

INSTRUKCJA - 3/2026

**JAK DOBRZE PRZEPROWADZIĆ
SPOTKANIE INFORMACYJNE
(1 SPOTKANIE)**

Jak zrobić czat grupowy na MSG

- Przed spotkaniem należy utworzyć chat grupowy na messenger
(osoba organizująca spotkanie + nowa osoba + osoba prowadząca spotkanie)
- Wytłumacz osobie z zespołu jak stworzyć czat grupowy na msg

1) Po rozpoczęciu wideorozmowy na MSG

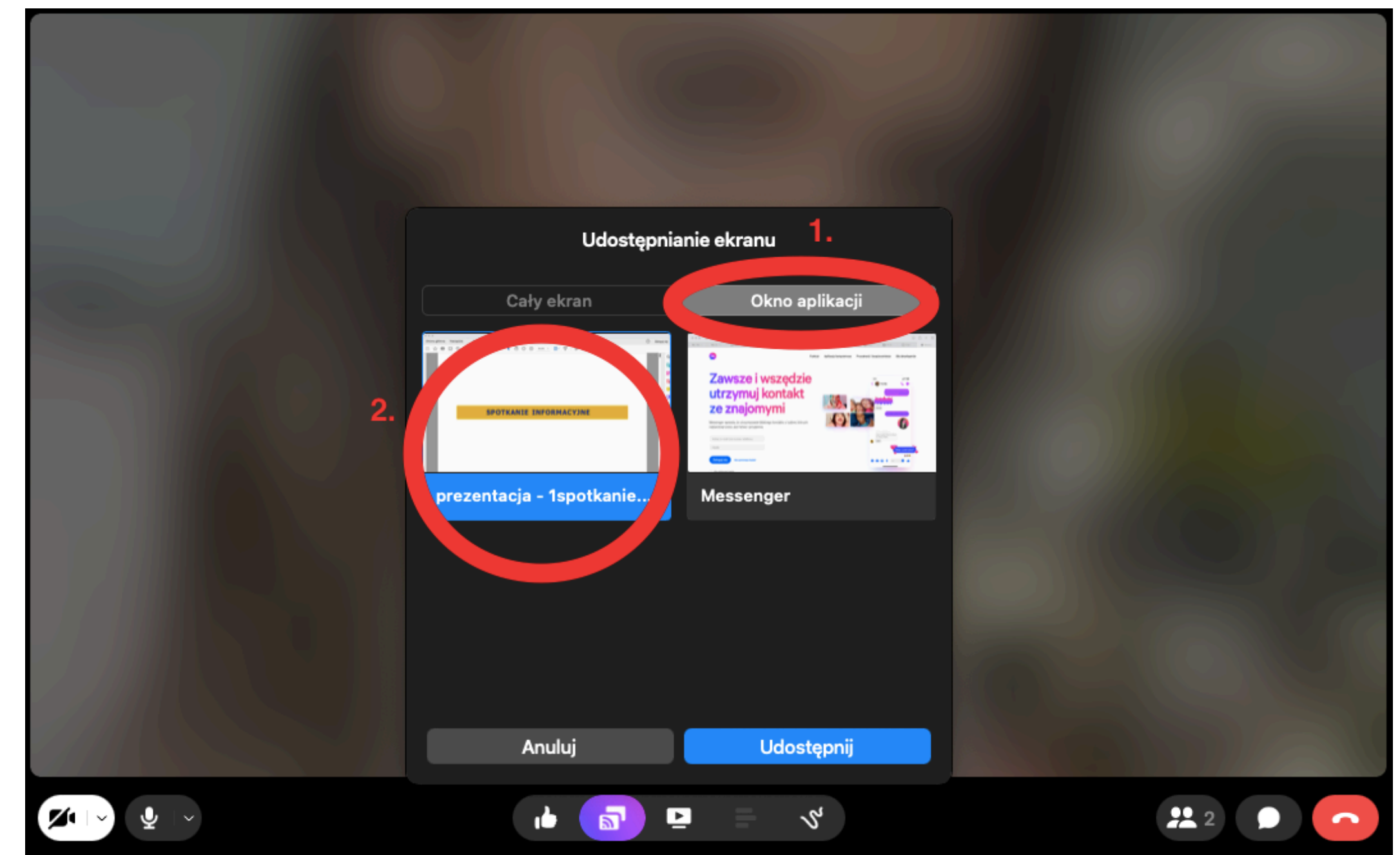
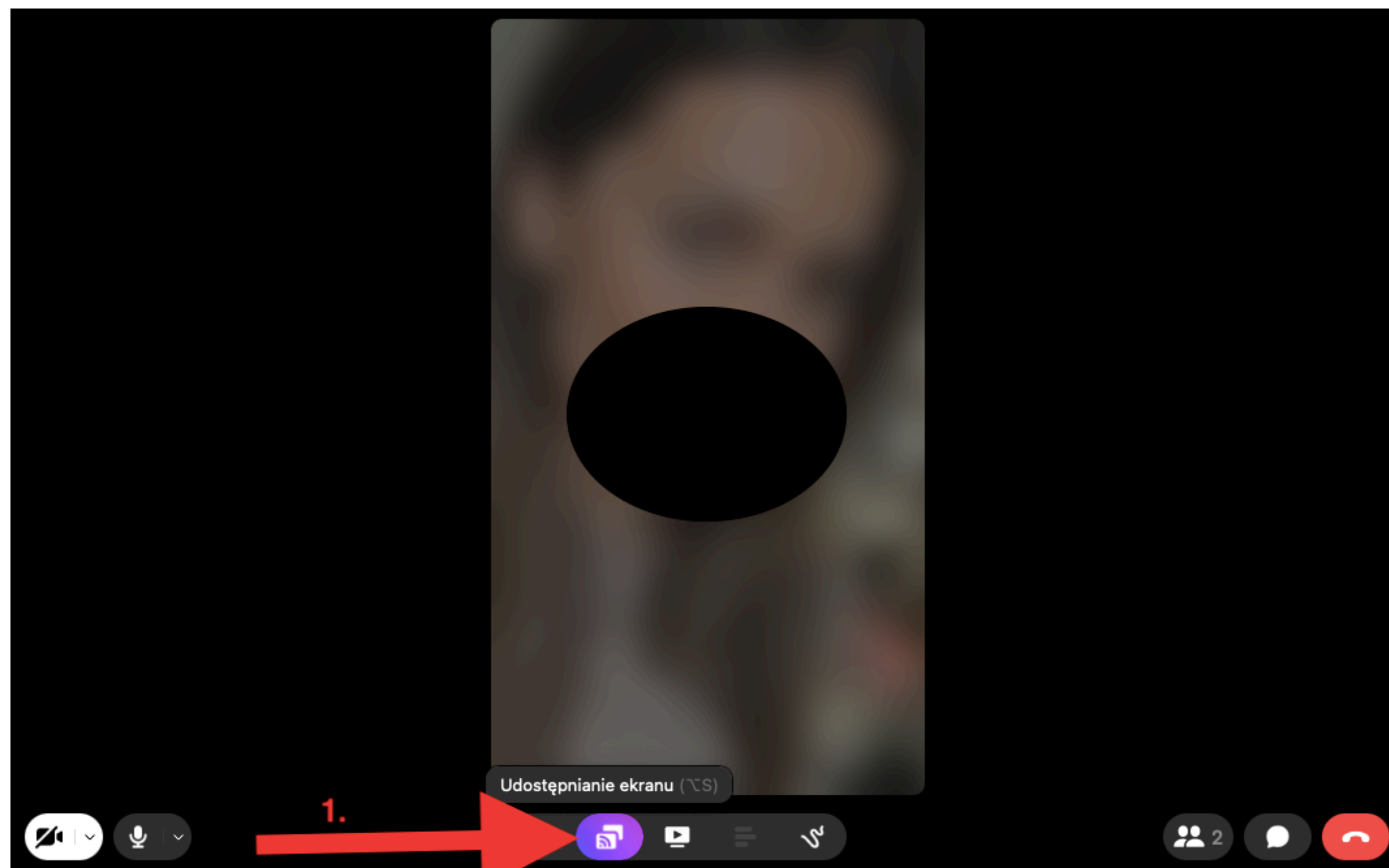
- Zapraszający - Edyfikacja (docenienie + „cecha ludzka”)
 - Przedstaw Nową osobę
 - Przedstaw osobę Prowadzącą spotkanie
- Prowadzący - porozmawiaj z nową osobą:
 - Skąd jesteś?
 - Czym się zajmujesz zawodowo?
 - [jeśli osoba sama chudnie lub już schudła] Ile udało się zrzucić kg, jakie zmiany na plus od momentu rozpoczęcia chudnięcia?
 - Powiedz dlaczego ty się tym zajmujesz
(Co robiłem przed, co mnie denerwowało, dlaczego się tym zająłem)
 - Dobrze, teraz pokażę jakie Ty możesz mieć korzyści.

2) Udostępnienie prezentacji w PDF - cz.1

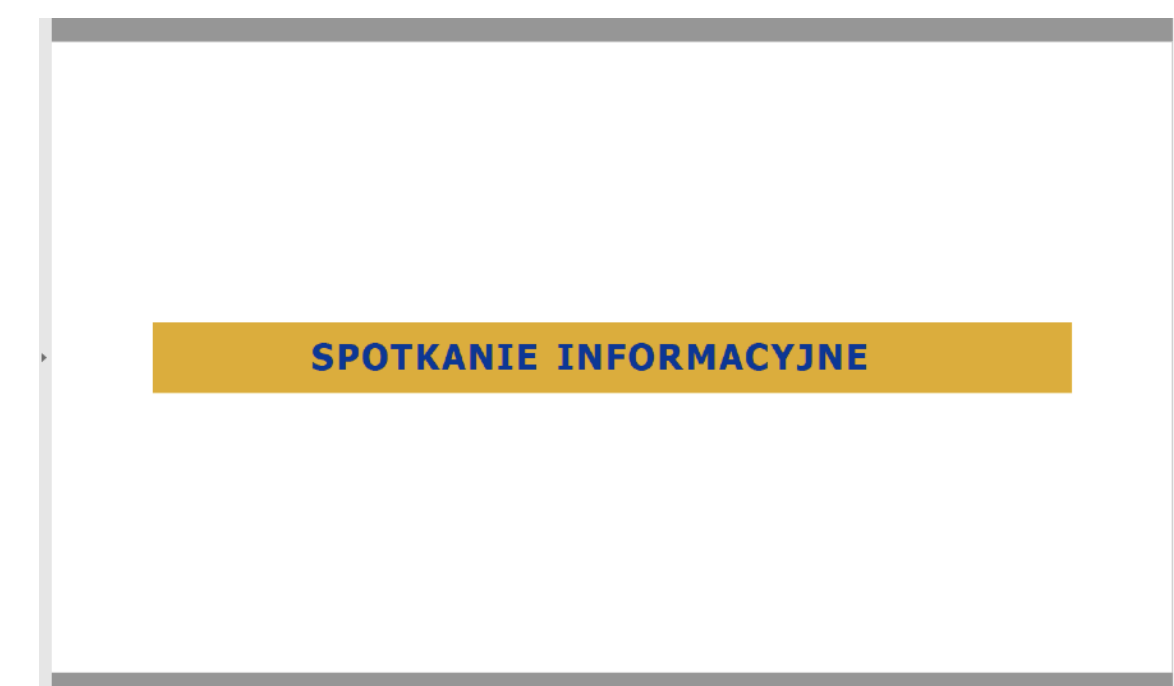
- Otwórz prezentację w formacie PDF w programie Adobe Acrobat Reader (bezpłatna) - jeśli nie masz, to pobierz - link poniżej 
 - <https://get.adobe.com/pl/reader/>
- Spotkania prowadzimy na LAPTOPIE
 - Użyj aplikacji Messenger w przeglądarce internetowej (np. Chrome, Opera, Brave)

2) Udostępnienie prezentacji w PDF - cz.2

- UDOSTĘPNIJ ekran w trakcie wideorozmowy 😊

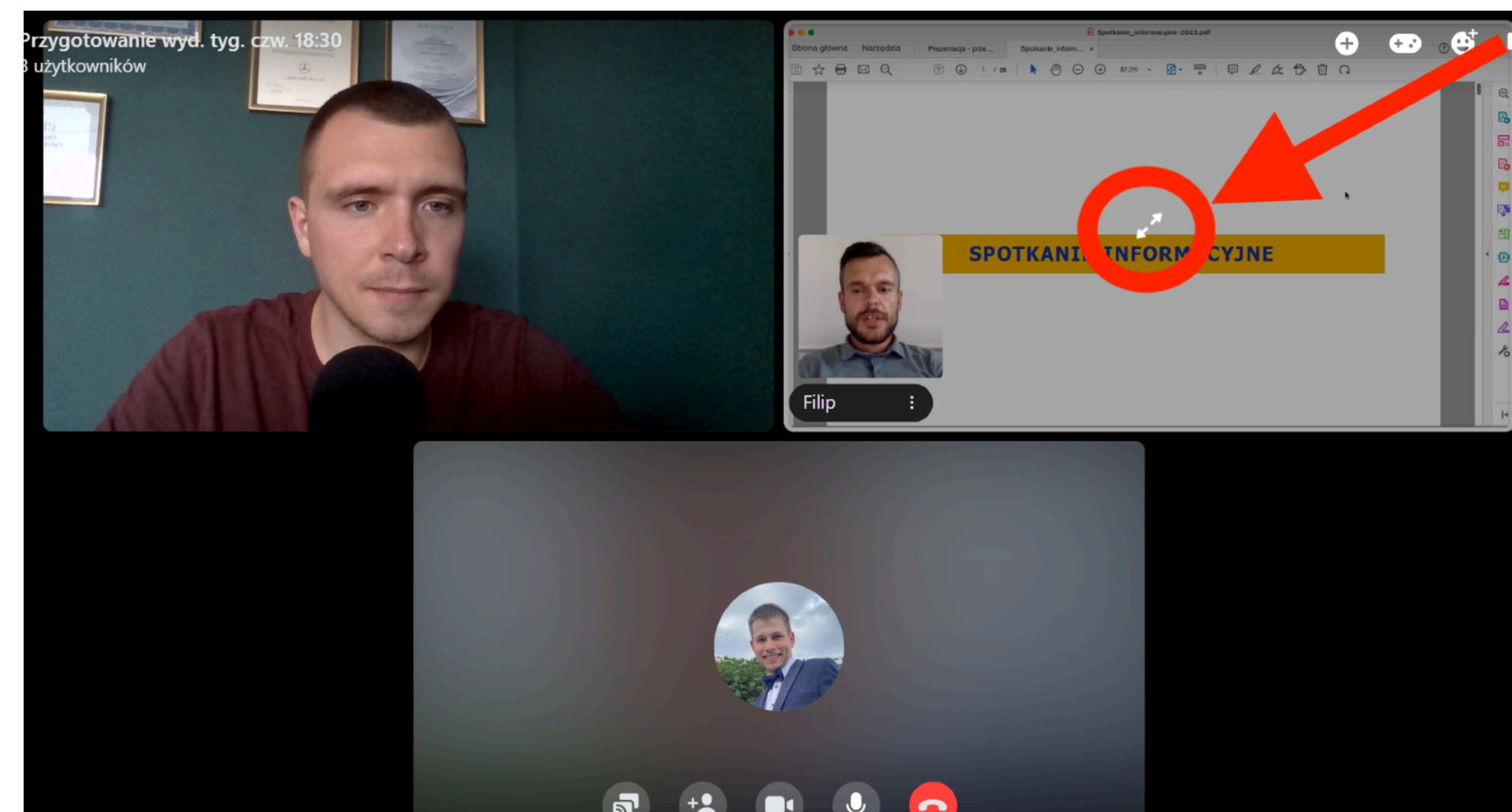
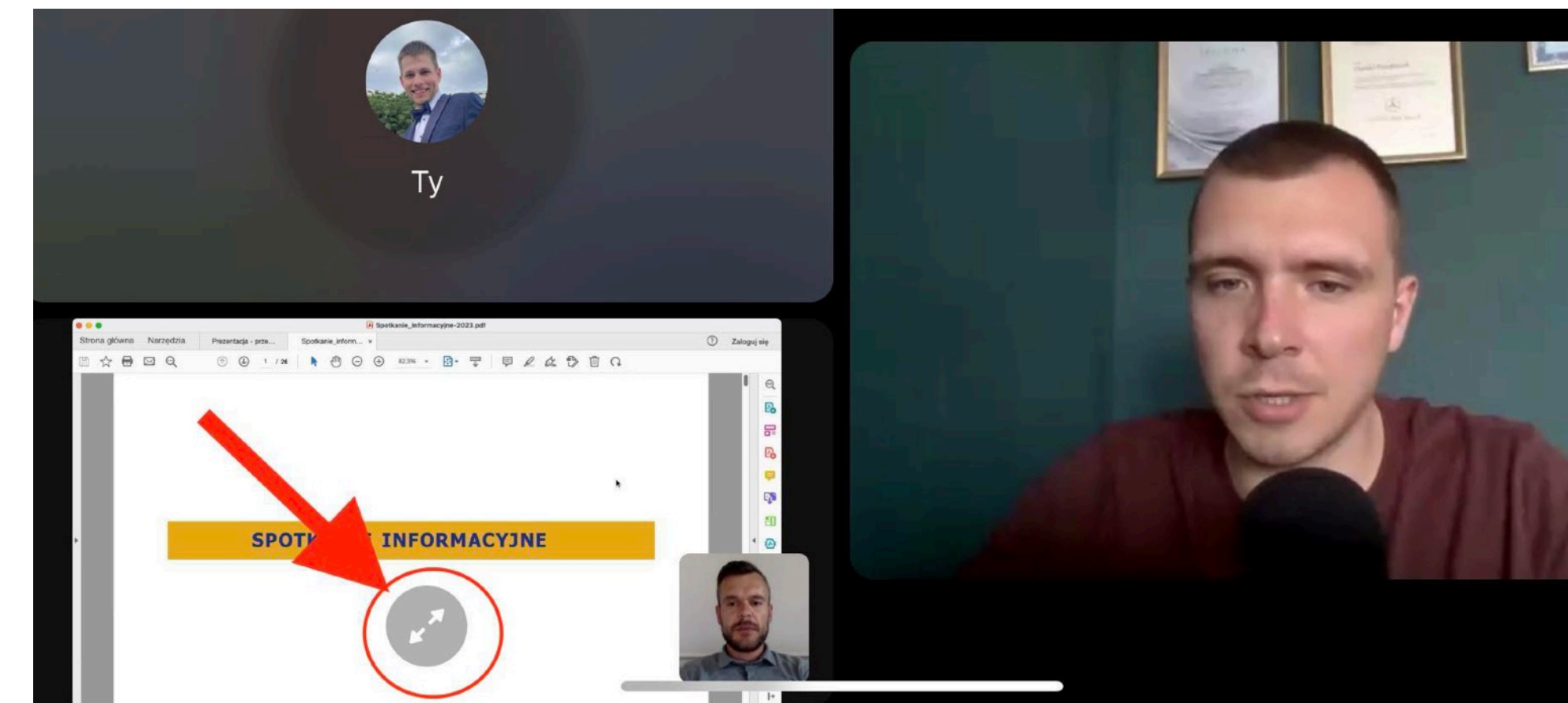


- Zapytaj: „Widać udostępniany ekran?”



3) Poproś Nową osobę, aby powiększyła udostępnianą prezentację na cały ekran

- Jeśli Nowa osoba jest połączona **na smartfonie**, to niech ułoży go w poziomie i powiększy udostępniane okno.
- Jeśli Nowa osoba jest połączona **na laptopie**, to niech tylko powiększy udostępniane okno



4) Prezentacja - slajdy - 02

- „Sytuacja gospodarcza na przestrzeni ostatnich lat przyniosła wiele zmian.
- Co chwilę są jakieś kryzysy, więc warto mieć dodatkowe źródła dochodu.
- Nasze spotkanie jest szansą na zwiększenie dochodu.”

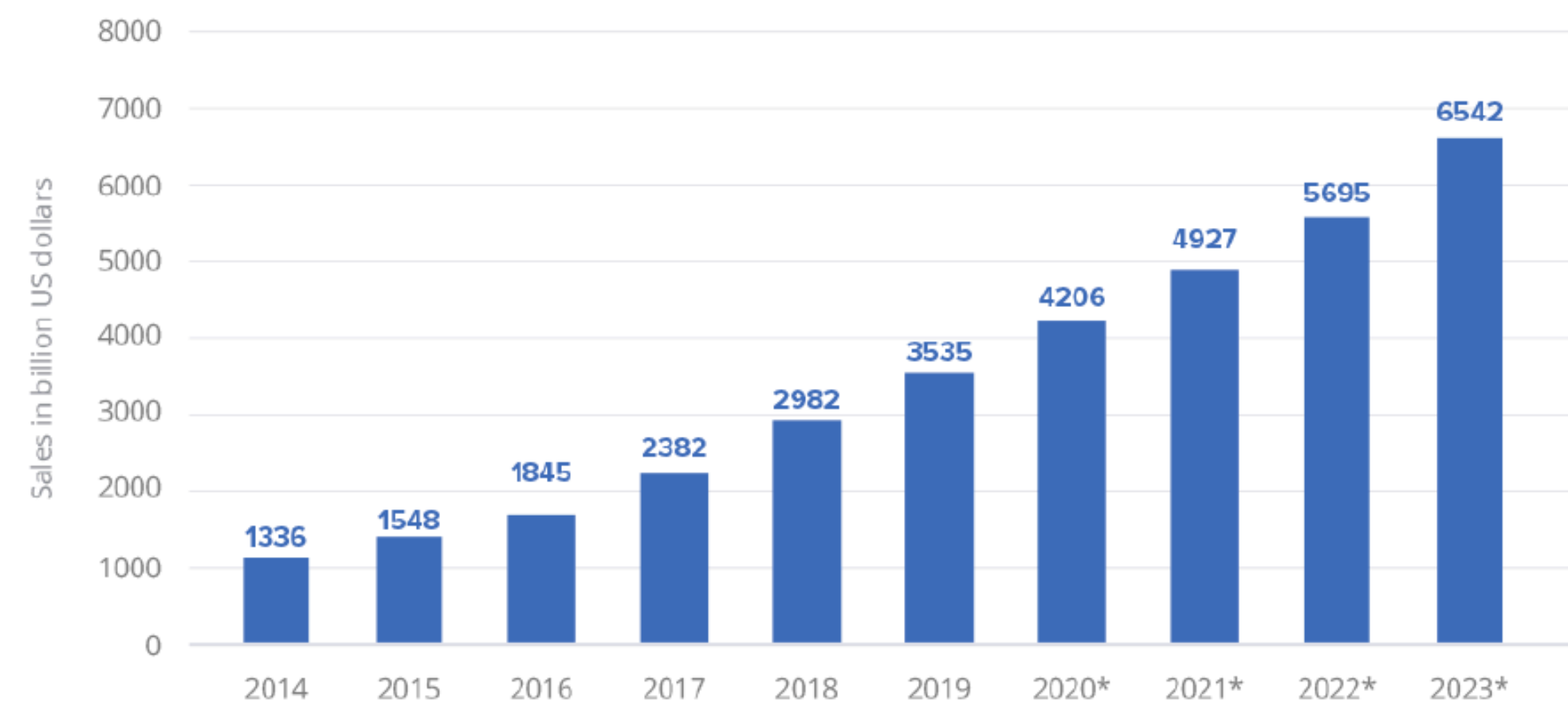


4) Prezentacja - slajdy - 03

- „Sprzedaż w internecie rośnie, coraz więcej osób robi w taki sposób zakupy i my wpisujemy się w ten trend.
- Więc warto mieć zajęcie, które korzysta z tego trendu”

E-commerce

Sprzedaż detaliczna e-commerce na całym świecie 2014-2023 w mld \$



Source: Statista

4) Prezentacja - slajdy - 04

- „Na zdjęciach, które teraz widzisz masz przykłady osób, które były kiedyś na takim spotkaniu i zaczęły z nami współpracować.
- Wioletta, będąc dyrektorką w przedszkolu, zarobiła pieniądze na dodatkowe wakacje.
- Katarzyna, ze względu na powiększającą się rodzinę, kupiła nowy samochód.
- Karolina i Bartosz mogli wykończyć dom (a dom nie wykończył ich 😊), a sama Karolina nie musiała wrócić do pracy na etacie po urlopie macierzyńskim.
- Tomasz, będąc przedsiębiorcą, ma więcej czasu dla rodziny.
- Weronika, która jest pielęgniarką, odłożyła 100.000 zł w rok, mając tutaj elastyczny czas pracy.
- **Zapytaj Nową osobę:** „Jakie pieniądze miesięcznie zrobiłyby różnice w twoim budżecie domowym?”
 - **dąż do tego, aby osoba powiedziała konkretną kwotę miesięcznie**
- **Jak Nowa osoba powie kwotę, to zapytaj:** „Co by te pieniądze zmieniały u Ciebie?”

JAKIE PIENIĄDZE ZROBIŁYBY RÓŻNICE W TWOIM W BUDŻECIE DOMOWYM?



Dodatkowe wakacje



Budowa i wykończenie domu



Nowe auto



Więcej czasu dla rodziny

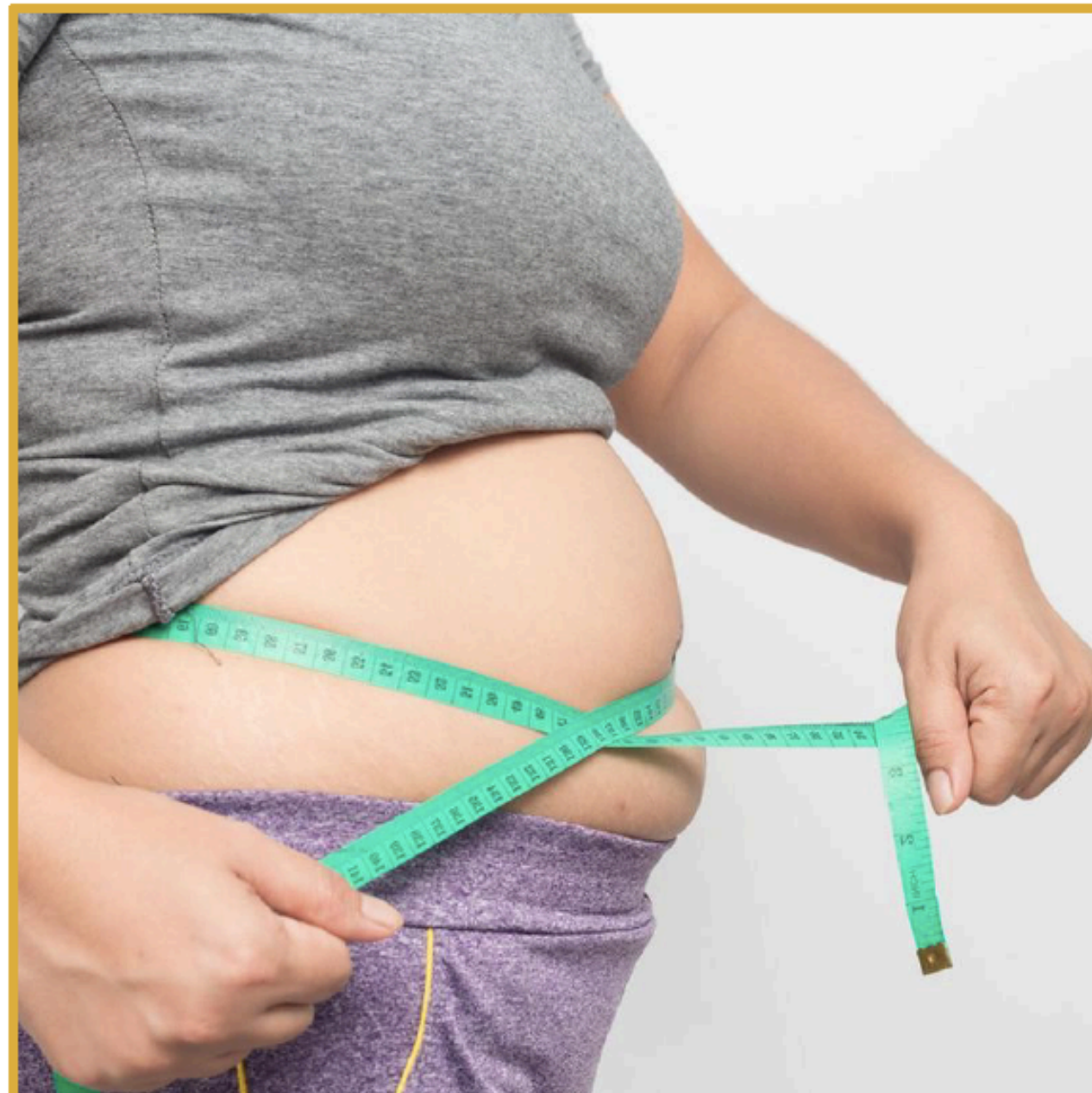
Elastyczny czas pracy	
1	
2	Zysk z programu 65 122,61 zł
3	Zysk z suplementów 33 155,60 zł
4	Zysk z kosmetyków 2 710,88 zł
5	100 989,09 zł
6	
7	
8	
9	
10	2022
11	kwiecień 1 100,00 zł
12	maj 3 475,00 zł
13	czerwiec 5 143,00 zł
14	lipiec 7 200,00 zł
15	sierpień 10 778,00 zł
16	wrzesień 11 496,00 zł
17	październik 10 757,00 zł
18	listopad 10 325,00 zł
19	grudzień 6 891,00 zł
20	67 165,00 zł
21	2023
22	styczeń 14 000,00 zł
23	luty 10 008,00 zł
24	marzec 9 816,00 zł
Dodatkowe 100'000 zł w 12 miesięcy	

4) Prezentacja - slajdy - 05

- „Dlaczego to co robimy ma taki potencjał.
- Po pierwsze Kryzys zdrowia - coraz więcej osób ma problem z nadmiarem kilogramów czyli jest mnóstwo osób dookoła, które powinny poprawić wagę.”

DLACZEGO TO CO ROBIMY MA POTENCJAŁ?

1. KRYZYS ZDROWIA



NADWAGA I OTYŁOŚĆ W STATYSTYKACH NFZ POWYŻEJ 20. ROKU ŻYCIA:

W POLSCE NADWAGĘ MA:

- 68% MĘŻCZYZN
- 53% KOBIET

NA OTYŁOŚĆ W POLSCE CIERPI:

- 25% MĘŻCZYZN
- 23% KOBIET

PRZYKŁADY CHOROÓB, DO KTÓRYCH PROWADZI OTYŁOŚĆ:

- CHOROBY UKŁADU KRAŻENIE,
- CUKRZYCA TYPU 2,
- NADCIŚNIENIE TĘTNICZE,
- ZWYRODNIENIA STAWÓW,
- NOWOTWORY,
- ZABURZENIA PSYCHICZNE.

4) Prezentacja - slajdy - 06

- „Po drugie jest mocny trend na bycie fit. Widać to na zewnątrz i w mediach społecznościowych
- I osoby z nadmiarem kg to widzą, i same wpadają na pomysł, że warto byłoby coś zmienić”

DLACZEGO TO CO ROBIMY MA POTENCJAŁ?
2. TREND NA BYCIE FIT



4) Prezentacja - slajdy - 07

- „I po trzecie mamy rozwiązanie, które działa! Jest proste, skuteczne i przynosi zauważalne efekty już w pierwszym tygodniu.
- Składa się z 5 elementów.”
- [jeśli osoba **nie była** w Programie] - to wytłumacz na czym polega nasza usługa - masz informacje na kolejnym slajdzie

DLACZEGO TO CO ROBIMY MA POTENCJAŁ? 3. INNOWACYJNE ROZWIĄZANIE - MIĘDZYNARODOWY ZASIĘG



4) Prezentacja - slajdy - 07

- [jeśli osoba **nie była** w Programie] - **przeczytaj AKTUALNĄ wersję rozmowy sprzedażowej:**

1. **Pierwszy element** to WYTYCZNE ŻYWIENIOWE.

1. Otrzymujesz 3 listy produktów. Listę produktów dozwolonych, niedozwolonych oraz ograniczonych ilościowo. Z tych produktów robisz sobie sam/a posiłki, wedle uznania.
2. Od samego początku dozwolone są wszystkie mięsa, wszystkie ryby, większość warzyw i wszystkie owoce. Możesz smażyć, piec, gotować, tak jak lubisz.
3. Produkty na początku niedozwolone systematycznie wprowadzamy, żeby wiedzieć jak Twój organizm na nie reaguje. Dzięki temu będziesz wiedział/a co Ci służy, a co warto ograniczyć.
4. Jeśli chodzi o posiłki - jesz do syta, bez ważenia składników, bez liczenia kalorii.
5. Są 3 posiłki główne: Śniadanie, Obiad, Kolacja i dwie przekąski: Drugie śniadanie i Podwieczorek.
Sprawa z posiłkami jest prosta i wygodna, bo nie musisz codziennie wymyślać posiłków, mogą się powtarzać. To co zjesz na obiad, możesz też zjeść na kolację. Prosto i szybko.

<Imię>, czy to jest jasne?

2. **Drugi element i najważniejszy**, to OTRZYMUJESZ MOJĄ OPIEKĘ I WSPARCIE, czyli jestem od tego, aby dobrze przygotować Cię do startu, na bieżąco weryfikować Twoje wyniki, pokazywać co robisz dobrze, wprowadzać poprawki i dbać o to żebyś w jak najlepszym czasie osiągnął /-ęła swój cel.

3. **Trzeci element**, to DOSTĘP DO ZAMKNIĘTEJ GRUPY WSPARCIA NA FACEBOOKU. Ponad 20 tysięcy osób, które aktualnie gubi kilogramy lub osiągnęło swój cel.

Grupa działa mega sprawnie i ludzie nawzajem się wspierają, motywują oraz chwalą swoimi efektami.

Tysiące prostych i smacznych przepisów, z których możesz korzystać.

<Imię>, wszystko jasne?

4. **Czwarty element** to GOTOWY ZESTAW INDYWIDUALNIE DOBRANYCH MINERAŁÓW, WITAMIN I EKSTRAKTÓW ROŚLINNYCH.

Nie ma tutaj żadnych koktajlów lub shake'ów zastępujących jedzenie. Celem zestawu jest uzupełnić braki i zadbać o odpowiedni poziom tych składników w organizmie.

5. **Piąty element** to DOSTĘP DO DIETETYKA.

W razie potrzeby indywidualnie konsultuję Twoją sytuację.

<Imię>, czy wszystko zrozumiałe?

6. Jeśli chodzi o Całość to składa się to z etapów miesięcznych. To Ty decydujesz ile chcesz przejść etapów. Jak osiągniemy założony cel to kluczowym etapem jest **ETAP WYJŚCIA**, gdzie stabilizujemy wagę na danym poziomie i testujemy działanie na organizm pozostałych produktów. Bo nie sztuką jest schudnąć, a sztuką jest utrzymać daną wagę.

4. (PODSUMOWANIE I ZAMKNIĘCIE):

1. Osoby, które są dokładne i trzymają się wytycznych, mają wyniki na 100%.

W pierwszym miesiącu chudną od 5 do nawet 10 kg, w zależności od wagi startowej.

(+ powiedz o swoich REZULTATACH -> ile zrzuciłeś + w jakim czasie + co się poprawiło, np. „Ja sam pozbyłem się 20kg.

w 3miesiące, lepiej śpiam, mam mniejsze dawki leków na tarczycę i nie męczę się wchodząc po schodach do mieszkania.)

2. Podsumowując. Całość, czyli: moja indywidualna opieka, grupa wsparcia, wytyczne żywieniowe, proste przepisy, gotowy zestaw składników odżywczych oraz opieka dietetyka klinicznego to jest **pakiet podstawowy i wynosi tylko 435 zł w skali miesiąca**. Można to rozszerzyć o dodatkowy produkt, który bardzo korzystnie wpływa na redukcję tkanki tłuszczowej, zwłaszcza w okolicy brzucha. Taki pakiet rozszerzony jest **za 599 zł**.

- „Potencjalnie jeśli mielibyśmy zacząć działać, to czy jesteś otwarty żeby sprawdzić usługę na sobie?”

4) Prezentacja - slajdy - 08

- Przeczytaj składowe ze slajdu.
- Zestawu minerałów, witamin, ekstraktów roślinnych nie produkujemy. Bierzemy to od firmy FM WORLD, która jest naszym partnerem w biznesie”

W RAMACH NASZEJ POMOCY DOSTAJESZ:



Agnieszka
-33 kg w 7 miesięcy

- WYTYCZNE ŻYWIENIOWE
- INDYWIDUALNA OPIEKA I WSPARCIE
- DOSTĘP DO GRUPY WSPARCIA NA FB - PONAD 29.000 OSÓB
- ZESTAW MINERAŁÓW, WITAMIN I EKSTRAKTÓW ROŚLINNYCH
- OPIEKA DIETETYKA KLINICZNEGO

CENA OD 435 ZŁ

4) Prezentacja - slajdy - 09

- „Jest to polski sklep internetowy, o zasięgu międzynarodowym.
- Istnieje ponad 20 lat. Założył go Polak, Artur Trawiński.
- Firma ma w asortymencie ponad 1000 produktów, z czego kilkanaście wykorzystujemy.”

FM WORLD - PARTNER W BIZNESIE



- SKLEP INTERNETOWY
- POLSKA FIRMA
- POWSTAŁA W 2004 R.
- ARTUR TRAWIŃSKI
- PONAD 1000 PRODUKTÓW
- PONAD 100 KRAJÓW

4) Prezentacja - slajdy - 10

- „Na pewno chciałbyś wiedzieć, jak zarabiamy tutaj pieniądze, zgadza się?”
- Krok pierwszy to twoje przekonanie. Dzięki temu masz pewność by o tym mówić”
- Nawiąż do tego, że osoba Krok 1 ma już odhaczony (sama jest bardzo zadowolona)

JAK ZARABIAMY PIENIĄDZE:
KROK 1 - Przekonanie do usługi



4) Prezentacja - slajdy - 11

- „Krok nr 2 to polecanie kolejnym osobom, czyli pomagasz innym poprawić zdrowie”

JAK ZARABIAMY PIENIĄDZE:

KROK 2 - Polecanie kolejnym osobom

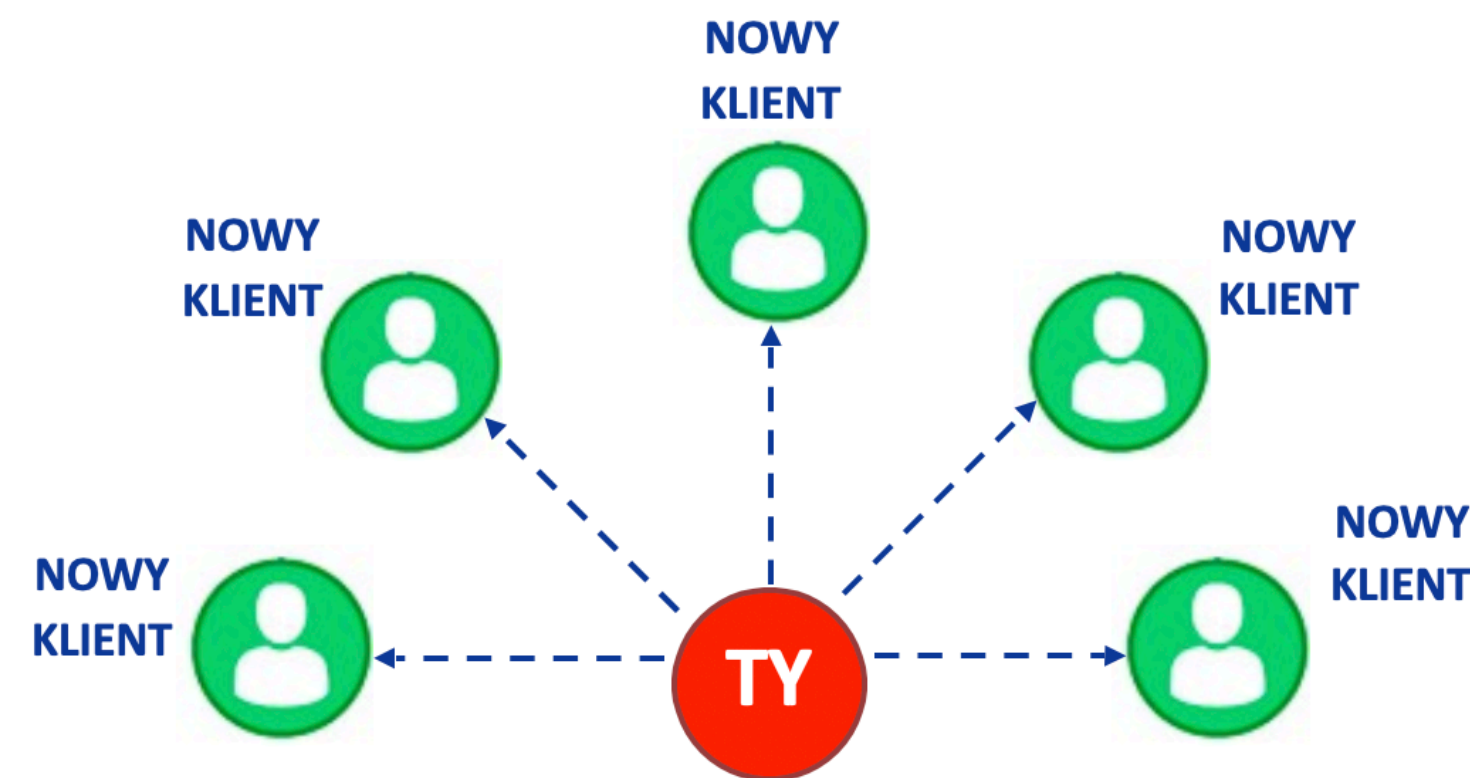
POMAGASZ INNYM POPRAWIĆ ZDROWIE



4) Prezentacja - slajdy - 12

- „Mając 5 klientów, zarabiasz około 650 zł.
- Czy to jest zrozumiałe?”

JAK ZARABIAMY PIENIĄDZE:
KROK 2 - Polecanie kolejnym osobom

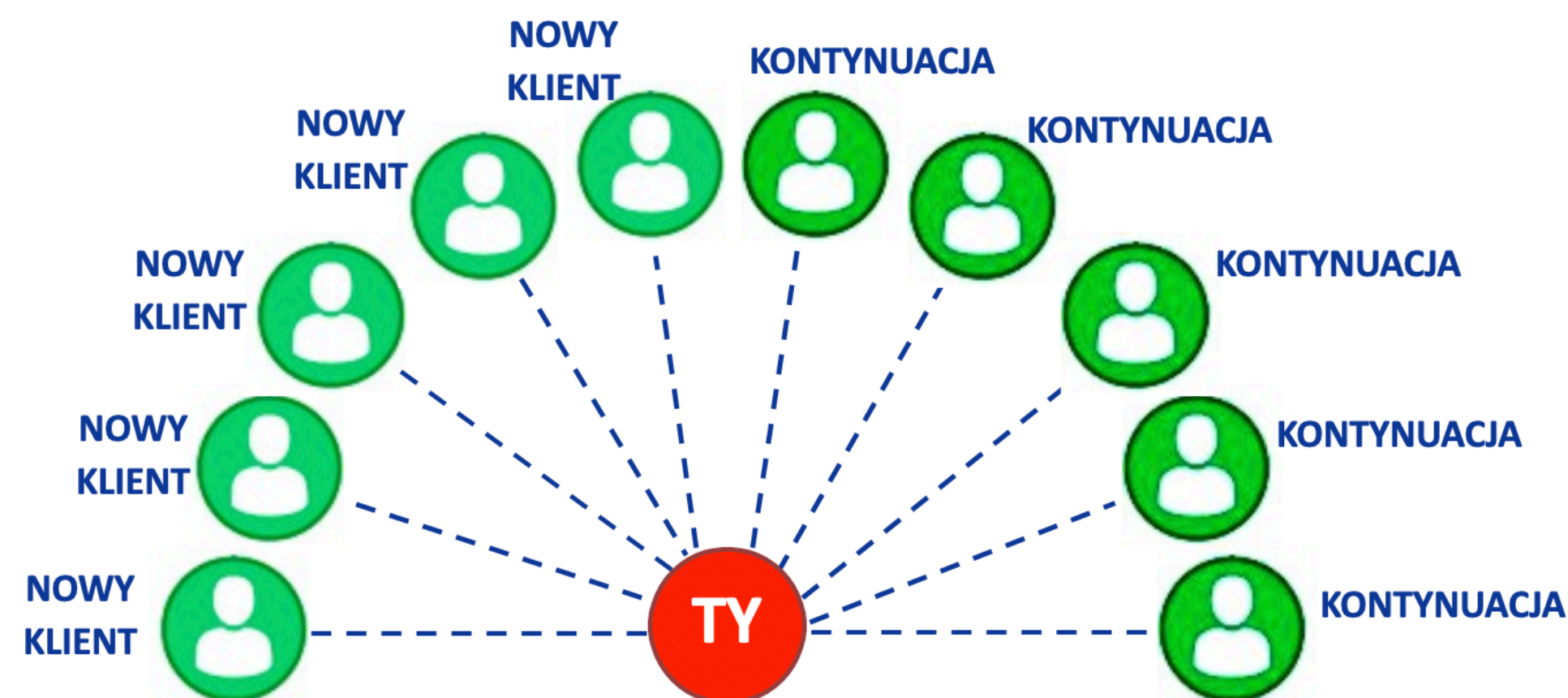


5 nowych klientów = od 130 zł x 5 = min. 650 zł

4) Prezentacja - slajdy - 13

- „Współpraca jest miesięczna. Jeśli osoby są zadowolone, to mogą kontynuować swój udział czyli wejść w kolejny miesiąc - I na tym slajdzie widzisz że 5 poprzednich klientów wchodzi w kolejny miesiąc plus 5 nowych dołącza.
- Czyli w drugim miesiącu masz 10 aktywnych klientów, i Twój zysk tutaj to około 1300 zł w skali miesiąca. Czy to jest jasne?”

JAK ZARABIAMY PIENIĄDZE: KROK 2 - Polecanie kolejnym osobom



5 nowych klientów + 5 kontynuujących

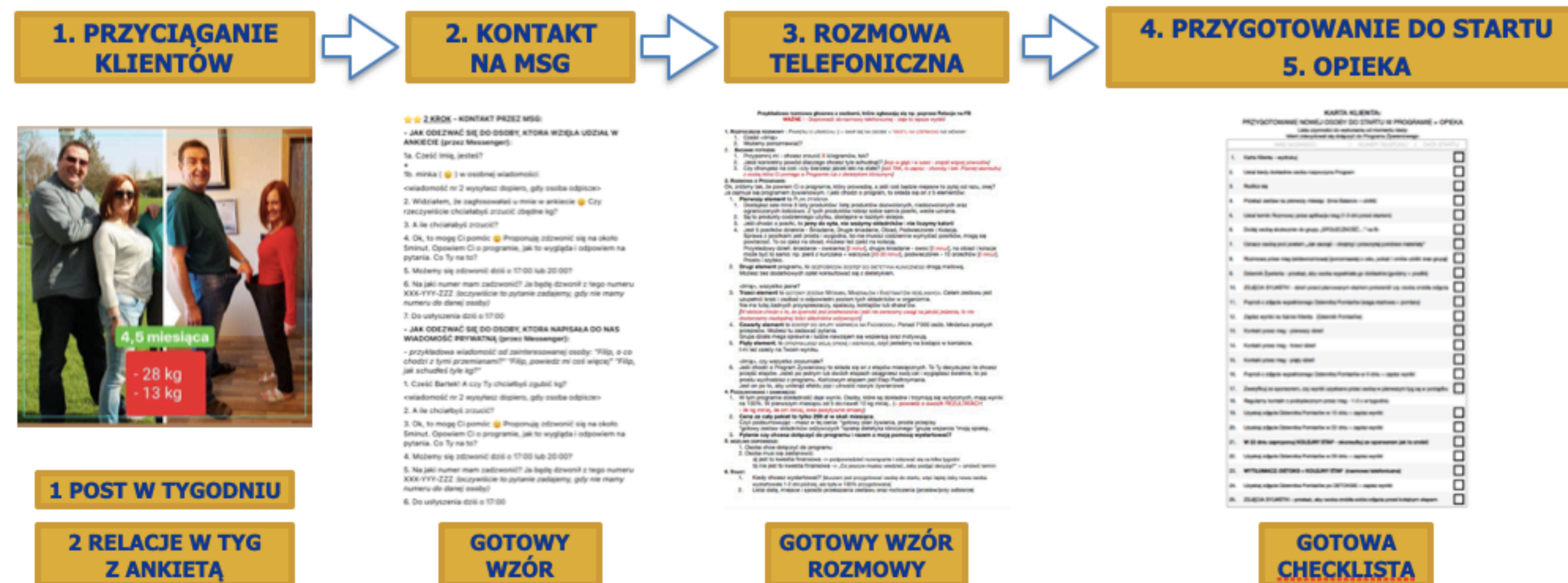
Łącznie 10 klientów = od 130 zł x 10 = min. 1300 zł

4) Prezentacja - slajdy - 14

- „Jak to robimy. Podstawowe działanie składa się z 5 prostych czynności.
- Pierwsza to jest przyciąganie klientów. Robiąc proste rzeczy w mediach społecznościowych, np. posty i relacje, sprawiasz że ludzie sami się do Ciebie odzywają .
- Jak już osoby się odzywają to na messengerze zadajesz pytania według gotowego wzoru, żeby umówić się na krótką rozmowę telefoniczną. Rozmowa trwa około 7 minut i przebiega według gotowego wzoru rozmowy, gdzie 90% treści czytasz.
- I ludzie na tej podstawie podejmują decyzję o dołączeniu. Jeśli chcą dołączyć, to przechodzimy do przygotowania do startu i opieki. Jest to na zasadzie gotowej listy zadań, którą robimy, żeby nasz podopieczny miał maksymalnie dobre wyniki.
- Czy to jest jasne i proste?”

JAK ZARABIAMY PIENIĄDZE:

KROK 2 - Polecanie kolejnym osobom - JAK TO ROBIMY



4) Prezentacja - slajdy - 15

- „Tu masz pokazane ile zarabiasz mając określoną ilość klientów, uwzględniając w tym obroty i bonusy
- Jeżeli masz 20 klientów, to zarabiasz ponad 3000 zł miesięcznie i angażujesz około 5 godzin tygodniowo. Czyli rocznie zarabiasz ponad 36 tysięcy zł.
- „Czy to jest jasne?”

JAK ZARABIAMY PIENIĄDZE: KROK 2 - Polecanie kolejnym osobom - ILE ZARABIASZ

Przykładowa ilość klientów	ZAROBKI (marża + obrót + bonusy)
1	140
4	590
12	1880

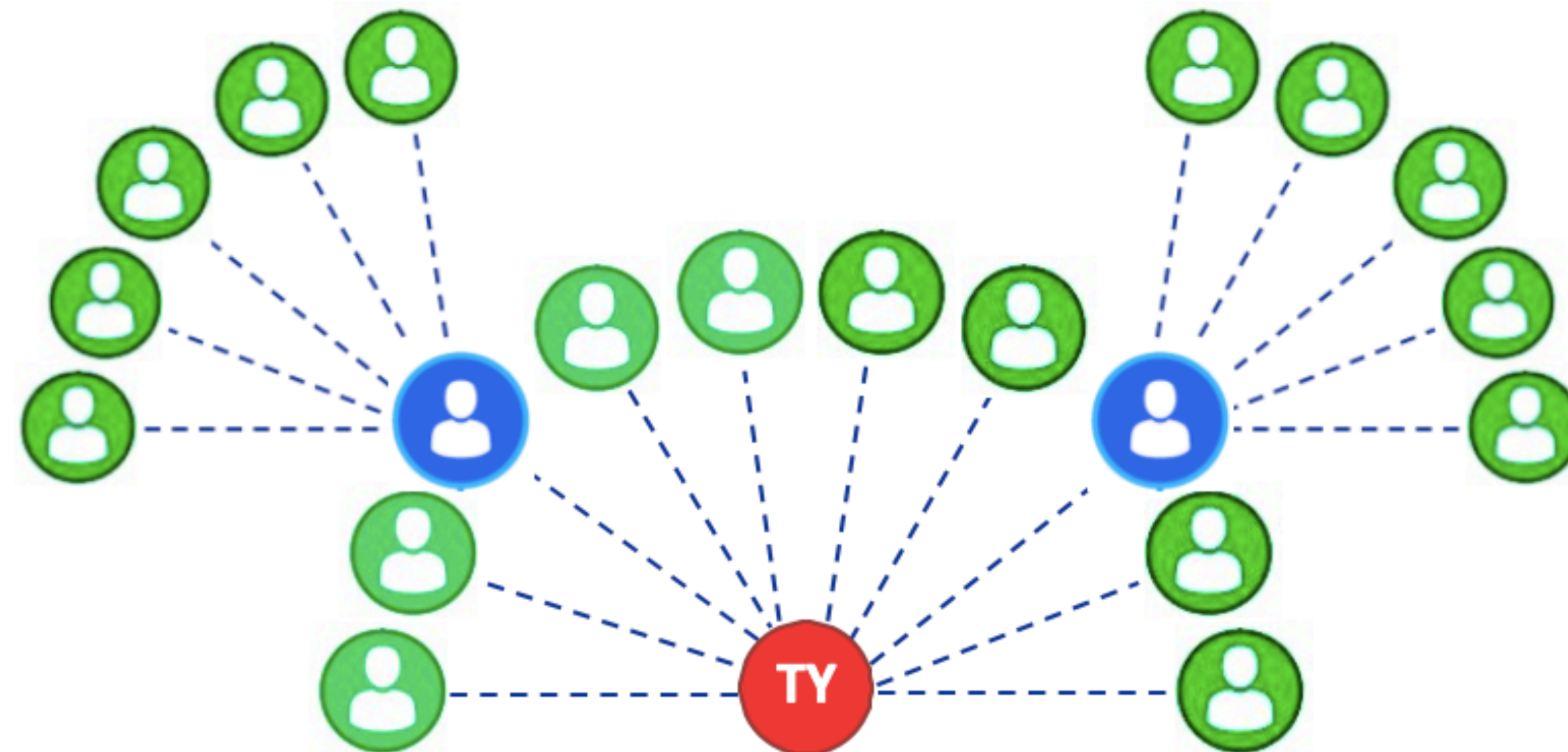
Cel na osobę: **20 klientów** = 9% = 6000 pkt = ponad **3000 zł**

4) Prezentacja - slajdy - 16

- „W trzecim kroku, uczysz kolejne osoby kroku nr 1 i kroku nr 2.
- Jeśli tu jesteś Ty i masz bazę swoich bezpośrednich klientów, to w tym gronie pojawiają się osoby do współpracy, które chcą robić to co Ty, czyli budować swoje bazy klientów.
A więc Twoja baza klientów bezpośrednich i pośrednich rośnie, zwiększają się obroty i zwiększają się zarobki.”

JAK ZARABIAMY PIENIĄDZE:

KROK 3 - Budowanie zespołu - Uczysz kolejne osoby KROKU 1 i KROKU 2



4) Prezentacja - slajdy - 17

- „Zarabiasz procent od obrotu czyli wszystkie złotówki wydane w sklepie przeliczają się na punkty, w zależności ile tych punktów uzbierasz w skali miesiąca, osiągasz odpowiedni poziom efektywności, a to system przelicza na dodatkową prowizję automatycznie.
- W pierwszym planie wynagrodzeń zarabiasz od kilkuset złotych do 10 tysięcy złotych.
- W drugim i trzecim planie marketingowym bierzesz udział w obrotach globalnych i zarobki są zdecydowanie większe.”

JAK ZARABIAMY PIENIĄDZE: KROK 3 - Budowanie zespołu - Uczysz kolejne osoby KROKU 1 i KROKU 2

ZARABIASZ % OD OBROTU

1 ZŁ ~ 1 PKT

Poziom efektywności	Przedział punktowy
3%	300 – 1199
6%	1200 – 3599
9%	3600 – 7199
12%	7200 – 11999
15%	12000 – 20399
18%	20400 – 29999
21%	> 30000

DO 10.000 PLN

II - KLUB ORCHIDEI

PERŁOWA ORCHIDEA - 4%

AMARANTOWA ORCHIDEA - 1,5%

ZŁOTA ORCHIDEA - 1,5%

DIAMENTOWA ORCHIDEA - 1,5%

III - KLUB GWIAZD

JASPIŚOWA GWIAZDA - 1%

AMETYSTOWA GWIAZDA - 1%

MALACHITOWA GWIAZDA - 0,5%

NEFRYTOWA GWIAZDA - 0,5%

ONYKSOWA GWIAZDA - 0,5%

OD: 10.000 PLN
DO: 1.100.000 PLN

4) Prezentacja - slajdy - 18

- Jeśli Ty masz 20 klientów i po drodze pojawi się jedna nowa osoba do współpracy i nauczysz ją robić to samo,
- to razem z zespołem macie 40 klientów. A Twój sumaryczny zarobek to około 5000 zł w skali miesiąca

JAK ZARABIAMY PIENIĄDZE:

KROK 3 - Budowanie zespołu - Uczysz kolejne osoby KROKU 1 i KROKU 2

Ty = 20 klientów

Ty + 1 osoba = **2 osoby** x 20 klientów = 40 klientów

15 %
~ 5.000 PLN

Poziom efektywności	Przedział punktowy
3%	300 – 1199
6%	1200 – 3599
9%	3600 – 7199
12%	7200 – 11999
15%	12000 – 20399
18%	20400 – 29999
21%	> 30000

4) Prezentacja - slajdy - 19

- Idąc dalej. Jeśli takich osób razem z Tobą będzie 6, które mają 20 klientów, to łącznie tych klientów jest 120. Co daje takie obroty, że generujesz najwyższym poziom w pierwszym planie wynagrodzeń, co przekłada się na 10 tysięcy zł dochodu w skali miesiąca
- Czy to jest zrozumiałe?

JAK ZARABIAMY PIENIĄDZE:

KROK 3 - Budowanie zespołu - Uczysz kolejne osoby KROKU 1 i KROKU 2

Ty = 20 klientów

Ty + 1 osoba = **2 osoby** x 20 klientów = 40 klientów

Ty + 5 osoby = **6 osób** x 20 klientów = 120 klientów

21 %
~ 10.000 PLN

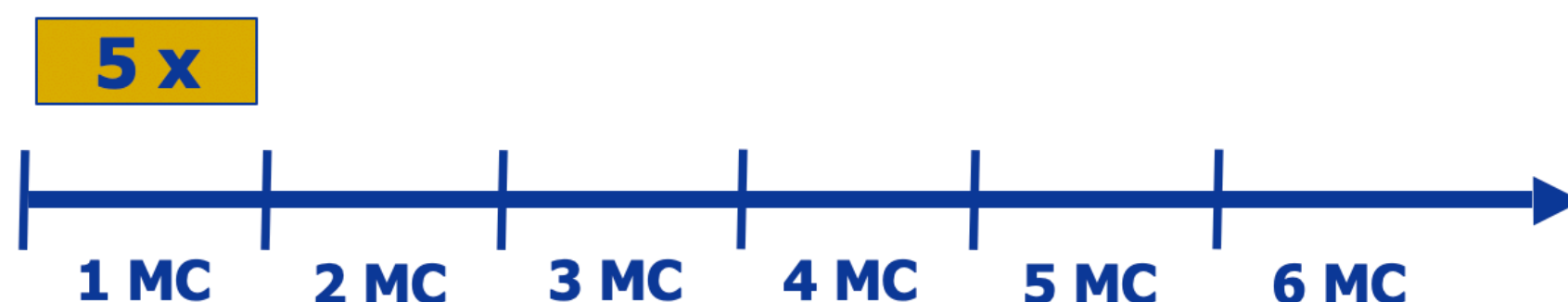
Poziom efektywności	Przedział punktowy
3%	300 – 1199
6%	1200 – 3599
9%	3600 – 7199
12%	7200 – 11999
15%	12000 – 20399
18%	20400 – 29999
21%	> 30000

4) Prezentacja - slajdy - 20

- „Tutaj mamy pokazany przykładowy plan działania, czyli jeśli skupilibyśmy się na dwóch czynnościach miesięcznie: 5 nowych klientów co miesiąc i generowanie 1 nowej osoby do współpracy, która będzie robiła to samo co Ty,
- To w pierwszym miesiącu pojawi się sumarycznie 5 klientów i zarobisz około 700 zł”

6 MIESIĘCZNY PLAN DZIAŁANIA -> 10.000 ZŁ + BONUSY

cel: 5 nowych klientów co miesiąc + 1 partner biznesowy co miesiąc



6 %
~ 700 PLN
(KLIENCI + OBRÓT)

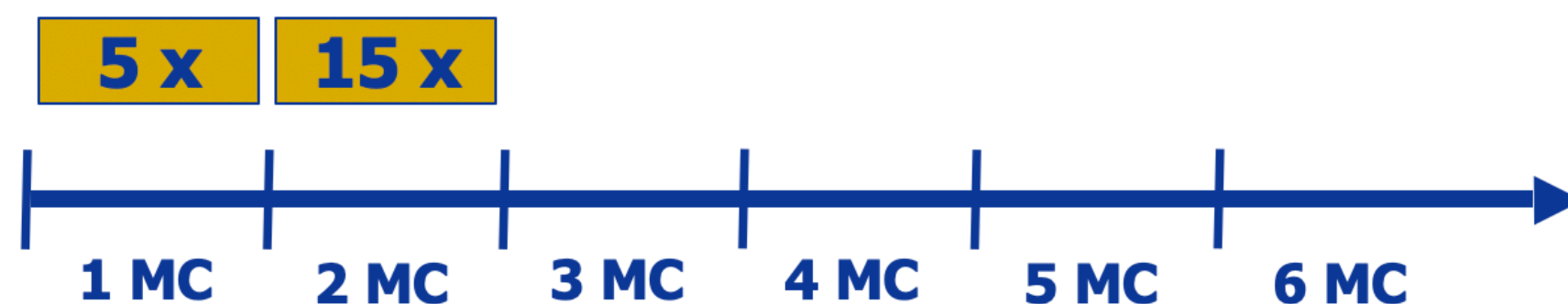
Poziom efektywności	Przedział punktowy
3%	300 – 1199
6%	1200 – 3599
9%	3600 – 7199
12%	7200 – 11999
15%	12000 – 20399
18%	20400 – 29999
21%	> 30000

4) Prezentacja - slajdy - 21

- „Jeśli w drugim miesiącu, Ty i osoba z zespołu, macie łącznie 15 aktywnych klientów, to zarobisz około 2000 zł”

6 MIESIĘCZNY PLAN DZIAŁANIA -> 10.000 ZŁ + BONUSY

cel: 5 nowych klientów co miesiąc + 1 partner biznesowy co miesiąc



9 %
~ 2000 PLN
(KLIENCI + OBRÓT)

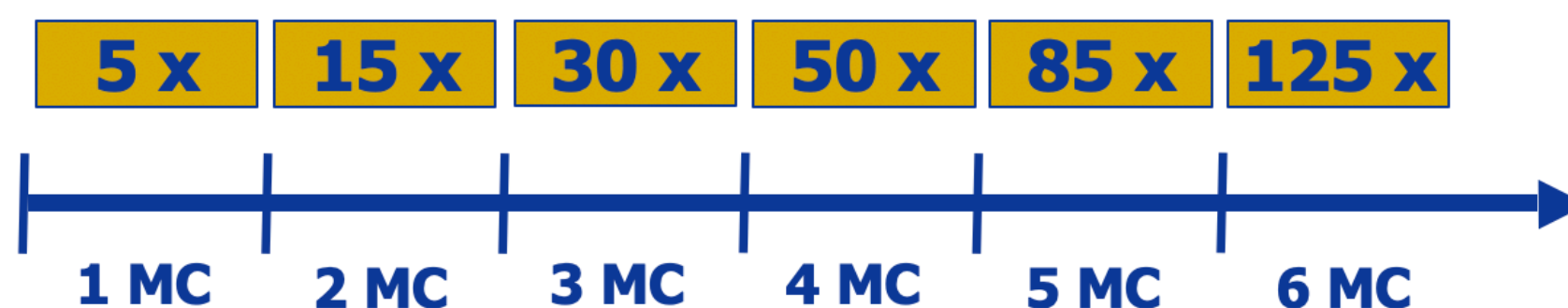
Poziom efektywności	Przedział punktowy
3%	300 – 1199
6%	1200 – 3599
9%	3600 – 7199
12%	7200 – 11999
15%	12000 – 20399
18%	20400 – 29999
21%	> 30000

4) Prezentacja - slajdy - 22

- „Powtarzając te działania, w następnych miesiącach z kolejnymi osobami w zespole, możemy mieć nawet 125 klientów, co daje najwyższy poziom w pierwszym planie wynagrodzeń, i zarabiasz około 10 tysięcy złotych w skali miesiąca.
- Czy wszystko zrozumiałe?”

6 MIESIĘCZNY PLAN DZIAŁANIA -> 10.000 ZŁ + BONUSY

cel: 5 nowych klientów co miesiąc + 1 partner biznesowy co miesiąc



21 %
~ 10'000 PLN
(KLIENCI + OBRÓT)

Poziom efektywności	Przedział punktowy
3%	300 – 1199
6%	1200 – 3599
9%	3600 – 7199
12%	7200 – 11999
15%	12000 – 20399
18%	20400 – 29999
21%	> 30000

4) Prezentacja - slajdy - 23

- Dodatkową korzyścią tego, że współpracujemy z naszym partnerem, są bonusy
- Pierwszy z pokazanych, to program samochodowy, gdzie możesz otrzymać dodatkową prowizję na auto. Albo Twoje albo nowe.

BONUSY - PROGRAMY MOTYWACYJNE



4) Prezentacja - slajdy - 24

- Drugi z nich to tak zwane rocznice firmy, czyli wyjazdy w unikatowe miejsca. W poprzednim latach były to m.in. Singapur, Stany Zjednoczone i Malediwy.

BONUSY - PROGRAMY MOTYWACYJNE



4) Prezentacja - slajdy - 25

- Tworzymy zespół Rentierzy od 2009 roku.
- I zaczynając z nami współpracę jesteś w stanie zrealizować cel, o którym powiedziałeś,
- ponieważ mamy sprawdzony i skuteczny system działania, którego Cię nauczymy.
- Automatycznie masz dostęp do **narzędzi** takich jak: Grafiki, skrypty, materiały do pracy w mediach w społecznościowych.
- Współpracujemy ze specjalistami - dietetycy, lekarze, trener mentalny - co bardzo mocno ułatwia działanie.
- Masz również dostęp do **naszych szkoleń** rozwojowo-biznesowych. Na żywo i online, które pomagają szybciej zarabiać.

RENTIERZY - KIM JESTEŚMY

sprawdzony i skuteczny system działania i osiągnięcia celów

organizujemy wydarzenia rozwojowe-biznesowe

wspólna zabawa

wsparcie specjalistów i osób z doświadczeniem

uczymy się od najlepszych



4) Prezentacja - slajdy - 26

- Wyłącz udostępnianie ekranu



Wszelkie prawa zastrzeżone - RENTIERZY

5) Po zakończeniu udostępnienia prezentacji

[jeśli osoba **BYŁA** w Programie]

- Zapytaj Nową osobę - „<**Imię** Nowej osoby>, jakie masz pytania?”
 - Odpowiedz na pytania (**najczęstsze pytania + odpowiedzi znajdują się na końcu pliku**)
- Zamknięcie spotkania - zadaj poniższe pytania:
 - „Czy możliwości które Ci pokazałem wydają Ci się ciekawe?”
 - „Czy gdybym pokazał Tobie krok po kroku jak możesz zrealizować swój cel, to czy chciał(a)byś się tego nauczyć?”
 - (Jeśli pojawi się wątpliwość/pytanie, to na nie odpowiedz RACJA-PYTANIE-PRAWDA-DECYZJA)
 - „Czy chcesz wystartować?”
- **USTAL TERMIN KOLEJNEGO SPOTKANIA** (2 spotkanie)
 - data, godzina, miejsce (msg / zoom)

5) Po zakończeniu udostępnienia prezentacji

- Poinformuj o kolejnych czynnościach:
 - Wygenerowanie Loginu i Hasła na stronie sklepu (jest to darmowe)
 - Potrzebne imię, nazwisko, tel, mail, adres do dostaw, data urodzenia
 - (Po spotkaniu pomóż osobie Zapraszającej wpisać Nową osobę we właściwe miejsce)
 - Jak będzie Login i Hasło, to osoba zostanie dodana do grupy biznesowej na fb RENTIERZY.FM
 - Pokaż gdzie znaleźć TECZKĘ (fb -> grupa Rentierzy.FM -> zakładka „Polecane”)
 - Omów rzeczy do przygotowania na 2 spotkanie (dział 2 spotkanie w TECZCE) + wyślij link do postu z TECZKĄ na msg
 - „Jeśli po drodze pojawią się jakieś pytania i kwestie które będą Cię zastanawiały, to bardzo dobrze. Po prostu spisz to na kartce i na początku kolejnego spotkania zaczniemy od tego”.
- **ZADBAJ O TO, aby Nowa osoba była dobrze przygotowana do kolejnego spotkania - porozmawiaj z Zapraszającym (bezpośrednim sponsorem), aby to zweryfikował przed 2 spotkaniem - zadanie dla Bezpośredniego Sponsora - wydrukowanie KARTY PARTNERA BIZNESOWEGO**

5) Po zakończeniu udostępnienia prezentacji

[jeśli osoba **NIE BYŁA** w Programie]

- Zapytaj Nową osobę - „<**Imię** Nowej osoby>, jakie masz pytania?”
 - Odpowiedz na pytania (**najczęstsze pytania + odpowiedzi znajdują się na końcu pliku**)
- Zamknięcie spotkania - zadaj poniższe pytania:
 - „Czy możliwości które Ci pokazałem wydają Ci się ciekawe?”
 - „Czy gdybym pokazał Tobie krok po kroku jak możesz zrealizować swój cel, to czy chciał(a)byś się tego nauczyć?”
 - (Jeśli pojawi się wątpliwość/pytanie, to na nie odpowiedz RACJA-PYTANIE-PRAWDA-DECYZJA)
 - „Co Ty na to, aby przetestować usługę na sobie, dzięki temu będziesz skuteczniej działać?”

5) Po zakończeniu udostępnienia prezentacji

- Poinformuj o kolejnych czynnościach:
 - Wygenerowanie Loginu i Hasła na stronie sklepu (jest to darmowe)
 - Potrzebne imię, nazwisko, tel, mail, adres do dostaw, data urodzenia
 - (Po spotkaniu pomóż osobie Zapraszającej wpisać Nową osobę we właściwe miejsce)
 - Jak będzie Login i Hasło, to
 - zrobienie zamówienia, aby móc zacząć Program
- **Od tego momentu albo osoba równolegle się odchudza i działa biznesowo, albo osoba koncertuje się tylko na odchudzaniu i po pierwszych efektach działa biznesowo.**
 - osoba zostanie dodana do grupy biznesowej na fb RENTIERZY.FM
 - Pokaż gdzie znaleźć TECZKĘ (fb -> grupa Rentierzy.FM -> zakładka „Polecane”)
 - Omów rzeczy do przygotowania na 2 spotkanie (dział 2 spotkanie w TECZCE) + wyślij link do postu z TECZKĄ na msg
 - „Jeśli po drodze pojawią się jakieś pytania i kwestie które będą Cię zastanawiały, to bardzo dobrze. Po prostu spisz to na kartce i na początku kolejnego spotkania zaczniemy od tego”.
- **ZADBAJ O TO, aby Nowa osoba była dobrze przygotowana do kolejnego spotkania - porozmawiaj z Zapraszającym (bezpośrednim sponsorem), aby to zweryfikował przed 2 spotkaniem - zadanie dla Bezpośredniego Sponsora - wydrukowanie KARTY PARTNERA BIZNESOWEGO**

6) Odpowiadanie na najczęstsze pytania wg schematu RACJA - PYTANIE - PRAWDA - DECYZJA

- „Nie mam czasu”
 - Przyznaj **RACJĘ**
 - „Ok, rozumiem.”
 - zgadzając się z odbiorcą obniżasz jego emocje;
 - przekonując go od razu do swojej racji, podwyższasz jego emocje
 - Zadaj **PYTANIE**
 - „Dlaczego tak uważasz?”
 - Jaka jedna potężna zasada sprawia, że ludzie sukcesu skutecznie domykają spotkania?
Trafne zadawanie konkretnych pytań !
Nie tłumacz się. Zadaj komuś pytanie i niech on się tłumaczy. Zmień dyskusję na taką w której to Ty będziesz zadawać pytania. 😊
 - Poznaj **PRAWDZIWY** powód
 - Ludzie nie mówią prawdy za pierwszym razem...
A czy jest coś jeszcze oprócz X?
A czy jest coś jeszcze poza X i Y?
A czy jesteś coś jeszcze poza X, Y i Z?
Najczęściej za 3 razem usłyszymy prawdę...
 - Zmień NIE na TAK i spytaj o **DECYZJĘ**
 - „Czy gdybym Tobie powiedział, że **angażując 1 godzinę dziennie możesz zrealizować cel o którym powiedziałeś na początku spotkania**, to czy chciałbys się tego nauczyć?”
 - Schemat: „Czy gdybym Tobie powiedział, że <odpowiedz na wątpliwość jak faktycznie to wygląda w naszym biznesie> możesz zrealizować cel o którym powiedziałeś na początku spotkania, to czy chciałbys się tego nauczyć?”