

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)
- حضوری/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، سمینار ها، 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