

I TUOI PRIMI COLLABORATORI

Complimenti hai appena iscritto il tuo primo collaboratore, ciò significa che lui si è fidato di te, ricambia la sua fiducia fornendogli la tua presenza e il supporto di cui ha bisogno per raggiungere i primi risultati!

GESTIONE DIRETTI:

- Parlaci ogni giorno e punta a creare una relazione sana basata sulla fiducia reciproca, l'ascolto, il rispetto e la trasparenza, due collaboratori affiatati vanno forte, ma mai quanto due amici che condividono la stessa visione!
- Crea una comunicazione diretta e trasparente. Sii in grado di incoraggiarlo e elogiarlo quando porta a termine un obiettivo o quando noti un suo miglioramento e impara a dare feedback costruttivi per aiutarlo a migliorare.
- Edifica costantemente le tue upline perché nella fase iniziale di questo percorso saranno loro a mostrarti come gestire i tuoi primi collaboratori.

Organizzare delle call a 3 con la tua upline di riferimento è un ottimo modo per comunicare in maniera efficace alcuni concetti da trasmettere al tuo nuovo collaboratore, e imparare osservando chi ha più esperienza sul campo. Sii COACHABLE, non si smette mai di imparare.

- Assicurati che sia partecipe al progetto e abbia capito a pieno la visione e la missione del gruppo e del quantitativo immenso di informazioni e professionisti presenti nel vostro gruppo!

NB: Se non è immerso nel progetto lavorerà poco e non si troverà a suo agio, dunque impegnati per renderlo partecipe e fai sì che possa conoscere tutti i membri del team, introducilo. **Tu sei la sua spalla, il suo alleato.**

- Assicurati che abbia un'agenda per scrivere i propri impegni e i propri orari.

Fagli prendere consapevolezza di quanto è prezioso il tempo e di quanto sia importante la puntualità. L'agenda è il nostro capo.

- Assicurati che non abbia chiamate negli orari delle formazioni o CTA. • Assicurarsi che abbia diversi quaderni o note dove prenderà costantemente appunti (assicurati che lo faccia e non limitarsi semplicemente a dirglielo). • Il modo migliore per assicurarsi che faccia queste cose è farle tu in primis, il tuo esempio parla per te. Ricordati che i tuoi compagni di squadra fanno ciò che fai, non ciò che dici.

IMPARARE GESTIONE NUOVI COLLABORATORI:

PRIMO STEP: Assistere a come lo sponsor o upline di riferimento forma e supporta il tuo primo nuovo collaboratore. Prendi appunti di frasi fondamentali, atteggiamento e azioni pratiche.

SECONDO STEP: Applica tutto ciò che hai imparato dalla tua up-line di riferimento. Segui il tuo nuovo collaboratore con la supervisione della tua upline seguendo gli appunti presi.

TERZO STEP: Non si tratta di fare tutto da solo e non chiedere più supporto a nessuno, ma di prendere iniziativa e chiedere dei feedback (critiche costruttive) alla upline di riferimento. Non chiedi passivamente soluzioni, piuttosto proponi le tue e ti confronti con chi ha più esperienza prima di attuare.

L'obiettivo così facendo è arrivare al momento in cui sarai pronto a seguire in maniera autonoma i tuoi futuri collaboratori.

AZIONI PRATICHE FONDAMENTALI:

Ecco cosa non può assolutamente mancare nelle sue prime 24/48 ore:

1. Organizzare call a 3 di STARTUP con zaffiro/rubino di riferimento
2. Spiegare il percorso START-UP e spiegare la sua utilità
3. Registrazione sulla piattaforma EVOLUTION LEGACY e visione dei percorsi formativi iniziali (lato trading)
4. Visione dei materiali PRIMI PASSI NETWORK e stilare il PDF di STARTUP con chiaro obiettivo mensile.
5. Segnare in agenda gli appuntamenti più importanti e partecipare sempre alle formazioni live con facecam attiva e con appunti su un quaderno apposito.
6. Chiedi sempre un feedback riguardo ad ogni materiale e informazione che riceve in questa fase iniziale, e proponiti nel rispondere alle sue domande o riferire le risposte del tuo punto di riferimento, o organizzando una call a 3 quando necessario, edificando sempre.
7. Assicurarsi che partecipi al primo CTA con la sua lista contatti iniziale e che fissi i primi appuntamenti aiutato da un consultant/zaffiro di riferimento

COMPITI PERSONALI:

- Mantieni un livello di energia e di positività particolarmente alto soprattutto in questa fase. Vuoi creare un ambiente positivo e produttivo per te e il tuo team.
- Fai un check quotidiano delle azioni fatte e aspetti sui quali si vuole migliorare sia con le tue upline che con downline.
- Impara a differenziare la comunicazione che puoi avere quando parli faccia a faccia con una singola persona, rispetto alla comunicazione che puoi avere quando parli con tre o più persone contemporaneamente!
- Parla il più possibile con il tuo consultant/zaffiro di riferimento e chiedi consigli. Ci sono cose che sai, cose che non sai, e cose che non sai di non sapere. La curiosità e l'umiltà ti permetteranno di non smettere mai di crescere.
- Fai in modo di avere sempre il tempo da dedicare alla tua produzione personale, se i troppi impegni non te lo permettono, fatti aiutare e guidare dal tuo punto di riferimento.
- Conosci il *perché* delle persone all'interno del tuo team, i loro obiettivi e ciò che li motiva, e condividi i tuoi obiettivi e la tua visione.
- Sii sempre un passo avanti a tutti, fai quella chiamata in più, quella zoom in più, quella pagina di libro in più delle persone del tuo team!

“EXTRA” PERSONALE:

Devi sapere che per avere successo quando avvii qualsiasi tipologia di business, devi avere una grossa DISCIPLINA.

Non è un caso che la maggior parte dei proprietari di aziende presenti nella lista FORTUNE 500 (ovvero le aziende più profittevoli di anno in anno) abbiano tutti in comune vari trascorsi personali e sportivi.

Al primo posto la leva militare, e al secondo posto nella sfera sportiva: dei percorsi di arti marziali.

Questo vuol dire che un conto è l'allenamento, che fa un 20% del risultato finale.

E un altro conto è la disciplina, che è responsabile del restante 80% del risultato finale. L'una senza l'altra, non ti portano ad avere un risultato.

Questo vuol dire che devi integrare tanta disciplina all'interno della tua attività, e come nella palestra, non c'è allenamento senza alimentazione.

Inizia ad aggiungere alla tua alimentazione, 20 pagine lette al giorno di un libro.

Vai sulla piattaforma della community e troverai i libri utili che consigliamo!!!