

مرحله اول اطلاعات تکمیلی (یک روز)

- پاسخ به سوالات
- محصول
- مفهوم تصاعد و اهرم
- ارزش گذاری گوشی و اینترنت
- ارزش گذاری کتاب
- فایل ها و جزوات و ...
- باز کردن حساب
- تکمیل عضویت
- آموزش سایت
- آموزش پلن و اطلاعات اولیه
- پرکردن فرم مشاوره و سفارش
- تماس ۲ یا ۳ آپلاین و تبریک
- پاسخ به سوالات نهایی
- توضیح کلی دعوت برای جلوگیری
- از دعوت غیز اصولی افراد

مرحله دوم ۵ گام طلایی (۵ روز)

- مطالعه جزوه یادگیری برای تکثیر و تیک زدن موارد داخل جزوه و تمرین های عملی
- دیدن ۵ آموزش پایه ای بصورت حضوری یا مجازی
- ارتباط روزانه با گروه حامی و برنامه ریزی روزانه (تصویری، تلفنی، حضوری با سه بالاسری)
- ثبت سفارش اولیه بر اساس فرم مشاوره
- شرکت در جلسات گروهی، پاتلاگ ها، سمینار ها و ...

مرحله سوم زمان طلایی (۱۰ روز)

- ارزش گذاری تایم طلایی
- تمرین و تسلط بر ۵ گام طلایی

- مشخص کردن تعداد اقدامات بر اساس ساعت کار هفتگی سرعت رشد یا لاین زمانی زیر :
  - روش کند : ۱۰ نفر
  - روش متوسط : ۲۰ نفر
  - روش تند : ۳۰ نفر
- نکته : با توجه به عدد انتخابی به تعداد برابر اقدام به خرده فروشی و دعوت انجام گیرد.
- حداقل برقراری بین ۵ تا ۱۰ ارتباط جدید در هفته
- ارتباط روزانه با گروه حامیان، برای آنالیز و برنامه ریزی و کنترل عملکرد روزانه
- مطالعه و پرورش شخصی حداقل ۱۵ تا ۳۰ دقیقه روزانه
- پیگیری پراسپکت ها
- پیگیری ورودی های جدید و هماهنگی آموزش ها با تیم حامی
- مطالعه و پرورش فردی حداقل بین ۱۵ تا ۳۰ دقیقه روزانه
- تشویق نمایندگان جدید به شرکت در جلسات گروهی تیم حامی
- تشویق پراسپکت های جدید به شرکت در جلسات گروهی تیم حامی

مرحله چهارم حرفه ای شدن (۱۴ روز)

- (\*) دیدن آموزش های تکمیلی
- کنترل صحت انجام مراحل قبلی با لیدر (بالاسری)
- حضور/مجازی/تلفنی
- نکته : هر کم کاری در مراحل قبل، برنامه ریزی مجدد و تکمیل شود.

- حضور در جلسات هفتگی
- تشویق نمایندگان جدید به شرکت در جلسات گروهی، هفتگی، سمینار ها و پاتلاگها و ...
- (\*) مطالعه کتاب های جادو، حکایت، ۵ فصل اول دوام آوردن و ارائه آنها به حامی
- (\*) مشخص کردن تعداد اقدامات بر اساس لاین زمانی ۱۰، ۲۰، ۳۰
- نکته : در صورت داشتن ۵ ورودی فعال ستاره این مرحله برداشته می شود.
- ارتباط روزانه با تیم حامی
- پیگیری افراد پرنزت شده در ۱۰ روز طلایی
- کنترل و نظارت بر اجرای نقشه راه ورودی های جدید.
- توانایی انجام پرنزت و آموزش های مقدماتی بعد از دیدن حداقل ۳ تا ۴ مورد از همین آموزش ها
- (\*) کار حامی : کنترل نقشه راه برای زیر مجموعه هاست
- (\*) حامی به کسی گفته می شود که حداقل ۱۰ نفر سازمان فعال داشته باشد و حداقل ۲ میلیون تومان در مجموع سازمانش خرده فروشی انجام شده و گزینه های ستاره دار (\*) مرحله ۴ را گذرانده باشد.
- فرد فعال : به کسی گفته می شود که حداقل ۷۰ هزار تومان در جایگاه خود سفارش ثبت کرده باشد.

**مرحله پنجم تکثیر (۳۰ روز دوم)**

- نظارت بر صحت برگزاری مراحل قبل
- شرکت در جلسات آموزشی هفتگی، سمینارها، وبینارها و پاتلاگها
- ایجاد جلسات هفتگی حلقه مرکزی مستقل سازمان خود
- مشارکت در اجرای پاتلاگها و سمینارها و برنامه های گروهی
- (\*) اول تمرین و بعد آمادگی جهت برگزاری پرزنت های گروهی و کارگاه های آموزشی
- بررسی و تایید آموزش دهنده ها و معرفی کننده ها
- برگزاری حداقل ۱ جلسه در هفته هدایت کاری و آنالیز سازمان با لیدر
- پروورش حداقل ۳ حامی
- کتاب ها : حرفه ای شدن - دانشکده کسب و کار - بهترین سال
- مطالعه روزانه ۱۵ تا ۳۰ دقیقه
- انجام حداقل ۱۰ اقدام خرده فروشی، پراسپکتینگ یا پرزنت در هفته
- باز شدن پلن حجمی
- مربی سطح B به کسی گفته می شود که تمامی مراحل فوق را انجام دهد.
- بررسی و تایید آموزش دهنده ها و معرفی کننده ها
- برگزاری جلسات هفتگی، سمینارها، پاتلاگها و دعوت لیدرها جهت تقویت سازمان
- ساختن حداقل ۴ مربی سطح B از افراد حامی
- برگزاری جلسه هدایت کاری با حامیان و مربیان و ایجاد ارتباط آنها با لیدرها
- برگزاری جلسات تکمیلی فردی و گروهی حضوری
- داشتن حداقل ۶ شاخه فعال
- مطالعه ۱۵ تا ۳۰ دقیقه در روز
- هدایت کاری هفتگی با لیدر
- بالاسری حداقل یکبار در هفته

**مرحله هفتم لیدر شیپ**

- نظارت بر صحت برگزاری اجرا و تکمیل مراحل قبل
- برگزاری همایش ها و جلسات آموزشی گروهی
- مطالعه ۱۵ تا ۳۰ دقیقه در روزانه
- برگزاری جلسات هدایت کاری و آموزشی و پرورش مربیان
- رسیدن به رنکینگ ممتازی
- شرکت در همه جلسات لیدرشیپ
- کمک به رساندن مربیان A و B به سطح لیدر شیپ
- داشتن حداقل ۳ مربی سطح A

**مرحله ششم پرورش (۳۰ روز سوم)**

- نظارت بر صحت اجرا و تکمیل مراحل قبل خود و دیگران