

MÅLSÆTNINGSSAMTALE FOR DIG I WETALITY



Kom godt i gang med mål for dit næste Wetality år!

Har du lyst til at arbejde mere fokuseret med din Wetality forretning, så er denne øvelse en hjælp til dig. Du kan gøre dette arbejde alene, og også sammen med dine partnere og din upline.

Dette redskab er med til at du får mere fokus på din Wetality forretning, og hvad der har særlig betydning for dig i dine arbejdsrelationer, for at nå dine mål.

Når du deler dine ønsker og mål med andre, er det nemmere at hjælpe dig selv med at nå dine mål. I Wetality hjælper vi hinanden til at nå vores mål.

Forberedelse til samtalen

Aftal en tid med din upline, hvor I sammen gennemgår spørgsmålene. Lav en forventningsafstemning om, hvor lang tid mødet skal vare, fx max 2 timer.

INDEN MØDET: Svar velovervejende på spørgsmålene, så I kan arbejde målrettet med dine ønsker for dit næste arbejdsår i Wetality.

UNDER MØDET: Arbejd fokuseret og vær kortfattet. Tag notater, og sæt aftaler i kalenderen.

EFTER MØDET: Når I har talt dine mål godt igennem, og du har fortalt din upline, hvad du ønsker hjælp til, så aftaler I en ny, opfølgende samtale om 3-6 måneder, eller efter behov. Der gennemgår I igen dine mål for året og ser på, hvor langt du er kommet, og hvad du har brug for hjælp til.

Afhængigt af hvilke mål du og dine partnere beslutter jer for – hvis I fx har ønsker om at bygge en større forretning og støtte hinanden heri - kan daglige eller ugentlige samtaler være nyttige, så I fastholder fokus på den ønskede målsætning.

Undervejs til næste samtale kan I have mange andre samtaler og møder, der fører dig eller dine partnere i den retning, I alle ønsker. Den specifikke målsætningssamtale sikrer jer at holde fokus.

Refleksioner over det forgangne år

1. Nævn 1-2 oplevelser i det forgangne år, hvor du generelt følte dig succesfuld, ressourcestærk eller har udrettet noget særligt, som du er stolt af og glad for?
2. Nævn nogle af de succesoplevelser du havde i Wetality i det forgangne år?
3. Fortæl om det gode der er sket i Wetality?
4. Hvad var mindre godt?



5. Hvad kan gøres bedre?



Refleksioner - din situation her og nu

6. Hvad er din intention med at være en del af Wetality?
A: Vil du hjælpe familie og venner
B: Vil du sælge produkter direkte – fx fra klinik?
C: Vil du arbejde som Netværker?
7. Hvor meget vil du gerne tjene i Wetality i det næste år?
A: Ønsker du blot at tjene til forbrug af egne produkter?
B: Ønsker du en ekstra indkomst til fx ferier, større fester og pensionsopsparing?
C: Ønsker du at være fuldtidsnetværker på sigt, og få en fuld månedsløn – og hvad er det ønskede beløb for dig?
8. Hvor meget tid vil du bruge på at nå dit mål? Hvornår på dagen kan du gøre det?

Sæt dig et realistisk mål for din Wetality forretning i det næste år

9. Hvilken type kunder og partnere vil du tiltrække?
10. Hvor mange forhandlere vil du have?
11. Hvor mange kunder kan du nå at hjælpe?
12. Hvad skal der til for at nå dit mål?
13. Hvad vil du gøre for at dygtiggøre dig som netværker?
14. Hvad er dit mål for dit arbejde i Wetality det næste år?
15. Hvad forhindrer dig i at nå dine mål?
16. Hvem kan hjælpe dig til at du når dine mål?
17. Hvordan vil du vide, at du har nået dine mål, og hvordan føles det?

Lav en forretningsplan med din upline for dit personlige lederskab i din Wetality forretning i det kommende år

18. Hvad motiverer dig til at arbejde med Wetality?
19. Hvilke produkter har du valgt at arbejde med i Wetality?
20. Hvor er dine styrker og kompetencer?
21. Har du lyst at holde foredrag?
22. Har du lyst til at deltage på messer?
23. Har du lyst til at arrangere homeparties, evt. med hjælp fra din upline?
24. Har du ideer til andre ting du har lyst til at arrangere? Lav evt. en liste til gode ideer.

25. Har du nogle udfordringer, noget du er mindre god til, som du ønsker hjælp til at blive bedre til?
26. Er du god til at bede om hjælp, når du har brug for hjælp? Husk, der altid er hjælp at få!



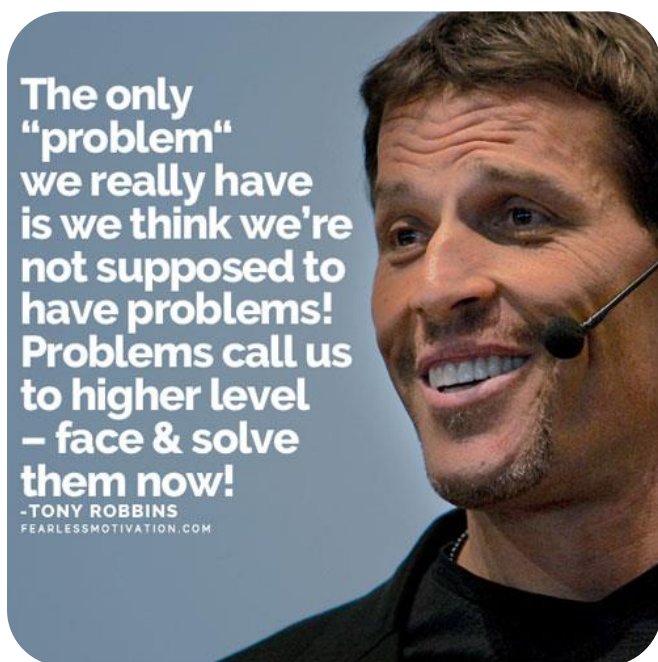
Lav en plan!

27. Lav en relations liste over de personer, du gerne vil kontakte.
28. Hvem fra din relations liste kan være mulige samarbejdspartnere?
29. Hvornår er det realistisk at kontakte dem? – Sæt det i kalenderen!
30. Det er en god idé at lave notater, når du er i dialog med dine relationer.
31. Skriv aftaler ned, så du altid kan huske, hvad I har talt om og hvad I har aftalt.
32. Har du fortalt andre, fx familie, kolleger og venner, at du har mulighed for at hjælpe dem med Wetalitys gode og sunde produkter?

Din succes afhænger af om du følger denne plan, som du har lavet sammen med din upline!

Vi anbefaler at du anvender en notesbog til dine notater, samt sørger for at sætte alle aftaler med din upline og dine downlines i din kalender. Det gør det let at huske det, I har aftalt, og planlægge det videre forløb.

Rigtig god arbejdslyst!



"Hvis du bliver ved med at gøre som du altid har gjort, vil du blive ved med at få det du altid har fået"

"Ledere bruger 5% af deres tid på problemet - og 95% af deres tid på løsningen"

"Det eneste "problem" vi virkelig har er at vi tror vi IKKE skal have problemer!"

Problemer løfter os til et højere niveau – indse og løs dem NU!"

Målsætningsskema - kom godt i gang

Din tjekliste – hvor langt er du kommet?

Arbejd fokuseret og tag et skridt ad gangen. Husk at ting tager tid, og succes kommer af vedholdenhed!



PÅ WETALITYS HJEMMESIDE:

- ☐ Opret dig som partner på www.wetality.com
- ☐ Udfyld Kend Din Kunde, bankoplysninger og personlige oplysninger
- ☐ Køb brochuremateriale på www.wetality.com
- ☐ Print materiale på invitationer/flyers, produktinformation, servietpræsentationer samt målsætningsspørgsmål ud
- ☐ Læs "Personligt Lederskab" igennem første gang, og drøm din forretning
- ☐ Lær Wetalitys hjemmeside at kende – log ind dagligt og tjek shop mm.

I FORHOLD TIL DINE MÅL:

- ☐ Køb arbejdsmappe/ kalender /notesbog, så du kan holde styr på aftaler mm.
- ☐ Gennemgå dine mål med din upline – Hvilken hjælp har du brug for?
- ☐ Lav eventuelt en DISC-test – hvilken type er du (mest)?
- ☐ Skriv din relationsliste - hvem vil du kontakte?
- ☐ Skriv målsætningsaftalen med dine mål under for det næste år

TAG ACTION – GÅ I GANG:

- ☐ Skriv til alle dem der skal vide at du er startet i sundhedsbranchen - overvej nøje hvem du ønsker at have med som dine samarbejdspartnere
- ☐ Arranger et Homeparty sammen med din Upline, hvor du får grundig produktoplæring - gør dette 2, 3 eller flere gange, til du føler du kan selv
- ☐ Øv det første Homeparty med produktpræsentation for dine venner

FOKUS PÅ AT FÅ DE FØRSTE KUNDER:

- ☐ Lav en aftale med mindst 5 nye kunder der ønsker at købe Wetality produkter:

Kunde nr. 1:

Kunde nr. 2:

Kunde nr. 3:

Kunde nr. 4:

Kunde nr. 5:



Husk at holde styr på din relationsliste, og notér hvem du har talt med, om de ønsker at høre mere, og om de har købt produkter, samt hvilke produkter de har købt. Det er selvfølgelig helt okay at have mere end 5 kunder.

- ☐ Husk at følge op på dine kunder – har de brug for hjælp og vejledning?
- ☐ Arranger et Homeparty for dine kunder, evt. med hjælp fra din Upline
- ☐ Lav invitationer til Homeparty og send dem ud fx på mail, eller opret begivenhed på Facebook, hvor du inviterer udvalgte gæster

FOKUS PÅ NYE SAMARBEJDSPARTNERE:

- ☐ Registrer dine første 3 Wetality samarbejdspartnere
- ☐ Lav et møde med hver af dine ny partnere - print Målsætningsspørgsmål + tjekliste ud, og gennemfør målsætningssamtalen med din partner
- ☐ Hold øje med din bonus, og hav opmærksomhed på din månedsafslutning
- ☐ Hjælp dine nye partnere med at gøre det samme som dig – at starte fokuseret, og tage et skridt ad gangen, følg punkterne i denne liste
- ☐ "Jeg har afprøvet alle produkter fra Wetality":
 - ☐ CBD-produkter
 - ☐ Øvrige produkter, fx collagen og serum
 - ☐ Essentielle olier og bæreoiler/massageoiler
 - ☐ Diffuser til vand og essentielle olier
 - ☐ Wetality AIR Luftrensere
 - ☐ Wetality Water Vandrensesystem

SAMARBEJDSAFTALE

Målsætningsspørgsmål for året: _____



Jeg comitter mig til følgende:

- at _____

- at _____

- at _____

Vores næste møde er: _____

Dato: Partner (dig)

Dato: Din Upline