

SIŁA TKWI W PROSPEKTINGU!

Część z Was ma już doświadczenie w akcjach prospektingowych, dla części jest to wciąż niezrozumiały temat, który niewiele mówi.

Co należy więc wiedzieć o prospektingu?
Jak odpowiednio go przeprowadzić?



PROSPEKTING...

Prospekting to szereg działań mających na celu znalezienie nowych kontaktów, które w przyszłości mogą zostać klientami, a w naszym przypadku Klubowiczami Oriflame. To nic innego jak szukanie nowych dróg dotarcia do różnych grup ludzi.

Jak już wiesz, będąc w Oriflame masz szerokie spektrum możliwości, m.in. możesz budować swój własny biznes, brać udział w inspirujących spotkaniach, podróżować, zarabiać pieniądze. Niezależnie od tego jaką drogę wybierzesz musisz pamiętać, że punktem wyjściowym jest plan marketingowy Oriflame. To właśnie on jest Twoim drogowskazem na ścieżce rozwoju Oriflame. Z planu marketingowego dowiesz się jak budować swoją strukturę i dlaczego jest to takie ważne, ale zanim do tego dojdziemy, zacznijmy od pierwszego kroku jakim jest właśnie prospekting.



Dzięki prospektingowi zdobywasz **nowe potencjalne kontakty**, które w przyszłości możesz zamienić na nowych Klientów, a zaraz po tym na Klubowiczów pracujących w Twojej strukturze!



Pamiętaj o tym, że prospekting jest niezwykle ważnym elementem w Twoich działaniach **ale powinien też być przyjemny :)**. Przecież praca w Oriflame polega mocno na kontakcie z ludźmi i na pewno był to jeden z powodów, dlaczego ją wybrałeś.

Zapoznaj się z rodzajami prospektingu i znajdź swoją ulubioną formę.



Na tej platformie dowiesz się jak zacząć, gdzie szukać potencjalnych Klubowiczów, jak się do tego przygotować, jakich argumentów używać ale również jak pokonać obiekcje.

NIE CZEKAJ – ZACZNIJ JUŻ DZIŚ!