



o seu negócio de forma funcional e profissional

Como ter sucesso na Prouvé

MANUAL DE ACOMPANHAMENTO



APOIO AO PARCEIRO PROUVÉ

manual de acompanhamento
COMO TER SUCESSO NA PROUVÉ



índice



introdução	03
apoio ao parceiro prouvé	05
a partir de hoje, você é um empreendedor!	06
o que deve começar hoje a fazer?	08
já tenho o meu material, e agora?	10
defina os seus objectivos	11
organize os seus recursos de negócio!	13
conheça o sistema que a equipa tem ao seu dispor	15
como captar contactos para a sua rede (conhecidos e desconhecidos)	18
agora vamos aprender a captar contactos de pessoas desconhecidas	21
como captar contactos na Internet	24
como fazer os contactos (que não venham do sistema online)	26
como fazer uma apresentação um para um	30
como posso preparar um bom parceiro de trabalho	33
como lidar com as objecções	36
como fazer um correcto acompanhamento dos parceiros	38
o que fazer quando não tenho o sucesso que desejo	41
divirta-se	46



introdução



Bem vindo ao "Como ter sucesso na Prouvé". O manual de acompanhamento mais completo e organizado jamais criado.

Esta é uma ferramenta que não fará o negócio por si mas que ajudará a que faça o seu negócio de forma profissional e funcional.

O primeiro passo é aplicar tudo aquilo que aqui ensinamos e promover estes ensinamentos e esta ferramenta, junto de todos os seus parceiros.

O sucesso nesta empresa obedece a alguns padrões de comportamento e é isso que procuramos promover dentro da equipa. Tudo o que vai ver aqui, não são truques, segredos, palavras ou frases mágicas. Não será um milagre que trará o sucesso, será você a ter as acções certas, e essas acções estão descritas aqui.



Prepare-se para uma grande aventura na sua vida. Desenvolver um negócio na Prouvé com o Apoio ao Parceiro Prouvé, é talvez a melhor aposta profissional que pode fazer por si neste momento. Somos uma equipa experiente e muito dinâmica. Somos também a maior equipa no universo Prouvé. Produzindo sempre acima de 60% da faturação Mundial da Empresa.

COMO TER SUCESSO NA PROUVÉ



A criatividade é imprescindível neste negócio. Ao ser criativo/a será feliz e irá divertir-se nesta caminhada.



A "frase certa", a "palavra mágica", o "melhor anúncio do mundo" ou mesmo "o acompanhamento perfeito"... não existem!

Este é um negócio feito de pessoas e consequentemente de Universos diferentes. Procurar um padrão como se de máquinas se tratasse, seria um grande erro.

Existem várias formas de captar contactos para o seu negócio e várias ações que promovem um bom acompanhamento e um bom suporte, que são obrigatórios para quem quer criar e liderar uma equipa.

Será exatamente isso que iremos falar, sobre essas ações, mas deixaremos para a sua criatividade a forma como o vai fazer, prevalecendo sempre o profissionalismo que é uma imagem de marca da equipa do Apoio ao Parceiro Prouvé.

Este manual define bem o nosso espírito, somos uma equipa que apenas funciona porque todos fazemos parte integrante do crescimento da mesma. A partilha é algo que prevalece e também a principal razão do nosso sucesso.

Antes de começar a utilizar este manual para o seu negócio, será muito importante conhecer o Apoio ao Parceiro Prouvé, a sua missão e a visão que tem sobre o nosso mercado.

Todas as ferramentas, todos os eventos, todas as formações e todo o espírito estão interligados e fixados por este lema muito forte, que funciona como coordenadas para todos os seus membros. Pode ver tudo em www.apoioaoparceiroprouve.com





Apoio Ao Parceiro Prouvé



O Apoio ao Parceiro Prouvé é uma equipa que trabalha com a Prouvé. A sua criação tem um único objetivo: Criar um espírito de grupo, com vários grupos dentro da nossa equipa, que fomentem a partilha do conhecimento de forma a que a força de todos seja maior do que a força de apenas um!

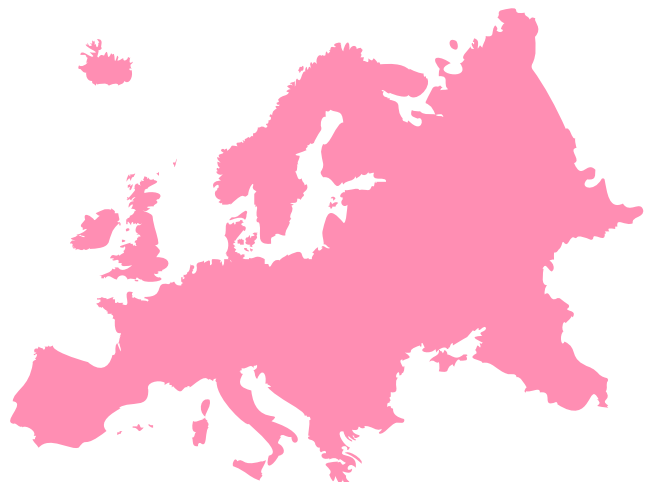
Esta equipa foi criada no dia 8 de Maio de 2018 e desde então que se tem tornado uma referência no mercado.

Tudo o que a equipa faz é acumular experiências e transformá-las em ferramentas funcionais, para ajudar ao desenvolvimento do negócio dos seus Parceiros.

Acreditamos que o sucesso neste negócio está ligado à criação de líderes profissionais e competentes no seu trabalho. O conhecimento prevalece nas nossas formações e no nosso material pois será esse conhecimento que irá motivar todos os nossos Parceiros a continuar e a desenvolverem-se cada vez mais. Pode encontrar tudo em www.apoioaoparceiroprouve.com

Desta equipa pode esperar seriedade, profissionalismo, integridade e sobretudo soluções. Hoje somente em Portugal somos dezenas de milhares de Parceiros!

Prepare-se para integrar um grupo jovem, 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 de outros membros. Se todos partilharmos, todos aprendemos!



A partir de hoje você é um empreendedor!



O que você tem em mãos é um negócio, não é um trabalho. O seu patrocinador não é seu patrão, nem para o bem, nem para o mal. Por isso, prepare-se para ficar sozinho! Comporte-se como dono do seu negócio, não espere que ninguém faça coisas por si.

Ninguém tem quaisquer obrigações para com o seu negócio, que apenas pode ser limitado pela sua capacidade de empreendedorismo.

Um empreendedor sabe que um negócio carece de investimento, seja de tempo ou de qualquer outro recurso que traga valor. Investir é a única forma que tem de ter resultados.

Nada acontece se nada der ao seu negócio.



Existem dois fatores que vai precisar de recordar para sempre: O Ritmo e a Consistência. Tudo pode acontecer no seu negócio e só depende de si e da sua capacidade de captar contactos, recrutar e duplicar, com um ritmo elevado durante largos períodos de tempo.

Não desenvolva este negócio como se você fosse um empregado. Não tenha horário para começar e acabar de trabalhar, não defina dias de descanso, não se defina. SUPERE-SE! Neste momento tem um enorme negócio nas suas mãos, mas que precisa muito de si para avançar, caso contrário, nada irá acontecer.

COMO TER SUCESSO NA PROUVÉ

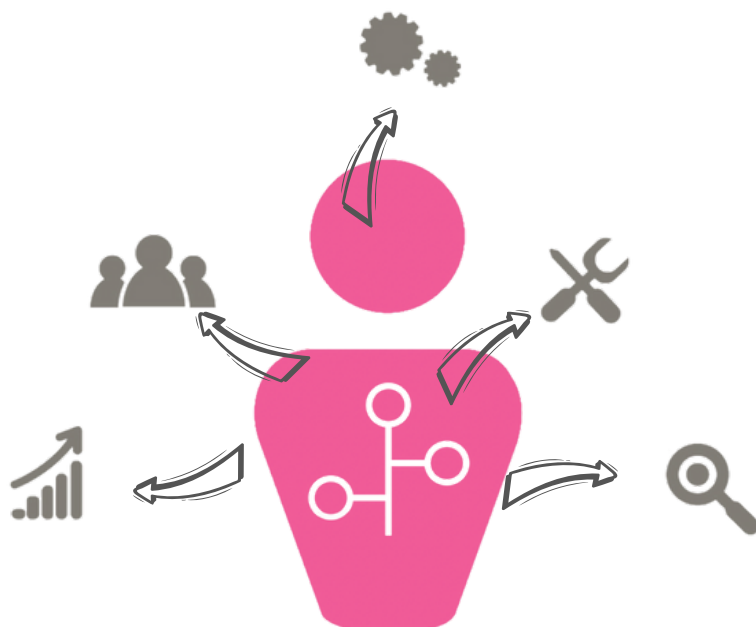


Aqui contamos-lhe o primeiro segredo: O valor que você dá ao seu negócio é o valor que irá atrair para ele, mas não é obrigatoriamente o valor que ele tem. Pense em grande, invista em grande, trabalhe muito, gere muito valor e o negócio irá pagar muito mais do que aquilo que imagina neste momento.

"Ser um empreendedor é executar os sonhos, mesmo que haja riscos. É enfrentar os problemas, mesmo não tendo forças. É caminhar por lugares desconhecidos, mesmo sem bússola. É tomar atitudes que ninguém tomou. É ter consciência de que quem vence sem obstáculos triunfa sem

sem glória. É não esperar uma herança, mas construir uma história... Quantos projetos você deixou para trás? Quantas vezes os seus temores bloquearam os seus sonhos? Ser um empreendedor não é esperar a felicidade acontecer, mas conquistá-la."

Augusto Cury



Invista em si e no seu negócio e envolva-se num projecto que pode mudar para sempre a sua vida.

O que deve começar a fazer hoje?



O sucesso neste negócio está diretamente associado à forma como o encara. O seu primeiro passo é olhar para a Prouvé como um negócio que vai precisar de comportamentos seus, adequados aos de alguém que tem um negócio próprio. Isto não é um trabalho, você não é um empregado, é um empreendedor, é o seu patrão, dono do seu tempo, dono do seu negócio, e conhecedor das regras do sucesso.

A maioria das pessoas que desiste dos seus negócios, apenas o faz porque carece de comportamentos de empresário.



- ✂ Um empresário não tem horários;
- ✂ Um empresário é um investidor de tempo e de recursos;
- ✂ Um empresário é produtivo;
- ✂ Um empresário não tenta fazer, faz!;
- ✂ Um empresário não se queixa, muda!;
- ✂ Um empresário não responsabiliza ninguém pelos seus resultados, apenas a ele;
- ✂ Um empresário cria os seus resultados.

COMO TER SUCESSO NA PROUVÉ



Não perca estas e outras máximas pois serão úteis durante todo o seu percurso.

Você pode executar todas as tarefas que lhe vamos dizer, mas se falhar na forma como olha para o seu negócio, as consequências são nefastas! Responsabilize-se pelos seus resultados, ninguém será mais fortes do que você! Ninguém será tão capaz de alterar os resultados quanto você!

Irá receber do seu negócio tanto quanto lhe der. Não existem limites para aquilo que pode alcançar. Tudo depende de si e daquilo que deseja obter.

Se ainda não sabe o que quer deste negócio, defina-o, pois nenhum empresário cria o seu negócio sem saber o que deseja com ele. Além disso, desta forma estará a ajudar o seu patrocinador a adotar o apoio dele aos seus objetivos.

A Prouvé é uma excelente solução para quem quer ganhar rendimentos entre 50€ e 100.000€ mensalmente. Há resposta para todas as pessoas, mas a resposta, claramente não será a mesma pelo que quer ganhar 100.000€ ou o que quer ganhar 50 ou 100€ ao mês. Existem ações completamente diferentes para cada um dos casos. A sua definição neste momento é crucial para perceber o que vai precisar de fazer. A utilização deste manual está direcionada a quem quer desenvolver um grande negócio nesta empresa.



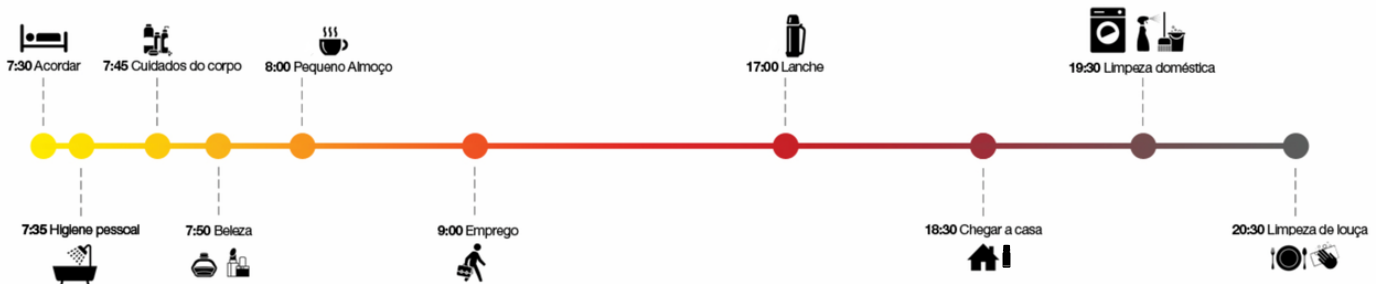
O Apoio ao Parceiro Prouvé deseja-lhe muito sucesso, e que este negócio o/a ajude a alcançar todos os seus sonhos.

Aproveite bem esta e outras ferramentas da nossa equipa, e crie um negócio sustentável e duplicável.

Já tenho o meu material, e agora?



Estamos num negócio com produtos. Mais de 300 produtos que vão agora entrar na sua casa de forma simples e a melhorar o seu dia-a-dia. Olhe para o material que recebeu, para o catálogo e veja os produtos que tem em casa que pode ir já substituir pelos seus produtos da Prouvé. Veja junto daqueles que lhe são mais próximos o que eles querem do catálogo, vá somando os pontos das encomendas, junte os seus 500 pontos e faça a sua primeira encomenda para experimentar, e ganhar ainda mais crença ao comprovar a qualidade superior que estes têm. Os 500 pontos devem ser o seu primeiro foco porque com eles vai se começar a qualificar para portes grátis. É algo muito simples de se juntar, todos os Parceiros o fazem e alguns até o fazem em dois ou três dias.



Esta ação, vai lhe permitir ganhar ainda mais confiança nos seus produtos e poupar. Além disso, quem não gosta de usar produtos com qualidade como os da Prouvé? Aproveite, vá agora mesmo dar uma volta pela sua casa e anote já no seu caderno de encomendas o que vai mandar vir para seu consumo.

Com isto junta já um mínimo de 200 pontos vai ver...

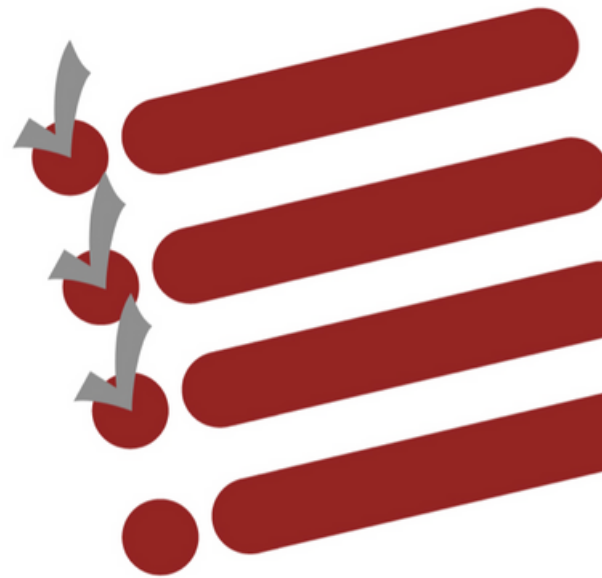
Defina os seus objetivos



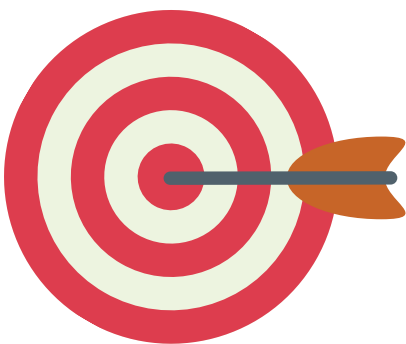
Os seus objetivos irão servir como uma lanterna para o seu caminho. Desta forma, saberá sempre para onde se dirigir. Existem algumas técnicas para que o traçar dos seus objetivos surtam efeito. Vamos abordar algumas neste capítulo.

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 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 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 despedindo o patrão, etc...



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

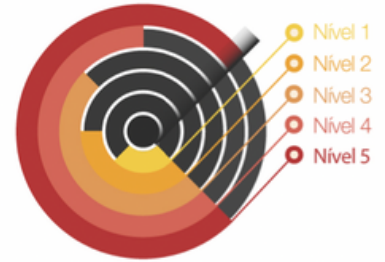


ESPECÍFICOS: Não adianta dizer que quer ser líder ou que quer ter uma equipa. Tem que especificar exactamente o patamar que quer atingir

COMO TER SUCESSO NA PROUVÉ



MENSURÁVEIS: Tem de definir exactamente 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 a realidade.



ATINGÍVEIS: Todos gostaríamos de ser Embaixadores 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 objectivos que não estão absolutamente confiantes que são possíveis de atingir. O seu Patrocinador, poderá ajudar a analisar os resultados obtidos de forma adequada.



TEMPORIZÁVEIS: É importante que defina em quanto tempo quer atingir determinado patamar, desta forma, saberá qual o ritmo que irá aplicar.

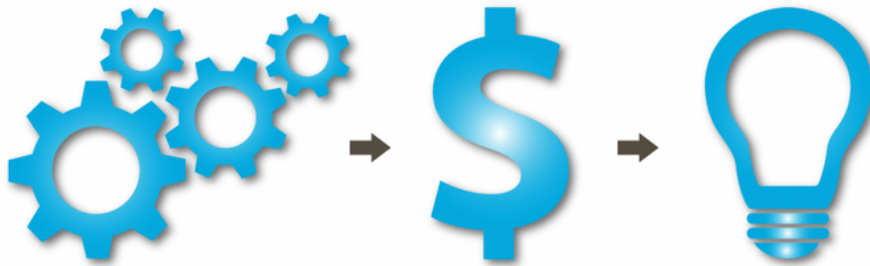


Atenção! Os seus objetivos têm de estar à volta dos seus resultados enquanto pontuação. Não pode definir um objetivo do género: "Quero inscrever 50 pessoas!" Isto não é um objetivo, o máximo que se retira daqui é um meio para atingir um objetivo! Os seus objetivos têm de estar em torno de pontos e patamares, pois é essa a razão pela qual a empresa lhe paga, sempre com equilíbrio em perceber que só terá esses pontos se de facto trouxer novos parceiros para a sua equipa.

Organize os seus recursos de negócio!



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, sobretudo quando a sua estrutura atingir centenas de pessoas.

Imagine um escritório desorganizado, com folhas importantes por todo o lado, querer saber onde está determinada coisa e não consegue 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 o que a sua equipa precisa? Se mantiver tudo organizado, isso não será uma preocupação.



1º Guarde, e de preferência, memorize, as suas passwords da Prouvé, bem como a de acesso aos "Documentos" no site da nossa equipa www.apoioaoparceiroprouve.com

WWW

2º Aprenda a trabalhar com o site da nossa equipa: Apoio ao Parceiro Prouvé. O site da equipa é uma excelente ferramenta de acompanhamento pois tem lá uma série de vídeos que vão ajudar.



3º Crie uma pasta no computador ou no Telemovel para a Prouvé, com os documentos que for criando e que podem servir de apoio à sua equipa.

COMO TER SUCESSO NA PROUVÉ



4º Mantenha o seu material atualizado, o kit de amostras tenha-o sempre atualizado, tenha sempre o catálogo e as tabelas atualizadas, todo o material formativo em dia. Tenha também uma folha dentro do kit para ir anotando os pedidos que lhe vão fazendo e vá somando os pontos dos mesmos.



5º Tenha uma agenda, isto irá permitir que tenha uma melhor noção sobre o seu ritmo de trabalho. Uma agenda cheia é sinónimo de ação, e este negócio é feito disso mesmo! Muita ação! 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 na sua agenda. Marque também nela os eventos online e/ou presenciais da nossa equipa. Tem o calendário mensal no nosso site www.apoioaparciroprouve.com



6º Mantenha a sua caixa de e-mail organizada pois irá começar a receber vários e-mails com elevada importância. Novos contactos de pessoas interessadas, questões de parceiros, emails do seu Patrocinador, da Prouvé, da Equipa do Apoio, etc... Crie pastas no e-mail e coloque tudo lá. Na caixa de entrada deve apenas estar o que tem pendente por resolver. É fácil e ajuda a que mantenha a calma nas horas de maior trabalho.

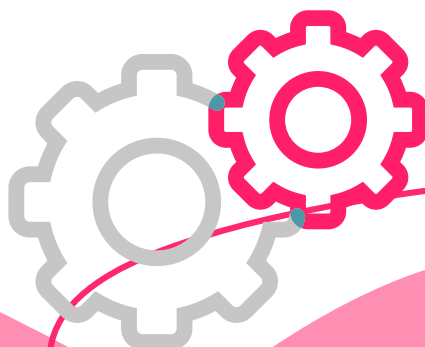


7º Conheça este manual e todas as formações da equipa de forma profunda. Não se limite a ler uma vez! Existem conceitos neste manual que só os irá assimilar e aplicar, num certo momento do seu negócio. Nada é garantido, a realidade é dinâmica e você deve procurar sempre mais conhecimento.



8º Crie a sua biblioteca - Ao longo do caminho, procure livros e vídeos que vão fortalecendo a sua crença e aumentando as suas competências. Existe muita informação na Internet, é natural que se identifique mais com um tipo de líderes do que com outros, daí ser importante que mantenha ativas as suas buscas.

9º Organize-se. A organização é uma necessidade constante. Mantenha-a!



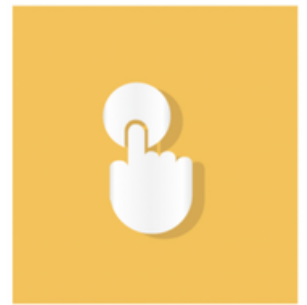
Conheça o sistema que a equipa tem ao seu dispor



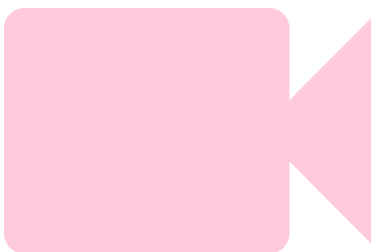
Conectar-se com o sistema de trabalho da equipa, é aproveitar ao máximo a força de uma equipa de trabalho. Neste momento, existem várias pessoas com sucesso nesta empresa. Elas estão muitas vezes juntas e dispostas a passar as suas competências e os seus comportamentos de sucesso. Onde elas se juntam é onde você deve estar. As ferramentas que elas utilizam, também estão à sua disposição. Não aproveitar o sistema da equipa, é semelhante a querer construir um computador de raiz, como se não existissem já computadores inventados.



As ferramentas indispensáveis
ao seu negócio são:



3 Videos do sistema de trabalho. O primeiro video é o numero 1, e é a apresentação da negócio, está nos "Videos técnicos" no site da nossa equipa www.apoioaoparceiroprouve.com e deve ser utilizado quando alguém lhe pede mais informações sobre o negócio. O segundo vídeo é a "formação para novo parceiro" e deve ser enviado e trabalhado com o novo Parceiro até ele chegar ao primeiro pedido. O terceiro vídeo é "Formação para o sucesso na Prouvé" e deve ser enviado e trabalho com o novo membro após ele fazer o primeiro pedido. Estes dois últimos estão em "Videos de formação" no site da nossa equipa.



COMO TER SUCESSO NA PROUVÉ



Site da equipa Apoio ao Parceiro Prouvé: O site da nossa equipa é uma excelente ferramenta de acompanhamento. Sempre que regista um novo parceiro no site da Prouvé, subscreva por ele a newsletter no site da nossa equipa, desta forma a informação fica assegurada. O nosso site é dinâmico e todas as semanas existe informação importante que é passada aos nossos parceiros através dela. Neste site são também colocados vários documentos à disposição para download e vídeos para ajudar os seus parceiros a fazer o negócio de forma mais capacitada.

Manual Como ter Sucesso na Prouvé: Este é um documento indispensável ao seu crescimento e ao crescimento da sua equipa. Está num negócio novo, numa empresa nova, com atividades novas, tem de aprender, e tudo o que vê aqui significa conhecimento acumulado e registado para que os erros antigos, não sejam repetidos por pessoas novas, e para que as boas práticas se espalhem por todos os elementos da nossa equipa.



Zoom's de equipa: Todas as quartas-feiras pelas 22h, um dos nossos líderes partilha os seus conhecimentos connosco através de formações de alto nível. É nestes momentos que os líderes se destacam e estão presentes, pois um líder não é nada mais do que alguém que está sempre disposto a aprender. Levar os novos Parceiros aos zoom's é uma excelente forma de desenvolver competências neles, logo desde início. Tem o calendários destes momentos disponível no site da nossa equipa www.apoioaoparceiroprouve.com, bem como o acesso ao zoom.

COMO TER SUCESSO NA PROUVÉ



Flipchart – Este documento serve para poder ter impresso e fazer as suas apresentações um para um. Mais para a frente neste manual vamos explicar como o deve utilizar. Pode fazer o download do mesmo em "documentos" no site da nossa equipa www.apoioaoparceiroprouve.com.

Site para captação de contactos/Landingpage: A nossa equipa dispõe-lhe uma excelente ferramenta para fazer a sua captação de contactos. A página de captação pode ser adquirida através do nosso site. Esta página é uma excelente forma de fazer publicidade na internet. A forma como a deve utilizar vai ser explicada neste manual quando ensinamos a fazer recrutamentos pela internet. Adquira-a já no topo do nosso site, no separador "Criar site" em www.apoioaoparceiroprouve.com



Participar/criar eventos de equipa: Enquanto não tem equipa, participe nos eventos que os nossos parceiros têm, um pouco por todo o País ocorrem encontros de grupos. Assim que começar a desenvolver a sua equipa crie os seus momentos. Pode ser em formato de evento, pode ser um almoço, um pic nic, etc... Estes encontros são um elemento de extrema importância no seu negócio, só quem nunca assistiu a nenhum é que não reconhece o seu real valor.

A nossa página de Facebook : A página do Apoio ao Parceiro Prouvé no facebook não é uma página qualquer. É uma fonte de dicas diárias. Uma fonte de novidades e ideias para o seu negócio. Siga, ative as notificações para não perder nada, e passe-a sempre à sua equipa para que também eles a sigam.

www.facebook.com/apoioaoparceiroprouve



Como captar contactos para a sua rede (conhecidos e desconhecidos):



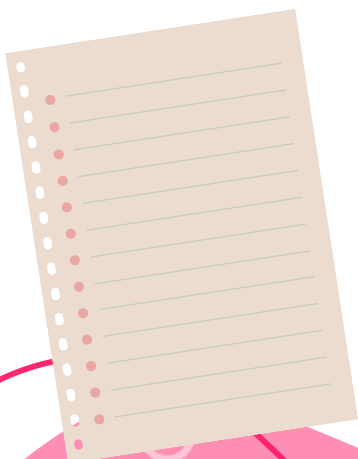
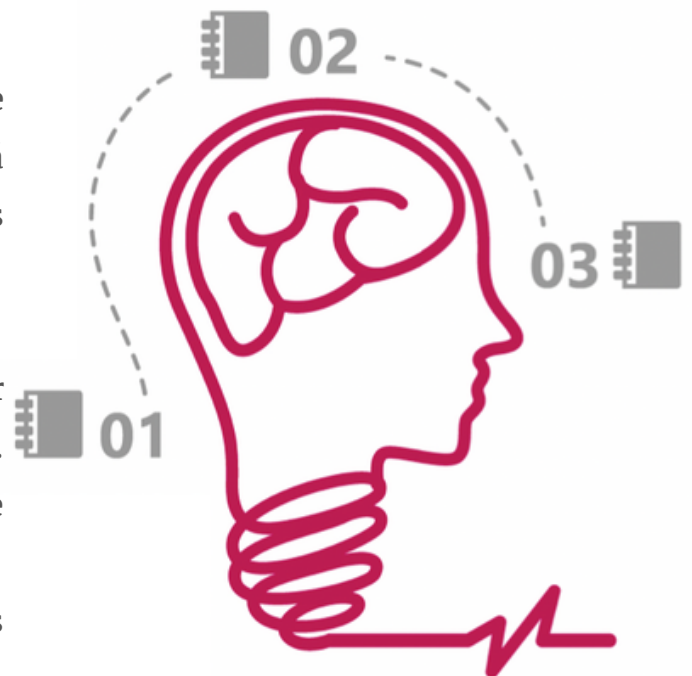
São muitas as formas que trazem contactos até nós. Muitas delas estão dentro da sua mente. O segredo é não se resumir a uma só, nem a duas nem a três, mas sim a todas as que tiver ao seu alcance.

Neste capítulo, vamos apenas mostrar como se capta contactos, no capítulo seguinte já saberá como fazer abordagens a cada um dos contactos que conseguir captar.

Existem dois tipos de pessoas que vai poder ter na sua rede. Os conhecidos e os desconhecidos. Neste capítulo vamos abordar várias formas que estão estudadas e que funcionam.

Mas atenção, não espere ter 100% de respostas positivas.

Ninguém obtém respostas positivas a todos os contactos que faz. NINGUÉM... nem os melhores! O que vai marcar a diferença será a forma como vai seguir em frente sempre à procura do sim, pois o seu negócio é feito de sim's e terá muitos, sempre que os procure.



Antes de mais, vamos juntar todos os recursos que já tem. Tenha consigo um caderno pois esta é uma lista "viva" onde vai colocando contactos ao longo do caminho. Mesmo que não se lembre de todos agora, mais tarde poderá sempre adicioná-los à sua lista.

Vamos começar exactamente por aí, juntar todos os contactos que já tem, ou seja, os conhecidos.

COMO TER SUCESSO NA PROUVÉ



Para elaborar a sua lista de contactos consulte:

1. Pessoas que tem no seu telemóvel
2. Amigos das redes sociais (Facebook, Instagram, LinkedIn, etc)
3. Amigos
4. Velhos amigos
5. Vizinhos e Ex-vizinhos
6. Pessoas com quem troca presentes (aniversário, Natal, etc)
7. Quem conhece do seu último emprego? e de anteriores empregos? Quem são os donos ou gerentes dos seus empregos anteriores?
8. Colegas de trabalho
9. Contatos profissionais
10. Quem conhece através de amigos?
11. Quem conhece através dos seus filhos? (professores, educadoras, explicadores)
12. Quem são os seus parentes?
13. Conhece amigos dos seus parentes?
14. Quem é o seu médico? Quem trabalha nessa clínica/hospital?
15. Quem é o seu dentista?
16. Quem conhece de sair/socializar?
17. Que pessoas trabalham no seu banco?
18. Quem conhece nas forças armadas?
19. Quem são os amigos do seu esposo/esposa?
20. Quem frequenta o mesmo cabeleireiro ou barbeiro que você?
21. Quem lhe vendeu o carro? e a casa?
22. Quem trabalha nas lojas que frequenta?
23. Quem é o seu senhorio?
24. Quem conhece da praia?

COMO TER SUCESSO NA PROUVÉ



25. Quem é o dono do restaurante onde vai? e as pessoas que lá trabalham?
26. Quem conhece da bomba de gasolina?
27. Quem esteve no seu casamento ou no seu último aniversário?
28. Quem lhe manda e-mails?
29. Quem conheceu na última viagem que fez?
30. Quem se lembra que montou um negócio?
31. Quem conhece que tenha sido promovido recentemente?
32. Quem trabalha com imóveis?
33. Quem trabalha nas finanças?
34. Quem o convidou para um jantar ou festa no último ano? quem lá estava?
35. Amigos de infância que hoje são pessoas realizadas?
36. Colegas dos seus irmãos e irmãs?
37. Quem frequenta o seu ginásio?
38. Conhece algum artista de tv ou teatro?
39. Quem trabalha na Câmara Municipal? e na Junta de freguesia?
40. e nos correios?
41. Quem lhe costumava dar boleia? ou você a ele/a?
42. Quem joga futebol consigo?
43. Quem conhece de aulas de dança?
44. Quem lhe faz entregas em casa?
45. Esteticista?
46. e eletricista?
47. Jardineiro? Mecânico? Agente de seguros? Decorador? Advogado? Carteiro? Fotógrafo? Farmacêutico?
48. Colegas do mesmo clube de futebol?
49. O cônjuge do seu chefe?
50. Veterinário do seu animal de estimação?
51. Quem lhe vendeu o computador?
52. Quem lhe vendeu cosméticos?
53. Pegue naqueles cartões de visita que toda a gente já lhe deu e relacione o nome deles com estas categorias, ou outras que não estão na lista.

Agora vamos aprender a captar contactos de pessoas conhecidas:



As pessoas só são desconhecidas até ao dia que decidimos dar-nos a conhecer. Diariamente conhecemos muitas pessoas e temos total liberdade para conhecermos mais. O ser humano é um ser de relações e este negócio precisa de pessoas com capacidade para se relacionarem, ou pelo menos que desenvolvam esta característica.



Tenha uma vida social activa e mude as rotas que tem no seu dia-a-dia. Procure ir a sítios onde atendam o cliente (atenção que atender é diferente de aviar). Tenha hábitos de uma pessoa que gosta de conviver e de se relacionar. Tenha uma postura de uma pessoa que se interessa pelos outros.

- Comece por perguntar o nome da pessoa que está à sua frente;
- Deixe-se ser ajudado;
- Seja simpático, simpatia gera simpatia;

Procure as seguintes características na pessoa que está à sua frente: Simpatia, capacidade de persuasão, gosto pelo que está a fazer, boa capacidade de comunicação, boa energia;

- Diga à pessoa que gosta muito da capacidade que ela tem nesse ou nesses pontos;



COMO TER SUCESSO NA PROUVÉ



- Pergunte-lhe se está receptiva a uma proposta para uma parceria de negócio, caso esta responda afirmativamente, peça-lhe o contacto e adicione-a à sua lista. Não explique o seu negócio neste momento. Mais tarde fará o seu contacto.
- Faça isto várias vezes ao dia, todos os dias, e terá sempre contactos.

Captar contactos de pessoas conhecidas é fácil, desde que tenha a postura correcta.

Viver livremente de forma alegre e sempre focado em ser feliz é magnético, e vai gerar contactos muito valiosos para si.



O lema é: "Hoje é mais um dia para eu criar um impacto positivo na vida das pessoas com quem me vou cruzar!"

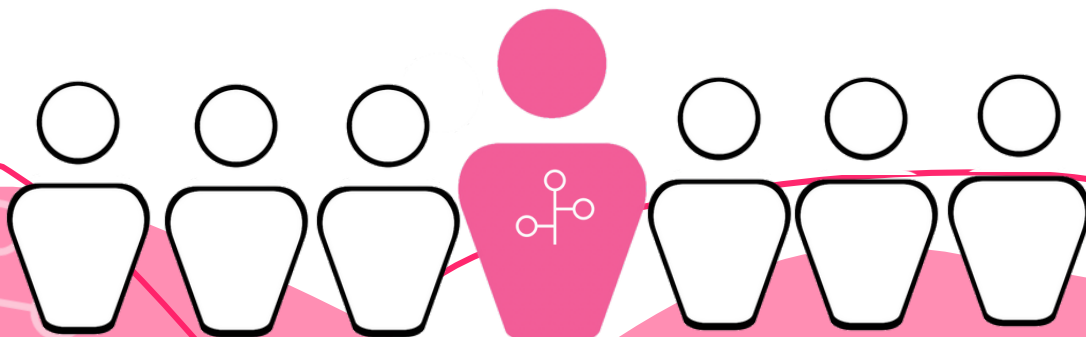
É incrível a quantidade de pessoas com quem nos cruzamos no nosso dia-a-dia e que podem ser pessoas que andam mesmo à procura de uma oportunidade como a Prouvé, mas para isso, elas têm de saber não apenas que ela existe.



Na verdade, será o seu entusiasmo que fará grande parte do trabalho. Você pode ter os melhores produtos e o melhor negócio do Mundo, mas se não demonstrar isso com convicção, dificilmente terá alguém interessado em ser seu parceiro.

Tudo começa em si. Erga a cabeça, peito para fora, endireite as costas e sorria pois hoje é um grande dia para fazer história no seu negócio.

Comece por ser diferente dos demais. Repare no seguinte, quantas vezes é que pergunta o nome às pessoas com quem se cruza? Quantas vezes sorri? Quantas vezes cria um impacto positivo e melhora o dia das pessoas?



COMO TER SUCESSO NA PROUVÉ



Experimente fazer o seguinte, mude a sua rota todos os dias, vá a sítios diferentes, entre em lojas, vá a cafés diferentes... Enfim, tenha uma vida social diversificada. Desta forma vai aumentar fortemente o seu número de contactos.

Vamos dar-lhe um exemplo para conseguir um contacto numa loja. Alguém irá atender perguntando-lhe: "Precisa de ajuda?". Em vez de responder negativamente, analise a capacidade daquele empregado em ser disponível. Faça conversa, faça perguntas... Seja muito simpático/a. Pergunte o nome, este é mesmo o primeiro passo, pois é algo muito raro de acontecer e vai marcar a diferença.



Depois de perceber o potencial daquela pessoa, diga-lhe diretamente aquilo que gostou, que reconhece enormes capacidades e pergunte se está receptiva a uma proposta para uma parceria consigo no tempo livre dele/a.



Não explique o que é o negócio, a ideia não é a pessoa dizer sim ao negócio neste momento, mas sim dizer sim à pergunta que acabou de fazer. Mesmo que lhe seja perguntado, refira que neste momento aquilo que precisa é apenas de saber se está receptiva a evoluir ou se está no máximo da sua carreira, até porque ali não é o local apropriado para falarem.

Ao ouvir o sim, seja muito perspicaz a marcar a reunião. Marque para esse mesmo dia, ou para amanhã, ou para a tarde do dia seguinte. Caso não seja de todo possível marcar uma reunião em breve, poderá pedir o email para lhe enviar o nosso video de apresentação de negócio. (o primeiro do nosso sistema de trabalho, que está nos "Videos técnicos" no site da nossa equipa www.apoioaoparceiroprouve.com . E marque já a hora para lhe fazer um telefonema para saber se fez sentido o video que ela viu e explicar melhor.



Como captar contactos na Internet



A internet é uma ferramenta muito atual e que se for bem utilizada, pode gerar dezenas de contactos todos os dias, contudo, esta não é uma ferramenta melhor ou pior do que qualquer outra. É apenas mais uma forma que poderá ser muito útil para pessoas com uma fraca rede de contactos, ou com falta de confiança para andar na rua a procurar contactos.

A melhor forma de se utilizar esta ferramenta, é tornando a internet em mais uma... e não a única ferramenta!

Usar ou não usar a internet no seu negócio é uma decisão sua, contudo, deve estar sempre com toda a informação sobre esta ferramenta de forma a poder aconselhar bem as suas equipas e os seus parceiros.

Para trabalhar na Internet você precisa de uma ferramenta muito importante que esta equipa tem já criada e que você pode adquirir. A nossa LandingPage/site é uma ferramenta muito funcional e está disponível para si, basta fazer o pedido através do nosso site www.apoioaoparceiroprouve.com logo no topo em "criar site" e de seguida fazer uma publicidade exaustiva desse seu "site" através de todos os meios.

www.  **.com**



COMO TER SUCESSO NA PROUVÉ



Existem várias formas de publicitar na internet, gratuitas e pagas.

Publicidade gratuita:

- Anunciar em sites de anúncios grátis (no google escreva anúncios grátis e aparecem centenas de locais);
- Utilizando o messenger (veja o video que está nos "videos de formação" no site da nossa equipa www.apoioaoparceiroprouve.com que explica como recrutar utilizando o messenger.
- Participar em fóruns de uma das tantas áreas da nossa indústria (quer seja pela área dos nossos produtos, como da área de emprego, do empreendedorismo, da liderança, do recrutamento, ou de outra área qualquer que sinta poder)
- as redes sociais. Muita atenção que neste ponto não estamos a dizer que deve fazer algo diferente do que ser apenas você. Não é por criar um perfil novo que vai ter melhores resultados. Qualquer rede social deve ser utilizada por si, para demonstrar a pessoa que você é, para que as pessoas sintam que você é uma pessoa que gosta de aprender e ensinar coisas, uma pessoa que tem sucesso no seu negócio e que usufrui do lifestyle que esta atividade permite. A utilização desta ferramenta deve ser feita para demonstrar o que faz e com que paixão o faz, desta forma poderá ter pessoas interessadas naquilo que faz, e que irão fazer consigo. Utilize criatividade para atrair e não caçar.



Publicidade paga:

- Criar um anúncio no Google Ads; Vai lhe trazer muito bons resultados se direcionar um anúncio para pessoas que já trabalham noutras empresas, por exemplo: "Empresa recente em Portugal paga margens médias na venda de 75%. Conheça-nos!" e nas palavras chave coloque nomes de outras empresas de venda direta. Nunca coloque "Prouvé" pois irá gastar o seu orçamento com parceiros já inscritos que apenas querem aceder ao site da Prouvé;
- Criar um anúncio no Facebook;
- Criar um anúncio em possíveis serviços online que vá encontrando durante as suas buscas.



Como fazer os contactos (que não venham do sistema online)?



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 atual rede de contactos... Nós iremos ajudar a que tenha a abordagem perfeita com os seus contactos. Também iremos ajudar a que nunca falte contactos para trabalhar!

Seguramente que neste momento, tem na sua mente uma série de pessoas que acredita que se enquadram no negócio da 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 a todas.



Fazer um contacto é um dos principais pontos. É precisamente isto 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!

COMO TER SUCESSO NA PROUVÉ



A escuta ativa será a capacidade que você vai desenvolver de escutar (que é diferente 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 de contactos devem começar com a frase: "Olá XXXXX como estás?". Depois é só ouvir e procurar saber mais. Saiba tudo da vida daquela pessoa. Mostre-se 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! Agente bem a sua vontade de falar da Prouvé. espere pelo momento certo, que aparece aquando 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!

Fale de forma entusiasmada sobre o seu projeto e sobre a forma como consegue visualizar a sua vida. Lembre-se do que lhe fez a si iniciar este negócio, terá sido:



COMO TER SUCESSO NA PROUVÉ



- Liberdade/flexibilidade de horários (permite-nos trabalhar a qualquer hora)
- Liberdade geográfica (Podemos estar em qualquer zona do país/mundo)
- Não se é demitido - Somos o nosso próprio patrão
- Plano de carreira - A Empresa tem um Plano de Carreira já criado para quem quer crescer
- Os objetivos estão definidos
- Sabemos exactamente como e quanto podemos crescer e o que vamos alcançar com isso
- Os ganhos são ilimitados



- Cada pessoa decide para que patamar quer trabalhar e tem oportunidade de atingir valores que o Mercado Tradicional não oferece
- Reconhecimento - Cada vez que atingirmos um patamar, somos reconhecidos pela Empresa com um diploma
- Crescemos e somos remunerados por isso
- Sem investimento
- No mercado tradicional, tem de se investir muito dinheiro para começar um negócio
- Aqui o negócio está pronto, e só depende de nós.

COMO TER SUCESSO NA PROUVÉ



- Formação especializada - Estão criadas uma série de ferramentas de apoio que nos ajudam a fazer o nosso trabalho e existe toda uma equipa de apoio, com pessoas com muito conhecimento nesta área, sempre prontas a ajudar e a esclarecer dúvidas.
- Não fica "preso" a um escritório
- Não tem de estar num único local de trabalho. Pode reunir-se com as pessoas em qualquer lugar, ou até mesmo on-line
- Vai desenvolver muitas técnicas de comunicação, liderança, e relacionamento
- Vai conhecer pessoas novas, mas essencialmente, pessoas positivas, com uma mente aberta e que partilham os mesmos objetivos.



Repare que, até aqui, ainda não falámos em nenhuma especificidade do nosso negócio, apenas mostrámos quais os benefícios que o nosso negócio pode ter para a vida das pessoas. É apenas isto que poderá levar alguém a interessar-se por ouvir a sua apresentação de negócio. Assim que sentir interesse por parte do seu contacto, feche o contacto dizendo: "Tenho a certeza que tu quando perceberes bem como se desenvolve esta atividade, vais ser muito bem sucedido, podemos conversar amanhã? (marque neste momento uma data para apresentar o negócio). Este é o "fecho da venda", faça-o de forma convicta e genuína.

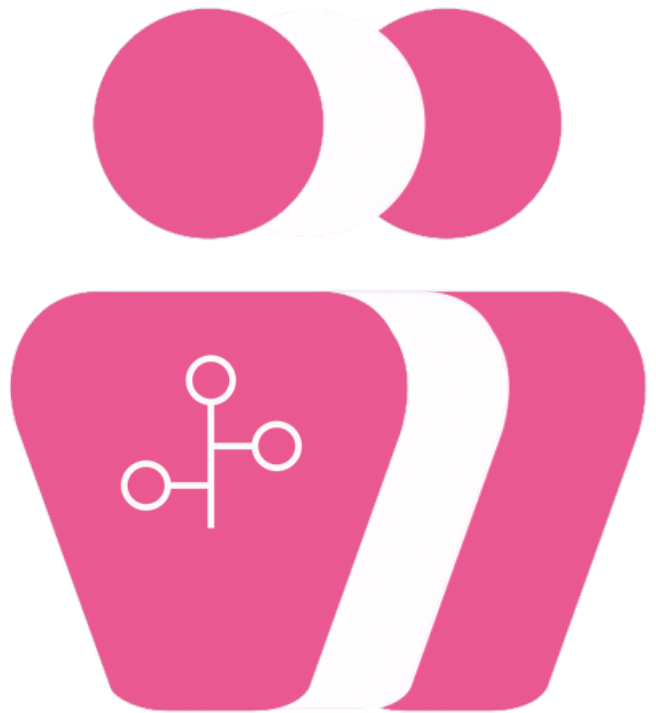
Como fazer uma apresentação um para um?



Depois de marcar a reunião com o seu contacto, leve um kit de amostras (deve ter sempre kits novos consigo para o caso do prospecto se querer inscrever e começar logo com um), flipchart, e se possível alguns produtos para que o contacto veja a qualidade dos mesmos.

Fazer uma apresentação com o flipchart não significa que vá ler o que ali está. O flipchart serve apenas para que tenha uma base de seguimento na sua conversa, mas não se esqueça que tem uma pessoa à sua frente, por isso não faça como se estivesse sozinho.

Antes de começar o que quer que seja, faça conversa de forma a poder captar mais informação sobre o seu contacto. Faça muitas perguntas, o que faz neste momento, o que já fez, onde gostou muito de trabalhar, procure perceber se tem algum propósito de vida, enfim... Faça todas as perguntas que levem a um maior conhecimento sobre a pessoa que tem à sua frente. Assim que vir que tem a informação que precisa (qual o ponto de partida, o propósito e o historial de vida da pessoa) comece a fazer a sua apresentação.



Ao abrir o seu flipchart para fazer a apresentação, procure dar ênfase aos pontos que viu referidos pela pessoa e que pensa que ela se vai motivar mais por conhecer. O Flipchart está pensado para que se possa adaptar à pessoa que o ouve. Não é um guião de seguimento obrigatório mas sim uma ferramenta visual que permite ao orador mostrar os seus conhecimentos.

COMO TER SUCESSO NA PROUVÉ



Não se limite no momento de apresentar o seu negócio. Caso não se sinta preparado/a para o fazer, vá assistir ao video de apresentação de negócio, vá pedir dicas a quem fez a sua inscrição. O verdadeiro e único truque para fazer uma excelente apresentação de negócio, consiste em ganhar experiência ao fazer várias e em perceber o conceito do negócio! Quem não perceber o negócio terá grandes dificuldades em ser credível e persuasivo. Na verdade, a primeira coisa que você pode fazer pelo seu negócio, é entender o conceito do mesmo.



Escolha um sítio agradável para fazer a sua apresentação. Um networker tem total liberdade para poder trabalhar onde quiser, aproveite este facto e demonstre também aos seus contactos mais um grande potencial deste negócio.



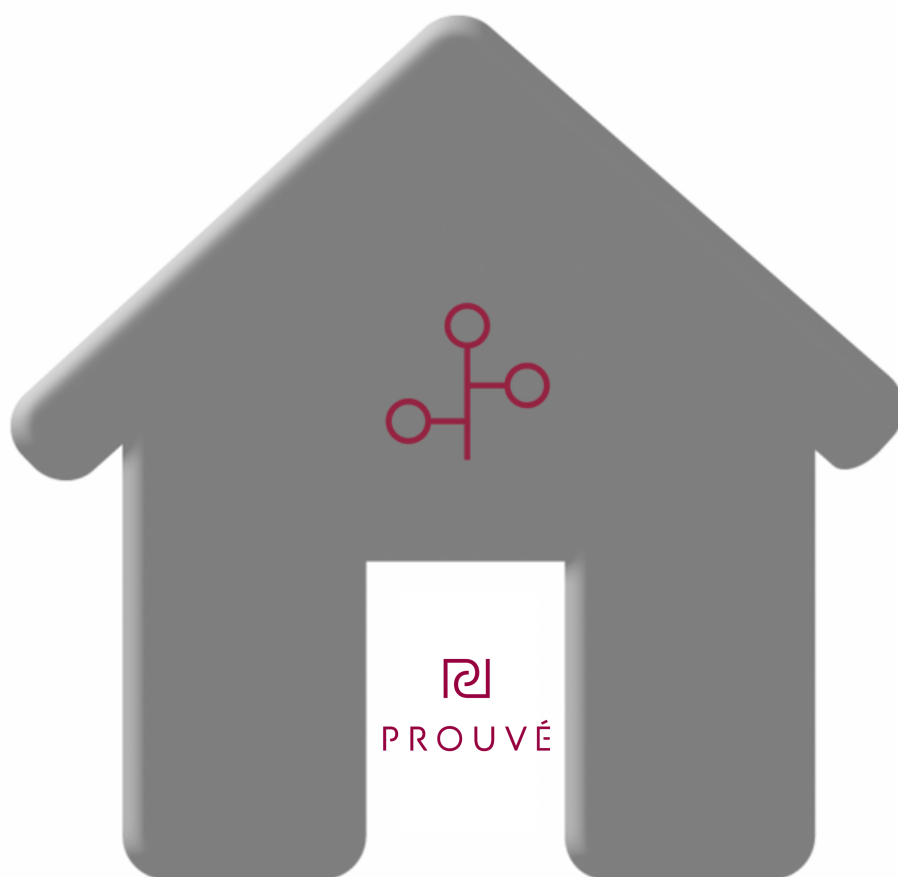
Caso não consiga encontrar-se com o seu contacto (por razões geográficas) fale com ele através de videochamada. Pode utilizar o messenger, zoom, WhatsApp, etc... Se for através de plataforma que permita partilhar/mostrar slides, pode utilizar os slides do nosso flipchart (estão para download no mesmo local do flipchart, em "documentos" no site da nossa equipa).

Caso inscreva o seu contacto, comece nesse momento a trabalhar com ele no segundo video do nosso sistema de trabalho (formação para novo Parceiro que está nos "Videos de formação" no site da nossa equipa) e trabalhe com ele até ao primeiro pedido de 500pts para que ele se comece a qualificar para os portes grátis!

COMO TER SUCESSO NA PROUVÉ



Quando chegar a casa, inscreva o seu parceiro no site da Prouvé www.prouve.com e no final de fazer, vá ao site da Equipa www.apoioaparcieiroprouve.com e no final subscreva a newsletter da equipa colocando lá o e-mail dele. Desta forma assegura que este vai receber todas as informações e actualizações que necessita.



Atenção que o seu trabalho apenas agora começou. Ao inscrever alguém na sua equipa, cabe-lhe a si, dar todo o acompanhamento e suporte necessário para o seu desenvolvimento. A primeira semana é fundamental para ir falando diariamente com ele e ajudá-lo a ir até ao primeiro pedido de 500pts e com isso começar a qualificar-se para os portes grátis na Prouvé (caso não saiba como funciona pode ver em "Videos técnicos" um video que explica como funciona o programa da Prouvé para portes grátis).

Como posso preparar um bom parceiro de trabalho?



Um bom recrutamento é meio caminho andado para facilitar todo o trabalho de acompanhamento. Aqui passamos-lhe uma excelente forma de recrutamento. Chama-se "Recrutamento em 3 tempos".



Criar um parceiro em 3 tempos significa que nós fomos preparando o nosso contacto para o negócio, de forma faseada.

Ou seja, nós não tivemos um convidado que não saiba o que fazemos, ou que nunca ouviu falar da empresa, pois ele poderá não estar preparado para uma realidade tão diferente e poderá não compreender o entusiasmo que nós sentimos, nem dar o valor correcto ao seu testemunho e a testemunhos de líderes que lhe possa mostrar.

Vamos perceber aqui as 3 fases do processo de recrutamento.

1º O contacto - Fale com um amigo e pergunte-lhe se ele conhece alguém com um perfil adequado para fazer parceria consigo (empreendedor, trabalhador, ambicioso e de mente aberta). Caso o seu amigo conheça alguém com essas características, peça-lhe que ele ligue à pessoa a avisar que você vai ligar com uma proposta profissional muito interessante para os tempos livres e que precisa de saber se ela dá autorização para que lhe dê o seu número. Assim que tiver o número da pessoa em questão, ligue-lhe. Neste momento é muito importante que a pessoa sinta que foi "eleita" para trabalhar consigo pelo amigo. "Falei com o seu amigo, que me deu a sua referência pois viu em si o perfil adequado para parceria no negócio que estou a desenvolver. Diga-me o seguinte, está interessado/a em desenvolver comigo, uma rede de consumo de produtos de uso diário? Neste momento é tudo o que necessito saber para perceber se é oportuno marcar uma reunião consigo."

Não dê mais informações que estas, neste primeiro contacto.

Se a resposta for não, agradeça e pergunte se por acaso conhece alguém que possa estar interessado.

COMO TER SUCESSO NA PROUVÉ



Se a resposta for sim, marque imediatamente uma reunião, para esse dia, ou para o dia seguinte! Não deixe passar muito tempo!

"- Sim!

- Ótimo, eu precisarei apenas de 30min para lhe mostrar o conceito deste negócio, podemos encontrar-nos hoje ao fim da tarde? (amanhã de manhã, etc...)"

Combinada a hora, despeça-se cordialmente!



Caso a pessoa viva longe, ou seja totalmente impossível estarem juntos durante os próximos 3 dias, agende uma videochamada.

2º Apresentação - Assim que fizer a sua reunião presencial, leve um kit de amostras, um flipchart, e se possível alguns produtos. Escolha um local agradável e duplicável para fazer a sua reunião (esplanada à beira-mar, hall de um charmoso hotel, ou qualquer outro sitio silencioso e agradável de se estar).

É muito importante que, antes de começar a apresentar o negócio, faça perguntas à pessoa que tem à sua frente, de forma a ter toda a informação que necessita para saber de que forma é que o seu negócio pode encaixar na perfeição na vida daquela pessoa.

Perguntas como por exemplo:

- O que faz neste momento?
- Em que é que já trabalhou?
- Onde gostou mais de trabalhar?
- Está realizado com a sua situação atual?
- O que deseja para o seu futuro (tem filhos? o que o move?)



São perguntas que poderão ser úteis para adequar a sua apresentação de negócio.

COMO TER SUCESSO NA PROUVÉ



Lembre-se sempre do seguinte, você apenas precisa de perceber bem a pessoa, para saber exactamente quais os pontos que deve salientar pois é ela que tem de sentir que o negócio faz sentido.

Repare que o nosso flipchart é diferente das apresentações que são feitas para grupos maiores (online e eventos), a ideia é dar-lhe a si a oportunidade de se adaptar ao seu contacto, estude o seguimento do flipchart, mas sobretudo estude bem o conceito de todo o negócio.

Neste momento, já será provável que a pessoa diga sim ao negócio e que avance com a inscrição, e com a compra de um kit de amostras. Contudo, o recrutamento ainda não está terminado.

3º Conexão com as ferramentas - Recrutar não é apenas o acto de inscrever, mas sim o acto de fidelizar o seu prospecto com as ferramentas e com o "feeling" que o levou a dizer sim à Prouvé!

Caso contrário, recrutar trará pouco ou nenhum resultado.

Para que os seus novos parceiros se envolvam a sério no negócio, eles terão de passar o máximo de tempo a fazer Prouvé, a falar da Prouvé, ou a ouvir falar da Prouvé.

Desta forma eles terão um maior tempo de partilha e irão perceber que a Prouvé faz parte da vida de cada um de nós e não é apenas uma actividade extra, ou um hobby. Levar os seus Parceiros ao encontro das ferramentas, e aos zoom's semanais, tem um efeito de prova social, para que estes não se sintam sozinhos, nem que as suas questões são únicas. Esta é uma industria com histórias extremamente motivadoras, e é nos nossos zoom's semanais que eles as podem ouvir na primeira fila! Não perca um zoom e tente nunca ir sozinho, leve os seus Parceiros, para que no final possam partilhar a vossa alegria!



Como lidar com as objecções?



A correcta identificação de uma objecção será um grande passo para se poupar e falar apenas com pessoas que não querem ouvir o que tem a dizer.



Será que quando alguém nos diz: "Isso não funciona!", "Isso é tipo...", "Isso é pirâmide!", "Esses perfumes duram menos", ou outras coisas do género é o suficiente para ficarmos reactivos ou desfocados daquilo em que acreditamos? Em que será que consistem as opiniões das pessoas?

A forma mais correcta de poder lidar com as objecções é tentar perceber qual a sua origem. Todos nós já fomos pessoas desacreditadas de alguma coisa, mesmo sem ter dados objectivos 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 pomos em causa a veracidade ou os fundamentos de tais informações.

A forma que temos de encarar as objecções é olhar para elas de forma normal. É normal que as objecções 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 objecções como dúvidas. Se sentir necessidade, faça mesmo a pergunta à pessoa que tem à sua frente: "Está a questionar-me ou está a afirmar?"



COMO TER SUCESSO NA PROUVÉ



Depois desmonte com competências tudo aquilo que sabe que não é verdade.

Não seria bom colocar neste módulo as objecções, pois irá notar que surgem vários tipos de objecções 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 de que a pessoa está com atenção àquilo que está a dizer. Seja profissional na sua actividade e responda às questões com fundamento, exemplos, provas, dados objetivos e sobretudo serenidade! Uma coisa terá de ser assegurada por si, mesmo que a pessoa não se torne um novo parceiro, 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 objecção pois você está no negócio mais honesto, justo, e equitativo de que há memória.



Como fazer um correto acompanhamento dos parceiros?



Acompanhar é a chave para o seu sucesso, mas lembre-se sempre de algo: O melhor acompanhamento que deve dar é dar o exemplo daquilo que quer ver na sua equipa!



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 momento ahaaa!



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. 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 boa naquilo que faz!



COMO TER SUCESSO NA PROUVÉ



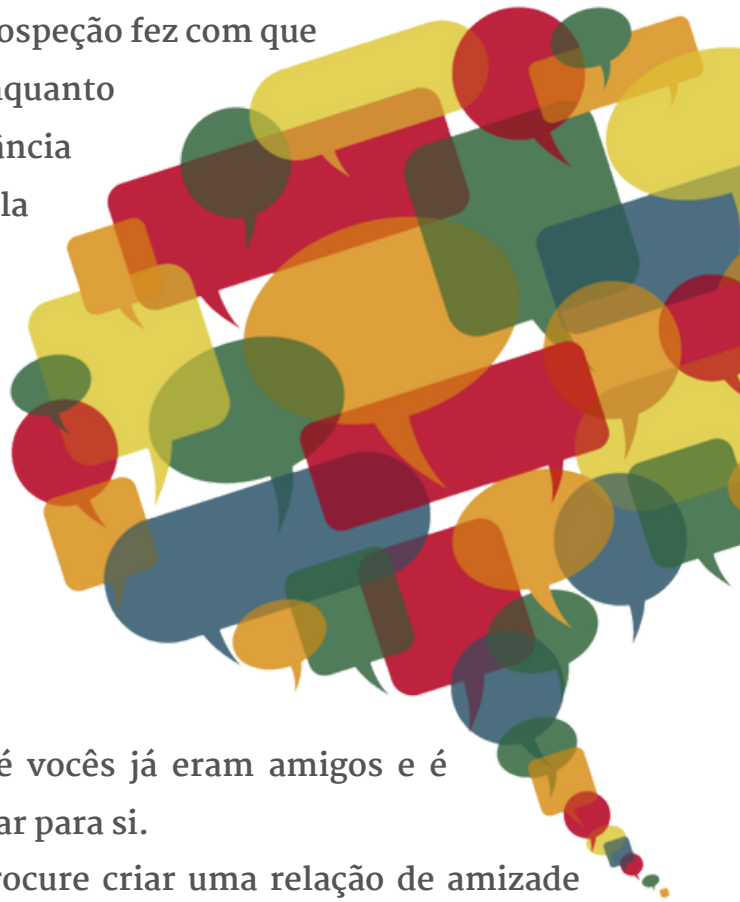
É tudo uma questão de comunicar. Tal como na prospeção fez com que a pessoa se sentisse interessada no seu projeto, enquanto lidera também terá de levar a pessoa a dar importância àquilo que lhe diz. Mais uma vez, isto só se faz se ela vir em si uma pessoa confiante, um líder!

O primeiro passo, e talvez o mais importante, é envolver os seus parceiros no sistema que a equipa 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.

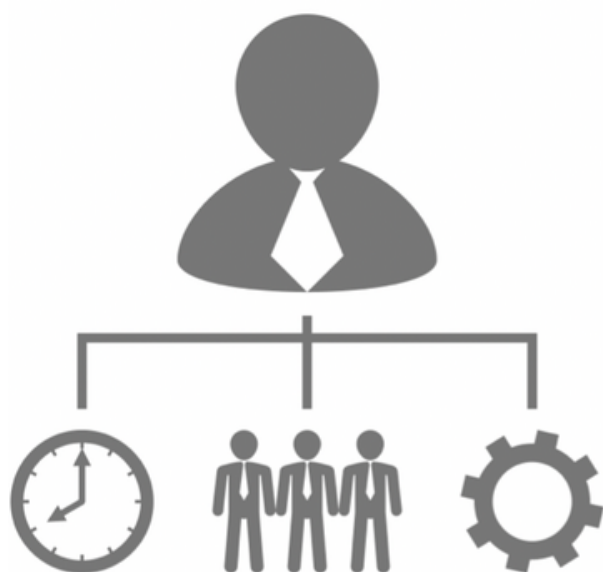
Caso se tenham conhecido apenas na Prouvé, procure criar uma relação de amizade pois é precisamente aí que irá constar a vossa união.

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 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.

COMO TER SUCESSO NA PROUVÉ



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 Upline 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. Deve começar no primeiro minuto com o seu novo parceiro!

Ser um bom líder carece de saber fazer bons acompanhamentos.

Comunique clara e objetivamente as suas ideias, reconheça bem a direção que os seus parceiros precisam de tomar e seja um suporte ativo a todos os seus membros. Tudo isto, sendo sempre um grande exemplo para todos.

Esperamos que este documento esteja a criar em si, vários momentos "ahaaa".



O que fazer quando não tenho o sucesso que desejo?



Tome em atenção se os objetivos que tem são adequados à quantidade de ações geradoras de valor (prosperar, recrutar, e acompanhar).

Caso tenha os objetivos adequados, procure perceber se está a fazer tudo aquilo que é dito neste documento.

É quase impossível que aplique aquilo que aqui ensinamos e que se mantenha sem sucesso. Este documento é fruto de

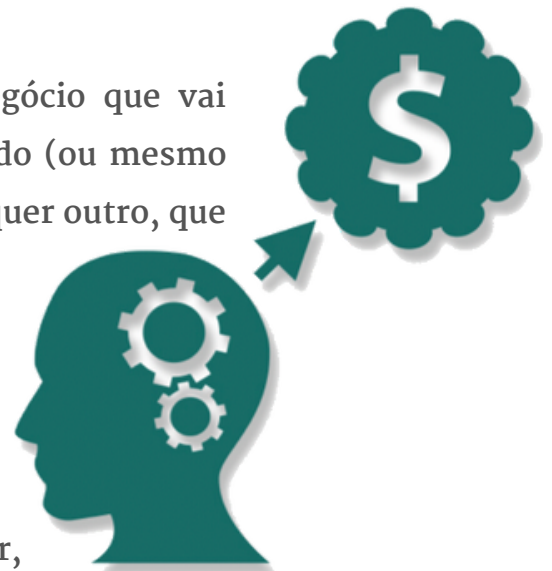
alguns anos de experiência de vários líderes que apresentam resultados ao nível dos melhores do Mundo. Volte a ler o documento, e sobretudo, comece a aplicar tudo aquilo que aqui dizemos.

Paralelamente a isso esteja muito atento/a à sua mente e à forma como olha para si e para o seu negócio. Este é um negócio que precisa de si.

Esta é talvez uma das melhores oportunidades de negócio que vai conhecer em toda a sua vida e com o risco mais reduzido (ou mesmo inexistente), 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 connosco, 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 equipa, comprometa-se a ajudar essa pessoa, não falhe com a sua palavra.



COMO TER SUCESSO NA PROUVÉ



Este é um negócio diferente de qualquer outra 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 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 Prouvé, 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 nesta atividade, mentalmente terá de a colocar como plano principal. Envolver-se de tal forma em que a Prouvé seja encarada como principal figura na sua carreira. tudo aquilo que colocar à frente do seu negócio tornar-se-ão simplesmente barreiras ou desculpas que irão atrapalhar o seu crescimento!

COMO TER SUCESSO NA PROUVÉ



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 todo o 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 direccionado ao seu negócio e à sua carreira. Obviamente, que quando um dia trabalhar apenas no seu negócio Prouvé, irá usufruir em pleno da qualidade de vida que esta carreira lhe oferece.



É de extrema importância que inicie este negócio com a perfeita noção de que "ele" precisa de si. A sua entrega e o compromisso que tiver com ele, serão o espelho dos seus resultados.

Qual o "preço" que está com disposição de "pagar" pelo seu negócio?
Quer de facto melhorar os seus resultados?



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 direto nas suas competências enquanto networker.

COMO TER SUCESSO NA PROUVÉ



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 menosprezada. Curiosamente é na formação que encontramos resposta para as nossas maiores questões. Nesta área há muito material para a nossa formação e nesta equipa há ainda mais! Todos os nossos materiais e formações são direcionados especificamente para a nossa área e para a nossa empresa, como é por exemplo o caso da Academia, disponível no site da nossa equipa www.apoioaoparceiroprouve.com

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 Prouvé. 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.

COMO TER SUCESSO NA PROUVÉ



Com a postura correta, sentirá uma sensação de estar em constante aprendizagem. Aprender é uma arte e deverá ter em mente que quanto mais aprende 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, mas sim aquilo que fazemos com o que sabemos". Tente moldar-se e programar-se à medida que vai aprendendo a trabalhar, só assim conseguirá resultados.

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

Ter sucesso apenas depende de si! Olhe à sua volta, há muitos casos de sucesso na Prouvé, você não é menos que ninguém!



DIVIRTA-SE



Divirta-se no caminho. Este é o lema! Caso procure sempre o desafio do sucesso, irá encontrar a felicidade pois irá perceber que o seu poder é ilimitado e o que hoje parece impossível, amanhã será certo!

Acredite que a verdadeira felicidade, está em perceber o quanto vai crescer enquanto pessoa, sendo que o dinheiro e os patamares serão sempre uma consequência da sua transformação interior.

Não perca tempo, envolva-se seriamente no seu negócio e junte-se aos melhores.

O melhor começa agora!

Divirta-se!

