



Fechamento de Vendas

Inicio Perfeito

4 Passos para Fechamento Perfeito

1. Distribua a Folha do Talão de Pedido logo no início da Sessão com o nome da Cliente e peça para irem anotando o que gostaram e vão adquirir hoje.
2. Fazer fechamento longe da mesa de demonstração e da visão das outras convidadas.
3. Pegar o papel e não dar muita importância, colocar ao lado e pegar a agenda.
4. Agendar 2ª. Aula como anfitriã.
5. Marcar entrevista sobre o que ela viu ali. Pode ser pessoalmente, telefone ou Email.
6. Fechar a venda do que ela escreveu + oferecer um produto com preço especial.

Início Perfeito

- Você tem trabalho o Início perfeito?
- Marque uma reunião com elas só para falar do Novo Início Perfeito
- Etapas do IP:
- 4 primeiras horas após cadastro, a INICIADORA junto com a iniciada DEVEM fazer juntas a lista de trinta nomes e explicar que esta lista deve ser atualizada sempre.
- Escolher no calendário duas semanas para realizar o IP dentro o período de 1 mês,
- Deixar/Receber o script por escrito do agendamento
- Receber seu primeiro desafio – senso de urgência – próximas 24 horas agendar suas 5 primeiras sessões de anfitriã!!!
- Trazer 5 contatos de pessoas para serem entrevistadas pela Diretora de Vendas
- **A INICIADORA DEVE:**
- Ligar depois de 24 horas para “celebrar” seus primeiros agendamentos e aí sim falar do Programa de Incentivo à Nova Consultoras com produtos grátis(Bônus I) e desafio da Unidade se houver.
- Comece treinando você mesma com suas novas Iniciadas pessoais

4 passos Início Perfeito que DEVEM ser acompanhados pela Diretora:

- Oferecer pelo menos 1 Treinamento para novas Consultoras no mês .
- 1. Observar se a Consultora assistiu a 3 sessões (pode ser o DVD)
- 2. Participar Orientação de Novas da Empresa(Online) e claro se compareceu ao TR de novas da Unidade.
- 3. Fez a lista dos 30 nomes e se esta sendo atualizada diariamente.
- Recebeu o Script Agendamento e o tem usado,
- Se agendou 8 e realizou pelo menos 5 SCP em 2 semanas. Se sim, já faça o reconhecimento em publico entregando o Broche IP.
- Trazer uma Lista de 5 Pessoas que serão entrevistas inicialmente pela Diretora para treinamento e seu inicial desenvolvimento na Carreira.