

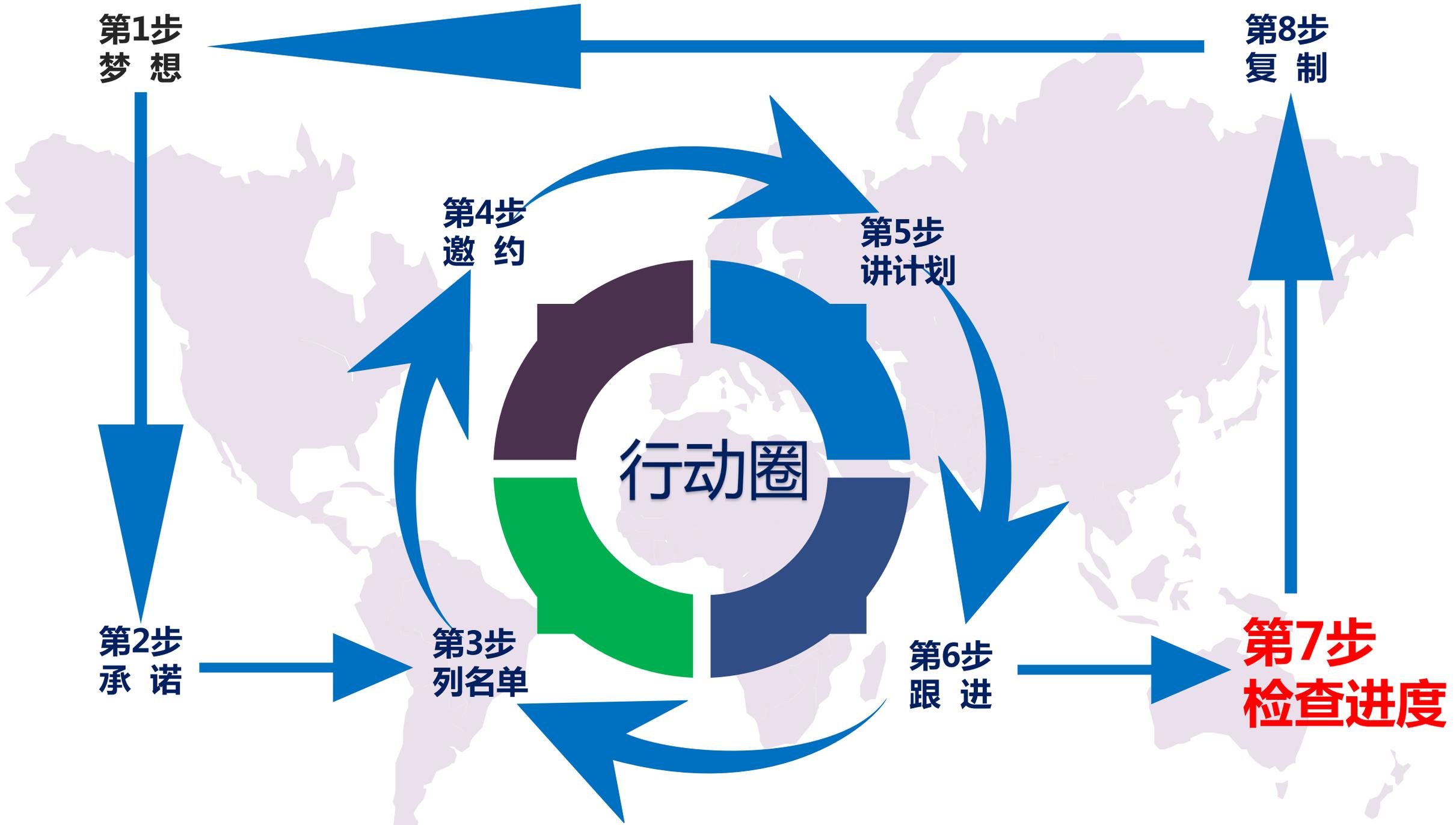


成功八步——第七步

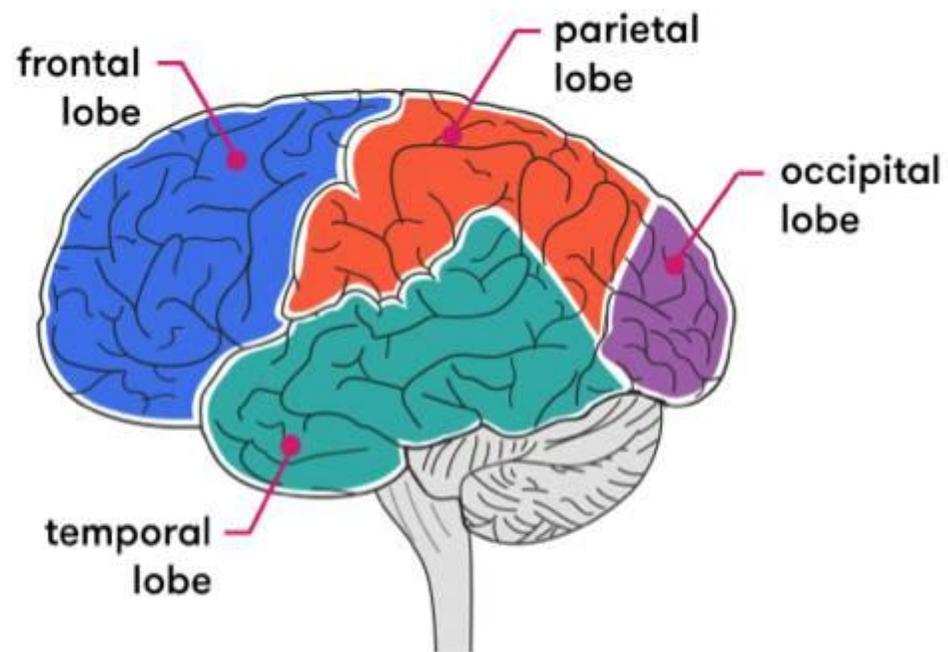
检查进度

---

M系统快速打造成功系统系列培训



# 简 要 回 顾

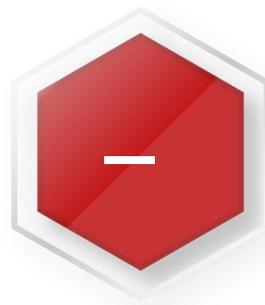


## 第一步 梦想

# 梦想板

**梦想板**

我 \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_年\_\_月\_\_日  
坚决达到的目标： \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
量化标准： \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
如达到，我将 \_\_\_\_\_  
如达不到，我将 \_\_\_\_\_  
订立日期： \_\_\_\_\_年\_\_月\_\_日  
我承诺  
坚持到底，永不放弃！

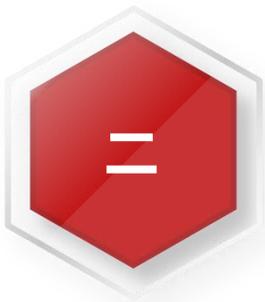


要什么：

你究竟要什么？要多少？什么时间要？

为什么做一件事永远比怎样做好一件事更加重要！

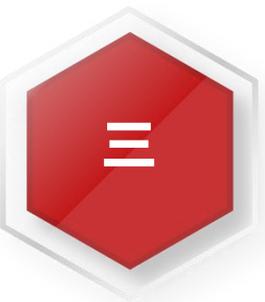
为什么做占90%，怎样做好只占10%，但很可能很多人并不知道他们在生活中究竟要什么。



写下来：

把你想要的东西一定写下来。

目标要视觉化、数量化，加上最后实现的日期。



梦想板：

一定要建立梦想档案。把你的主意目标写在梦想板上，每天不停地看，至少大声念两遍。

## 第二步 承诺

- 一、学习：学习型团队、动车组、
- 二、改变：观念、自身、小事、此时
- 三、创业：最好的创业良机

三个等级：试试看 尽力而为 全力以赴

# 第三步 列名单



## 名单表

类别	姓名	电话	备注

## 名单分析表

姓名	性别	年龄	婚否	职业	电话	关系	需要	经济	人际关系	综合能力	总分类

注一：分数:0---0.5---1---1.5---2

注二：名单上第一个要填上你自己，并要为自己打分，为自己打分分数高低要适中，因为你做参照体，分数适中比较容易与新人做分析。

注三：名单中的类别要求填好，这样采取什么样的策略和方案容易一目了然

关系：陌生----一面之交---一般----较好朋友----很好

需求：满足----较少---一般----较强----很强

经济收入：2000以下\_--2000~5000---5000~10000---10000~20000---20000以上

人际关系：20人---20~50---50~100---100~200---200以上

综合能力：没有---较低--一般---较强---很强

类别：A类---7分以上(比自己高)； B类---4~6分(与自己相近)； C类---3分以下(比自己低)，

A、B类---请老师讲计划， C类---主要自己讲计划。



## 第四步 邀约

1、熟人邀约 2、第三者邀约 3、一面之交邀约

### 邀约台词卡



使用台词卡的三个建议：1、先使用 2、照着念 3、反复练

三原则：1、高姿态 2、三不谈 3、专业化

## 第五步 讲计划

- A、讲计划是五项基本功的基础，意味着可以独立工作，意味着生意的开始。
- B、讲计划是行动圈的的最高点，是业务发展的推动力，业务停滞，一定是不讲计划。
- C、讲计划的三个目的:找需求，给机会，约下次见面的时间。
- D、讲计划等于一遍遍的说服自己，等于穿上了“防弹衣”。
- E、复制同一个计划，推荐率明显增加，可以产生团队动势。



### 三原则

- 1、量永远比质重要 - “做行动者”
- 2、姿态比说服重要 - “永远是下一个”
- 3、对方的需求比你的需求重要 - “找到需求是根本”

## 第六步 跟进

跟进的关键  
( 临门一脚 )

- A、自信力 ( 自信、热情、坚定、执着 )、
- B、沟通能力 ( 回答疑义的功力 )、
- C、影响力 ( 造梦和激励能力 )、
- D、把握时机的能力 ( 望、闻、问、切, “一剑封喉” )

### 跟进 ( 启动 ) 新人要做的六件事

1. 问一件事 ( 坚持一年的重要性 )
2. 推崇系统的会议, 带入基础培训
3. 一对一心的沟通, 深度工作, 造梦 ( 熬鹰 )
4. 教授成功八步, 带入行动圈
5. 言传身教, 带动和陪伴
6. 建立紧密的个人关系



成功八步——第七步

# 检查进度

---

M系统快速打造成功系统系列培训

# 目录

CONTENTS

1 三个原则

2 六分钟诊断法

3 咨询前的准备工作

4 咨询中三个重要的指标



**咨询线就是你在这个生意中的生命线**



# 检查进度的重要性：

- 1、 有利于学习成功者的经验，这可节省人力、物力和提高工作效率。
- 2、 有利于复制系统的成功模式：使你不偏离正确的航向，并会得到最新的资讯。
- 3、 有利于巩固紧密的个人关系，增强团队的凝聚力和团队动势。（团队工作----梦想成真）



# 一、三个原则

- 1.定期、定时咨询 2次/月 特别是月底一次
- 2.业务不干扰、不越级、和绝不旁部门咨询（系统运作的原则）
- 3.承诺是相互的、承诺要兑现



## 二、六分钟诊断法

### 一) 2分钟检查下级为什么做？

(1)、对新人问理由：问他为什么做这个生意，理由是什么？

(2)、对领导人问目标：问他本月和本年度的业绩指标是什么？再问他，你真的要达成吗？为此可以不惜一切代价吗？

### 二) 用4分钟检查

行动圈工作中的情况

1. 名单还有多少
2. 邀约成功率
3. 讲计划的次数和效果
4. 跟进情况



## 三、咨询前的准备工作

**建议一：向上级做咨询前，事先准备好咨询表和部门结构图**

**建议二：结构图：**

**标明 领导人所处的位置以及所在地区**

**标明 各个部门上月、本月业绩状况**

**标明 你下月想达到的各个部门的业绩**



## 四、咨询中三个重要的指标

- 1、工具：个人和团队会员注册情况（团队业绩，单位时间完成BP），后台使用操作情况
- 2、会议人数：个人和团队参加会议的人数，特别是参加大会人数
- 3、讲计划的数量：个人和团队讲计划的次数及效果

# 三大误区



- 1、动小心眼
- 2、不听咨询人的话
- 3、做做停停

# 启动新人操作步骤演示



## 1、基本功

建立公司介绍资料展示册（已经发放），

准备开家庭集会，建立和服务两个固定客户

铺垫5-10个人作为潜在推荐对象

熟悉后台操作并自我完成米格斯特游戏注册、Mindoe教育端口注册、Lifetrnds登记。。。

至少参加或举办4次以上家庭聚会

至少带2-4个新人进会场

至少讲15次计划(不能独立讲计划至少带15个人来听计划)，15-30分钟看书/天，30-60分钟

听录音/天，至少向上咨询2次，向下沟通2次/月，完成当月的业绩指标(保低争高)

- 2、制定并完成工作目标，月中检查进度，调整工作内容
- 3、尽快复制基本功，让他尽快能独立工作
- 4、尽快推上讲台，让他找到感觉
- 5、迅速帮他推荐4个前排，挑选其中一个最好的A打深度，依次类推直到第20层
- 6、尽快带他参加基础培训或大型会议，尽快寻找适当时机“熬鹰”
- 8、ABC 法则
- 9、为他做一次形象设计
- 10、保持电话联系，随时咨询、激励、造梦
- 11、帮他树立积极正确的心态与观念





**人和人之间没有多大能力的差别  
他们的差别在与思考方式的不同**

# 1000次计划等于大使



今天是我新生命的开始  
我立志要改变个人和家族的命运  
我说得到就一定做得到  
没有人能够想象到我的未来有多么辉煌

