

O MELHOR COMEÇA AGORA...

COMO TER
SUCESSO
NA **PROUVÉ**

MÓDULO DE APOIO AO PARCEIRO PROUVÉ

Neste e-book, irá encontrar alguns passos que são transversais a quem quer ter sucesso na nossa empresa.

A utilização deste manual deverá ser feita várias vezes durante o seu percurso. Aqui encontrará muitas informações de grande utilidade, que irão tornar o seu caminho divertido e focado em ações geradoras de valor.

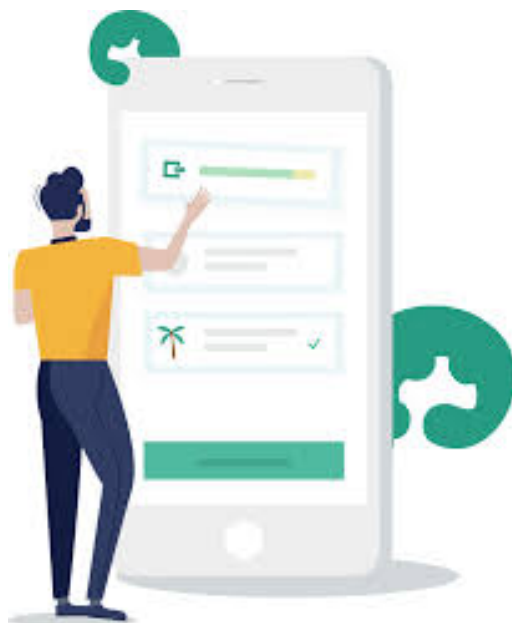
Este manual, faz parte de um sistema de trabalho do Apoio ao Parceiro Prouvé.

Saiba que, além do apoio do seu patrocinador, pode também contar com um sistema de trabalho. Para que se mantenha em contacto visite a nossa página do Facebook em: <https://www.facebook.com/apoioaoparceiroprouve>

ÍNDICE

- 1- UTILIZE O SISTEMA DE TRABALHO
- 2- ORGANIZE-SE HOJE MESMO
- 3- DEFINA OBJECTIVOS
- 4- O NEGÓCIO PRECISA DE SI
- 5- APOSTE NA SUA FORMAÇÃO
- 6- COMO FAZER PROSPECÇÃO
- 7- POSTURA DE LÍDER
- 8- COMO LIDAR COM OBJEÇÕES
- 9- COMO FAZER ACOMPANHAMENTO
- 10- PROUVÉ PARA A VIDA

1º UTILIZE O SISTEMA DE TRABALHO



O sistema de trabalho que irá conhecer, surge pelo facto de sabermos que existem passos que são iguais para todas as pessoas. Com um sistema de trabalho, poupamos tempo e conseguimos que a mensagem seja passada de forma muito mais consistente. Para que se desenvolva com a utilização do nosso sistema de trabalho, deverá primeiro saber o que dele faz parte. É precisamente isso que vamos abordar neste capítulo:

1º Apresentação do Plano de Carreira- É a ferramenta que o seu patrocinador utilizou para lhe fazer a apresentação de negócio presencial. Ela Nasce com o conceito específico de duplicar o seu negócio. Qualquer novo distribuidor terá acesso a esta ferramenta de simples utilização que lhe permite fazer uma apresentação de negócio ao seu primeiro dia de trabalho. Esta ferramenta deverá ser descarregada em www.apoioaoparceiroprouve.com no sector "Documentos", e imprimida para andar sempre na sua pasta junto com o kit de amostras.

2º Como ter sucesso na Prouvé- O documento que está a ler neste momento, também faz parte do nosso sistema. Sempre que um novo distribuidor é inscrito, devemos ensinar a utilizar o site de apoio e ajudar a que o descarregue e o imprima porque desta forma, enquadra-se toda a informação num só local e certificamo-nos que a informação base é passada a todos os distribuidores. Ao passar a informação contida no nosso site www.apoioaoparceiroprouve.com, bem como este documento, os patrocinadores poupam tempo a repetir as mesmas informações a todos os novos distribuidores e previnem-se de que a mensagem depois de passada por várias linhas, seja alterada.

3º 3 Vídeos do nosso Sistema de Trabalho- Temos três vídeos muito importantes para si! Um vídeo com a Apresentação de Negócio e que está em "Vídeos Técnicos" e que serve para obter o "sim" ou o "não" de quem lhe pediu mais informações sobre a Prouvé. Depois tem o vídeo "Formação para novo Parceiro" que serve para quando inscreve alguém trabalhar com esse

novo Parceiro, somente com o que está no vídeo e levar ele até ao primeiro pedido, está em "Vídeos de Formação". Por último o vídeo "Formação para o sucesso na Prouvé", deve trabalhar com o novo membro com este vídeo após ele fazer pagamento do primeiro pedido. Caso você não tenha assistido a algum ASSISTA ainda hoje!! Para aceder aos Vídeos vá ao site de apoio www.apoioaoparceiroprouve.com.

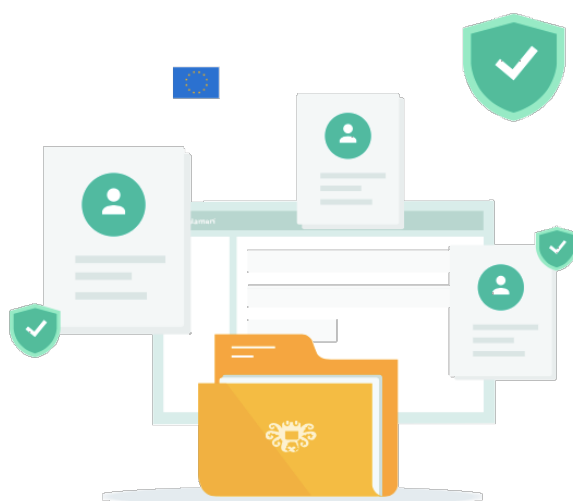
4º Academia Apoio ao Parceiro Prouvé- No site do nosso grupo encontra a Academia, a Academia é fundamental para quem quer ser bem-sucedido, ela é composta por 10 aulas, todas elas online para que possa fazer ao seu ritmo. Esta academia contém audiobooks, ebooks e vídeos, tudo muito intuitivo e simples. No final é fulcral que fale com quem o/a inscreveu para que possa tirar todas as dúvidas que possam ter surgido.



5º Subscriba tudo para receber sempre as informações- No final do nosso site www.apoioaoparceiroprouve.com tem 3 locais para subscrever. A nossa newsletter, para receber no seu email sempre informação atualizada. O nosso Youtube para ter acesso a vídeos importantes e sempre que lá for colocado um novo, recebe um email porque subscreveu. Dar like no nosso facebook e ir ao botão "a seguir" e colocar "ver primeiro" para que os posts do Apoio lhe apareçam em primeiro lugar no seu face. Lembre-se a partir de hoje é Empreendedor/a e necessita estar conectado/a!

6º Zoom's Semanais de Equipa- No site da nossa equipa www.apoioaoparceiroprouve.com tem lá o calendário dos zoom's. Esteja sempre presente pois são momentos fundamentais para o seu sucesso!

2º ORGANIZE-SE HOJE MESMO



A ORGANIZAÇÃO DO SEU NEGÓCIO VAI FAZER COM QUE POUPE TEMPO PARA AÇÕES GERADORAS DE VALOR E QUE LIBERTE O SEU CÉREBRO PARA PENSAR APENAS NAQUILO QUE RESPEITA À CRIATIVIDADE.

Quando inicia um negócio de forma organizada, este irá fluir com maior eficácia. Imagine a sua estrutura com milhares de pessoas. Imagine um escritório desorganizado, com folhas importantes por todo o lado, querer saber onde está determinada coisa e não encontrar... isso não é benéfico para o seu trabalho. Imagine quando a sua estrutura tiver milhares de pessoas... como vai fazer para que tenha sempre à mão aquilo que a sua equipa precisa? Se mantiver tudo organizado, isso não será uma preocupação.

1º Organize a sua caixa de mail- Nos dias de hoje, um serviço de mail é muito utilizado pois é uma forma rápida e barata de passar informação. O apoio ao Parceiro Prouvé utiliza muito este tipo de serviço e é desta forma que a informação flui entre os vários milhares de membros. Comece por criar um mail específico para o seu negócio. Nós sugerimos a utilização do Gmail pois a fiabilidade do serviço é muito boa. De seguida, crie os seus separadores para que consiga ter os mails que recebe sempre organizados nos locais corretos. O seu patrocinador poderá ajudar quais os separadores que poderá criar, ou então pode também criar você mediante as necessidades que vai sentindo. O objetivo é que na sua caixa de entrada, estejam apenas mails de assuntos que estão a ser tratados, mantendo assim a sua "secretária" limpa. Desta forma, será difícil perder-se, e o seu trabalho será muito mais rápido.

2º Crie uma pasta no computador para a PROUVÉ- São vários os documentos que irá ter acesso através deste apoio e desta empresa. À medida que o tempo passa, irá recolher muitos documentos que são de extrema utilidade para si e para a sua equipa. Caso os tenha todos guardados numa pasta do seu PC saberá sempre onde os encontrar.

3º Mantenha o seu Starter Sample atualizado- Mantenha sempre o seu Starter-kit em bom estado, com todas as amostras atualizadas e recomendamos também que adquira a pasta da Prouvé para poder lá colocar todo o material formativo e informativo, bem como o Flip. Mantenha também dentro da sua pasta folhas brancas para apontar os pedidos que lhe fazem.

4º Tenha uma agenda- Ter uma agenda irá permitir que tenha uma melhor noção sobre como está o seu ritmo de trabalho. Uma agenda cheia é sinónimo de acção e este negócio é feito de isso mesmo! Muita acção! Além disso, desta forma poderá libertar a sua mente da necessidade de se lembrar o que marcou e a que horas visto que isso está tudo escrito na sua agenda. Marque também na sua agenda, as horas, dias e locais das formações e eventos da equipa.

5º Tenha toda a sua equipa subscrita no site do Apoio. No final do site www.apoioaoparceiroprouve.com tem lá um local onde deve colocar o e-mail dos novos membros que vai inscrevendo, desta forma está a assegurar que a informação irá fluir sem você se preocupar com isso, pois tudo o que é relevante o Apoio envia a todos os subscritores!

3º DEFINA OBJETIVOS



OS SEUS OBJECTIVOS IRÃO SERVIR COMO UMA LANTERNA PARA O SEU CAMINHO. DESTA FORMA, SABERÁ SEMPRE PARA ONDE SE DIRIGIR. EXISTEM ALGUMAS TÉCNICAS PARA QUE, O TRAÇAR DOS SEUS OBJECTIVOS SURTAM EFEITO. VAMOS ABORDAR ALGUMAS NESTE CAPÍTULO.

Os objetivos são um conjunto de pequenos passos para atingir uma meta. Essa meta é traduzida num propósito. A questão é: Qual o seu propósito para desenvolver um negócio com a PROUVÉ?

A definição do propósito pode definir muito do seu futuro nesta atividade. Quanto mais forte for o propósito, maior será a sua força para se dirigir a ele todos os dias! Testemunhos de grandes líderes afirmam propósitos fortes como por exemplo, o futuro dos filhos, uma carreira promissora e de sucesso, fazer exclusivamente PROUVÉ na sua vida e despedir o Patrão, etc.

Depois de definido o propósito, vamos aos objetivos. Estes têm de ser:

Mensuráveis: Tem de definir exatamente quanto quer ter de rendimento com a PROUVÉ. Não adianta dizer que quer ser rico, ou que quer ter dinheiro para pagar as suas contas e viver fora da "linha de água". Terá de tornar tudo mensurável para depois poder medir com maior realidade.

Atingíveis: Todos gostaríamos de ser Embaixadores de Elite no nosso primeiro mês, contudo, isso requer uma larga experiência e pelos dados existentes, isso não é comum acontecer. Logo, não vamos ter este tipo de objetivos como atingíveis. Uma das principais causas de fracasso

em Marketing Multinível, é precisamente o facto de as pessoas colocarem objetivos que não estão absolutamente confiantes que são possíveis de atingir. O seu patrocinador, poderá ajudar a que conheça resultados obtidos de forma adequada.

Temporizáveis: É importante que defina em quanto tempo quer atingir determinado patamar, ou estatuto na PROUVÉ, desta forma saberá qual o ritmo que irá aplicar.

Atenção! Os seus objetivos têm de estar à volta dos seus resultados enquanto pontuação. Não pode nunca definir um objetivo do género: "Quero inscrever 50 pessoas!" Isto não é um objetivo, o máximo que se retira daqui é um meio para atingir um objetivo! Os seus objetivos têm de estar em torno de pontos, patamares e estatutos pois é essa a razão pela qual a empresa lhe paga.

Depois de ter os objetivos, determine junto do seu patrocinador quais os passos a dar para os conseguir atingir. Mais uma vez informamos que tem o Apoio ao seu dispor e que o poderá contactar através dos contatos disponíveis no nosso site ou no nosso facebook.

4º O NEGÓCIO PRECISA DE SI



ESTA É UMA DAS MELHORES OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO QUE VAI CONHECER EM TODA A SUA VIDA E COM O RISCO MAIS REDUZIDO, CONTUDO, A PROUVÉ É UM NEGÓCIO COMO QUALQUER OUTRO, QUE PRECISA DE SI. ATÉ ONDE VAI O SEU COMPROMISSO?

No limiar de sucesso do seu negócio com a PROUVÉ, a maior competência que lhe será exigida será a sua capacidade de liderança! A liderança não nasce conosco, nós aprendemos a liderar, sobretudo porque nos apercebemos que liderar é simples e muito divertido. Ainda assim, quem quer liderar, terá de saber que liderar é não parar! Se parar de liderar terá uma equipa desgovernada e sem resultados! Quando inscreve alguém na sua estrutura, compromete-se a ajudar essa pessoa, não falhe com a sua palavra.

Este é um negócio diferente de qualquer coisa que tenha feito no mercado tradicional. Por muito bom líder que seja, aqui não há quaisquer poderes hierárquicos. As pessoas irão seguir tudo aquilo que você faça! Você irá liderar pelo exemplo. Logo, seja aquilo que deseja ver na sua equipa!

Você não precisa de mudar a sua vida para ter sucesso, aquilo que precisa é de mudar os hábitos que não são bons para a sua atividade. E será isso que irá, aos poucos, mudar a sua vida! Encontre os melhores da sua empresa, aprenda com eles e torne-se melhor que eles!

Sempre que se sentir a fazer algo que sinta estar a superar os seus limites lembre-se desta frase: "Estou a pagar o preço do sucesso!"

Nunca encare esta atividade como um esquema. Marketing Multinível é um negócio como qualquer outro e tem um caminho a ser percorrido. Caminho para o qual, não existe elevador, terá de subir pelas escadas pois serão estas que farão de si um líder pelo exemplo.

Se quer realmente ter sucesso, mentalmente, terá de a colocar como plano principal. Envolver-se de tal forma que seja encarada como principal figura na sua carreira. Tudo aquilo que colocar à frente do seu negócio tornar-se-á simplesmente barreiras ou desculpas que irão atrapalhar o seu crescimento!

Grande parte das pessoas que começam a desenvolver esta atividade, fazem-no enquanto ainda têm outros trabalhos. Isso não é, nem nunca foi, impeditivo de ter sucesso pois não precisa de ter tempo livre para desenvolver o seu negócio. O que precisa é de ter a PROUVÉ presente na sua mente 24h por dia porque assim irá encontrar a prioridade no seu tempo para que este seja direcionado ao seu negócio e à sua carreira. Obviamente que quando um dia trabalhar apenas na PROUVÉ, irá usufruir em pleno da qualidade de vida que esta carreira lhe oferece. É de extrema importância que inicie esta negócio com a perfeita noção de que "ele" precisa de si. A sua entrega e o compromisso que tiver com ele serão espelho dos seus resultados.

Qual o "preço" que está com disposição de "pagar" pelo seu negócio?

5º APOSTE NA SUA FORMAÇÃO



TUDO NA VIDA SE PODE MELHORAR COM FORMAÇÃO. MARKETING MULTINÍVEL NÃO É DIFERENTE, MAS TEM UMA ENORME VANTAGEM. AQUI É VOCÊ QUE ESCOLHE AS MATÉRIAS QUE PRECISA. DESTA FORMA PODERÁ FOCAR A SUA BUSCA APENAS EM ÁREAS DO SEU INTERESSE E COM IMPACTO DIRECTO NAS SUAS COMPETÊNCIAS ENQUANTO NETWORKER.

Quando começar na busca pela formação, estará de parabéns pois demonstrou uma grande entrega ao seu negócio e um sentido apurado de responsabilidade.

A formação, não sendo obrigatória, é algo que é facilmente menosprezado. Curiosamente é na formação que encontramos resposta para as nossas maiores questões. Nesta área há muito material para a nossa formação e no Apoio há ainda mais! Todos os nossos materiais e formações são direcionados especificamente para a nossa área e para a nossa empresa. Utilize o nosso material para seu benefício.

Na internet tem inúmeros recursos para aprofundar os seus conhecimentos. Youtube, Facebook, blogs e e-books são apenas alguns dos recursos onde poderá encontrar informação relevante para o seu desenvolvimento. Junto do seu patrocinador poderá recolher algum material formativo que ele já tenha vindo a acumular.

Divirta-se nesta fase de crescimento pois ela é marcante para o seu percurso. Nunca se canse de fazer as suas "buscas" a formação é também saber procurar e encontrar novas fontes de

formação. Desta forma irá crescer e ganhar real noção dos inúmeros casos de sucesso nesta atividade. Conheça bem os líderes da sua empresa. Saiba quem são e qual a sua postura perante a vida. Reconheça quais os padrões que eles têm nos seus comportamentos e o que fez deles líderes.

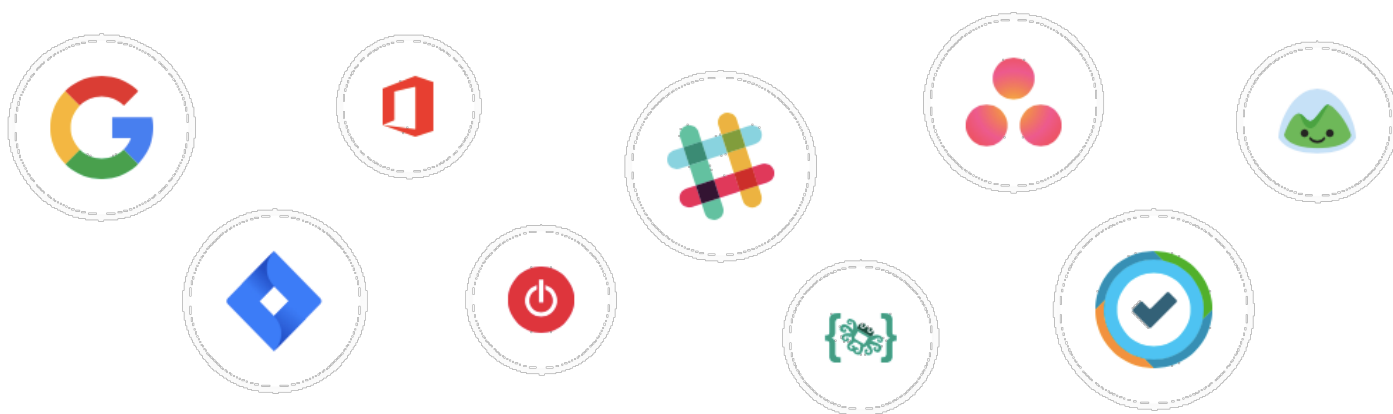
As áreas onde deve focar o seu interesse são: Liderança, motivação, marketing multinível, comunicação, vendas, desenvolvimento pessoal, desenvolvimento espiritual, programação neurolinguística, coaching e casos de sucesso em geral.

Com a postura correta e nunca esquecendo as atividades diárias geradoras de valor (Prospetar, Recrutar e Acompanhar), sentirá uma sensação de estar em constante aprendizagem. Aprender é uma arte e deverá ter em mente que quanto mais aprender melhor será a sua abordagem. Contudo, em Marketing Multinível não existe tempo de formação extrema para aplicação posterior, o que aprende deve ser imediatamente aplicado e passado à sua equipa. Só desta forma a aprendizagem lhe servirá de algo.

“Nós não somos o que sabemos mais sim aquilo que fazemos com o que sabemos”. Tente moldar-se/ programar-se à medida que vai aprendendo a trabalhar, só assim conseguirá resultados.

Além de aprender com o seu trabalho diário, guarde 30 min do final do seu dia para a sua formação utilizando os vários suportes para o fazer (internet, livros etc).

6º COMO FAZER PROSPECÇÃO



SABIA QUE BASTA SEIS PESSOAS PARA ESTARMOS LIGADOS EM REDE A TODO O MUNDO? MARKETING MULTINÍVEL NÃO É MAIS DO QUE SABER MAXIMIZAR A SUA ACTUAL REDE DE CONTACTOS, NÓS IREMOS AJUDAR A QUE TENHA A ABORDAGEM PERFEITA COM ELES. TAMBÉM IREMOS AJUDAR A QUE NUNCA LHE FALTEM CONTACTOS PARA TRABALHAR!

Seguramente que, neste momento, tem na sua mente uma série de pessoas que acredita enquadrarem-se no negócio PROUVÉ. Quase seguramente que também já colocou algumas de parte pois não vê nelas qualquer potencial para este negócio. Neste negócio não somos nós que definimos quem tem ou não potencial, são as próprias pessoas. O nosso papel é de apenas passar a oportunidade.

O primeiro passo é criar uma lista de contactos. Recorra ao seu telefone, às redes sociais, às suas agendas... tudo aquilo que lhe permita lembrar os contactos que tem. Escreva-os todos num papel, que será utilizado como guia por si para poder saber quem é que já falou e poder ir sempre acrescentando novos contactos. Crie uma lista com um número mínimo de 100 contactos. Faça um esforço, vai ver que se irá lembrar de muitos mais de 100, entre: colegas de escola, colegas de faculdade, amigos de infância, vizinhos, colegas de trabalho e de Ex trabalhos, amigos dos pais, pais dos amigos dos filhos, amigos, familiares etc... já sem contar com o facto de que todos os dias se cruza com muitas pessoas novas por onde quer que vá!

Na verdade, fazer a lista é normalmente bastante simples e não há ninguém que não o consiga fazer. Onde muitas pessoas erram é precisamente na abordagem que fazem a esses contactos. É precisamente aqui que queremos que aprenda, de forma a não cometer erros básicos! É normal que agora esteja a olhar para a PROUVÉ e a ver uma solução para muitas pessoas que conhece, contudo, se não forem elas a visualizar isso mesmo você nunca as conseguirá recrutar! Para chegar a este ponto, você terá de ter a perspicácia de utilizar a **escuta ativa**! A **escuta ativa** será a capacidade que você vai desenvolver de ouvir muito bem aquilo que o seu prospecto diz, para depois perceber como é que vai tornar o seu projeto apetecível para ele!

Todas as conversas com as pessoas que constam na sua lista devem começar com a frase: "Olá amigo/a, como estás?". Depois é só ouvir e procurar saber mais. Saiba tudo da vida daquela pessoa. **Mostre-se um interessado e não um interesseiro**! O objetivo é ouvir todas as necessidades que aquela pessoa está a sentir naquele momento! Falta de dinheiro? Falta de tempo? Falta de crença no futuro? Perfeito! A PROUVÉ tem isso tudo, mas não será você a dizer: "A PROUVÉ tem isso para ti!" Caso o faça, estará a perder um contacto!

Mostre solidariedade para com a pessoa, mostre que num ponto ou noutro, a sua vida também esteve assim! Deixe que essa pessoa goste de estar a falar consigo! Aguarde bem a sua vontade de falar da PROUVÉ. Espere pelo momento certo, que aparece quando calha a nossa vez de falar! A nossa vez de falar aparece quando a pessoa nos pergunta: "E tu, como estás?" Nesse preciso momento, não vai desatar a contar tudo sobre a PROUVÉ. Pelo contrário, aquilo que vai fazer é ter uma postura de líder. A postura que fará com que a pessoa se sinta atraída por aquilo que está a acontecer na sua vida! No capítulo seguinte, iremos abordar o próximo passo! Postura de líder!

7º POSTURA DE LÍDER



VOCÊ PODE TRABALHAR NA MELHOR EMPRESA, REPRESENTAR OS MELHORES PRODUTOS, TER O CONCEITO MAIS INOVADOR NAS MÃOS. CONTUDO, AQUILO QUE O SEU CONTACTO IRÁ “COMPRAR” É A SUA POSTURA!

Quando alguém lhe pergunta “Como está?” é importante que a sua resposta seja convincente! “Estou bem!” dito com energia é suficiente! “Cá estamos!”, “Vamos andando!” e frases deste género não são típicas de alguém que está motivado com a vida! Elimine tudo aquilo que sejam pensamentos parasitas do seu cérebro! Eles não vão trazer quaisquer resultados positivos para o seu negócio! Este é um negócio para pessoas fortes e decididas. Pessoas que agem com a fé total que o resultado das suas ações será positivo!

Quando alguém lhe perguntar “Como está!” lembre-se de tudo aquilo que falou com a pessoa em questão durante a escuta ativa que fez anteriormente. Depois de um “Estou bem!” com energia, utilize a técnica do Rapport: “Também passei aí uma fase apertada, tal como tu e todos, contudo abracei um novo projeto que me voltou a dar o que precisava!”

Neste momento gerou muita empatia pois colocou-se no lugar da pessoa (também passei uma fase apertada tal como tu e todos), e gerou curiosidade (abracei um projeto que me voltou a dar o que precisava)! Neste momento, colocou o seu contacto com uma pergunta em mente: “Qual projeto?” E esse é mesmo o seu objetivo, é conseguir leva-lo a perguntar-lhe mais sobre o seu projeto. Se ele não o fizer à primeira, leve-o a fazê-lo! Lembra-se daquilo que o seu prospecto disse sobre o atual estado da vida dele? Então refira exatamente esses como os pontos fortes do seu negócio, por exemplo: Voltei a equilibrar as contas; voltei a ter tempo para fazer mais coisas que gosto; voltei a ter esperança etc.... vá fazendo isso até que ele tenha

Agora passamos à fase em que a informação que passamos tem de ser muito bem medida! Qualquer coisa que diga será imediatamente decifrada pelo seu contacto. A pergunta que se deve fazer a si é: "Qual o valor que dá ao seu negócio?" Acha que o seu negócio são vendas de perfumes? Acha que o seu negócio é recrutar vendedores? Não! O seu negócio é muito mais abrangente e não pode ser descrito com leviandade! Aquilo que tem a fazer agora é dizer algo tão simples como: "Olha, é um projeto que pode ser muito interessante para ti também, terei todo o gosto em que sejas meu parceiro, se quiseres bebemos um café e explico-te o que me move neste momento!" Nunca caia no erro de tentar explicar o mínimo que seja do seu negócio pois tudo isso será enquadrado em algo que aquela pessoa tem um ligeiro conhecimento! Marque o seu café e continue a conversa fora deste âmbito. Na restante conversa, não fale de crises, de tristezas, de azares, de nada que possa causar mau estar na pessoa com quem está a falar! Deixe uma imagem positiva de si! Afinal de contas, você é um líder e ninguém gosta de ser liderado por alguém que não sabe para onde vai! Quando for tomar o café, muna-se do seu Kit e da sua pasta com o seu material e boa apresentação!



SERÁ QUE QUANDO ALGUÉM NOS DIZ: “ISSO NÃO FUNCIONA!” “ISSO É TIPO...” ISSO É PIRÂMIDE!” “ESSES PERFUMES DURAM MENOS!” OU OUTRAS COISAS DO GÊNERO É O SUFICIENTE PARA NÓS FICARMOS REATIVOS OU DESFOCADOS DAQUILO EM QUE ACREDITAMOS? EM QUE SERÁ QUE CONSISTE AS OPINIÕES DAS PESSOAS?

A forma mais correta de poder lidar com as objeções é tentar perceber qual a sua origem. Todos nós já fomos pessoas desacreditadas de alguma coisa, mesmo sem ter dados objetivos para o fazer. O que acontece é que somos rodeados de informação que é passada de forma distorcida, o “diz-que-disse” e muitas vezes não damos em causa a veracidade ou os fundamentos de tais informações.

A forma que temos de encarar as objeções é olhar para elas de forma normal. É normal que as objeções existam e o importante não é se existem ou não, mas sim se elas têm um impacto negativo em si.

Para que elas nunca tenham esse tipo de impacto em si, encare todas as objeções como dúvidas. Se sentir necessidade, faça mesmo a pergunta à pessoa que tem à sua frente: “Está a questionar-me ou está a afirmar?”

Depois desmonte com competências que vai adquirindo na sala online, nos Eventos presenciais e com o seu Patrocinador, tudo aquilo que saiba que não é verdade.

Não seria bom colocar neste documento as objeções, pois irá notar que surgem vários tipos de objeções e seria impossível e pouco didático termos respostas base para perguntas variadas. O que interessa é a postura que tem. Lembre-se que o seu papel é o de esclarecer a pessoa que tem à sua frente e não esperar que a pessoa já saiba tudo.

As dúvidas são um bom sinal, sinal de que a pessoa está com atenção àquilo que está a dizer. Seja profissional na sua atividade e responda às questões com fundamento, exemplos, provas, dados objetivos e sobretudo com serenidade! Uma coisa terá de ser assegurada por si, mesmo que a pessoa não se torne um novo distribuidor, irá ficar com uma ideia mais clara da nossa empresa e da nossa atividade. Até porque nunca se sabe o que vai aquela pessoa pensar quando sair de perto de si!

Tenha a postura de alguém que tem confiança naquilo que está a dizer pois está a falar do que sabe.

Atenção: caso sinta que a pessoa não está a ouvir o que está a dizer ou que está a afirmar sobre coisas que não sabe, entrando por vezes pelo caminho da falta de respeito ou a denegrir sistematicamente a sua atividade... poupe-se e acabe a apresentação. Lembre-se que a motivação é uma competência e que este negócio tem um valor demasiado alto para algumas pessoas.

Nunca tema nenhuma objeção pois você está no negócio mais honesto, justo e equitativo de que há memória.

9º COMO FAZER ACOMPANHAMENTO



ACOMPANHAR OS SEUS PARCEIROS ESTÁ LONGE DE SER O ASSUMIR DE UM PAPEL ADMINISTRATIVO DA EMPRESA E TENTAR RESOLVER PROBLEMAS! A PROUVÉ TEM UM SERVIÇO TÉCNICO DISPONÍVEL PARA RESOLVER QUALQUER SITUAÇÃO RELACIONADA COM A EMPRESA, OS PRODUTOS, AS ENTREGAS, ETC... ACOMPANHAR É LIDERAR... E LIDERAR É... CRIAR MOMENTOS AHA!

O primeiro passo para ter uma liderança eficaz, é assumir sempre que os resultados da sua equipa são um espelho do seu trabalho. Seja porque são positivos, seja porque são negativos. Só desta forma conseguirá. Se você é o líder então a responsabilidade de melhores resultados para a sua equipa é unicamente sua! Sempre que pensar desta forma, irá encontrar respostas para melhorar, caso coloque a culpa em algo externo a si, será obrigado a mudar o mundo... o que será bem mais difícil!

O seu papel enquanto líder de equipa, não passa por motivar a sua equipa com palavras de apoio, mas sim com competências reais. Desta forma, a equipa será mais competente e Auto motivada pois ganha confiança que está a ser bom naquilo que faz! É tudo uma questão de comunicar. Tal como na prospeção fez com que a pessoa se sentisse interessada no seu

projeto, enquanto lidera também terá de levar a pessoa a dar importância àquilo que lhe diz. Mais uma vez, isto só se faz se ela vir em si uma pessoa confiante, um líder!

O primeiro passo, e talvez o mais importante, é envolver os seus parceiros no sistema que o Apoio tem. Ao passar-lhe as competências contidas no sistema, estará a certificar-se de que a pessoa deu os primeiros passos na sua formação.

Lembre-se sempre do seguinte, antes da PROUVÉ vocês já eram amigos e é dessa forma que o seu parceiro vai continuar a olhar para si. Caso se tenham conhecido apenas na PROUVÉ, procure criar uma relação de amizade pois é precisamente aí que irá constar a vossa união.

Numa relação com base no respeito e na cumplicidade. Não fale com os seus parceiros apenas quando precisa dos pontos deles, procure crescer com eles, eles são seus parceiros e não seus empregados. Se já olhou bem para o plano de marketing da PROUVÉ, já deve ter reparado que, só ajudando a sua equipa é que terá grandes resultados. É na criação de líderes que está a chave do sucesso e para isso, nunca poderá esperar que a sua equipa trabalhe só porque os inscreveu.

As pessoas precisam de ser conduzidas, sobretudo numa fase inicial em que estão a conhecer uma nova realidade. Acompanhar é liderar e passa por ajudar a que os seus parceiros sejam cada vez mais competentes e consequentemente motivados.

Aprofunde as suas competências de liderança, junte-se ao seu patrocinador e a toda a sua uppline e aprenda como é que eles aplicam a liderança.

O seu acompanhamento irá trazer muitos frutos, contudo será o processo que irá exigir mais da sua entrega. Lembre-se sempre que acompanhar não é manipular e não se pode resumir a fazê-lo apenas quando se sente a decrescer. Ele começa no primeiro minuto com o seu novo parceiro!

10º PROUVÉ PARA A VIDA



VAMOS FALAR DE DUAS ENTIDADES DISTINTAS, A EMPRESA QUE É A "PROUVÉ", E O NOSSO GRUPO QUE É O "APOIO AO PARCEIRO PROUVÉ"

A EMPRESA: Prouvé

A Prouvé é uma Multinacional Polaca criada em Maio de 2017 e neste momento presente em mais de 26 Países. Sendo que em Portugal chegou em Maio de 2018. A Empresa aposta fortemente na qualidade dos produtos, na certificação dos mesmos, e tem muita atenção para que os preços praticados sejam sempre abaixo do mercado tradicional, pois é isso que se pretende numa empresa de Marketing Multinível.

Valores da Empresa Prouvé

Nossa missão:

Descobrir o potencial dos nossos Parceiros e ajudá-los a alcançar uma vida melhor.

Nossa visão:

Queremos que cada Parceiro nos escolha conscientemente.

Nossos valores:

Acreditamos na honestidade nos negócios e na vida. Somos honestos e abertos. Nós acreditamos que os nossos funcionários e parceiros são o nosso maior ativo, por isso os tratamos de forma justa e com respeito. Nós cumprimos as nossas promessas e as nossas obrigações.

Para manter os nossos valores seguimos regras claras. Valorizamos a simplicidade e esforçamo-nos para encontrar soluções simples e práticas para o dia-a-dia no nosso negócio.

Desde nos sentirmos responsáveis pelos nossos funcionários e parceiros, respeitar os princípios éticos e promover relações de longo prazo com base na confiança. Nós garantimos segurança e estabilidade.

Nós respeitamos o individualismo, mas, ao mesmo tempo, acreditamos que juntos podemos conseguir mais. Nós sabemos ouvir e manter-nos atentos às necessidades dos parceiros. Nós gostamos de trabalhar juntos e alcançar objetivos juntos.

Sobre a Prouvé

O que Prouvé deve a França?

Mesmo sendo uma empresa Polaca, nós temos fortes laços com a França. Os óleos essenciais que tornam os nossos produtos incrivelmente perfumados vêm da cidade francesa de Grasse. Para sublinhar estes laços, nós inventamos um nome francês que soa lindamente. À medida que apreciamos o estilo francês e a abordagem francesa à beleza, decidimos combiná-los com a criatividade Polaca..

O que está por trás do logotipo Prouvé?

O logotipo da Prouvé evoca as nossas promessas chave. Duas letras entrelaçadas P representam mãos unidas. Esta é uma promessa de que nós sempre iremos apoiá-lo. O nosso logotipo também tem semelhança com uma rosa aberta, famosa pelo seu intenso perfume. Este é um dos mais belos símbolos da fragrância, que é também um lembrete de que os nossos produtos contêm apenas óleos essenciais franceses. É por isso que eles cheiram tão bem!

Origens das nossas ideias

De onde é que as nossas ideias vêm? A resposta é simples - a partir do dia-a-dia. Nós não somos de andar sempre a inventar com a cabeça na lua, em vez disso concentramo-nos em atividades diárias e tomamo-las menos complicadas e mais agradáveis. Aqui não vai encontrar produtos impraticáveis devido ao seu preço ou produtos repetidos e que depois ninguém acaba por utilizar e desejar. Cada produto tem a sua finalidade, que é eficaz e comprovada. 'Prouvé' significa 'provado', logo, não poderia ser diferente.

Por que se importa tanto com um belo design?

Nós simplesmente amamos coisas bonitas e cuidamos dos detalhes. Devemos prestar atenção não só para uma embalagem e etiqueta elegante, mas também pensamos muito como tornar a sua vida mais fácil. Você vai notar de imediato que os nossos frascos, embalagens e tampas são práticas e nossos atomizadores precisos. As cores que escolhemos dizem muito sobre nós. A cor branca simboliza a pureza, e a elegância clássica pela cor preta. Juntos, eles simbolizam nossa filosofia baseada na honestidade e regras simples. É preto no branco, sem cinzentos.

Como é que a Prouvé vai fazê-lo feliz?

Ao conhecer os nossos produtos vai sorrir pelo menos três vezes. Primeiro, quando sentir o seu perfume. Segundo, quando vir como eles funcionam, e terceiro, quando vir o seu preço. Acreditamos que a vida é sobre pequenos prazeres que não têm de ser caros. Aliado a estes produtos temos um Plano de Marketing Multinível que lhe vai permitir sonhar e atingir os seus objetivos de vida.

Será que a Prouvé se preocupa com o meio ambiente?

Cada embalagem tem uma marca "Sim, nós nos importamos", precisamente porque a resposta é sim, nós preocupamo-nos com o meio ambiente. Sim, é importante para nós. Nós preocupamo-nos com o meio ambiente, mas ao mesmo tempo não pretendemos que os

nossos produtos contenham apenas ingredientes naturais. Nós fazemos uso de inovações técnicas e descobertas em química para tornar a sua vida mais fácil. Nós limitamos ao mínimo absoluto o conteúdo de alérgenos, parabenos, SLS e branqueadores. As nossas fórmulas são biodegradáveis e as embalagens são totalmente recicláveis. Nós testamos os nossos produtos em nós mesmos, não em animais.

O GRUPO: Apoio ao Parceiro Prouvé

O Apoio ao Parceiro Prouvé é um grupo que trabalha com a Prouvé, a sua criação tem um único objetivo, criar um espírito de grupo que fomente a partilha do conhecimento de forma a que a força de todos seja maior do que a força de apenas um!

Este grupo foi criado a 8 de Maio de 2018 e desde então é a única referência no mercado Português com crescimentos constantes. Tudo o que o grupo faz é acumular experiências e transformá-las em ferramentas funcionais para ajudar ao desenvolvimento do negócio de todos os parceiros.

Acreditamos que o sucesso em Marketing Multinível está diretamente ligado à criação de líderes profissionais e competentes no seu trabalho. Não procure líderes em "outros aquários", crie os seus próprios líderes utilizando as nossas ferramentas.

O conhecimento prevalece nas nossas formações online e presenciais, e no nosso site, onde consta todo o material de apoio em www.apoioaoparceiroprouve.com, pois será esse conhecimento que irá motivar todos os nossos Parceiros a continuar o seu caminho e a desenvolverem-se cada vez mais.

Desta equipa poderá esperar seriedade, profissionalismo, integridade, ética, e sobretudo soluções.

Hoje somos um grupo com Parceiros em mais de 30 Países e com uma faturação superior a 50% da faturação da Empresa a nível Mundial. Tudo isto se deve a ferramentas e a um sistema de trabalho sem precedentes nesta indústria no nosso País.

Prepare-se para integrar um grupo coeso, e extremamente profissional. A sua presença connosco funciona num formato win-win, ou seja, partilhe o que tem aprendido e aprenda com a partilha dos outros membros. Partilhe o que tem feito com resultados, e aprenda com a partilha dos outros. Se todos partilharmos, todos aprendemos!

Bem-vindos ao Apoio ao Parceiro Prouvé e à Prouvé!

**Esperamos que este documento
tenha criado em si vários
momentos "aha"**