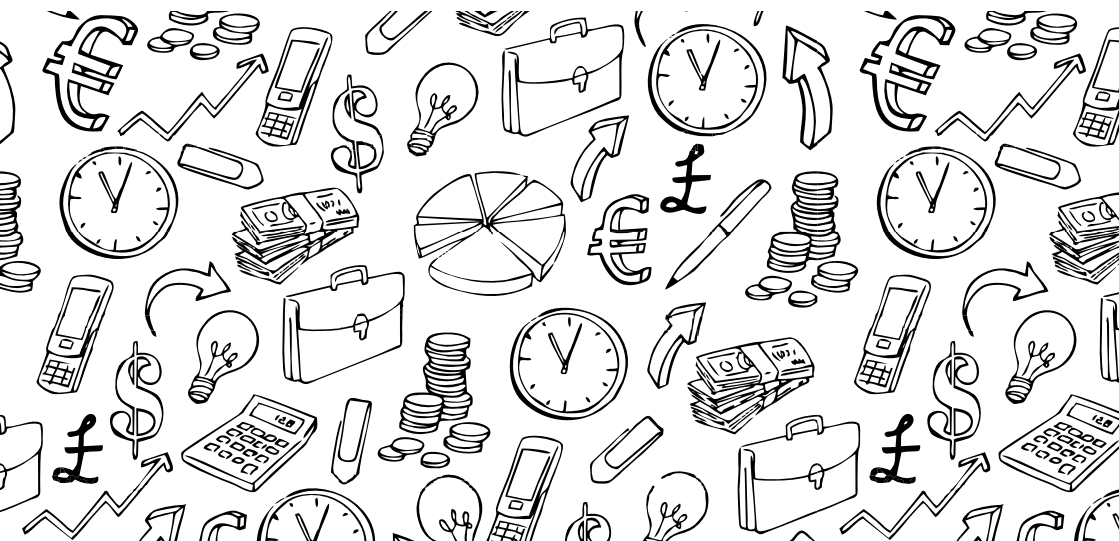




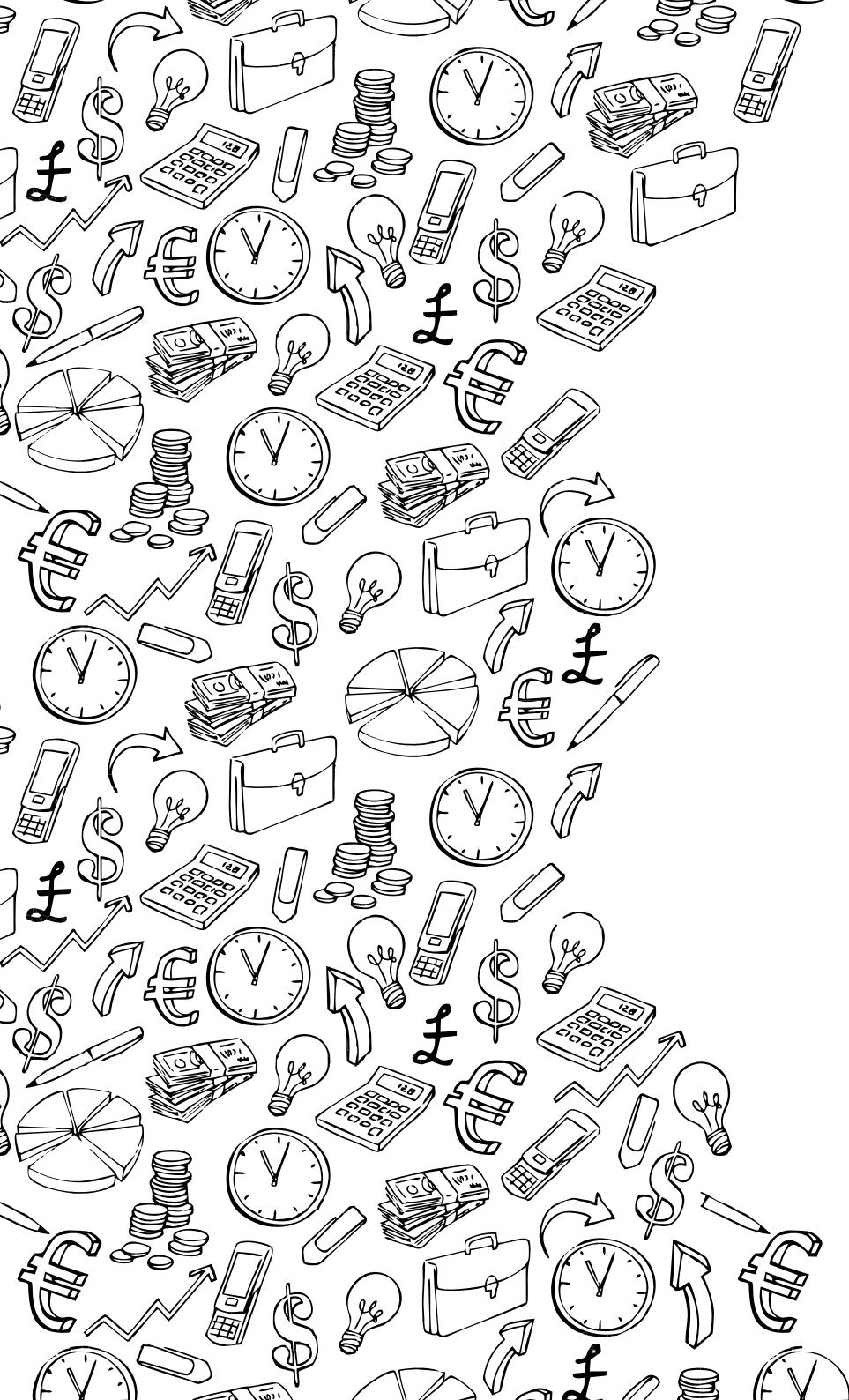
Piano iniziale

La tua strategia di
successo nel club DuoLife



DuoLife

Personal
Excellence
Network



Indice

Introduzione	2
Opinioni sullo Start Plan	3
1. Informazioni di base	5
2. Concetto di Team	6
3. I prossimi appuntamenti di rilievo	7
4. Stabilisci il tuo "perché"?	12
5. Base di contatti	15
6. Prendere appuntamenti – l'elemento chiave del successo	19
Modelli di testo per appuntamenti	21
7. Cosa fare dopo l'incontro?	24
8. Galateo degli appuntamenti	25
9. Deontologia	26
10. Top Leader	27
11. Virtual Presenter	31

Caro Socio,

prendi visione del documento Start Plan e compilalo! Meglio se insieme ad una persona di esperienza del tuo Team oppure con un coach durante gli workshop DuoLife.

Lo Start Plan è un ottimo strumento che fin dall'inizio della tua avventura con DuoLife darà un'accelerazione al tuo business. Ci troverai molti utili consigli e preziose indicazioni da parte di esperti del business – persone che hanno elaborato un metodo consolidato ma soprattutto efficace per raggiungere il vero successo e che adesso lo vogliono condividere con te.

Lo Start Plan è una guida specifica grazie alla quale in modo rapido e sicuro raggiungerai gli scopi che ti sei prefissato!

Opinioni sullo Start Plan

Questo documento rappresenta una raccolta di consigli pratici ed efficaci che vengono utilizzati dai migliori Leader di DuoLife. Si vede chiaramente che li stanno aiutando a ottenere dei grandi risultati. Proprio per questo motivo siamo convinti che se li metterai in pratica riuscirai a realizzare tutti i tuoi propositi e raggiungerai l'agognato successo.

Consiglio di amministrazione DuoLife S.A.

Ogni persona che intraprende un qualsiasi business dovrebbe avere un progetto adeguato. Per molti, DuoLife sarà il primo business della vita. Per questo motivo sono felice che l'azienda abbia raccolto e trascritto in questo documento tutte le informazioni utili per permetterti di fare i primi passi in un progetto così importante.

Małgorzata Łukasiewicz – Leader di DuoLife

Sono un sostenitore della politica dei piccoli passi. Il seguente documento rappresenta un percorso studiato per il raggiungimento del successo da parte di ogni nuovo socio. È sufficiente percorrere questa strada e non deviare mai da essa!

Dariusz Mietlicki - Leader di DuoLife

Il materiale che hai fra le mani è una guida pratica insostituibile per ogni persona che inizia la sua collaborazione con il Club DuoLife.

È stato preparato da professionisti con una lunga esperienza in questo settore che tutti i giorni utilizzano nel proprio lavoro i consigli qui descritti e grazie a ciò raggiungono il successo.

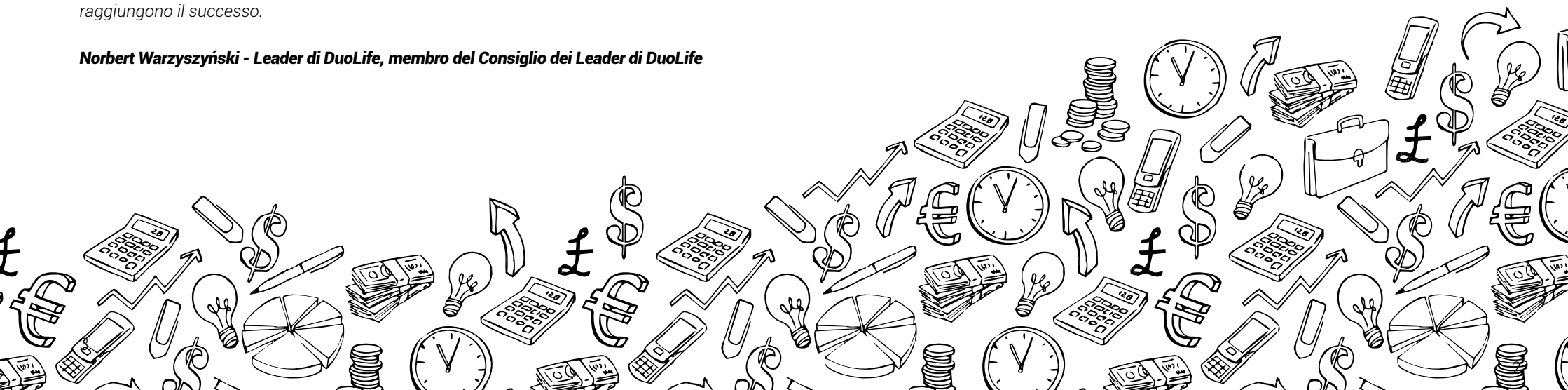
Norbert Warzyszyński - Leader di DuoLife, membro del Consiglio dei Leader di DuoLife

A mio avviso il seguente "Start Plan" conduce al successo in DuoLife tutti quanti lo desiderino veramente, nel modo più semplice e più rapido. Lo utilizzo e vedo quanto siano rapidi gli effetti che produce per me e per tutte le persone che lavorano con esso. Perché? Perché si tratta di un percorso di lavoro tracciato in modo chiaro al fine di conseguire direttamente gli scopi prefissati. E poi stabilisce quali siano le attività quotidiane che ti portano a diventare una persona chiave in questo business. Raccomando in piena responsabilità di lavorare con "Start Plan" e di applicare le indicazioni in esso contenute. Metti in pratica questo Start Plan e vedrai che gli effetti ottenuti supereranno le tue più rosee aspettative.

Tomasz Zabawa - Leader di DuoLife, presidente del Consiglio dei Leader di DuoLife

Si tratta dell'essenza di azioni semplici ed efficaci che messe in pratica nella quotidianità di ogni socio del Club gli consentono di ottenere molto rapidamente i primi successi. Si tratta di un sistema molto efficace messo nero su bianco – un materiale di lavoro che accelererà ancora di più il tuo sviluppo nel mondo del business. Dieci soci del Club che mettono in pratica nella loro quotidianità questo materiale otterranno molto di più di cento altri soci che non utilizzano questo strumento.

Łukasz Kołodziej - Leader di DuoLife



1. Informazioni di base

Lo Start Plan appartiene a :

Nome e Cognome
Numero di telefono
Nome e Cognome del coach
Indirizzo e-mail del coach
Numero di telefono del coach

2. Concetto di team

**Quando vince il team, ogni suo membro ottiene il suo successo personale.
Vale dunque la pena di conoscere la strategia attraverso cui è costruito
il business e le persone chiave del team di cui sei entrato a far parte.**

Senior Manager

Nome e cognome
Telefono
Indirizzo e-mail

Regional Manager

Nome e cognome
Telefono
Indirizzo e-mail

Executive Leader

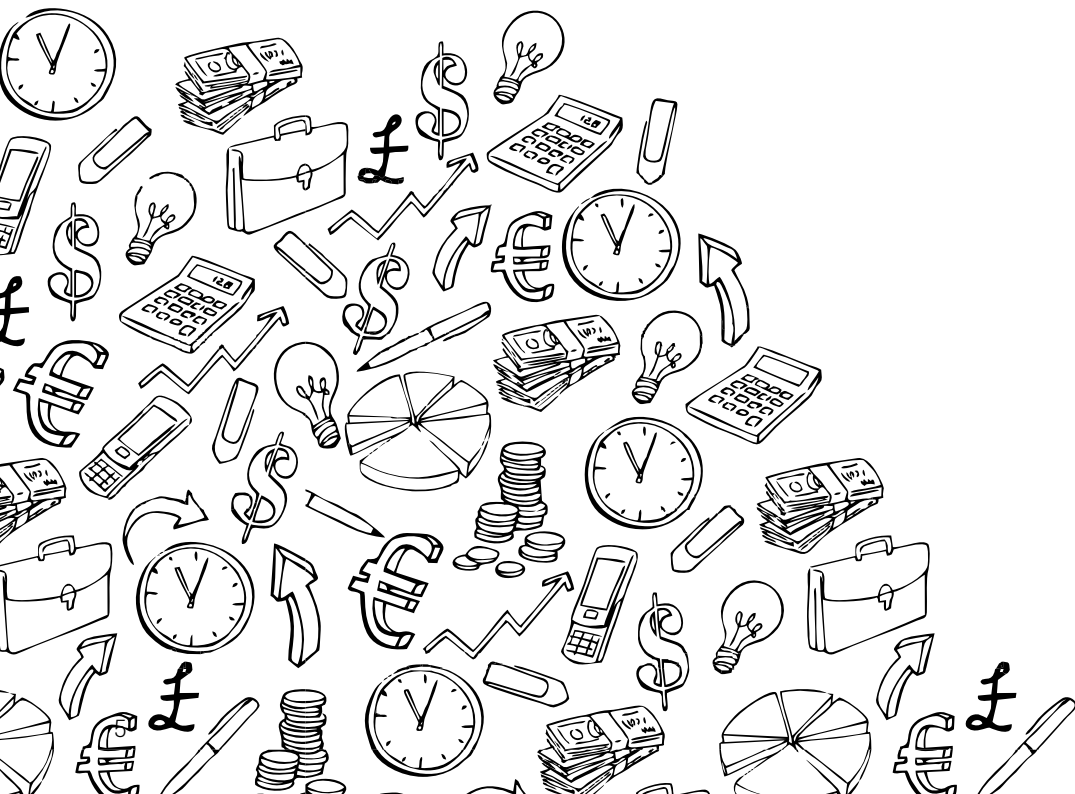
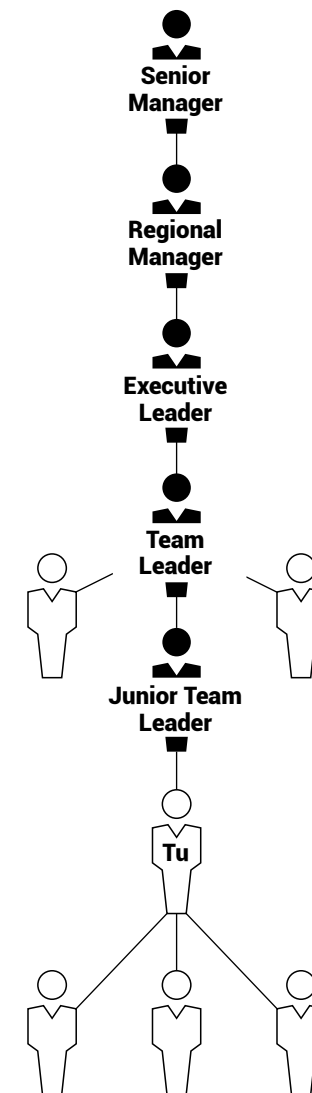
Nome e cognome
Telefono
Indirizzo e-mail

Team Leader

Nome e cognome
Telefono
Indirizzo e-mail

Junior Team Leader

Nome e cognome
Telefono
Indirizzo e-mail



3. I prossimi appuntamenti di rilievo

Il Club DuoLife si fonda sulla costruzione di una comunità di persone per cui **salute, sviluppo personale e finanze** rappresentano degli elementi importanti di vita su cui basare il proprio benessere materiale, professionale e personale.

Nella costruzione di questa comunità **sono estremamente utili ed efficaci le conferenze, gli workshop e i seminari** che per i soci attivi del Club DuoLife rappresentano una piattaforma per lo scambio di esperienze nonché per l'acquisizione di nuove conoscenze. Inoltre, per i potenziali candidati interessati a entrare nel Club, essi costituiscono degli eventi in cui verificare in quale misura il modello, la visione e la missione del Club DuoLife corrispondano ai propri obiettivi e ambizioni, sia professionali che personali.

Grazie a queste conferenze, seminari e workshop **le nuove persone decidono più rapidamente di entrare a far parte del Club DuoLife**, in quanto hanno a loro disposizione una gamma di informazioni e un quadro più ampio di tutte le attività che nessuno sarebbe in grado di spiegare durante un incontro a due. Partecipa dunque in modo regolare ai nostri incontri per diventare un partner credibile per la collaborazione dei tuoi candidati al Club DuoLife.

Prendi nota delle date degli eventi del ciclo Leadership Development Seminars e Business Development Seminars, dei restanti incontri e conferenze. Segui gli aggiornamenti del nostro sito (www.myduolife.com) e i nostri profili sui social media, e non lasciarti sfuggire gli incontri più importanti!

Il calendario di tutti gli appuntamenti lo puoi trovare anche sul sito:
myduolife.eu



Conferenza nell'ambito della Campagna sociale „Vivo consapevolmente”

Località		
 Data (giorno-mese-anno)		Ora (giorno-mese)

La Campagna sociale europea „Vivo consapevolmente” è un movimento sociale realizzato dalla World Healthy Living Foundation. Alla Campagna partecipano attivamente specialisti di vari settori, tra cui dottori di medicina convenzionale, medicina naturale, riabilitazione, dietetica e sport. Lo scopo della Campagna è quello di diffondere conoscenze, educazione sociale, promuovere uno stile di vita consapevole e cercare soluzioni ottimali in armonia con la natura. Durante gli eventi:

- ☑ imparerai come l'industria moderna, compresi l'allevamento degli animali e le colture, influiscono sulla nostra salute,
- ☑ imparerai come rafforzare naturalmente il sistema immunitario, che è il fondamento della tua salute,
- ☑ imparerai a sostenere con saggezza e naturalezza la salute e la mente,
- ☑ passerai del tempo con persone positive, appassionate di uno stile di vita sano,
- ☑ La cosa più importante è che ti renderai conto di come nel mondo di oggi puoi prenderti cura della tua salute e difenderti dalle minacce della civiltà.

Per ulteriori informazioni, consultare il calendario degli eventi nella propria città o zona. Se desideri scoprire di più sulla conferenza „Io vivo consapevolmente”, non perderti il video del dott. Piotr Kardasz su YouTube.

Informazioni sul progetto e calendario degli eventi disponibile sul sito:
www.whlf.eu, www.facebook.com/KampaniaZyjeSwiadomie

BDS (Business Development Seminars)

Località		
	Data (giorno-mese-anno)	 Ora (giorno-mese)

Seminario di un giorno, durante il quale:

- ✔ incontrerai degli esperti del campo dello sviluppo personale, del business e della salute;
- ✔ ti convincerai che anche tu puoi raggiungere il vero successo;
- ✔ acquisirai delle nozioni molto preziose che potrai utilizzare nella pratica in quasi ogni ambito della tua vita;
- ✔ vivrai dei momenti pieni di ispirazione, approfondirai le tue conoscenze e capacità e allaccerai nuovi contatti.

Il BDS è il primo passo della tua strada verso il successo.

Per maggiori informazioni:

myduolife.eu

LDS (Leadership Development Seminars)

Località		
	Data (giorno-mese-anno)	 Ora (giorno-mese)

3 giorni di sviluppo pratico per i Leader durante i quali:

- ✔ lavorerai sui propri esempi, risolverai delle sfide reali e scoprirai nuove capacità;
- ✔ attingerai alle conoscenze e alle pratiche nel business dei migliori coach polacchi: Beata Kapcewicz, Joanna Gdaniec e Krzysztof Hillar. Potrai scambiare le tue esperienze con gli altri partecipanti al seminario;
- ✔ imparerai a gestirti meglio e a comunicare in gruppo e soprattutto – quel che conta di più – con te stesso;
- ✔ conoscerai delle tecniche che già durante i nostri workshop metterai in pratica nel tuo business e nella tua vita e che realmente contribuiranno a farti raggiungere gli scopi prefissati;
- ✔ entrerai a far parte di una società da cui otterrai sempre il necessario sostegno ed aiuto;
- ✔ ti ispirerai ad un ulteriore sviluppo delle tue competenze e dei punti di forza tuoi e dei tuoi collaboratori, che scoprirete insieme durante un evento così speciale quale è un LDS.

Per maggiori informazioni:

myduolife.eu

Incontro con i Top Leader

Incontri di persone che amano la velocità nel business e che raggiungono i propri scopi in modo sistematico, ottenendo splendidi risultati. Durante gli incontri i Leader:

- ☑ ricevono le nozioni e gli strumenti necessari per un'ulteriore e duratura crescita del loro business;
- ☑ si scambiano le pratiche più importanti ed efficaci nell'ambito della costruzione di un business redditizio, della conduzione efficace di un Team verso lo scopo prefissato nonché lavorano sulle sfide e sulle sconfitte del Leader;

Webinar

Si tratta di un'opzione per tutte le persone che non hanno la possibilità di partecipare agli incontri "dal vivo" a causa della distanza o della mancanza di tempo, ma che comunque desiderano trarre ispirazione e conoscenze dalle persone di successo.

I webinar con i Leader si svolgono individualmente, nelle date stabilite dai Leader del Club DuoLife. Vi incoraggiamo a mettervi in contatto e a osservare i loro profili su Facebook o Instagram.

4. Stabilisci il tuo "perché"?

Sono poche le persone e le aziende che sono in grado di rispondere chiaramente alla domanda sul **"perché"** fanno quello che fanno. E non si tratta in questo caso di guadagnare denaro — questo è solo il risultato finale.

Il "perché" è lo scopo, l'intenzione o la convinzione che ti porta a fare quello che fai, il perché sacrifichi il tuo tempo.

Perché ti sei unito alla DuoLife?

Perché la mattina ti alzi dal letto?

Perché ti poni degli ulteriori scopi?

Grazie al tuo "perché" ritroverai la motivazione per trovare la risposta alla domanda su "come" e "cosa fare", per ottenere il successo nel business (la maggior parte delle risposte si trova proprio in questo materiale).

Grazie a ciò sarai una fonte di ispirazione anche per il tuo ambiente per unirti a te! Diventerai dunque un **Leader naturale**.

Scrivi 5 motivi per i quali sei entrato a far parte del Club DuoLife:

1
2
3
4
5



Se desideri elaborare il tuo „perché”, almeno una volta dovrai partecipare a LDS.

L'evento in cui potrai lavorare su tutto quello che per te è importante. Indica sotto la posizione e il livello di remunerazione che ritieni soddisfacenti.

Livello nel business Retribuzione mensile appr.	Premi in base al Piano compensi
☐ Junior Team Leader (JTL) da 100 €	-
☐ Team Leader (TL) da 250 €	-
☐ Executive Leader (EL) da 625 €	Finanziamenti per la macchina nel quadro del Programma di flotta DuoLife
☐ Regional Manager (RM) da 1.250 €	Finanziamenti per la macchina nel quadro del Programma di flotta DuoLife + viaggio esotico esclusivo
☐ Senior Manager (SM) da 2.250 €	Finanziamenti per la macchina nel quadro del Programma di flotta DuoLife + viaggio esotico esclusivo
☐ Regional Director (RD) da 3.750 €	Finanziamenti per la macchina nel quadro del Programma di flotta DuoLife + viaggio esotico esclusivo
☐ National Director (ND) da 5.000 €	Finanziamenti per la macchina nel quadro del Programma di flotta DuoLife + viaggio esotico esclusivo
☐ International Director (ID) da 10.000 €	Finanziamenti per la macchina nel quadro del Programma di flotta DuoLife + viaggio esotico esclusivo
☐ General Director (GD) da 20.000 € a oo	Finanziamenti per la macchina nel quadro del Programma di flotta DuoLife + viaggio esotico esclusivo
☐ Vice President (VP) da 30.000 € a oo	Finanziamenti per la macchina nel quadro del Programma di flotta DuoLife + viaggio esotico esclusivo
☐ President (P) da 60.000 € a oo	Finanziamenti per la macchina nel quadro del Programma di flotta DuoLife + viaggio esotico esclusivo
☐ Global President (GP) da 100.000 € a oo	Finanziamenti per la macchina nel quadro del Programma di flotta DuoLife + viaggio esotico esclusivo

* I dettagli riguardanti il finanziamento per le macchine si trovano nel documento Bonus Flotta su www.myduolife.com



5. Base di contatti

Ogni imprenditore di successo possiede una sua **base di contatti – di potenziali clienti** che possono essere interessati alla sua offerta.

Senza una base di contatti, le aziende non sono in grado di esistere sul mercato.

Se costruisci il tuo business DuoLife e lo vuoi sviluppare, hai bisogno della tua base di contatti.

Creane una ed impara a lavorarci.

I tuoi candidati possono essere interessati a entrare a far parte del Club DuoLife per tre motivi:

- **Business** – voglio crearsi un'ulteriore fonte di guadagno e migliorare il loro standard di vita oppure guadagnano già molto ma vogliono riconquistare il proprio tempo e avere una maggiore libertà.
- **Salute** – possono essere interessati ai prodotti DuoLife, a un'educazione prosalute / alla profilattica della salute e anche ad uno stile di vita sano in senso lato.
- **Sviluppo** – vogliono occuparsi del proprio sviluppo sia personale che nel campo degli affari, in quanto ciò li può aiutare a creare i loro business tradizionali, i loro business tradizionali e ad aumentare il loro... ma anche aumentare il loro appeal sul mercato del lavoro.

Ognuno di questi tre motivi si adatta perfettamente alla concezione del Club DuoLife, che si fonda proprio su questi tre pilastri: **Salute/ Business** (Denaro)/ **Sviluppo**.

Affinché tu possa verificare ciò che per i tuoi potenziali candidati potrebbe essere attraente nel progetto DuoLife, ti consigliamo di crearti una lista di persone a cui potresti presentare questo progetto.

Comunque, per non operare al buio, vale la pena di preparare questa lista in modo da poter arrivare a ogni candidato con la proposta adatta a lui.

Per questo ti suggeriamo di creare una lista divisa per persone interessate al Business, alla Salute e allo Sviluppo.

5.1 Il generatore di idee:

A volte, quando abbiamo un compito da svolgere oppure dobbiamo ricordarci una cosa importante, la nostra memoria ci fa dei brutti scherzi, buttando tutto nel "buco nero della memoria" e noi non riusciamo a rammentarci nulla. Utilizza lo strumento che ti forniamo qui sotto per sbloccare la tua mente e tirare fuori il tuo asso dalla manica.

In bocca al lupo!

Business:

Conosci una persona che:

- ha la propria ditta;
- ha un negozio;
- si occupa di commercio;
- ha avuto per un certo periodo una ditta;
- sta pianificando l'apertura della propria attività;
- è un buon organizzatore;
- le persone tengono in considerazione il suo punto di vista;
- è un esperto in qualche settore;
- ha molte idee;
- ha un grande successo nel campo del business;
- investe in Borsa;
- è il socio in affari di un tuo conoscente;
- il suo partner ha una ditta;
- lavora a livello dirigenziale;
- l'hai conosciuta durante un corso di formazione;
- l'hai conosciuta durante una fiera;
- ti ha proposto di utilizzare i tuoi servizi o prodotti;
- le hai fornito dei servizi, le hai venduto qualcosa;
- ha una bella macchina, come la Mercedes.

Sviluppo:

Conosci una persona che:

- vuole ottenere qualcosa in più nella vita;
- sta cercando nuove opportunità;
- è aperta ai cambiamenti;
- partecipa a corsi di aggiornamento, conferenze, workshop;
- partecipa a webinar;
- utilizza forme di coaching o altre consulenze;
- legge libri legati alla tematica dello sviluppo personale;
- è essa stessa un coach, un tutor, un insegnante, un mentore;
- conosce tutor, coach, mentori;
- è coerente nelle sue azioni e ambisce al raggiungimento dello scopo prefissato;
- è / è stata volontario durante importanti corsi di aggiornamento.

Salute:

Conosci una persona che:

- si interessa di tematiche legate alla salute;

- si alimenta in modo sano;
- utilizza integratori;
- fa attività fisica;
- si occupa del settore medico;
- ha il suo centro estetico;
- si occupa del settore del fitness / ha il suo fitness club / tiene lezioni di fitness;
- essa stessa oppure persone a lei vicine hanno dei problemi di salute;

[illegible][illegible]

6. Prendere appuntamenti – l'elemento chiave del successo

È giunto il momento di costruire il tuo business!

Invita a partecipare i tuoi candidati.

Ricordati di fare in modo che l'appuntamento sia coerente con te stesso e di non sentirti a disagio. Per questo ti suggeriamo di preparare il testo di invito insieme al tuo Coach oppure durante i workshop DuoLife. Mettici le parole, le frasi o le citazioni che maggiormente ti si addicono – in questo modo riuscirai a creare un invito davvero unico.

Lo scopo dell'appuntamento non è quello di presentare la nostra concezione di business, ma semplicemente quello di invogliare a partecipare all'incontro.

MEC – Uno strumento molto utile sono le registrazioni audio CD come ad es. "La saggezza dei maestri".

Ricordati di seguire i seguenti suggerimenti:

- ☑ Sei naturale, sei te stesso!
- ☑ Dimostra il tuo entusiasmo! Parla di ciò che ti appassiona!
- ☑ Prendi un appuntamento – non presentare il business o la conferenza al telefono.
- ☑ Conferma l'appuntamento nel giorno in cui esso deve avvenire.

Accordarsi per una conferenza nell'ambito della Campagna sociale „**Vivo consapevolmente**”

Scrivi qui il contenuto del tuo invito

Accordarsi per il BDS, 1:1, webinar

Scrivi qui il contenuto del tuo invito

Durante i tuoi contatti quotidiani con le persone, sii sensibile ai loro bisogni per quanto riguarda salute, sviluppo e denaro. Proponi loro delle soluzioni.

Modelli di testo per appuntamenti

Appuntamento per la conferenza Vivo Consapevolmente



Ti sto chiamando perché a Cracovia / diciamo il nome della città /, ci sarà un incontro straordinario legato a medicina e salute, in cui si parlerà delle più moderne soluzioni per la malattia di Lyme, per le articolazioni, i tendini, i reumatismi, i parassiti, il cancro, la perdita di peso, l'allergia, l'emicrania, il sistema nervoso, l'apparato digerente e molti altri disturbi. Si parlerà anche di profilattica della salute. Queste soluzioni si fondano sulle ricerche degli ultimi anni, alcune delle quali sono state premiate con l'assegnazione del premio Nobel! Questo incontro è davvero straordinario. Non verrai mai a sapere tutte queste cose durante la canonica visita di 5 minuti in un ambulatorio medico. Venire a questa conferenza dedicata alla salute ti offrirà la possibilità di fare delle domande sui tuoi disturbi e su quelli dei tuoi cari. Sarebbe meglio che tu te le scrivessi prima, per poi non dimenticartele durante l'incontro. Vedrai che rimarrai talmente emozionato da rischiare di dimenticarti la metà di quello che avresti voluto chiedere. La conferenza è così interessante che i biglietti stanno andando a ruba. Visto che ho intenzione di procurarmi un biglietto, vuoi che ne prenda uno anche per te?

Che cosa posso chiedere?

Ma io sto bene.



*- Anche se stai bene, puoi sempre aiutare qualcuno che ne ha bisogno.
- Non viviamo soltanto per noi stessi. Hai genitori, fratelli, figli.
- Domani potresti incontrare un conoscente a cui è stata appena fatta una diagnosi e sapresti da chi mandarlo per un consulto.
- Da un eccesso di sapere non è mai morto nessuno. Ma dalla mancanza di sapere ne sono morti in tanti!*

Come si chiama l'azienda che organizza l'incontro?



In Polonia è nata la Fondazione per una vita consapevole che, in collaborazione con l'Istituto di profilattica della salute, organizza su scala nazionale conferenze dedicate al tema della salute. Si tratta soltanto di questioni legate alla salute.

Di sicuro si tratta di una qualche proposta, di un nuovo business.

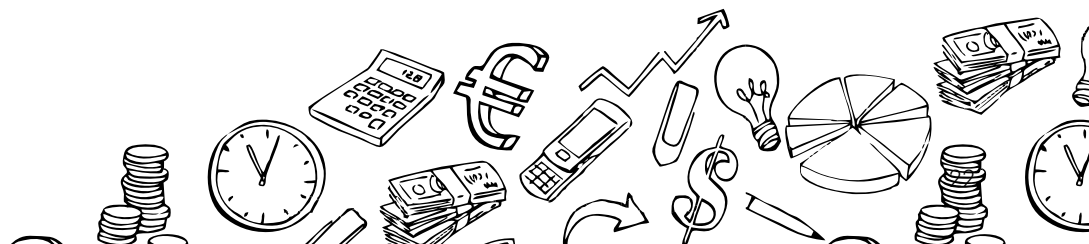


Non si parla di business e non si è costretti a comprare nulla! Solo tematiche legate alla salute.

E chi tiene la conferenza? Un medico?



Nell'ambito dell'Istituto di profilattica della salute è nato il Consiglio scientifico, formato da professori e dottori di medicina e farmacia, da un dottore di biologia di fama mondiale e da alcuni altri rappresentanti del mondo della medicina. Sono loro a condurre la conferenza oppure altre persone esperte nel settore della salute.



Appuntamento per un Webinar



Salve, insieme ad alcuni amici stiamo avviando uno splendido progetto di business basato sui principali trend del momento - Salute ed Educazione. Al momento attuale sto cercando 3 persone chiave con cui sviluppare il progetto.

Sicuramente vorresti conoscere i dettagli. E sai cosa ti dico? Dal momento che sicuramente non hai tempo da perdere, non dobbiamo incontrarci personalmente per farti vedere di cosa si tratta.

Organizziamo un Webinar – incontro online con presentazione finalizzata a darti una prima idea di questo piano.

Vieni a dare un'occhiata, scopri di cosa si tratta e rifletti. Conosci qualcuno che

- vorrebbe migliorare il proprio stato di salute e di benessere?
- vorrebbe incrementare le proprie entrate o guadagnare bene?
- è interessato al proprio sviluppo personale?

Martedì, verso mezzogiorno, ti chiamerò e ne parleremo.



Adesso ti devo salutare. Restiamo in contatto. A presto!

7. Cosa fare dopo l'incontro?

Lo scopo dell'appuntamento è quello di mostrare quali sono le opportunità che dà DuoLife e invogliare la gente a usufruire dei servizi offerti attraverso l'iscrizione al Club dei soci, oppure ad utilizzare i prodotti in qualità di cliente.

Dopo l'incontro si aprono tre possibili scenari:

1. alcuni **saranno disposti** a iniziare la collaborazione o a provare i prodotti;
2. alcuni **dovranno riflettere** – forse non hanno ricevuto sufficienti informazioni;
3. alcuni **non saranno interessati**.

Si tratta di una situazione assolutamente normale . Succede in tutti gli ambiti della nostra vita. Alcuni sono pronti subito, altri hanno bisogno di più tempo.

Sbriga le formalità con **l'interessato**, aiutandolo a iscriversi al Club DuoLife oppure iscrivendosi al prossimo evento organizzato da DuoLife. Fallo immediatamente dopo l'incontro, al più tardi nel giro di 24-48 ore. Aiutala ad entrare in questo business. Se non hai ancora le necessarie competenze, chiedi al Leader della tua organizzazione di prendere parte all'incontro.

Ad una persona che deve riflettere lascia i materiali e prendi un appuntamento per un successivo incontro (BDS, LDS, Conferenza sulla salute). Se non è possibile, contattala nel giro di 24-48 ore. Durante questo incontro rispondi alle sue domande ed aiutala a prendere una decisione. Se non hai ancora le necessarie competenze, chiedi al Leader della tua organizzazione di prendere parte all'incontro.

La persona non interessata va comunque ringraziata per aver partecipato all'incontro. Non essere troppo insistente e non cercare di convincerla a tutti i costi. Puoi sempre cercare di prendere un appuntamento con lei per i prossimi incontri. Cerca di mantenere con questa persona dei buoni rapporti. La situazione potrebbe cambiare nel giro di alcuni mesi.

Ricordati di:

- invita sempre tutti ai prossimi incontri: **Conferenze nell'ambito della Campagna sociale „Vivo consapevolmente”, BDS, LDS**, l'evento quindi che gli interessa maggiormente (vendigli subito il biglietto).

- utilizzare i materiali informativi: cataloghi, brochure, CD (con l'intervento del dott. Piotr Kardasz, la storia del leader e i corsi di formazione di Joanna Gdaniec, Beata Kapcewicz, Krzysztof Hillar) e i CD promozionali di MEC.

- l'incontro successivo rappresenta un'opportunità per conoscersi meglio, allacciare delle relazioni e mostrare i vantaggi.

8. Galateo degli appuntamenti

La condizione necessaria per il successo non è l'appuntamento in sé. Molto spesso la cosa che conta di più sono l'atteggiamento e il comportamento che teniamo durante e dopo l'incontro.

Ricordati che le persone si uniscono alle persone.

1. Prima dell'appuntamento

- conferma l'appuntamento - il giorno prima o il giorno stesso dell'incontro;
- aiuta a organizzare l'incontro, dimostra il tuo impegno e che sei una persona sulla quale si può contare;
- arriva in anticipo;
- interessati agli ospiti – sono loro a essere i più importanti;
- presenta il conduttore e il Leader in modo adeguato.

2. Durante l'appuntamento

- sorridi e pensa in modo positivo;
- sei sempre vestito in modo adeguato - elegante, ordinato e pulito;
- comincia puntualmente;
- dimostra il tuo interesse per gli ospiti – sono loro a essere i più importanti (sono importanti quelli che ci sono e non quelli che non sono venuti);
- partecipa opportunamente all'incontro, rimani seduto, ascolta e prendi nota, spegni il telefono, non parlare e non uscire durante l'incontro, aspetta la fine per fare domande.

3. Dopo l'incontro

- se ce n'è la possibilità, presenta i tuoi ospiti al conduttore, al tuo Leader, al caposquadra, al manager regionale, al direttore generale, ecc. Vedrai che questa conversazione cambierà l'atteggiamento degli ospiti nei tuoi confronti
- se il conduttore o il Leader sono già impegnati in una conversazione con un'altra persona, siediti assieme ai tuoi ospiti e fa' loro delle domande che ti aiuteranno a definire meglio i loro interessi personali. Ad es.:
- che cosa vi è piaciuto in modo particolare?
- ci sono delle cose che avete sentito che vorreste utilizzare nella vostra vita?
- ritenete che i vostri conoscenti dovrebbero venire a conoscenza di queste informazioni?
- quali sono le informazioni che vi serviranno di più?
- prendi un altro appuntamento.

Ricordati:

- presentare gli altri in modo adeguato rappresenta il segreto per la creazione di un team che lavora in modo efficace ed intelligente;
 - con il tuo esempio fornisci agli altri un modello di comportamento;
 - tratta tutti nello stesso modo – nella vita raccogli quello che semini.
- Giochiamo tutti nella stessa squadra.

9. Deontologia

Agisci sempre correttamente, così come vorresti che gli altri si comportassero con te e con il tuo Team.

Consulta il documento Norme e procedure, che si trova nella Base di conoscenza dopo aver effettuato l'accesso sul pannello all'indirizzo **myduolife.com**.



10. Top Leader

La Top Leader è la ricetta per il successo nel Club DuoLife. Un sistema efficace, fatto di alcuni semplici passi, che ripetuto ogni mese e moltiplicato per molti altri membri del tuo Team garantisce la dinamicità della crescita.

La Top Leader:

Mantiene un'attività propria mensile a un livello definito (min. 250 o 500 punti)

e utilizza regolarmente i prodotti. In questo modo già dal 2. Periodo di rendicontazione potrai usufruire del Bonus fedeltà e ritirare i prodotti al prezzo di 1 € (per dettagli fare riferimento al Piano compensi).

2. Incontra almeno 15 persone durante gli incontri individuali oppure durante altri appuntamenti organizzati da DuoLife.

3. Si prende cura in modo sistematico della crescita del suo Team, attraverso la partecipazione mensile al programma di sviluppo MEC:

- legge i libri (15 minuti al giorno);
- ascolta 1 CD al giorno.

4. È presente agli incontri e ai corsi di formazione:

- Conferenze nell'ambito della Campagna sociale „Vivo consapevolmente“;
- BDS – Business Development Seminar;
- LDS - Leadership Development Seminar;
- incontri delle Top Leader;
- Business e stile di Vita

5. Lavora di squadra:

- presenta gli altri in modo adeguato;
- si consulta con le persone che occupano una posizione superiore alla propria e si fa aiutare dai componenti più esperti del Team;
- è disposto a imparare dagli altri.

La vita è un viaggio... comincia un'avventura fantastica!
Affinché ogni giorno **sia unico...**

Verifica se sei un Top Leader

I tuoi compiti da realizzare nel giro di un mese (Compiti 1-5)

Nome e Cognome	Mese
----------------	------

Compito nr 1

- ☐ Attività mensile di minimo 500 punti ☐ Utilizzo regolare dei prodotti

Compito nr 2

incontro con un minimo di 15 persone durante gli incontri individuali oppure durante altri appuntamenti organizzati da DuoLife



Compito nr 3

prendersi cura in modo sistematico della crescita del proprio Team, attraverso la partecipazione mensile al programma di sviluppo MEC:

- 15 min. di lettura quotidiana – libri del programma di sviluppo MEC



- ascolta 1 CD al giorno del programma di sviluppo MEC



Compito nr 4

Partecipazione agli incontri e ai corsi di formazione organizzati da DuoLife e PEN:

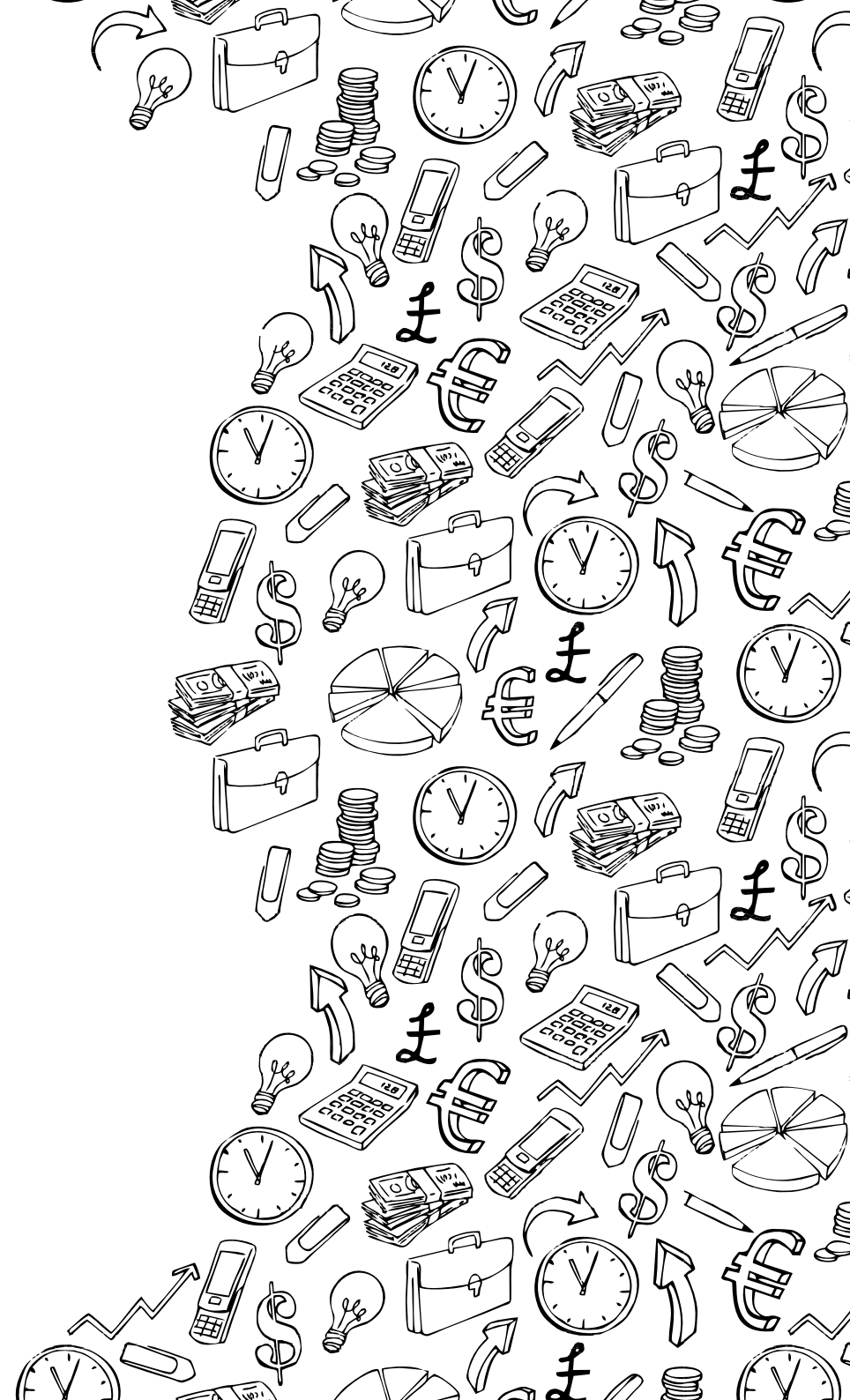
- ☐ Conferenze nell'ambito della Campagna sociale „Vivo consapevolmente”
- ☐ Business Development Seminars (BDS)
- ☐ Leadership Development Seminars (LDS)
- ☐ Incontri delle Top Leader
- ☐ Business e stile di Vita

Compito nr 5

Lavoro di gruppo:

- ☐ Presenta gli altri in modo adeguato
- ☐ Sii pronto ad imparare dagli altri
- ☐ Consultati con le persone che occupano una posizione superiore alla tua propria e fatti aiutare dai componenti più esperti del Team

I miei appunti



11. Virtual Presenter

Virtual Presenter è un sistema che rappresenta una svolta aziendale nello sviluppo della propria attività all'interno del Club DuoLife. Questa è una novità assoluta che porta grandi profitti che si tradurranno in effetti misurabili, non solo nella dimensione del business, ma anche nello sviluppo personale e nella salute.

Come funziona?

80%

Quello di cui stiamo per parlare è uno dei pochi sistemi al mondo a eseguire oltre l'80% del lavoro al posto dell'utente.



Il sistema ti prende per mano sin dall'inizio e, passo dopo passo, ti mostra cosa devi fare per raggiungere gli obiettivi prefissati, indipendentemente da quale sia la tua posizione nella struttura della carriera.



Il sistema ti aiuta a gestire le risorse temporali. È provvisto, infatti, di un pannello con le operazioni che intendi eseguire nell'ambito della tua agenda, nonché di un meccanismo per la ricezione dei promemoria al momento opportuno.



Virtual Presenter è provvisto di uno strumento per la gestione efficace del gruppo, che può essere utilizzato tramite il computer, il tablet o lo smartphone. Esso permette di vedere le operazioni delle persone facenti parte della struttura del Club Member e di verificare i passi compiuti nell'ambito del sistema! Tale aspetto consente di ottimizzare il tempo e le operazioni dedicate al sostegno del gruppo di riferimento.



Virtual Presenter contiene informazioni precise in merito alla gestione dell'account DuoLife. Il sistema chiarisce anche come registrare un nuovo Candidato, prelevare denaro ecc.

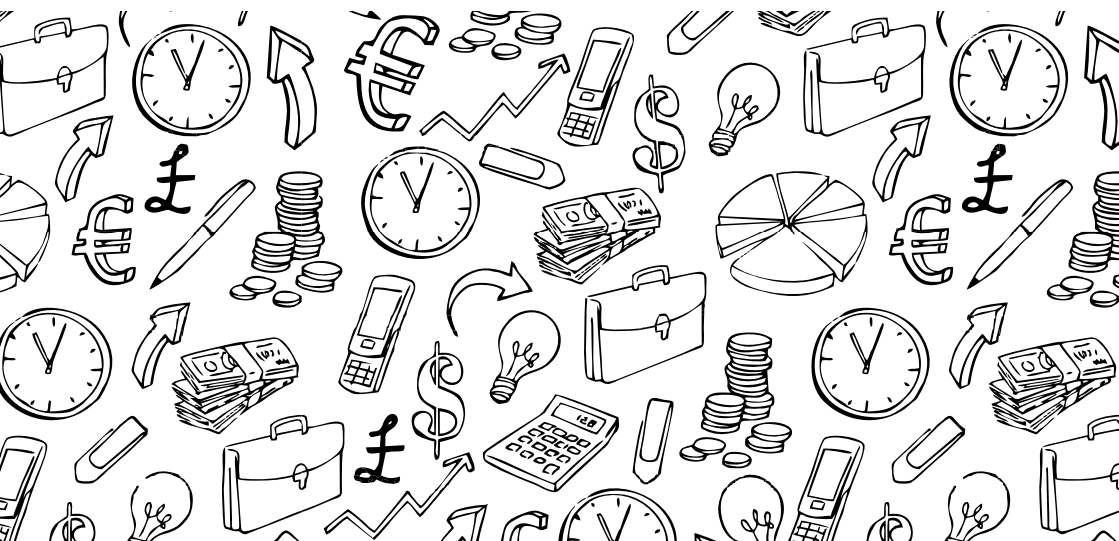


Inoltre, possiede un'opzione di selezione-verifica, grazie alla quale è possibile coinvolgere soggetti nel business mediante l'invio di un link di raccomandazione. Basta che tu invii al potenziale Candidato un messaggio con l'invito pronto!



L'educazione, nell'ambito del sistema, è davvero semplice e veloce. Non sarà più necessario analizzare centinaia di pagine di testo. Per ottenere le conoscenze necessarie potrai limitarti a guardare filmati.





DuoLife

IT/SP/1/9/2020



51902659131249

DuoLife S.A.

ul. Topolowa 22
32-082 Więckowice

DuoLife.eu