

# Pierwsze kroki do Managera



FOREVER™

**WIERZĘ, ŻE W FOREVER OFERUJEMY NAJLEPSZY PLAN WYNAGRODZEŃ NA ŚWIECIE; WYNAGRADZA CIĘ ON ZA TWOJĄ CIĘŻKĄ PRACĘ ORAZ ZAANGAŻOWANIE W BUDOWANIE I PROWADZENIE WŁASNEGO BIZNESU. JESTEŚ NIEZALEŻNYM PRZEDSIĘBIORCĄ, DLATEGO NIEZWYKLE WAŻNE JEST, BYŚ DOKŁADNIE WIEDZIAŁ/-A, CO CHCESZ OSIĄGNAĆ W SWOIM BIZNESIE FOREVER. STAWIAJ SOBIE AMBITNE CELE. SĄ MARZYCIELE, SĄ REALIŚCI I SĄ LUDZIE, KTÓRZY PODEJMUJĄ DECYZJĘ, BY ZMIEŃĆ MARZENIA W RZECZYWISTOŚĆ.**

Kluczowym składnikiem sukcesu jest planowanie. Poświęć czas na pracę ze swoim Sponsorem, wyznacz cele i zaplanuj ich osiągnięcie. Zaczynaj teraz. Nie będzie lepszej chwili. Postępuj według wytycznych, opisanych na następnych stronach. Odniesiesz sukces! Z głębi serca życzę Ci wszystkiego najlepszego i cieszę się na nasze spotkanie podczas Twojej podróży Forever.



**Rex Maughan**  
Założyciel  
Forever Living Products



|                                                 |                                              |
|-------------------------------------------------|----------------------------------------------|
| <b>05 /</b> Co chcesz osiągnąć?                 | <b>21 /</b> Prezentacje biznesu/produktów    |
| <b>07 /</b> Wyrusz w podróż                     | <b>22 /</b> Budowanie zespołu                |
| <b>08 /</b> Czynniki Twojego sukcesu            | <b>23 /</b> Nawiązywanie kontaktów           |
| <b>09 /</b> Pokazuj i mów - sprzedaż detaliczna | <b>26 /</b> Nakreśl profile                  |
| <b>10 /</b> Szansa                              | <b>27 /</b> Monitoring działań               |
| <b>12 /</b> Budowanie biznesu Managera          | <b>29 /</b> Co dalej? Plan 7-dniowy          |
| <b>13 /</b> Senior Manager                      | <b>31 /</b> Arkusz produktu                  |
| <b>14 /</b> Określ pięć kluczowych osób         | <b>35 /</b> Moje pierwsze kroki do Managera  |
| <b>15 /</b> Aktywator pamięci                   | <b>37 /</b> Notatki                          |
| <b>17 /</b> Moja lista 100+                     | <b>39 /</b> Misja Forever                    |
| <b>19 /</b> Dzielenie się szansą Forever        | <b>39 /</b> Przesłanie od naszego prezydenta |



# Co chcesz osiągnąć?

Gratulujemy pierwszego kroku na drodze ku lepszej przyszłości. W Forever, to Ty kontrolujesz rozwój swojego biznes i potencjał osiągnięć. Zastanów się, co chcesz osiągnąć krótkofalowo, powiedzmy w ciągu pół roku. Potem rozważ 12 miesięcy oraz cele długofalowe, na trzy do pięciu lat. Na przykład: 5000 PLN – jak byś je wydał? Co byś zrobiła, gdybyś miała więcej czasu?

Imię i nazwisko

Imię i nazwisko Sponsora

Nr ID Forever

Dane kontaktowe Sponsora

Cele osobiste

Krótkoterminowe

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Długoterminowe



.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



**Dobrze się zastanów,  
na co jesteś gotów pracować!**

# Cele rodzinne

| Krótkoterminowe | Długoterminowe |
|-----------------|----------------|
| .....           | .....          |
| .....           | .....          |
| .....           | .....          |
| .....           | .....          |
| .....           | .....          |
| .....           | .....          |
| .....           | .....          |
| .....           | .....          |
| .....           | .....          |
| .....           | .....          |
| .....           | .....          |
| .....           | .....          |
| .....           | .....          |
| .....           | .....          |
| .....           | .....          |



# Cele finansowe

| Krótkoterminowe | Długoterminowe |
|-----------------|----------------|
| .....           | .....          |
| .....           | .....          |
| .....           | .....          |
| .....           | .....          |
| .....           | .....          |
| .....           | .....          |
| .....           | .....          |
| .....           | .....          |
| .....           | .....          |
| .....           | .....          |
| .....           | .....          |
| .....           | .....          |
| .....           | .....          |
| .....           | .....          |
| .....           | .....          |



# Wyruszyć w podróż

**DZIELENIE SIĘ TYM, CO DOBRE, LEŻY W NASZEJ NATURZE.**

---



**Aby rozpocząć budowę biznesu, warto stać się swoim najlepszym klientem. Kiedy osobiście doświadczysz pozytywnych efektów używania produktów, łatwiej ci będzie je polecać innym – z przekonaniem i pasją.**

Sięgnij nie tylko po produkty, ale i materiały na ich temat. Obejrzyj dostępne materiały filmowe, poczytaj katalog, poznaj kluczowe składniki i ich atuty. Ułatwi ci to dobór produktów odpowiednio do potrzeb konkretnych klientów.

Ważnym elementem udanego biznesu jest solidna baza klientów. Wiele największych liderów zaleca pracę z 20-30 klientami, regularnie ponawiającymi zamówienia.

Czasem wystarczy zwrócić się do znajomych, poznać ich potrzeby związane ze zdrowiem oraz urodą i zarekomendować produkty, które mogą wesprzeć ich cele.

Dobrym sposobem na umocnienie regularnego klienta jest zarejestrowanie go jako **Forever Preferred Customer**. Taki klient preferowany otrzymuje zniżkę w wysokości 5% od ceny detalicznej.

# Czynnik twojego sukcesu

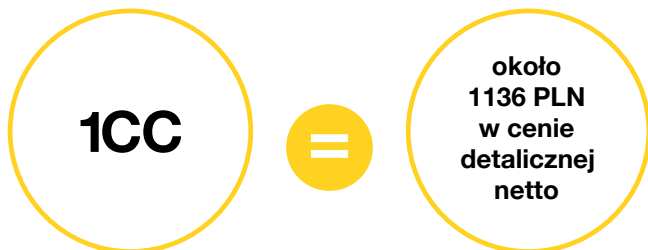
## ZROZUMIEĆ CASE CREDITS.

**Case credits ze sprzedaży detalicznej twojej oraz twojego zespołu są kumulowane, by kwalifikować cię do awansów. Niech twoim celem będzie comiesięczna sprzedaż detaliczna o wartości 4 CC. Tego samego ucz swój zespół.**

Budując biznes Forever, regularnie będziesz słyszeć sformułowanie Case Credit lub CC, przy opisach wymogów kwalifikacyjnych do różnych osiągnięć i programów promocyjnych.



Case credit to wewnętrzna waluta Forever. Pozwala budować biznes globalnie, bez troski o kursy wymiany i daje każdemu, niezależnie od miejsca zamieszkania, taką samą szansę, by osiągnąć wszystko, co oferuje firma.



Comiesięczna sprzedaż produktów o wartości 4 CC to ważny nawyk i element budulcowy, leżący u podstaw planu marketingu Forever. Każdy Forever Business Owner, który osiągnie w ciągu miesiąca sprzedaż o wartości 4 CC zostaje uznany za Aktywnego.

**Bycie Aktywnym pozwala FBO:**



Zyskać dostęp do pełnego potencjału zarobkowego planu marketingu



Zwiększyć zarobki na pozycji Assistant Supervisora, który rozpoczyna budowę biznesu



Uzyskiwać premie za budowę zespołu



Kwalifikować się do programów promocyjnych

Kiedy budujesz biznes w oparciu o nawyk 4 Case Credits i tego samego uczysz swój zespół, możesz mówić o produktach na podstawie własnych doświadczeń i potrafisz je sprzedawać. Co więcej, sprzyja to stabilności i solidności rozwijanego przez ciebie przedsięwzięcia.

# *Pokazuj i mów - sprzedaż*

## ZACZNIJ DZIAŁAĆ:



Zbuduj biznes osobisty  
4 CC miesięcznie.

## 1. UŻYWAJ PRODUKTÓW

Stań się swoim najlepszym klientem. To, czego używasz i w co wierzysz, będziesz szczerze i z pasją polecać innym. Do każdego kolejnego zamówienia, które składasz, dodawaj nowy produkt na własny użytek, by w końcu poznać całą ofertę.

**Wielu najlepszych  
Forever Business Owners  
dołączyło do Forever  
po prezentacji. Nigdy  
nie przegapiaj okazji!**



## 2. PROMUJ PRODUKTY:

- |                                    |                             |                         |
|------------------------------------|-----------------------------|-------------------------|
| + Prezentacje<br>biznesu/produktów | + Miniprezentacje           | + Własna strona FLP360  |
| + Marketing                        | + Spotkania<br>indywidualne | + Pielęgnacja skóry     |
| + Sport i Fitness                  | + Poranki przy kawie        | + Kluby                 |
| + Festyny                          | + Rozmowy<br>o produktach   | + Siłownia              |
| + Rekomendacje                     |                             | + Media społecznościowe |

### **CLEAN 9**

Wybór produktów do kontroli wagi w zestawie opracowanym po to, by pomóc klientom wyglądać lepiej i czuć się lepiej.

### **Vital5**

Pięć najpopularniejszych produktów jako prosty sposób na zaawansowane odżywianie, by wspierać optymalne zdrowie i samopoczucie.

## 3. BUDUJ BAZĘ KLIENTÓW

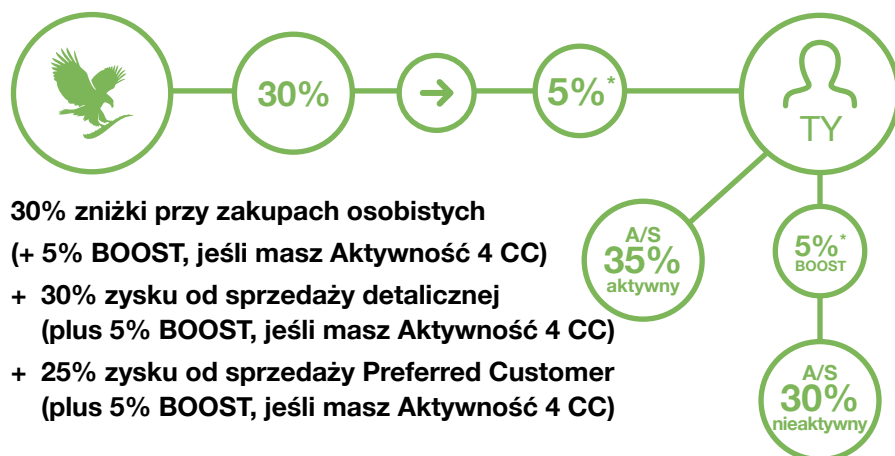
Zbuduj bazę klientów – 20-30 osób, którymi będziesz się regularnie zajmować.  
Na następnych stronach dowiesz się, jak to zrobić.

# Szansa

## JAK OSIĄGNĄĆ POZYCJĘ SUPERVISORA?

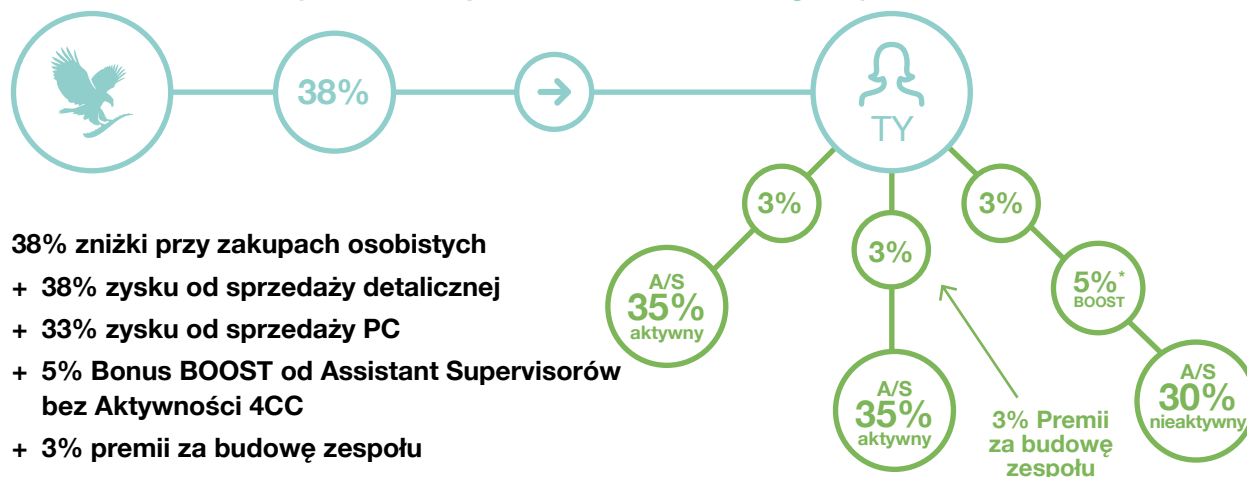
### Assistant Supervisor (2 CC przez 2 miesiące)

Generujesz 2 CC lub kupujesz zestaw startowy Start Your Journey/Start Your Personal Use.



Zysk Preferred  
Customer za 2 CC  
sprzedane = 570 zł

### Supervisor (25 CC przez 2 miesiące)



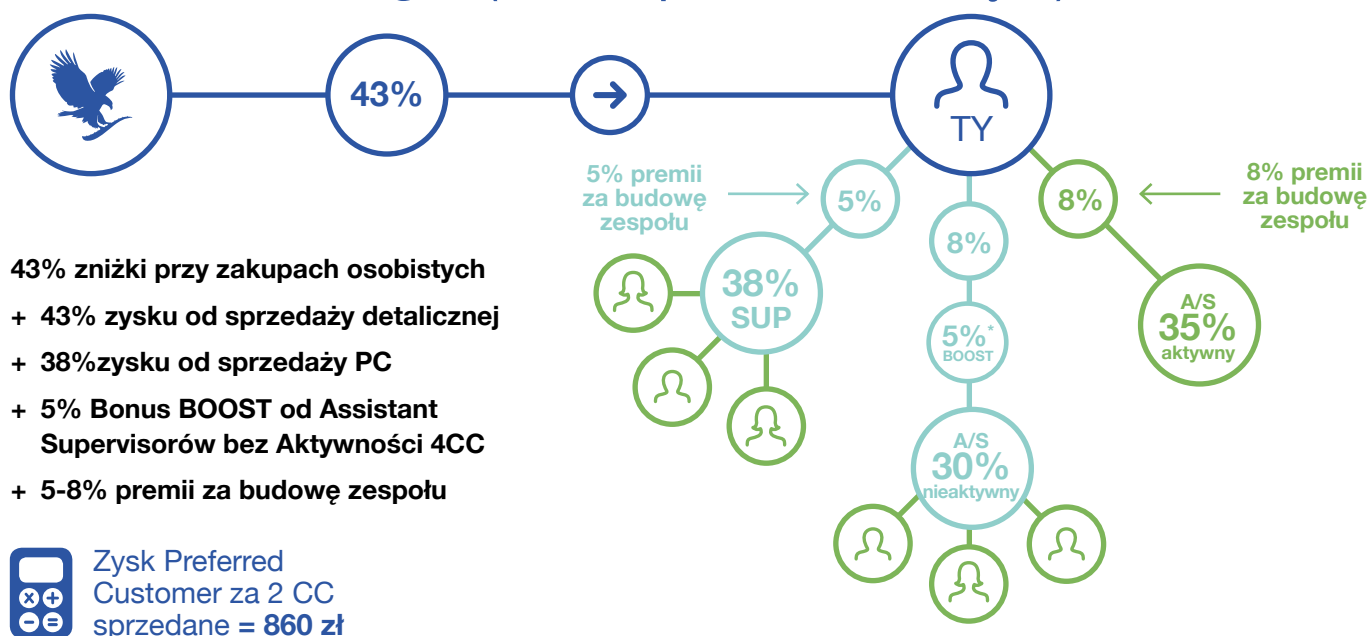
Zysk Preferred  
Customer za 2 CC  
sprzedane = 750 zł

\*Potencjalnych dochodów oraz potencjału kwalifikacji do jakichkolwiek programów promocyjnych nie należy traktować jako gwarancji lub przewidywań faktycznych zarobków, dochodów lub nagród.  
Sukces z Forever jest wyłącznie efektem udanych wysiłków sprzedażowych, które wymagają ciężkiej pracy, sumienności i liderstwa.  
Twój sukces będzie zależał od tego, jak skutecznie będziesz wcielać w życie te przymioty.

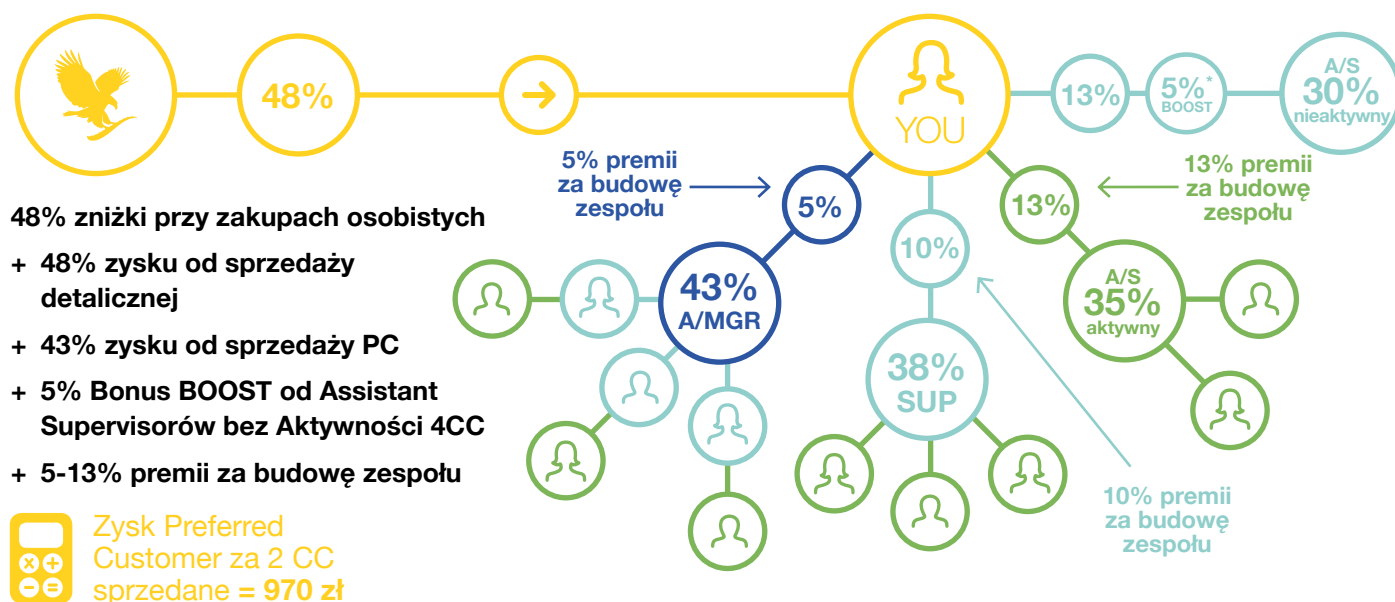
# Szansa

## JAK OSIĄGNĄĆ POZYCJĘ MANAGERA?

### Assistant Manager (75 CC przez 2 miesiące)



### Manager (150 CC przez 4 m-ce / 120 CC przez 2 m-ce)



\*Potencjalnych dochodów oraz potencjału kwalifikacji do jakichkolwiek programów promocyjnych nie należy traktować jako gwarancji lub przewidywań faktycznych zarobków, dochodów lub nagród. Sukces z Forever jest wyłącznie efektem udanych wysiłków sprzedażowych, które wymagają ciężkiej pracy, sumienności i liderstwa. Twój sukces będzie zależał od tego, jak skutecznie będziesz wcielać w życie te przymioty.

# Budowanie biznesu Managera

## TWOJE PIERWSZE PIĘĆ KLUCZOWYCH OSÓB.

### Znasz kogoś, kto:

- + Ma świetne nastawienie
- + Ma otwarty umysł
- + Chce mieć więcej pieniędzy/czasu
- + Chce większego bezpieczeństwa /elastyczności lub chce prowadzić własny biznes bez ryzyka
- + Z kim chciałbyś pracować



5 x Assistant Supervisor = 10 CC  
Miesiąc wyjściowy do Supervisora



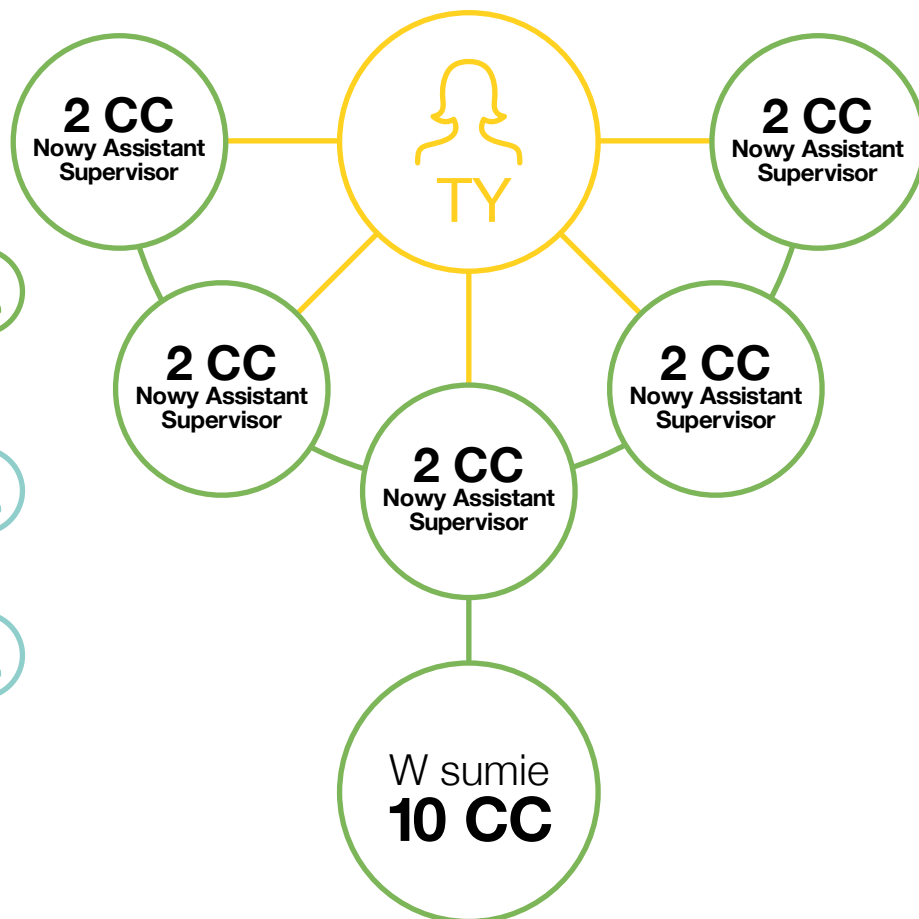
5 x Supervisor = 125 CC = Manager



Zwykle 1/5 Supervisorsów  
awansuje na Managera



1 Manager = Fundament pod realizację Chairman's Bonus



## KORZYŚCI MANAGERA

- |                         |                      |                    |
|-------------------------|----------------------|--------------------|
| + Wolność               | + Pieniądze          | + Spokój ducha     |
| + Czas                  | + Bycie swoim szefem | + Osobisty sukces  |
| + Realizacja potencjału | + Podróże            | + Chairman's Bonus |
| + Rozwój osobisty       | + Forever2Drive      | + Global Rally     |
| + Pomaganie innym       | + Hipoteka           | + Eagle Manager    |
| + Uznanie               | + Czesne             |                    |

\*Potencjalnych dochodów oraz potencjału kwalifikacji do jakichkolwiek programów promocyjnych nie należy traktować jako gwarancji lub przewidywań faktycznych zarobków, dochodów lub nagród. Sukces z Forever jest wyłącznie efektem udanych wysiłków sprzedażowych, które wymagają ciężkiej pracy, sumienności i liderstwa. Twój sukces będzie zależał od tego, jak skutecznie będziesz wcielać w życie te przymioty.

# Senior manager

## WYŻSZY POZIOM.

---

### Soaring Manager

5 Managerów

Do 450 000 zł\* rocznie

### Sapphire Manager

9 Managerów

Do 970 000 zł\* rocznie

### Diamond Sapphire Manager

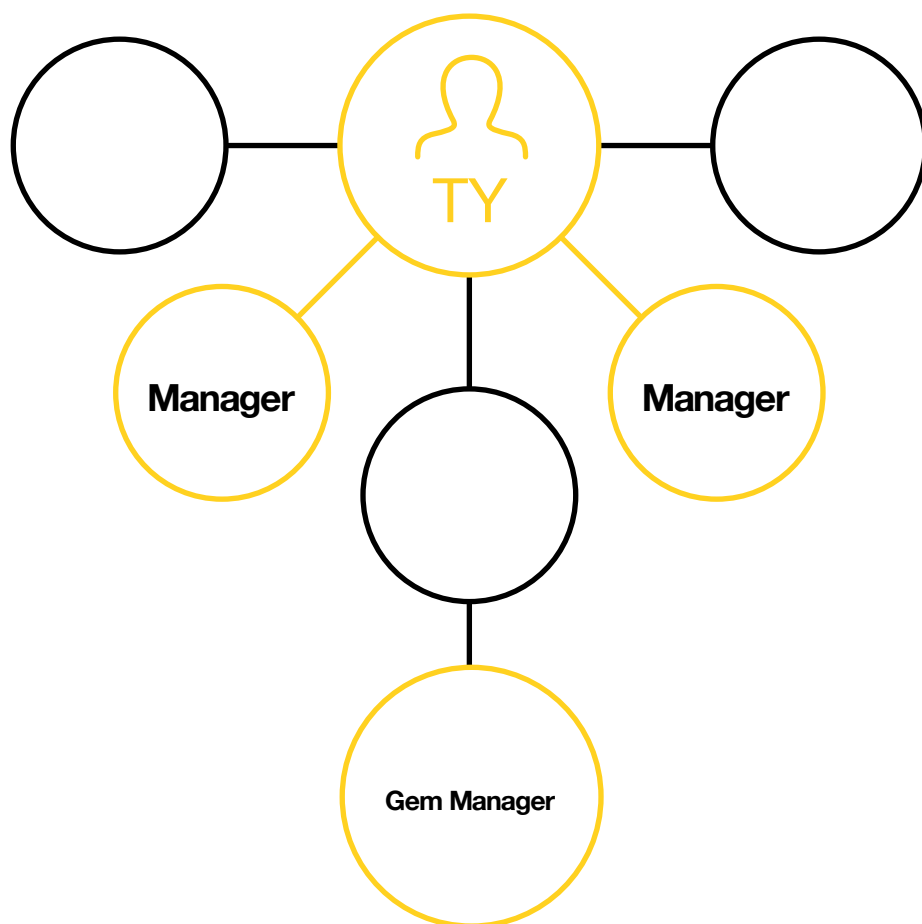
17 Managerów

Do 1 700 000 zł\* rocznie

### Diamond Manager

25 Managerów

Od 1 700 000 zł\* rocznie



## KORZYŚCI GEM MANAGERA

- + Gem Manager Bonus
- + Bizuteria z kamieniami szlachetnymi
- + Spersonalizowane wyjazdy wakacyjne
- + Dochód pasywny

\*Potencjalnych dochodów oraz potencjału kwalifikacji do jakichkolwiek programów promocyjnych nie należy traktować jako gwarancji lub przewidywań faktycznych zarobków, dochodów lub nagród. Sukces z Forever jest wyłącznie efektem udanych wysiłków sprzedażowych, które wymagają ciężkiej pracy, sumienności i liderstwa. Twój sukces będzie zależał od tego, jak skutecznie będziesz wcielać w życie te przymioty.

# Określ pięć kluczowych osób

Jest wiele osób, które będziesz chciał/-a zaprosić do współpracy w biznesie. Zastanów się, kto ma największe predyspozycje, by odnieść sukces i byłby świetnym dodatkiem do twojego zespołu. Określ pięć kluczowych osób, z którymi skontaktujesz się w pierwszej kolejności.

---



Osoba 1:

.....  
.....

Osoba 2:

.....  
.....

Osoba 3:

.....  
.....

Osoba 4:

.....  
.....

Osoba 5:

.....  
.....

## Potrzebujesz pomocy?

Zajrzyj do aktywatora pamięci na 15 stronie. Każdego dnia stykasz się z mnóstwem osób. Jedna z nich może okazać się następną (lub pierwszą!) gwiazdą twojego zespołu.



# Aktywator pamięci

Aktywator pamięci to poręczna ściągawka, która pomaga przypomnieć sobie kolejne nazwiska. Pobudza umysł, by pomyśleć o ludziach, spotykanych w różnych życiowych okolicznościach. Korzystając z tych dwóch stron, zanotuj dane osób, którym chcesz pokazać możliwości biznesowe.

## RODZINA, PRZYJACIELE, ZNAJOMI.

---

### Każdy, z kim masz kontakt na gruncie towarzyskim

- |                    |                           |                                |
|--------------------|---------------------------|--------------------------------|
| + Dziadkowie       | + Kuzyni                  | + Znajomi single               |
| + Rodzice          | + Teściowie               | + Znajomi z zajęć sportowych   |
| + Znajomi rodziców | + Rodzina partnera        | + Znajomi z wakacji            |
| + Bracia           | + Znajomi partnera        | + Członkowie kościoła          |
| + Znajomi braci    | + Rodziny kolegów dzieci  | + Adresaci kartek świątecznych |
| + Siostry          | + Znajomi z dawnych szkół | + Dawni i obecni sąsiedzi      |
| + Znajomi sióstr   | + Znajomi ze studiów      |                                |
| + Ciotki i wujowie | + Znajomie małżeństwa     |                                |

## MIEJSCE PRACY.

---

- |                            |               |               |
|----------------------------|---------------|---------------|
| + Współpracownicy          | + Obecny szef | + Klienci     |
| + Byli współpracownicy     | + Były szef   | + Kontrahenci |
| + Współpracownicy partnera | + Podwładni   |               |

## KOGO ZNASZ, KTO...

---

- |                            |                      |                               |
|----------------------------|----------------------|-------------------------------|
| + Jest dobry w komunikacji | + Odnosi sukcesy     | + Jest entuzjastyczny         |
| + Lubi ludzi               | + Jest pewny siebie  | + Jest niespełniony           |
| + Ciężko pracuje           | + Jest towarzyski    | + Szuka zmiany                |
| + Jest szczery             | + Jest troskliwy     | + Zasługuje na więcej         |
| + Jest solidny             | + Jest profesjonalny | + Jest w trakcie zmiany pracy |
| + Jest szczęśliwy          | + Ma otwarty umysł   |                               |
| + Jest zabawny             | + Jest pozytywny     |                               |

## KOGO ZNASZ Z...

---

|              |              |                   |                |
|--------------|--------------|-------------------|----------------|
| + Facebooka  | + Pinteresta | + Listy kontaktów | + Listy emaili |
| + Instagrama | + LinkedIn   | w telefonie       |                |

---

## KTO KOJARZY CI SIĘ Z TYMI PROFESJAMI/BRANŻAMI

|                      |                        |                         |                      |
|----------------------|------------------------|-------------------------|----------------------|
| Aerobik              | Gospodyni domowa       | Obsługa ślubów/wesel    | Sprzedaż             |
| Aktuariusz           | Hodowla psów           | Ochrona                 | Stolarz              |
| Akupunktura          | Homeopatia             | Ogrodnictwo             | Stomatologia         |
| Antyki               | Hotel                  | Opera                   | Student              |
| Aranżacja krajobrazu | Hydraulik              | Opieka nad dziećmi      | Supermarket          |
| Architektura         | Internet               | Opieka społeczna        | Szkutnictwo          |
| Aromaterapia         | Inżynier               | Opieka zdrowotna        | Szpital              |
| Artysta              | Jedzenie na wynos      | Optyk                   | Sztuki walki         |
| Bankowość            | Języki                 | Ortodoncja              | Taksówkarz           |
| BHP                  | Joga                   | Osteopatia              | Tapicer              |
| Biblioteka           | Kadry                  | Paralotniarstwo         | Technologia          |
| Bielizna             | Karate                 | Pedikurzystka           | Telekomunikacja      |
| Biolog               | Kiosk                  | Piekarz                 | Teatr                |
| Biuro podróży        | Konsultant             | Pielęgniarka            | Terapeuta            |
| Biżuteria            | Kontrola jakości       | Pisanie                 | Tłumaczenia          |
| Budownictwo          | Kosmetyczka            | Podatki                 | Turystyka            |
| Catering             | Krawiec                | Policja                 | Transport            |
| Chemik               | Księgowność            | Pośrednik nieruchomości | Ubezpieczenia        |
| Chirurg              | Kwiaciarnia            | Praca w barze           | Uniwersytet          |
| Dekorator            | Laboratorium           | Pralnia chemiczna       | Uprawy/hodowla       |
| Detal                | Lekarz                 | Pranie                  | Urzędy państwowe     |
| Designer             | Lodówka                | Prawo                   | Usługi pocztowe      |
| Dietetyka            | Makijaż                | Psycholog               | Warsztat samochodowy |
| Dostawy              | Marketing              | Radiografia             | Weterynarz           |
| Dozorca              | Masarnia               | Recepcja                | Wizażysta            |
| Drukowanie           | Masaż                  | Recykling               | Wolontariat          |
| Dziennikarstwo       | Meble                  | Refleksologia           | Wykładowca           |
| Edukacja             | Medycyna               | Reklama                 | Wynajem samochodów   |
| Elektryczność        | Moda                   | Rekreacja               | Wystawy              |
| Fabryka              | Murarz                 | Rekrutowanie            | Zakład pogrzebowy    |
| Farmaceuta           | Mycie okien            | Restauracja             | Zakupy spożywcze     |
| Finanse              | Nagrywanie             | Rolnictwo               | Załoga samolotu      |
| Fitness              | Nauka jazdy            | Rozrywka                | Zamówienia wysyłkowe |
| Fizjoterapia         | Nauka jazdy konnej     | Rzeźnik                 | Zarządzanie          |
| Fryzjerstwo          | Nauka jazdy na nartach | Sekretariat             | Zdrowe odżywianie    |
| Geodeta              | Narciarstwo wodne      | Siły zbrojne            | Zielarstwo           |
| Geologia             | Nauczyciel             | Spadochroniarstwo       | Żagle                |
| Giełda               | Niania                 | Spawanie                |                      |
| Golf                 | Notariusz              | Sprzątanie domów        |                      |

# KOGO ZNAM?



[illegible]

**Twoim nowym Managerem może zostać najmniej spodziewana osoba.**

# Dzielenie się szansą Forever

## Z KIM NAJPIERW CHCESZ SIĘ PODZIELIĆ FOREVER?

|                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                                                         |       |                                                             |                                     |                                         |                                                |                                                |                                                  |                                           |                                                   |                                     |                                               |                               |  |
|-------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------|-------|-------------------------------------------------------------|-------------------------------------|-----------------------------------------|------------------------------------------------|------------------------------------------------|--------------------------------------------------|-------------------------------------------|---------------------------------------------------|-------------------------------------|-----------------------------------------------|-------------------------------|--|
| Imię i nazwisko                                             | Joanna Kowalska                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                                                         |       |                                                             |                                     |                                         |                                                |                                                |                                                  |                                           |                                                   |                                     |                                               |                               |  |
| Telefon                                                     | 480-998-8888                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                         |       |                                                             |                                     |                                         |                                                |                                                |                                                  |                                           |                                                   |                                     |                                               |                               |  |
| Komórka                                                     | 480-998-1212                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                         |       |                                                             |                                     |                                         |                                                |                                                |                                                  |                                           |                                                   |                                     |                                               |                               |  |
| Adres                                                       | ul. Nieznana 1 m.23                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                         |       |                                                             |                                     |                                         |                                                |                                                |                                                  |                                           |                                                   |                                     |                                               |                               |  |
|                                                             | Warszawa                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                                         |       |                                                             |                                     |                                         |                                                |                                                |                                                  |                                           |                                                   |                                     |                                               |                               |  |
|                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                                                         |       |                                                             |                                     |                                         |                                                |                                                |                                                  |                                           |                                                   |                                     |                                               |                               |  |
| Zawód                                                       | Kadrowa                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                                                         |       |                                                             |                                     |                                         |                                                |                                                |                                                  |                                           |                                                   |                                     |                                               |                               |  |
|                                                             | <input checked="" type="checkbox"/> Mąż/Żona/Singiel(-ka)/Partner                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | <input checked="" type="checkbox"/> Prawo jazdy Tak/Nie |       |                                                             |                                     |                                         |                                                |                                                |                                                  |                                           |                                                   |                                     |                                               |                               |  |
| Wiek                                                        | 38                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | Dzieci                                                  | 3     |                                                             |                                     |                                         |                                                |                                                |                                                  |                                           |                                                   |                                     |                                               |                               |  |
|                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | Wiek                                                    | 2,5,9 |                                                             |                                     |                                         |                                                |                                                |                                                  |                                           |                                                   |                                     |                                               |                               |  |
| Ważne hasło                                                 | Pieniądże, bezpieczeństwo                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                                                         |       |                                                             |                                     |                                         |                                                |                                                |                                                  |                                           |                                                   |                                     |                                               |                               |  |
| Cel                                                         | Spłata kredytu za mieszkanie                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                         |       |                                                             |                                     |                                         |                                                |                                                |                                                  |                                           |                                                   |                                     |                                               |                               |  |
| Osobowość                                                   | <table><tr><td><input type="checkbox"/> Samozatrudniony/<br/>Przedsiębiorca</td><td><input type="checkbox"/> Towarzyski</td><td><input type="checkbox"/> Odnosi sukcesy</td></tr><tr><td><input type="checkbox"/> Otwarty/<br/>Pozytywny</td><td><input checked="" type="checkbox"/> Lubi ludzi</td><td><input checked="" type="checkbox"/> Pewny siebie</td></tr><tr><td><input type="checkbox"/> Brak satysfakcji</td><td><input checked="" type="checkbox"/> Profesjonalny</td><td><input type="checkbox"/> Na miejscu</td></tr><tr><td><input checked="" type="checkbox"/> Troskliwy</td><td><input type="checkbox"/> Inne</td><td></td></tr></table> |                                                         |       | <input type="checkbox"/> Samozatrudniony/<br>Przedsiębiorca | <input type="checkbox"/> Towarzyski | <input type="checkbox"/> Odnosi sukcesy | <input type="checkbox"/> Otwarty/<br>Pozytywny | <input checked="" type="checkbox"/> Lubi ludzi | <input checked="" type="checkbox"/> Pewny siebie | <input type="checkbox"/> Brak satysfakcji | <input checked="" type="checkbox"/> Profesjonalny | <input type="checkbox"/> Na miejscu | <input checked="" type="checkbox"/> Troskliwy | <input type="checkbox"/> Inne |  |
| <input type="checkbox"/> Samozatrudniony/<br>Przedsiębiorca | <input type="checkbox"/> Towarzyski                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | <input type="checkbox"/> Odnosi sukcesy                 |       |                                                             |                                     |                                         |                                                |                                                |                                                  |                                           |                                                   |                                     |                                               |                               |  |
| <input type="checkbox"/> Otwarty/<br>Pozytywny              | <input checked="" type="checkbox"/> Lubi ludzi                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | <input checked="" type="checkbox"/> Pewny siebie        |       |                                                             |                                     |                                         |                                                |                                                |                                                  |                                           |                                                   |                                     |                                               |                               |  |
| <input type="checkbox"/> Brak satysfakcji                   | <input checked="" type="checkbox"/> Profesjonalny                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | <input type="checkbox"/> Na miejscu                     |       |                                                             |                                     |                                         |                                                |                                                |                                                  |                                           |                                                   |                                     |                                               |                               |  |
| <input checked="" type="checkbox"/> Troskliwy               | <input type="checkbox"/> Inne                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                         |       |                                                             |                                     |                                         |                                                |                                                |                                                  |                                           |                                                   |                                     |                                               |                               |  |

|                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                              |  |                                                             |                                     |                                         |                                                |                                     |                                       |                                           |                                        |                                     |                                    |                               |  |
|-------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------|--|-------------------------------------------------------------|-------------------------------------|-----------------------------------------|------------------------------------------------|-------------------------------------|---------------------------------------|-------------------------------------------|----------------------------------------|-------------------------------------|------------------------------------|-------------------------------|--|
| Imię i nazwisko                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                              |  |                                                             |                                     |                                         |                                                |                                     |                                       |                                           |                                        |                                     |                                    |                               |  |
| Telefon                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                              |  |                                                             |                                     |                                         |                                                |                                     |                                       |                                           |                                        |                                     |                                    |                               |  |
| Komórka                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                              |  |                                                             |                                     |                                         |                                                |                                     |                                       |                                           |                                        |                                     |                                    |                               |  |
| Adres                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                              |  |                                                             |                                     |                                         |                                                |                                     |                                       |                                           |                                        |                                     |                                    |                               |  |
|                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                              |  |                                                             |                                     |                                         |                                                |                                     |                                       |                                           |                                        |                                     |                                    |                               |  |
|                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                              |  |                                                             |                                     |                                         |                                                |                                     |                                       |                                           |                                        |                                     |                                    |                               |  |
| Zawód                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                              |  |                                                             |                                     |                                         |                                                |                                     |                                       |                                           |                                        |                                     |                                    |                               |  |
|                                                             | <input type="checkbox"/> Mąż/Żona/Singiel(-ka)/Partner                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | <input type="checkbox"/> Prawo jazdy Tak/Nie |  |                                                             |                                     |                                         |                                                |                                     |                                       |                                           |                                        |                                     |                                    |                               |  |
| Wiek                                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | Dzieci                                       |  |                                                             |                                     |                                         |                                                |                                     |                                       |                                           |                                        |                                     |                                    |                               |  |
|                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | Wiek                                         |  |                                                             |                                     |                                         |                                                |                                     |                                       |                                           |                                        |                                     |                                    |                               |  |
| Ważne hasło                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                              |  |                                                             |                                     |                                         |                                                |                                     |                                       |                                           |                                        |                                     |                                    |                               |  |
| Cel                                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                              |  |                                                             |                                     |                                         |                                                |                                     |                                       |                                           |                                        |                                     |                                    |                               |  |
| Osobowość                                                   | <table><tr><td><input type="checkbox"/> Samozatrudniony/<br/>Przedsiębiorca</td><td><input type="checkbox"/> Towarzyski</td><td><input type="checkbox"/> Odnosi sukcesy</td></tr><tr><td><input type="checkbox"/> Otwarty/<br/>Pozytywny</td><td><input type="checkbox"/> Lubi ludzi</td><td><input type="checkbox"/> Pewny siebie</td></tr><tr><td><input type="checkbox"/> Brak satysfakcji</td><td><input type="checkbox"/> Profesjonalny</td><td><input type="checkbox"/> Na miejscu</td></tr><tr><td><input type="checkbox"/> Troskliwy</td><td><input type="checkbox"/> Inne</td><td></td></tr></table> |                                              |  | <input type="checkbox"/> Samozatrudniony/<br>Przedsiębiorca | <input type="checkbox"/> Towarzyski | <input type="checkbox"/> Odnosi sukcesy | <input type="checkbox"/> Otwarty/<br>Pozytywny | <input type="checkbox"/> Lubi ludzi | <input type="checkbox"/> Pewny siebie | <input type="checkbox"/> Brak satysfakcji | <input type="checkbox"/> Profesjonalny | <input type="checkbox"/> Na miejscu | <input type="checkbox"/> Troskliwy | <input type="checkbox"/> Inne |  |
| <input type="checkbox"/> Samozatrudniony/<br>Przedsiębiorca | <input type="checkbox"/> Towarzyski                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | <input type="checkbox"/> Odnosi sukcesy      |  |                                                             |                                     |                                         |                                                |                                     |                                       |                                           |                                        |                                     |                                    |                               |  |
| <input type="checkbox"/> Otwarty/<br>Pozytywny              | <input type="checkbox"/> Lubi ludzi                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | <input type="checkbox"/> Pewny siebie        |  |                                                             |                                     |                                         |                                                |                                     |                                       |                                           |                                        |                                     |                                    |                               |  |
| <input type="checkbox"/> Brak satysfakcji                   | <input type="checkbox"/> Profesjonalny                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | <input type="checkbox"/> Na miejscu          |  |                                                             |                                     |                                         |                                                |                                     |                                       |                                           |                                        |                                     |                                    |                               |  |
| <input type="checkbox"/> Troskliwy                          | <input type="checkbox"/> Inne                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                                              |  |                                                             |                                     |                                         |                                                |                                     |                                       |                                           |                                        |                                     |                                    |                               |  |

### Notatki



.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

# Dzielenie się szansą Forever

Imię i nazwisko

Telefon

Komórka

Adres

Zawód

Mąż/Żona/Singiel(-ka)/Partner  Prawo jazdy Tak/Nie

Wiek  Dzieci  Wiek

Ważne hasło

Cel

Osobowość

|                                                             |                                        |                                         |
|-------------------------------------------------------------|----------------------------------------|-----------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Samozatrudniony/<br>Przedsiębiorca | <input type="checkbox"/> Towarzyski    | <input type="checkbox"/> Odnosi sukcesy |
| <input type="checkbox"/> Otwarty/<br>Pozytywny              | <input type="checkbox"/> Lubi ludzi    | <input type="checkbox"/> Pewny siebie   |
| <input type="checkbox"/> Brak satysfakcji                   | <input type="checkbox"/> Profesjonalny | <input type="checkbox"/> Na miejscu     |
| <input type="checkbox"/> Troskliwy                          | <input type="checkbox"/> Inne          |                                         |

Imię i nazwisko

Telefon

Komórka

Adres

Zawód

Mąż/Żona/Singiel(-ka)/Partner  Prawo jazdy Tak/Nie

Wiek  Dzieci  Wiek

Ważne hasło

Cel

Osobowość

|                                                             |                                        |                                         |
|-------------------------------------------------------------|----------------------------------------|-----------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Samozatrudniony/<br>Przedsiębiorca | <input type="checkbox"/> Towarzyski    | <input type="checkbox"/> Odnosi sukcesy |
| <input type="checkbox"/> Otwarty/<br>Pozytywny              | <input type="checkbox"/> Lubi ludzi    | <input type="checkbox"/> Pewny siebie   |
| <input type="checkbox"/> Brak satysfakcji                   | <input type="checkbox"/> Profesjonalny | <input type="checkbox"/> Na miejscu     |
| <input type="checkbox"/> Troskliwy                          | <input type="checkbox"/> Inne          |                                         |

## Notatki



.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

# Prezentacje biznesu/produktów

## ZACZNIJ DZIAŁAĆ:



Zaplanuj prezentację, by promować swój biznes

### CZYM JEST PREZENTACJA?

- + Zaproszenie do domu grupy znajomych, członków rodziny, kolegów z pracy i sąsiadów jako świetny sposób, aby w przyjaznym otoczeniu pokazać, czym się zajmujesz
- + 45-60 minut prezentacji produktów i szansy
- + Okazja dla gości, by wypróbować i kupić produkty, poznać lepiej Forever i ustalić termin własnej prezentacji
- + Świetna okazja, by poznać produkty, słuchając, jak mówi o nich Sponsor

### JAK ROBIĆ PREZENTACJĘ:

- + Pamiętaj, że podczas swojej pierwszej prezentacji nie będziesz sam; twój Sponsor będzie z tobą, by poprowadzić cię przez cały proces
- + Zaplanuj to wydarzenie
- + Ludzie lubią odwiedzać innych w domu; spotkanie warto zorganizować po południu lub wieczorem

### CZEGO BĘDZIESZ POTRZEBOWAĆ:

- + Prezentacja produktów i szansy na biznes
- + Odpowiednia literatura do użycia w trakcie spotkania i po jego zakończeniu
- + Informatory o produktach
- + Zestaw Start Your Journey oraz dodatkowe produkty

### PRZYGOTOWANIA:

- + Na przygotowania przeznacz co najmniej 30 minut
- + Jeśli to możliwe, niech nie będzie dzieci ani zwierząt
- + Przygotuj próbki swoich ulubionych produktów
- + Zadbaj o prostotę wystawki

### JAK ZAPRASZAĆ:

- + Osobiście proś o udział i wsparcie prezentacji

*“Cześć xxxx..., jak się masz? Co robisz w xxxx wieczorem/rano?”*

*“Świetnie! Wpada do mnie kilku znajomych na wino/kawę, bo startuję z nowymi produktami/biznesem i byłoby super, gdybyś do nas dołączył/-a”.*

- + Skontaktuj się na dzień przed spotkaniem, by potwierdzić udział

Data prezentacji: ..... / ..... / .....

Data prezentacji: ..... / ..... / .....

### OTWARCIE PREZENTACJI:

- + Podziękuj wszystkim
- + Podziel się swoją historią
- + Przejdź przez produkty i szansę na biznes – nie komplikuj
- + Podaj produkty do wypróbowania

### ZAMKNIĘCIE PREZENTACJI:

- + Podziękuj wszystkim za wsparcie
- + Przyjmij zamówienia i płatność podczas spotkania
- + Zapowiedz następne prezentacje
- + Umów się na spotkania z osobami, które chcą dowiedzieć się więcej o biznesie

**Kiedy przeprowadzić prezentację?**  
**Kiedy chcesz. Im szybciej, tym lepiej!**

# Budowanie zespołu

## CYKL BUDOWANIA BIZNESU FOREVER.

Kluczowe znaczenie ma tempo, a rekrutacja jest kluczem – twój biznes będzie się rozwijał wprost proporcjonalnie do tempa, w jakim wcielisz ten cykl w życie. Jeśli masz osiągnąć swoje cele, ogromnie ważne jest, abyś w ciągu pierwszych 12 miesięcy nadał/-a biznesowi odpowiednie przyspieszenie, dzieląc się szansą z jak największą liczbą osób. To wytworzy energię, entuzjazm i przyniesie upragniony sukces.



**Zajęcie dodatkowe:**  
2-5 kontaktów dziennie.



**Zajęcie główne:**  
powyżej 10 kontaktów dziennie.



### Data i adres lokalnej prezentacji Szansy na biznes.

Adres ..... Data .....

Adres ..... Data .....

### Data i adres Success Day.

Adres ..... Data .....

Adres ..... Data .....

### Data i adres innych szkoleń.

Adres ..... Data .....

Adres ..... Data .....

# Nawiązywanie kontaktu

## Przygotuj się.

- + Profil
- + Określ swój cel
- + Wybierz narzędzie rekrutacyjne
- + Zaplanuj słowa
- + Uśmiech

## Telefonowanie.

- + Przejdź do sedna
- + Krótko
- + Z entuzjazmem
- + Myśl o korzyści dla rozmówcy
- + Pamiętaj o celu

## Nie komplikuj.

**TO MA BYĆ  
'ZAPROSZENIE', A NIE  
'PREZENTACJA.'**



**TUTAJ ZNAJDZIESZ  
PROSTE PRZYKŁADY,  
KTÓRE MOŻESZ  
WYKORZYSTAĆ,  
ZAPRASZAJĄC  
KANDYDATÓW, ABY  
PRZYJRZELI SIĘ TEMU,  
CO ROBIMY.**

### Na początek →

“Cześć Tomek, tu Adam,  
jak się miewasz?”

“Masz teraz chwilę?”

“Świetnie!”

### Ciąg dalszy →

#### Osobowość/Charakter:

„Dzwonię do ciebie, bo właśnie  
poznałem świetny biznes, który  
przyciąga ludzi otwartych/pewnych  
siebie/odnoszących sukcesy/takich,  
którym zależy i od razu pomyślałem  
o tobie”.

#### Ważne hasło:

„Pamiętasz, jak powiedziałeś mi,  
że nie jesteś zadowolony ze swojej  
pracy - dalej jest tak samo?”

#### Cenię twoją pomoc/opinię:

„Zacząłem nowy, ekscytujący biznes  
i od razu pomyślałem o tobie. Ma on  
niesamowity potencjał i zastanawiam  
się, czy nie mógłbyś mi pomóc.  
Masz takie doświadczenie, że  
bardzo cenię twoją pomoc/opinię.  
Przyjrzyj się temu?”

#### Podejście biznesowe:

„Mogę cię o coś zapytać?... Gdybym  
znalazł firmę, która nie ma równych  
na rynku, przoduje w branży, operuje  
gotówką i nie zaciąga kredytów,  
firmę, w której bez żadnego ryzyka  
obaj możemy odnieść ogromny  
sukces – byłbyś zainteresowany,  
żeby jej się bliżej przyjrzeć?”

### Na zakończenie →

„Oczywiście nie wiem, czy to coś dla  
ciebie, czy nie – sam zdecydujesz.  
Spotkajmy się, a ja pokażę ci, o co  
chodzi. Mam wolne w poniedziałek  
lub czwartek, który dzień ci bardziej  
pasuje?”

#### lub

„Obejrzyj w sieci nasz film – poznasz  
firmę, produkty i zobaczysz, jak  
działa nasz Plan Marketingowy. Kiedy  
mógłbyś go obejrzeć? Ok, zadzwonię  
do ciebie w piątek o 18.30,  
sprawdzić, co o nim sądzisz.”

#### Korzyści dla zdrowia:

„Wiem, że bardzo dbasz o swoje  
zdrowie, a ja właśnie odkryłem  
świetne produkty, które według mnie  
świetnie ci w tym pomogą. Mogę  
wpaść, żeby ci je pokazać?”

*Zawsze będą ludzie, z którymi  
będziesz chciał/-a podzielić się  
produktami – to świetny sposób  
na rozpoczęcie rozmowy!*

**Postaraj się dopasować pragnienia i potrzeby  
do kandydata, a uzyskasz lepsze rezultaty.**

# TWOJA HISTORIA DLA EFEKTYWNEJ ROZMOWY.

Poniżej znajdziesz różne sposoby na zaangażowanie rozmówcy w wymianę zdań. Wybierz te, które najbardziej ci odpowiadają.

01

- + Witam, czy to dobra pora na telefon?
- + Cześć, masz minutę?
- + Hej, możemy chwilę pogadać?

02

- + Mam pomysł i chcę się nim z tobą podzielić.
- + Właśnie zacząłem pracować z niesamowitą firmą i chcę ci o niej opowiedzieć.
- + Właśnie zacząłem nowy biznes i chciałbym poznać twoje zdanie.

03

- + Nie jestem pewny, czy to coś dla ciebie.
- + Nie jestem pewny, czy temat ci podpasuje

04

- + Pomyślałem o tobie, bo (posłuż się cechami tej osoby z karty profilu, np. jesteś towarzyski, masz otwarty umysł, łatwo nawiązujesz kontakty).

05

- + Nie jestem pewny, czy to coś dla ciebie, ale wiem, że może ci dać (uzupełnij czymś, co będzie stanowić dla rozmówcy korzyść, np. większy dochód, lepszą równowagę praca-rodzina, wolny czas, swobodę).

06

- + Na tym etapie chcę się po prostu podzielić z tobą pewnymi informacjami – sam zobaczysz, czy to może być coś dla ciebie.
- + Chcę ci po prostu przekazać trochę informacji, żebyś poczuł, czy temat ci pasuje.
- + Słuchaj, chcę, żebyś rzucił okiem na parę informacji i zdecydował, czy znajdziesz w tym coś dla siebie.

07

- + Chciałbym/Chciałabym:
- + Spotkać się kawę i przekazać informacje – zajmie nam to jakieś 20 minut.
- + Wpisać w kalendarz 20-minutową rozmowę, żeby przeprowadzić cię przez informacje online.
- + Dać ci link do strony, na której obejrzysz nasz firmowy film.



# ODPOWIADANIE NA PYTANIA.

**Powszechne pytanie: „O co chodzi?”**

**TWOJA ODPOWIEDŹ – WYBIERZ 2-3 Z PONIŻSZYCH PUNKTÓW:**

- + „Jesteśmy globalnym przedsięwzięciem o wielomiliardowych obrotach, obecnym w ponad 160 krajach”.
- + „Działamy od czterdziestu lat i jesteśmy finansowo stabilni.”
- + „Działamy w branży zdrowia i urody, która jak wiesz, przeżywa teraz boom!”
- + „Firma nazywa się Forever, słyszałeś o niej?”

„Musimy się spotkać, żebym mógł/mogła ci dokładnie opowiedzieć.  
Jaki dzień pasuje ci najbardziej? Ewentualnie, więcej informacji znajdziesz online na **foreverliving.com** (lub twoja strona FLP360).”

## JEŻELI KANDYDAT MA DALSZE PYTANIA

**Opowiedz swoją historię, dlaczego się zaangażowałeś/-aś, co atrakcyjnego dla siebie dostrzegłeś/-aś w Forever.**

### INNE CZĘSTE PYTANIA:

„Czy to akwizycja?”

„Czy to piramida?”

„Czy to marketing sieciowy?”

### TWOJA ODPOWIEDŹ:

„To ciekawe, dlaczego o to pytasz?”  
I wysłuchaj odpowiedzi.

Twoja odpowiedź: „Rozumiem, co CZUJESZ, CZUŁEM dokładnie to samo, ale PRZEKONAŁEM SIĘ, że (...)”.

„(...) Spotkajmy się w przyszłym tygodniu, to wyjaśnię ci wszystko dokładnie. Bardziej pasuje ci poniedziałek czy czwartek?”

### PONOWIENIE KONTAKTU JEST NIE DO PRZECENIENIA

Kiedy wysyłasz informacje, podstawowe znaczenie ma, byś ponowił/-a kontakt w ustalonym wcześniej terminie. Nie czekaj, aż kandydat do ciebie oddzwoni.

Po spotkaniu indywidualnym lub prezentacji online, bądź gotów zaprosić kandydata do następnego etapu, np. na spotkanie Szansa na Biznes.

„Pomyślałem, że możesz mieć więcej pytań. Następnym etapem jest spotkanie prezentujące firmę, na którym dowiesz się więcej, poznasz innych i uzyskasz odpowiedzi na wszystkie swoje pytania. Takie spotkanie odbędzie się ... (data) w ... (miejsce) i byłoby mi bardzo miło, gdybyś na nie przyszedł jako mój gość”.

**Nie mów, że prezentacje odbywają się co tydzień.**

# Buduj profile

## POZNAJ SWOJE KONTAKTY.

**Każde nazwisko na twojej liście 100+ to potencjalny Klient, Przedsiębiorca lub osoba, która teraz może powiedzieć “Nie”, ale poproszona poleci ci innych.**

Aby uzyskać jak najlepsze rezultaty, starannie wypełnij kartę profilową każdej osoby lub zapisz szczegółowe informacje w notesie. Weź pod uwagę jakie, w twoim mniemaniu, mogą być jej potrzeby i pragnienia, i rozważ, jak Forever może pomóc je spełnić.

### KONTAKTUJ SIĘ I POKAZUJ

Jest wiele sposobów na informowanie ludzi o Forever. Możesz wysłać email, sms, wykorzystać portale społecznościowe, pogawędki przy odprowadzaniu dzieci do szkoły lub w pracy, itp.

**... ale jak dotąd najbardziej efektywnym sposobem jest rozmowa przez telefon.**

Rozmówca poczuje i usłyszy w słuchawce twój entuzjazm – a ten jest zaraźliwy. Tu nie chodzi o to, by być wytrawnym sprzedawcą, który zawsze wie, co powiedzieć, ale o to, by

**... ludzie usłyszeli i poculi twój entuzjazm...**

... wobec tego, co odkryłeś/-aś i korzyści, jakie może to przynieść również im.

Zanim zaczniesz wybierać numer, musisz być świadom celu rozmowy. Umówić się na spotkanie? Wysłać pocztą informacje? Wysłać link do materiałów online? Zanim wykonasz telefon, musisz wiedzieć, co chcesz osiągnąć.

**(Zobacz ‘Nawiązywanie kontaktu’ str. 23-25)**

### POSZCZEGÓLNE ETAPY I MONITORING DZIAŁAŃ

Jeśli chcesz monitorować postępy na drodze do realizacji celów, musisz się upewnić, że działasz wystarczająco aktywnie. Z kartą monitoringu działań możesz zapisywać każdą rozmowę telefoniczną i prowadzić kandydata, aż do rejestracji jako Assistant Supervisor.

Z im większą liczbą osób będziesz rozmawiać, tym więcej osób zasponsorujesz i tym szybciej przejdiesz przez plan, aż do pozycji Managera.

**(Zobacz ‘Monitoring działań’ str. 27-28)**



# Monitoring działań

Kiedy pokazujesz ludziom produkty lub możliwości biznesowe, zapisuj wasze interakcje i buduj profil każdego kandydata. Zrozumienie jego pragnień, potrzeb, celów, motywacji i wątpliwości ułatwi ci określenie, jak najlepiej możesz mu pomóc.

| Imię i nazwisko | Ciepły lub zimny | Telefon      | 1-na-1, strona www, telekonf. |        |
|-----------------|------------------|--------------|-------------------------------|--------|
|                 |                  |              | Data                          | Rodzaj |
| Joanna Kowalska | Ciepły           | 480-998-8888 | 16/04/21                      | 1 na 1 |
|                 |                  |              |                               |        |
|                 |                  |              |                               |        |
|                 |                  |              |                               |        |
|                 |                  |              |                               |        |
|                 |                  |              |                               |        |
|                 |                  |              |                               |        |
|                 |                  |              |                               |        |
|                 |                  |              |                               |        |
|                 |                  |              |                               |        |
|                 |                  |              |                               |        |
|                 |                  |              |                               |        |
|                 |                  |              |                               |        |
|                 |                  |              |                               |        |

# ZACZNIJ DZIAŁAĆ:



Dzwoń.



Zaplanuj czas ze sponsorem.



Buduj listę profili.

## Notatki



.....

.....

.....

.....

| Prezentacja biznesu |                    | Rejestracja | Pierwsza sesja planowania |           | Uwagi |
|---------------------|--------------------|-------------|---------------------------|-----------|-------|
| Data                | Rodzaj             | Data        | Data                      | Rodzaj    |       |
| 17/04/21            | Sala konferencyjna | 4/17/17     | 17/04/21                  | Spotkanie | Mocna |
|                     |                    |             |                           |           |       |
|                     |                    |             |                           |           |       |
|                     |                    |             |                           |           |       |
|                     |                    |             |                           |           |       |
|                     |                    |             |                           |           |       |
|                     |                    |             |                           |           |       |
|                     |                    |             |                           |           |       |
|                     |                    |             |                           |           |       |
|                     |                    |             |                           |           |       |
|                     |                    |             |                           |           |       |
|                     |                    |             |                           |           |       |
|                     |                    |             |                           |           |       |
|                     |                    |             |                           |           |       |

# Co dalej? Plan 7-dniowy

Kiedy masz pojechać na tygodniowy urlop, najpierw planujesz, co będziesz robić na wyjeździe. I podobnie, jako przedsiębiorca nie zaczynaj tygodnia pracy, nie zaplanowawszy uprzednio, co masz osiągnąć. Każdego tygodnia przeznacz czas na wyznaczenie celów krótkoterminowych i spisanie związanych z nimi zadań do wykonania. Możesz to zrobić na tych stronach.

**Szukanie kandydatów - komu  
powiesz o biznesie w tym tygodniu?**

**Inne działania**



**Szkolenia i inne eventy**

# Co dalej? Plan 7-dniowy

| Szukanie kandydatów - komu powiesz o biznesie w tym tygodniu? | Inne działania                                                    |
|---------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------|
|                                                               |                                                                   |
|                                                               | <div data-bbox="815 1264 1227 1304">Szkolenia i inne eventy</div> |

**W każdym tygodniu działaj tak,  
by rozwijać wszystkie obszary biznesu.**

## BESTSELLERY FOREVER:



## Forever Aloe Vera Gel

Pierwszy produkt certyfikowany przez Międzynarodową Radę Naukową ds. Aloesu za czystość, nasz Forever Aloe Vera Gel zawiera 99,7% miąższu z wnętrza liścia, by wspierać układ trawienny. Pieczolowicie wydobywamy ręcznie wartościowy miąższ i przetwarzamy w procesie aseptycznym, byś mógł/mogła doświadczyć prawdziwej potęgi natury.



## Forever Aloe Lips

Kojące właściwości aloë vera doskonale sprawdzają się w ochronie delikatnej skóry ust. Aloes, jojoba i trzy rodzaje wosków tworzą znakomity, całoroczny produkt. Aloe Lips koi, wygładza i nawilża suchą, spieczoną skórę warg.



## Forever Bright

Pasta stworzona do użytku przez całą rodzinę. Łagodna receptura łączy w swoim składzie aloe vera, propolis pszczeli, miętę pieprzową i zieloną. Propolis to substancja wykorzystywana przez pszczoły do ochrony ula, a naturalny miętowy aromat zapewnia poczucie świeżości i czystości. Forever Bright nie zawiera fluoru i jest odpowiednią dla zwierząt.



## Forever Aloe Berry Nectar

Ten produkt to wszystkie dobrodziejstwa aloesu plus pyszny, słodszy smak, dzięki dodatkowi soku z żurawin i jabłek. To doskonałe źródło witaminy C, która chroni komórki organizmu przed utlenianiem, korzystnie wpływa na układ nerwowy oraz zmniejsza uczucie zmęczenia i znużenia. 90,7% miąższu z wnętrza liścia aloe vera oraz rzęski smak żurawin i słodczyk jabłek sprawiają, że Aloe Berry Nectar jest bardzo chętnie wybieranym napojem.



## Forever Aloe Peaches

Nie musisz już czekać do lata, by cieszyć się pysznym smakiem dojrzałych w słońcu brzoskwiń! Forever Aloe Peaches, z 84,5% aloesu z wnętrza liścia, to kolejne źródło aloe vera w poręcznej formie napoju o pysznym, słodkim smaku brzoskwiń.



## Forever Freedom

Forever Freedom dostarcza 1500 mg siarczanu glukozaminy, 1200 mg siarczanu chondroityny – substancji, które występują w chrząstkach stawowych – plus 750 mg MSM w dziennej porcji 120 ml. Ten pyszny napój o smaku pomarańczowym jest doskonały dla wszystkich osób, które pragną zachować sprawność ruchową.

## Czy używałbyś tego produktu?

**Która ze  
znanych ci  
osób używałaby  
tego produktu?**



**Będziesz sprzedawać te produkty, których sam/-a używasz. Korzystaj ze wszystkich.**



#### Aloe Vera Gelly

Jeżeli twoja skóra potrzebuje dodatkowej pielęgnacji, sięgnij po galaretkę aloesową. Nasz 100% stabilizowany miąższ aloe vera jest niemal identyczny z tym wewnątrz świeżego liścia i zapewnia wrażliwym tkankom nawilżenie. Aloe Vera Gelly opracowana została specjalnie dla użycia miejscowego, by nawilżyć, koić i odżywić. Ma postać bezbarwnego żelu, łatwo się wchłania i koi skórę nie brudząc ubrań.



#### Aloe Moisturizing Lotion

Ta unikalna emulsja ma wyjątkowe właściwości nawilżające. Zawiera kolagen i elastynę, by skóra pozostała gładka, miękka i jędrna, a jednocześnie by zachowała odpowiedni odczyn pH. Witamina E, olejki i wyciąg z rumianku pomagają przywrócić skórze odpowiednie nawilżenie, a tym samym gładki wygląd.



#### Aloe Heat Lotion

Ta kojąca mięśnie emulsja wysmienicie łączy dwa przeciwstawne żywioły, czyli substancje rozgrzewające z chłodzącym miąższem aloe vera. Ma wyrazisty aromat mentolu i eukaliptusa, neutralne pH, zawiera trzy olejki i świetnie się nada do głębokiego masażu, by ukoić zmęczone mięśnie. Choć szybko się wchłania, rozgrzewającą moc czuć jeszcze długo po zakończeniu masażu.



#### Aloe Ever-Shield

Dezodorant w sztyfcie Aloe Ever-Shield nie zawiera soli aluminium i zapewnia skuteczną, całonocną ochronę przed nieprzyjemnym zapachem potu. Może być stosowany bezpośrednio po prysznicu lub depilacji, ponieważ nie powoduje podrażnień.



#### Aloe Avocado Face & Body Soap

Awokado to bogate źródło wielu dobroczynnych składników, w tym witamin A, C i E. Wysoka zawartość tłuszczu tworzy gęstą bazę mydła, nadając suchej skórze poczucie gładkości po myciu. Natomiast czysty aloes koi, odżywia i nawilża skórę. Mydło to jest wystarczająco delikatne, by używać go zarówno do pielęgnacji całego ciała, jak i twarzy, a świeży, cytrusowy aromat doda ci rano energii.



#### Aloe Propolis Creme

Krem, który doskonale nawilża i odżywia skórę – wysmienite połączenie miąższu aloe vera i propolisu pszczelego, do których dodaliśmy inne składniki znane ze wspierania zdrowego wyglądu skóry, takie jak rumianek, jedno z najbardziej popularnych, dobroczynnych dla skóry ziół. Recepturę uzupełniają witaminy A i E, cenione ze względu na swoje naturalne działanie odżywcze na skórę.

**Czy używałbyś tego produktu?**

**Która ze znanych ci osób używałaby tego produktu?**



## BESTSELLERY FOREVER:



## Forever Arctic Sea

Zawiera bogaty w kwas DHA olej z kalmarów, olej z ryb dostarczący cennych tłuszczów z rodziny Omega-3 i oliwę z oliwek o wysokiej zawartości kwasu oleinowego z rodziny Omega-9. Kwas DHA przyczynia się do prawidłowego funkcjonowania mózgu i właściwego widzenia, a razem z kwasem EPA pomagają zachować zdrowe serce.

## MATERIAŁY MARKETINGOWE:



## Ulotka o aloesie



## Informator o produktach



## Pierwsze kroki do Managera

## Czy używałbyś tego produktu?

**Która ze  
znanych ci osób używałaby  
tego produktu?**

## WARTO ZNAĆ:



## C9

Program CLEAN 9 może ci pomóc wyruszyć w drogę ku szczuplejszej sylwetce i lepszej kondycji. Ten skuteczny, prosty w użyciu program oczyszczający da ci narzędzia potrzebne do zapoczątkowania procesu transformacji ciała!



**F15**

Zrób następny krok na drodze do lepszego wyglądu i samopoczucia. Niezależnie od tego, czy dopiero zaczynasz, czy jesteś już ekspertem, F15 zawiera programy do odżywiania i ćwiczeń dla początkujących, średniozaawansowanych i zaawansowanych, by wspierać cię w podróży wiodącej do realizacji celów związanych z wagą i fitness. Każdy 15-dniowy zestaw został specjalnie opracowany, by wyposażyć cię w wiedzę potrzebną, by zyskać inspirację, kontynuować transformację i dokonać trwałych zmian dla zdrowszego stylu życia.



## Vital5

Vital5 łączy pięć niesamowitych produktów Forever, które działają razem, by niwelować odżywcze braki i dostarczać potrzebne organizmowi kluczowe substancje odżywcze, by pomóc ci wyglądać i czuć się lepiej.

## Czy używałbyś tego produktu?

**Która ze  
znanych ci osób używałaby  
tego produktu?**



## Stań się produktem produktów!

# Misja

“STWORZYMY DOCHODOWE ŚRODOWISKO, W KTÓRYM JEDNOSTKI BĘDĄ MOGŁY BYĆ TYM, KIM PRAGNĄ, ZACHOWUJĄC SVOJĄ GODNOŚĆ; ŚRODOWISKO, W KTÓRYM PRZYŚWIECAĆ NAM BĘDZIE HASŁO UCZCIWOŚCI, EMPATII I DOBREJ ZABAWY. WZBUDZIMY I BĘDZIEMY PIELEGNOWAĆ PASJĘ I PRZEKONANIE DO NASZEJ FIRMY, NASZYCH PRODUKTÓW I NASZEJ BRANŻY. BĘDZIEMY POSZUKIWAĆ WIEDZY I RÓWNOWAGI, I PRZED W SZYSTKIM BĘDZIEMY ŚMIAŁYMI LIDERAMI NASZEJ FIRMY I FOREVER BUSINESS OWNERS.”

TAK WIELU LUDZI POPRAWIŁO SWÓJ BYT, CIĘŻKO PRACUJĄC NAD BUDOWĄ SWOJEGO BIZNESU FOREVER – CZUJEMY SIĘ ZASZCZECENI, ŻE MOGLIŚMY IM W TYM POMÓC.

Dołączyłeś/-aś do naszego grona i też możesz osiągnąć wielkość. Nie tylko dzięki nagrodom wpisanym w Plan Marketingowy Forever, ale także dzięki umiejętnościom, jakie przy tym zyskasz. Nauczysz się lepiej komunikować. Nauczysz się prowadzić innych ku lepszemu życiu. Jeżeli wytrwale i konsekwentnie będziesz realizować reguły zawarte w tej broszurze, jestem pewien, że osiągniesz sukces – tak jak wiele innych osób przed Tobą. Życzę ci zdrowia, szczęścia i samym sukcesów!

Forever Twój,



Gregg Maughan  
President  
Forever Living Products



# Pierwsze kroki do Managera



Exclusively Distributed by  
Forever Living Products

**Forever Living Products Poland Sp. z o.o.**

Al. Jerozolimskie 92, 00-807 Warszawa

[pytania@flpp.com.pl](mailto:pytania@flpp.com.pl)

[foreverliving.com](http://foreverliving.com)

©2020 Aloe Vera of America, Inc.  
2021.11v1 #499L



FOREVER™

Forever Business Owner: