benz

Bruno Sacco
Главен дизайнер

Microsoft®

Mitchel L. Koch
Президент по продажбите

Coca-Cola

John Fox
Най-добър търговец-продавач



Младият Александър е превзел Индия, но дали го е направил сам?

Цезар е победил галите.

Дали поне не е имал готвач със себе си?

Бертолд Брехт





- При изграждане на пирамиди, при дърпане на въже и водене на война няма нужда да се доказва превъзходството на големия брой хора.
- То е очевидно – въпреки че фараоните, капитаните на отбори и генералите да обичат да си приписват тези заслуги като лични!



Екипите постигат повече от индивидуални лица

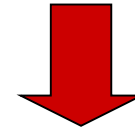
together on the top

14



Работата в екип означава
увеличение на успеха

- за отделния човек
- за екипа и
- за цялата фирма



**Постижението на екипа е
по-голямо от сумата на
всички индивидуални
постижения. (1+1=3)**



Успешно изграждане на екипи



Многообразието на потенциалите в екипа допринася за това резултатите да се постигат по-творчески и по-добре.

Правилото за обединение на силите не важи само за физически, но и за духовни постижения.



Указания:

- НАСА изпраща експедиция на луната.
- Редица предмети трябва да бъдат опаковани в космическия кораб.

Провеждане 1: Самостоятелна работа

Подредете 15-те предмета според важността им – всеки за себе си.

Провеждане 2: Групова задача

Направете сега същото заедно в групата – като е важно, всички да са единодушни за подредбата.

Приключване:

- След подреждането направете разлика между Вашата подредба и реалната сума и съберете сумата.
- Направете това както за индивидуалната подредба, така и за груповата като групов резултат и сега сравнете сумите.
- Направете и сравнение – средно за групата към общия резултат.



- 15 Кибритени клечки
- 4 Хранителен концентрат
- 6 50 фута найлоново въже
- 8 Коприна от парашут
- 13 Преносим отоплителен уред
- 11 2 броя пистолети 0,45 калибър
- 12 Сухо мляко
- 1 200 броя резервоари с кислород по 100 паунда
- 3 Звезден атлас (с Луната)
- 9 Самонадуваща се спасителна лодка
- 14 Магнитен компас
- 2 5 галона вода
- 10 Сигнални светлинни ракети
- 7 Аптечка за първа помощ с игли за инжекции
- 5 УКВ-приемо-предавател на слънчеви батерии

малка или никаква полза на Луната
полезно за ежедневното хранене
полезно за спасяване на ранени
защита от слънцето
Необходим само на тъмната страна на Луната
евентуално полезни за опити за задвижване на машини
смесено с вода става за храна
необходимо за дишане
едно от най-важните помощни средства за определяне на посоките
газта може да се използва за задвижване при преодяване на пропасти
не е полезен, понеже на Луната няма поляризирано магнитно поле
важно, замества загубата на течности
евентуално като сигнал за помощ на близки разстояния
важно за грижа за болни
за сигнал за помощ евентуално с кораба-майка

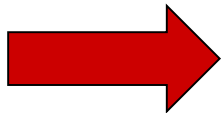


- Колкото по-малка е разликата между предполагаемия и верния резултат, толкова по-добро е индивидуалното постижение.
- Най-доброто лично постижение по-добро ли е от най-лошото групово? Или въобще има ли индивидуално постижение, което е по-добро от груповия резултат?





Въпреки по-големия
успех в екипа
успехът все пак
зависи значително
от ангажираността с
делото на всеки
един!



**Затова се опитайте да привличате
само добри и качествени консултанти
във Вашия екип**



Добрите консултанти трябва да притежават най-вече добри личностни качества:

- Личностна компетентност
- Социална компетентност
- Комуникативност
- Вече да имат успех в друга професия
- Искат да печелят пари
- Подходящи са за моя екип



Необходимата професионална компетентност може да бъде научена!



**Как да позная добрите
консултанти и бъдещи
ръководители в
разговора за привличане
на нов консултант?**



**Качеството преди
количеството!**





Вие не сте молител, а

- предлагате нещо
- и Вие правите подбора
- не всеки може да работи при Вас!

**Добрите консултанти знаят, че трябва да се
квалифицират за дадена работа и ще Ви вземат
по-сериозно в разговора**



**Избягвайте консултанти,
които не са имали успехи
в други фирми,
при тях провалът е вече
вътрешна нагласа!**



Открийте в разговора онези
МОТИВИ,
за които потенциалният
консултант ще мине през огън и
вода, стига да вижда и най-
малкия шанс за успех.

**Човек, който няма цели, няма
да се ангажира!**



- Дайте информация за всички предимства на бизнеса
- Опишете ясно и всички очаквания към новите консултанти
- Изтъкнете довода, че индивидуалните цели и желания могат да бъдат постигнати с този бизнес
- Продайте възможностите за обучение и развитие



Чертайте само реалистични перспективи!



Какви конкретни въпроси се задават в разговора за привличане на нов консултант

together on the top

26

1. Какви цели, желания и планове имате за Вашия живот, т.е. какво искате още да постигнете в живота си?
2. Какво още Ви липсва за постигане на целите Ви и какво мислите, че можете да направите, за да можете да постигнете целите си?
3. Какво работите в момента и доколко сте доволни от сегашното си професионално положение?
4. Позволява ли Ви сегашната Ви позиция да ходите редовно на семейна почивка в чужбина? Какъв вид почивка предпочитате?
5. Притежавате ли недвижимо имущество (апартамент, къща, ...) или къде бихте искали да живеете?
6. Бихте ли искали да правите кариера и какви стъпки сте готови да предприемете за това?
7. Ако Евролайф може да Ви предложи възможност за работа, чрез която в рамките на кратко време да постигнете Вашата независимост, кариера и цели, колко време седмично сте готови да вложите в тази дейност?
8. Бихте ли използвали обучението в Евролайф за повишаване на Вашия професионализъм и постигане на успехи и да се учите цял живот?
9. Въпреки самостоятелната си работа готови ли сте да се включите в екип, да спазвате съществуващите правила и да използвате опита на Вашия ръководител? Ако да – при какви условия?
10. Как бихте се описали Вие самият? Вашите силни и слаби страни?
11. Колко време сте готови да инвестирате във Вашата нова професия, във Вашата бизнес-дейност?
12. Какъв месечен доход е оптимален за Вас, за да постигнете целите си ?
13. Ако сега веднага мога да Ви покажа как можете да постигнете този доход в Евролайф, ще имате ли веднага готовност да започнете Вашата кариера?



Успешно изграждане на екипи

Упражнение: Ролева игра - участници

together on the top

27

Участниците се подготвят по двойки за разговор за привличане за работа на потенциален нов консултант:

1. Първо се определят заедно подробностите за потенциалния нов консултант. Един човек играе ролята на консултант на Евролайф, друг играе потенциалният нов консултант.
2. Задачата е в ролева игра пред всички да спечелим потенциалния нов консултант за работа.
3. Анализ след всяка ролева игра



Успешно изграждане на екипи

- в началото новите консултанти е трудно да бъдат преценени
- не искаме да отпращаме никого
- интересуваме се от всеки, който ни носи бизнес

Но 2–3 месеца след Основния семинар вече знаем, кой вероятно няма да постигне успехи. Който не може да покаже успехи дотогава, вероятно и в бъдеще няма да постигне такива!



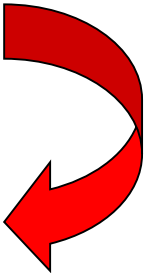
Кого да изграждам като бъдещ ръководител ?

together on the top

29

- ➡ **посветете времето си на активните и ангажирани консултанти**
- ➡ **възпитавайте консултантите си в самостоятелност**
- ➡ **някой, който постига успехи само заедно с Вас, винаги ще Ви отнема от времето и никога няма да стане самостоятелен**

**Качество преди количество !
Насърчавайте най-добрите !**



Успешно изграждане на екипи

Колкото по-добър е изборът Ви -
колкото по-качествена е Вашата
предварителна работа,
толкова повече добри консултанти
ще привлечете
и толкова по-успешен ще бъде



Вашият бизнес в Евролайф

