

Fare strada con Forever

STARTER TRAINING
INIZIA ADESSO!

Nome



FOREVER®

NESSUNO SA DI COSA È CAPACE FINCHÉ NON CI PROVA

BENVENUTO!

Noi di Forever crediamo nelle persone e che tutti meritano una possibilità. Siamo sul mercato da oltre 40 anni e da allora abbiamo accompagnato molte persone nel loro viaggio con Forever. Queste persone hanno ottenuto cose che non avrebbero mai pensato di ottenere. Sai di cosa sei capace? Vorresti scoprirlo?



Peter Boots
Vice President Europe

Rendila l'opportunità di una vita.

Hai scelto Forever e questo significa che ora hai un'incredibile opportunità nelle tue mani. Forever offre a tutti le stesse opportunità, tutti possono avere successo. Perché? Perché la tua passione, la tua perseveranza e il tuo atteggiamento sono più importanti che il tuo passato lavorativo, il genere, l'esperienza e l'istruzione. Anche se questo metodo di lavoro ti è del tutto nuovo, siamo sicuri che puoi farcela se sei disposto a dare una possibilità a questa nuova esperienza. Nessuno sa di cosa è capace finché non ci prova.

Come definisci il successo?

Il successo ha un significato diverso per ognuno. Il successo o meno dell'opportunità Forever dipende da ciò che vuoi ottenere. Cosa è importante per te? Cosa è importante per la tua famiglia? Cosa vuoi ottenere nella vita? Sei disposto a lavorare più duramente degli altri per raggiungere i tuoi sogni?

Alcune persone scelgono Forever per assicurarsi un reddito aggiuntivo e per poter lavorare in modo flessibile quando e dove vogliono.

Alcune persone scelgono Forever per costruirsi un reddito che non avrebbero mai potuto raggiungere con il loro precedente lavoro.

Alcune persone scelgono Forever semplicemente per condividere i prodotti che amano con amici e familiari, per aiutarli a sentirsi meglio e ad avere più energia.

Un'opportunità basata sui prodotti, dove le persone comprano dalle persone.

Da Forever ogni persona ha i suoi obiettivi individuali, e tutti possono servirsi dei nostri ingredienti in ugual misura per creare la propria ricetta di successo.

Tutto inizia con i nostri prodotti. La nostra pregiata Aloe Vera è l'ingrediente principale di molti dei nostri prodotti. Ma abbiamo anche altri prodotti di prima qualità che possono aiutarti ad apparire e sentirti meglio. La maggior parte delle persone che prova i nostri prodotti non vuole più farne a meno, perché sono semplicemente convinti dell'alta qualità e dell'effetto wow che riscontrano.



Quindi non ci sorprende che molti clienti soddisfatti diventino poi distributori.

Un FBO sviluppa una media di circa 10-20 clienti regolari raccomandando i suoi prodotti preferiti. Questi clienti possono già farti guadagnare un bel reddito aggiuntivo. Hai obiettivi più alti? Allora puoi ispirare altre persone all'attività Forever e renderle partner del tuo team. I nuovi partner nel tuo team aumentano il tuo reddito, in quanto ora non sei solo remunerato per le vendite dei tuoi prodotti, ma anche per le loro vendite, ora e in futuro.

Qualunque siano i tuoi obiettivi con Forever, ricorda sempre che TU sei più importante dei nostri prodotti o del nostro marchio. Perché le persone "acquistano" prima te. Ecco perché amiamo lavorare con persone che hanno l'atteggiamento giusto e sono genuine.

L'onestà, l'integrità e l'entusiasmo sincero creano più successo delle storie e delle promesse esagerate che non possono essere mantenute.

Siamo nel settore da più di 40 anni e sappiamo cosa ci vuole per avere successo. Questa formazione contiene già alcuni ingredienti della nostra ricetta per il successo. Ma l'ingrediente più importante sei TU.

Con l'impegno, la perseveranza e un atteggiamento positivo, e rimanendo fedele a te stesso, puoi raggiungere cose che non avresti nemmeno osato sognare. Coraggio!

Grazie per averci scelto e benvenuto nel Team Forever!



Nome	Numero FBO
Sponsor	Upline
Telefono	Telefono
Cellulare	Cellulare
E-mail	E-mail

I TUOI OBIETTIVI PERSONALI

Quando vuoi aver rifinanziato i tuoi propri prodotti?

Quale guadagno extra ti piacerebbe realizzare OGNI MESE dopo un anno?

Quale introito mensile costante ti piacerebbe realizzare, in seguito, con Forever?

Quanto tempo sei disposto a investire, a settimana, nell'arco dei prossimi mesi?

Quali sono i tuoi particolari desideri e obiettivi? Che cosa ti piacerebbe ottenere grazie a Forever?

FAMILIARI, AMICI, PARENTI

	Nome, località	Telefono	PC/C	IV	MV
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					
13					
14					
15					
16					
17					
18					
19					
20					
21					
22					
23					
24					
25					

SI FA COSÌ!

INVITO PERSONALE O TELEFONICO

Punto primo: trasmetti energia! Perché solo chi arde d'entusiasmo può accendere il fuoco dell'interesse altrui. Si tratta di PROPORRE, non d'imporre. Le informazioni che hai da offrire possono cambiare la vita della gente al 90%! Lo scopo è creare un vortice d'energia, non esercitare pressione.

Tu offri l'opportunità di migliorare considerevolmente la qualità della propria vita in termini economici e di salute. Per questo, se vuoi agganciare i potenziali clienti e/o Partner, dovrai essere accattivante, saper stimolare ed incuriosire, far capire all'interlocutore che gli stai offrendo una grandiosa opportunità per arrotondare i propri introiti e migliorare la propria salute.

Escogiti diverse formule d'invito, una per ciascuna tipologia di destinatario, con le quali tu ti senta a proprio agio. Una volta metabolizzate, puoi riproporre parola per parola ogni volta, oppure rielaborarle sul momento. L'importante è trasmettere sempre convizione e sicurezza.

Agli amici ti rivolgerai, ovviamente, in modo diverso rispetto a come faresti con un semplice conoscente o con un collega di lavoro. Lo scopo è sempre lo stesso, cambiano le modalità di raggiungimento dello scopo.



A chi mi
rivolgo?

Sconosciuti
Amici
Conoscenti
Colleghi
o ...

INVITO A UN INCONTRO VITALITY O UN MEETING VITALITY

□ UNA MIGLIORE QUALITÀ DI VITA

«Martedì scorso ho assistito a una fantastica presentazione – in sole due ore abbiamo imparato molte cose su come vivere meglio. Ho pensato che potrebbe interessare anche te e infatti per martedì prossimo ho prenotato due posti in più, così puoi venire insieme alla tua compagna/al tuo compagno!»

□ REDDITO EXTRA: APPROCCIO INDIRETTO

«Conosci per caso qualcuno a cui interesserebbe guadagnare 500 Franchi al mese con un secondo lavoro? Tu saresti interessato? Allora settimana prossima, il ... , non prendere impegni. Ti passo a prendere alle ... e ti porto a una presentazione, durerà un paio d'ore. Dillo anche alla tua compagna/al tuo compagno!»

Domanda: «Di che cosa si tratta?»

Risposta: «Della salute e del miglioramento della qualità di vita!»

□ O

«Ho sentito parlare di un modo per garantirsi una seconda fonte di reddito. Lunedì viene una persona a presentarmi l'azienda e il sistema, e mi piacerebbe che fossi presente anche tu, voglio sapere cosa ne pensi.»

□ REDDITO EXTRA: APPROCCIO DIRETTO

«Ho appena scoperto un'ottima opportunità di guadagno e, dato che si tratta di un'occasione particolare, ho pensato a te. Settimana scorsa c'è stata una presentazione sul tema e martedì prossimo ce ne sarà un'altra. Dai, non prendere impegni e porta anche la tua compagna/il tuo compagno.»

Domanda: «Di che cosa si tratta?»

Risposta: «Di come vivere meglio e rimanere in salute!»

□ PRESENTAZIONE INDIVIDUALE

Durante una dimostrazione prodotti, un amico manifesta interesse. In questo caso l'approccio potrebbe essere: «Martedì prossimo mi piacerebbe invitare te e la tua compagna/il tuo compagno a un incontro di presentazione dell'azienda, dei suoi prodotti e dei canali di distribuzione. Fra parentesi: è un evento per pochi, ti/vi riservo espressamente il posto.»

□ PREVENZIONE E SALUTE

«So che sull'alimentazione sei ferratissimo e che la salute e la prevenzione ti stanno a cuore. Settimana scorsa sono stato a una presentazione molto stimolante che, credo, ti avrebbe interessata. Dato che martedì prossimo ce ne sarà un'altra, ho pensato d'invitarti. Dura solo un paio d'ore e avrai modo di conoscere un'azienda grazie alla quale mi sto creando una seconda fonte di reddito per garantirmi un futuro economicamente sereno.»

□ INVITO ALL'INCONTRO VITALITY

«Ciao, Karl! Settimana prossima ho organizzato a casa mia una piccola presentazione, la terrà una donna molto in gamba che ho conosciuto da amici. Illustrerò un modo interessante per vivere sani e migliorare la qualità della propria vita. So che anche tu sei molto attento alla salute, ti andrebbe di venire? Sono sicuro che ne rimarrai conquistato, vedrai!»

Domanda: «Di che cosa si tratta?»

Risposta: «Di strategie anti-età e

di come invecchiare in salute.»

Domanda: «Ma mi vogliono vendere qualcosa?»

Risposta: «No!»

□ INTAVOLARE IL DISCORSO Che mestiere fai?

«Saprai sicuramente che lo stress e l'inquinamento ambientale provocano danni sempre maggiori al nostro organismo. Io aiuto le persone a riportare in equilibrio il proprio corpo attraverso un giusto apporto nutritivo alle cellule, affinché riacquistino vitalità e benessere. E tu che cosa fai?»

□ O

Che mestiere fai?

«È risaputo che l'età e gli squilibri alimentari tolgono vitalità all'organismo e favoriscono l'insorgere di svariati disturbi e malattie. Io aiuto le persone a rimediare a questo stato di cose e ad invecchiare in salute e benessere. E tu che cosa fai?»

□ TESTO PER INVITO TELEFONICO ALLA DOWNLINE

«Ciao ... Ti chiamo su raccomandazione di ..., il quale mi ha chiesto d'invitarti a un'interessante presentazione sul tema wellness, anti-età e salute. Il signore/la signora ... mi ha detto che tu ci tieni a rimanere sano e vitale. Martedì prossimo alle ore 19:00 si tiene questa presentazione del signor/ della signora ... Sì, sarà presente anche il signor/la signora ...! Ti interessa?»

INVITO BASATO SULLE OPPORTUNITÀ COMMERCIALI

□ INVITO COMMERCIALE: invito a conoscenti

«Ciao, sono ... Ti chiamo per parlarti di un'opportunità commerciale, hai un minuto?»

Risposta «no»: «Fa niente, ci risentiamo.»

Risposta «sì»: «So bene che il tuo tempo è prezioso, quindi vengo subito al sodo.»

«Ho iniziato da poco un'attività che mi permette di avere un reddito extra, perché vorrei essere economicamente indipendente e permettermi di fare le cose che mi piacciono. In questa fase iniziale ho bisogno di un paio di persone che abbiano il mio stesso obiettivo, cioè ottenere di più dalla vita, e ho pensato a te. Perché ovviamente cerco solo persone che apprezzo e con le quali mi intendo bene. Saresti interessato a sapere qualcosa di più su questa attività commerciale che ti può garantire un ottimo reddito secondario senza mettere assolutamente a repentaglio la tua situazione economica attuale?»

«Sì!»

«Allora ho una proposta da farti.»

«Dimmi quando hai un'oretta libera così ci vediamo e ti spiego il programma. Ti andrebbe bene martedì pomeriggio o mercoledì sera ... ?»

□ INVITO COMMERCIALE: invito a sconosciuti

«Sto ampliando la mia attività commerciale qui a (nome della città) e ho un'ottima proposta economica per persone orientate al successo. Cerco gente interessata a guadagnare da 1000 a 2000 Franchi extra al mese.

Mi è bastato guardarla per capire che lei è una persona orientata agli affari. Per questo le chiedo se ha 10 minuti da dedicarmi. Le spiego brevemente di che cosa si tratta, dopodiché potrà decidere se vuole saperne di più.»

□ INVITO COMMERCIALE: mantenere il dialogo attraverso l'approccio commerciale

A) «Non so a te, ma a me l'attuale crollo dei posti di lavoro preoccupa parecchio. Anche nel mio settore c'è crisi, non so cosa succederà in futuro ... Per questo mi sto procurando una seconda fonte di reddito, così da non restare disoccupato e squattrinato. E tu che cosa fai?»

B) «A causa della globalizzazione sempre più gente rimane senza lavoro. Io aiuto le persone che non dispongono di un capitale iniziale a mettere in piedi una seconda attività che garantisca loro l'indipendenza economica. E tu che cosa fai?»

C) «Si sa che dopo i 50 anni è molto difficile trovare lavoro. Io propongo un'occupazione nella quale l'età non conta. E tu che cosa fai?»

D) «Si sa che dopo la nascita di un figlio è spesso difficile, per una donna, rientrare nel mondo del lavoro. Io offro alle donne l'opportunità di avere una fonte di reddito costante e senza rischi. E tu che cosa fai?»

PRIMI PASSI

INCONTRO VITALITY **1° settimana**

Quando?	Dove?	Numero d'invitati:
<hr/>		
<hr/>		

MEETING VITALITY

Quando?	Dove?	Numero d'invitati:
<hr/>		
<hr/>		

INCONTRO VITALITY **2° settimana**

Quando?	Dove?	Numero d'invitati:
<hr/>		
<hr/>		

MEETING VITALITY

Quando?	Dove?	Numero d'invitati:
<hr/>		
<hr/>		

INCONTRO VITALITY **3° settimana**

Quando?	Dove?	Numero d'invitati:
<hr/>		
<hr/>		

MEETING VITALITY

Quando?	Dove?	Numero d'invitati:
<hr/>		
<hr/>		

L'EFFETTO VORTICE

UNA STRATEGIA PER ARRIVARE ALL'INDIPENDENZA ECONOMICA!

1.
FASE

SUSCITARE INTERESSE



Stabilisci i contatti, parla con amici e familiari, illustra i vantaggi del prodotto.

2.
FASE

INFORMAZIONE



Decidi chi invitare e in quale contesto.
Tre sono le possibilità a tua disposizione.

TU INCONTRO VITALITY



POSSIBILITÀ 1: presentazione a domicilio presso amici e conoscenti. Consente di spiegare il concetto in un'atmosfera rilassata e conviviale.

REFERENTE MEETING VITALITY



POSSIBILITÀ 2: illustra il quadro in maniera più ampia, attraverso resoconti di esperienza personale. È il trampolino di lancio per la duplicazione!

SPONSOR PRESENTAZIONE 2:1



POSSIBILITÀ 3: lo sponsor illustra a te e ai tuoi invitati il concetto Forever e le opportunità commerciali ad esso legate.

3.
FASE

VENDITA



Il cliente effettua l'ordine in base alla consulenza che tu gli hai fornito.

ASSISTENZA



Dopo aver provveduto di persona alla consegna dei prodotti, rimani accanto al cliente per fornirgli l'assistenza di cui ha bisogno e per consolidare il rapporto.

4.
FASE

INIZIO DELL'ATTIVITÀ COME PARTNER COMMERCIALE



POSSIBILITÀ 1: il cliente desidera rifinanziare la merce per sé e per la propria famiglia e ti passa i nominativi di potenziali interessati a un Incontro Vitality o a una presentazione individuale.

INIZIO DELL'ATTIVITÀ COME PARTNER COMMERCIALE



POSSIBILITÀ 2: il cliente dà vita a una propria attività. In questo caso tu lo accompagnerai lungo la via del successo Forever attraverso il «Training on the Job».

5.
FASE

STARTER TRAINING



Il tuo percorso con Forever: in questa fase chiarisci con il tuo Partner commerciale che obiettivi vuole raggiungere.

PRIMI PASSI



Insieme al tuo Partner commerciale stila un elenco di nominativi ed esercitati a redigere un invito ad un Incontro Vitality.

6.
FASE

INVITO



Entro una settimana il tuo nuovo Partner commerciale diffonde inviti a un Incontro Vitality o al prossimo Meeting Vitality.

7.
FASE

ASSISTENZA



Ti occuperai degli invitati del tuo Partner commerciale in occasione degli Incontri Vitality e dei Meeting Vitality, mostrando così in concreto come «si vive» Forever.

LA VIA DEL SUCCESSO

LE NOSTRE LINEE GUIDA FOREVER



1.

Il cliente è al centro di tutto.

2.

L'FBO coscienzioso e responsabile si prende cura dei propri clienti, seguendoli sempre da vicino.

3.

Una carriera di successo è il risultato di una buona preparazione (Training on the Job).

« CHI UN DOMANI VUOLE AVERE SUCCESSO
NON PUÒ AGIRE COME IN PASSATO. »»

Antony Fedrigotti



FOREVER®

Forever Living Products Germany GmbH
Villa Loeb | Maria-Josepha-Straße 8
80802 München | Germania

Tel. +49 89 542435-0
Fax +49 89 542435-2532
www.flp.de | E-mail: service@flp.de

Forever Living Products Austria GmbH
Brünner Straße 14
2201 Hagenbrunn | Austria

Tel. +43 2246 20755 0
Fax +43 2246 20755 6600
www.flp.at | E-mail: service@flp.at

Forever Living Products Switzerland GmbH
Juchstrasse 31
8500 Frauenfeld | Svizzera

Tel. +41 52 235 11 70
Fax +41 52 235 11 71
www.flp.ch | E-mail: info@flp.ch