



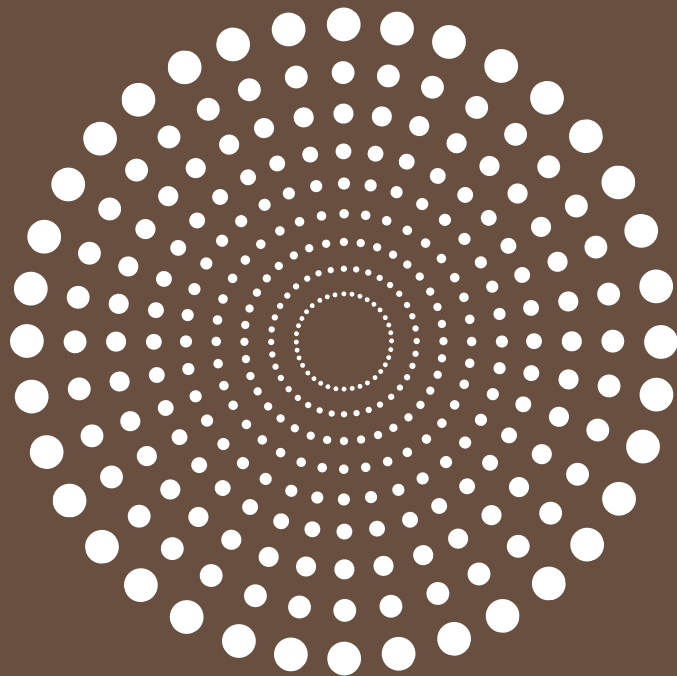
Treinamento e Motivação

**Grande Apoio.**



# Grande Apoio

Visão Geral de Treinamento e Motivação	3
Planos de Treinamento e Motivação	
Revenda •	5
Construção do Negócio •	8
Liderança •	9
Reuniões e Eventos	
Reuniões de Apresentação da Oportunidade •	11
Reuniões Mensais •	13
Reuniões Trimestrais •	14
Materiais de Treinamento Amway	19
Transição	23
Recrutamento Brasil	25
O Próximo Grande Passo	27

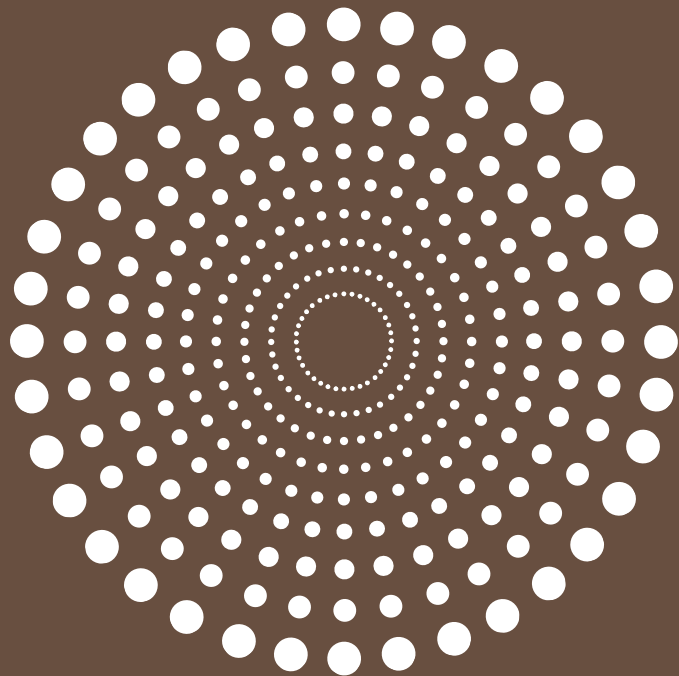


## Visão Geral de Treinamento e Motivação

Pessoas são o centro do nosso negócio, então os programas que usamos para treinar e motivar Empresários desempenham um papel crucial no nosso sucesso. Como parte da transformação penseGRANDE, estamos aprimorando a maneira que preparamos e apoiamos nossos Empresários.

### No novo Modelo de Negócios

- A Amway exercerá liderança mais significativa.
- Os Empresários poderão se dedicar à venda de produtos, prospectar interessados e construir negócios rentáveis.
- Os interessados que se associarem serão apoiados por seu patrocinador e pela Amway.
- A Amway e os Empresários fornecerão treinamento e motivação para todas as fases dos negócios. Alguns cursos serão requeridos.
- Os Empresários líderes podem receber alguma compensação por treinar e motivar seu grupo.



## Planos de Treinamento e Motivação- Um Modelo de Parceria

Para garantir que o Empresário tenha sucesso, a Amway e os Empresários líderes irão se associar em cada um dos três estágios-chave do desenvolvimento dos negócios Amway:

1. Revenda
2. Construção do Negócio
3. Liderança



### Revenda

Como este é o estágio inicial do negócio Amway, é aqui que a maioria dos Empresários irá ficar.

### Treinamento Inicial

O Kit de Negócios Amway fornecerá o primeiro treinamento, focado no conhecimento de produtos e habilidades de venda.

O Kit de Negócios Amway inclui:

- DVD de treinamento Bem-vindo à Amway: uma visão geral de negócios, linhas de produtos e um plano de negócios baseado na revenda.
- Iniciando
  - Guia para Início Rápido que inclui o DVD de Treinamento e fornece dicas simples de como começar a vender produtos.
  - Um folheto de Oportunidade de Negócios que demonstra como se faz dinheiro vendendo produtos Amway.

- Produtos
  - Amostras de produtos incluindo Nutrilite™, Moiskin™ e Ertia™, juntamente com os principais diferenciais de cada linha. As amostras fornecem experimentação imediata do produto, fortalecendo a capacidade de vendas e podem ser compartilhadas com os clientes.
  - Voucher de produtos (para alguns países) permitindo que os Empresários selecionem produtos das linhas Nutrilite™, Moiskin™ e Ertia™.
  - Catálogo de produtos com informações completas e os principais pontos de venda dos produtos.
- Manual de Referência de Negócios (Parte 1): Informações básicas que todos os Empresários precisam para começar um negócio. (A Parte 2 será fornecida quando os Empresários iniciarem a fase de construção do Negócio).
- Treinamento: essencial para que os Empresários obtenham informação sobre produtos e adquiram técnicas em vendas.
  - Apostila com descrições dos treinamentos.
  - Convite para registro em dois cursos de treinamento grátis incluindo uma explicação de como registrar-se para uma sessão de treinamento.

### Cursos de Treinamento Desenvolvimento Integral

Desenvolvimento Integral é um programa de treinamento abrangente que fornece treinamento consistente a todos os Empresários através de módulos presenciais com instrutores, online e auto-treinamento, para todos os níveis. Como nossa meta é fornecer valor substancial pelo menor custo possível, o treinamento Desenvolvimento Integral é gratuito na fase de revenda e está disponível a preço de custo nas fases de construção do negócio e liderança.

Módulos da fase de Revenda:

Nome do Módulo	Descrição	Fornecimento
1. Bem Vindo a Amway	Visão geral dos negócios, produtos e guia para início rápido Amway	<ul style="list-style-type: none"> <li>• DVD (kit inicial)</li> <li>• Presencial*</li> </ul>
2. Técnicas de Vendas	Informações Básicas como Vender	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Presencial</li> <li>• Web</li> </ul>
3. Treinamento de Introdução de Linha de Produtos	Apresentação de marcas e uso do catálogo para apoio de revenda	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Presencial</li> <li>• Web</li> </ul>
4. Moiskin™	Apresentação da linha de Cuidado da Pele	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Presencial</li> <li>• Web</li> </ul>
5. Ertia™	Apresentação da linha de Cuidado Pessoal e Fragrância	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Presencial</li> <li>• Web</li> </ul>
6. Habilidades Básicas de Administração de Negócios	Desenvolvimento de ferramentas administrativas para tornar os negócios Amway mais produtivos	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Presencial</li> <li>• Web</li> </ul>
7. Amway.com	Apresentação do site, características e benefícios.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Web</li> </ul>
8. Nutrilite™	Apresentação da Linha Nutrilite™	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Web</li> </ul>

\*Presencial = Treinamento conduzido por um Instrutor



## Construção do Negócio

A fase de Construção do Negócio ocorre quando os Empresários decidem expandir seus negócios além da Revenda, patrocinando novos Empresários. Para alcançar este nível, os Empresários devem:

- Atingir um volume mensal de vendas mínimo de US\$150; e
- Passar pelo módulo de treinamento “Apresentação do Plano de Negócios”. Assim que atender estes requisitos, os Empresários recebem o Kit Inicial de Construção do Negócio.

### O Kit Inicial de Construção do Negócio contém:

- Manual de Referência de Negócios (Parte 2)
- Folheto “A Oportunidade Amway a ser descoberta”
- Plano de Compensação do Empresário Amway (Fichário/DVD)
- Apostila Desenvolvimento Integral

### Módulos de Treinamento Desenvolvimento Integral

Dentro da fase de construção do negócio, o currículo de treinamento é dedicado a ajudar os Empresários a compreenderem como recrutar corretamente outras pessoas para entrarem nos negócios.



Os módulos de construção do negócio incluem:

Nome do Módulo	Descrição	Fornecimento
----------------	-----------	--------------

Apresentação do Plano de Negócios

Explica como os negócios Amway são apresentados desde a prospecção até o patrocínio.

- Presencial
- Web



## Liderança

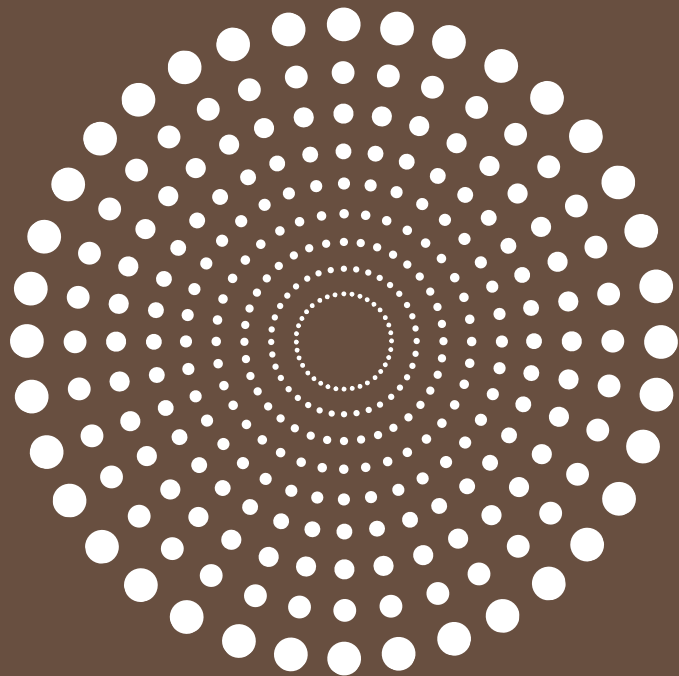
A fase de Liderança começa quando um Empresário atingiu o nível Platinum no negócio. Estes Empresários criaram uma base sólida de revenda e patrocinaram outros que fazem o mesmo.

A Amway reconhece a importância deste nível nos negócios e a função que estes Empresários desempenham no sucesso da empresa.

### Previsão:

- Parceria com Empresários líderes para criação de um programa de treinamento para a fase de Liderança.
- Oferta de cursos em várias áreas de interesse/benefício (aguarde detalhes).

\*Para treinamento adicional na fase de construção do negócio, visite [www.amway.com](http://www.amway.com).



## Reuniões e Eventos- Um Modelo de Parceria

Reuniões e eventos são formas para os Empresários interagirem com outros Empresários e aprenderem com aqueles que tiveram sucesso antes deles. O novo Modelo de Negócios Amway irá incluir três tipos de eventos:

- Reuniões abertas de Oportunidade
- Reuniões Mensais
- Eventos Trimestrais

### **Reuniões abertas de Oportunidade**

Não existe evento mais importante para a Amway do que a reunião aberta de Oportunidade, onde os Empresários têm a chance de apresentar a grande história da oportunidade Amway.

É essencial que os Empresários apresentem estas informações de acordo com o novo modelo de negócios Amway. Para garantir isto, criamos normas para reuniões abertas de oportunidade, juntamente com um modelo de agenda.

### **Norma Principal:**

Sempre apresente a oportunidade Amway de uma maneira clara e transparente.

### **Outras Normas:**

- Quando os Empresários são afiliados a uma organização de treinamento autorizada, podem usar a marca desta organização, desde que esta esteja disposta em menor destaque que a marca Amway.
- Experimentação de produto (amostras, display, literatura, demonstrações) é fortemente recomendada.
- Os Empresários devem usar o Plano de Compensação Amway oficial na sua apresentação ou seguir de perto o conteúdo deste material.
- Representações de rendimento devem ser verdadeiras e precisas e com base na experiência pessoal do Empresário que está apresentando o plano.
- Todas as fases de evolução do Empresário (Revenda, Construção do Negócio e Liderança) devem ser apresentadas. Contudo, o foco predominante em uma reunião de oportunidade aberta deve ser a Revenda.
- O folheto Oportunidade de Negócios Amway deve ser fornecido ao prospecto.

### **Modelo de Agenda**

- 5 min: Apresentação dos participantes
- 5 min: Apresentação da Empresa Amway
- 5 min: Apresentação dos produtos Amway
- 15 min: Oportunidade de negócios e construção de sonho
- 5 min: Testemunho pessoal
- 20 min: Apresentação do Plano de Compensação
- 5 min: Próximos passos

### **Custos/Orçamento da Reunião**

Uma reunião aberta de Oportunidade sempre deve ser gratuita para futuros Empresários. Os Empresários que se reunirem para organizar estas reuniões podem dividir os custos para cobrir as despesas. Contudo, reuniões abertas de Oportunidade não podem ser uma fonte de lucro para um Empresário.

### **Reuniões Mensais**

Reuniões intermediárias (normalmente mensais) permitem que os grupos discutam tópicos tais como construção de redes, desenvolvimento de liderança, construção de negócios, treinamento de produtos, instrução/coaching, comunidade e reconhecimento. Estas reuniões são importantes para o treinamento geral do Empresário.

### **Normas:**

- Duração: Não mais do que meio dia.
- Ingressos a preço de custo – sem lucro para o organizador.
- Mensagem: consistente com a mensagem oficial da Amway.
- Marca: a marca Amway deve estar presente e qualquer marca de organização deve ser colocada em menor destaque.
- Participantes: apenas Empresários (exceto para exposições de produtos).
- Materiais utilizados: apenas materiais de Treinamento Amway devem ser usados e distribuídos (veja a página 19).

## Eventos Trimestrais

### (reuniões de Empresários e da Amway)

Reuniões maiores de Empresários continuarão a desempenhar um papel importante no treinamento e motivação de outros Empresários. Sob o novo Modelo de Negócios Amway, os Empresários e as organizações de Empresários poderão realizar duas grandes reuniões por ano. Contudo, os Empresários (ou organizações) devem solicitar autorização prévia da Amway para fazer estas reuniões.

### Normas e Requisitos para Autorização:

#### Autorização de Evento

1. Um formulário de Autorização de Evento e uma agenda formal devem ser apresentados para aprovação da Amway em não menos do que 60 dias antes da reunião e deve incluir:
  - Objetivo da reunião.
  - Público esperado.
  - Resumo das mensagens e apresentações.
  - Posicionamento adequado da Empresa e seus produtos.
  - Relação dos palestrantes.
2. Considerações Adicionais
  - Visual do palco: Deve ter a marca Amway no mesmo tamanho ou maior do que qualquer outra marca (da própria Amway ou da Organização)
  - Identificação visual produzida por Empresários de qualquer marca Amway deve ser aprovada antecipadamente (três semanas) pela equipe local da Amway.
  - A qualidade do local deve manter o equilíbrio entre ser atrativo aos Empresários e ter um custo aceitável.
  - Suporte áudio-visual é necessário para permitir uma comunicação mais efetiva.
  - Todas as reuniões devem estar alinhadas com as Regras para Palestrantes, Política de Eventos Amway e Princípios Comerciais.

### Modelo de Agenda para Reunião Trimestral

- Mensagem Amway e da Organização: 1 hora
- Tópicos de Negócios e Treinamento: 2 horas
- Exposição de Produtos: 2 horas
- Mensagem/Treinamento de Produtos: 2 horas
- Motivação e Reconhecimento: 3 horas

### Materiais utilizados na reunião (sugestão)

- Peças de marketing para apoiar a mensagem da reunião incluindo amostras de produto (apenas produzidas pela Amway).
- Acessórios da marca (por exemplo caneta, camiseta, etc).
- Treinamento de produto através de DVD/CD da marca Amway

### Custos/Orçamento da Reunião:

- Formulário de Orçamento deve ser submetido (veja na próxima página).
- Preço do ingresso = custo + taxa administrativa permitida. Os custos do evento serão diferentes por país. As taxas administrativas permitidas serão ajustadas às condições de mercado.

### Fornecedores Terceirizados

Os Empresários poderão contratar um fornecedor não-Empresário para produzir seus eventos trimestrais. Contudo, os Princípios Comerciais Amway requerem que estas empresas recebam permissão da Amway para terem o direito de produzir tais reuniões para os Empresários. A empresa contratada deverá seguir os mesmos procedimentos e diretrizes dos Empresários.

# Formulário de Modelo de Orçamento

## Descrição

## Custo

### Transporte

- Passagens aéreas \$1000
- Transporte terrestre \$150

### Hotel

- Estada \$350
- Refeições \$750
- Outras despesas \$350

### Evento

- Locação \$4500
- Palco \$12500
- Serviços de tradução N/A
- Equipamento áudio-visual \$10000
- Materiais impressos \$2000
- Flores \$2000
- Walkie talkie/  
telefones celulares 0
- Filmagem \$2000
- Cópia da filmagem 0
- Fotografia \$500
- Impostos municipais \$1500
- Sala VIP \$1250
- Presentes para VIPs \$150
- Microfones \$5000
- Outras despesas \$500

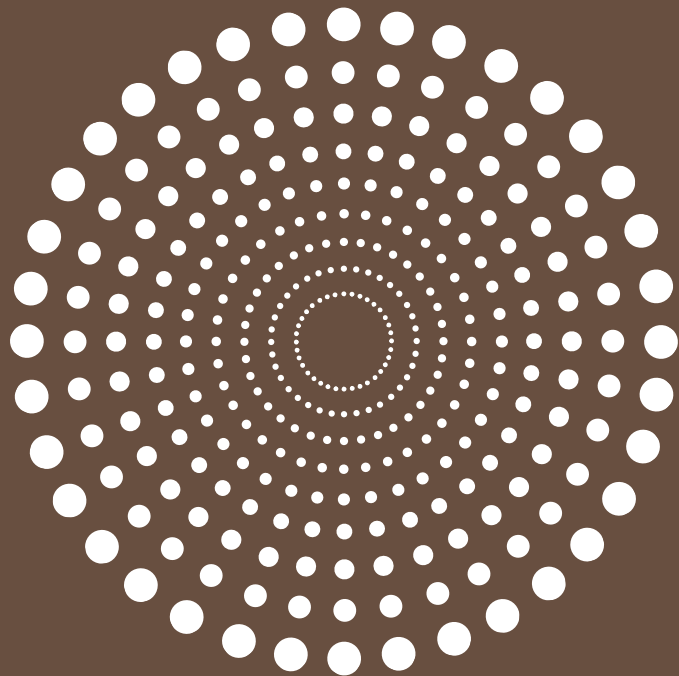
Custo Total do Evento \$44,500

Número Esperado de Participantes 2,000

Custo por Participante \$22.40

Custo do Ingresso \$22.40 + taxa administrativa permitida





## Materiais de Treinamento Amway- Um Modelo de Parceria

Sob o novo Modelo de Negócios Amway, a Amway assumirá a responsabilidade pela produção, distribuição e venda de todos os materiais de treinamento. Materiais de treinamento existentes (conhecidos como BSM) anteriormente produzidos e distribuídos pelos Empresários não serão mais permitidos.

Os novos Materiais de Treinamento Amway serão focados nas três fases de crescimento do Empresário, em sinergia com o Plano de Vendas Amway e o programa de treinamento Amway:

- Revenda
- Construção do Negócio
- Liderança

### **Revenda**

A Amway irá criar e distribuir materiais projetados para ajudar os novos Empresários a fazerem dinheiro imediatamente vendendo produtos. Os materiais nesta categoria serão produzidos pela Amway e terão foco no conhecimento de produtos e habilidades de vendas.

## Construção do Negócio

Os materiais nesta categoria irão ajudar os Empresários a apresentarem apropriadamente a oportunidade de negócios e a iniciar o desenvolvimento de habilidades para construir grandes negócios. Iremos consultar e trabalhar em conjunto com Empresários líderes no desenvolvimento destes materiais.

## Liderança

A Amway irá trabalhar em conjunto com Empresários líderes para produzir materiais que preparam outros Empresários para a fase de liderança do Negócio Amway.

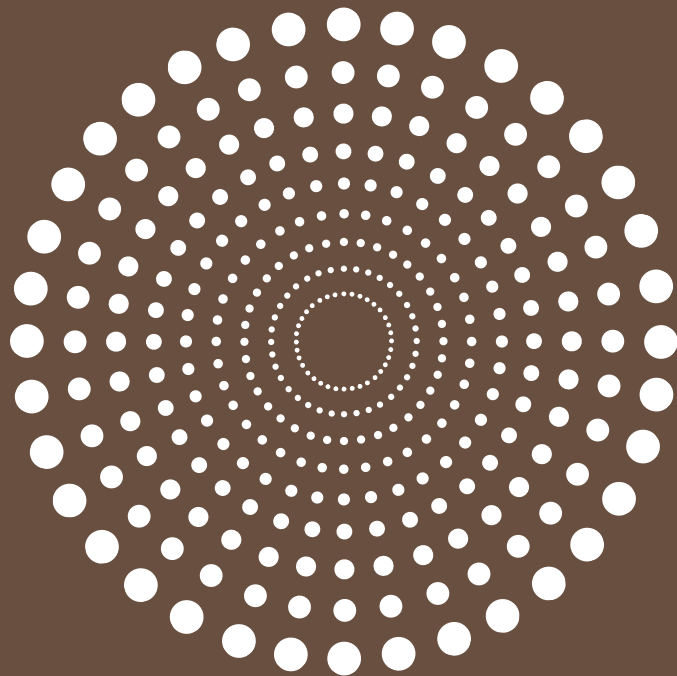
## Materiais Motivacionais

A Amway também irá trabalhar em conjunto com Empresários líderes para produzir materiais para motivar outros Empresários. Por exemplo, a Amway irá produzir e distribuir uma série de Discursos de Diamantes que serão motivacionais e úteis a estes Empresários.

## Compensação

Materiais não-Amway produzidos e distribuídos não podem ser vendidos por Empresários ou terceiros. A Amway irá revisar e comprar para revenda materiais criados pelos Empresários, que sejam consistentes com as diretrizes e o currículo de Treinamento Amway.





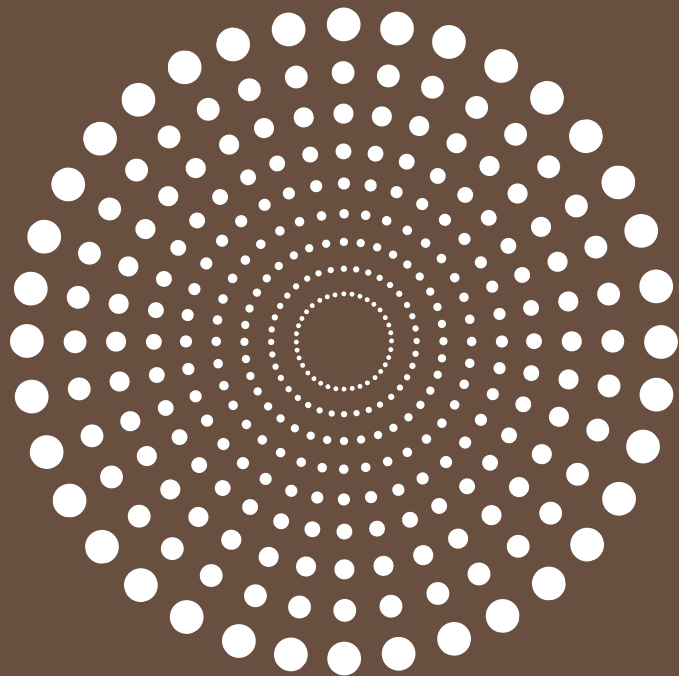
## Transição

Entendemos que as mudanças apresentadas para a parte de Treinamento e Motivação da transformação da Amway da América Latina são significativas. Contudo, acreditamos fortemente que estas mudanças são necessárias e fazem parte da transformação holística que irá levar a um negócio mais forte e mais adequado para todos.

### Por que a mudança é necessária:

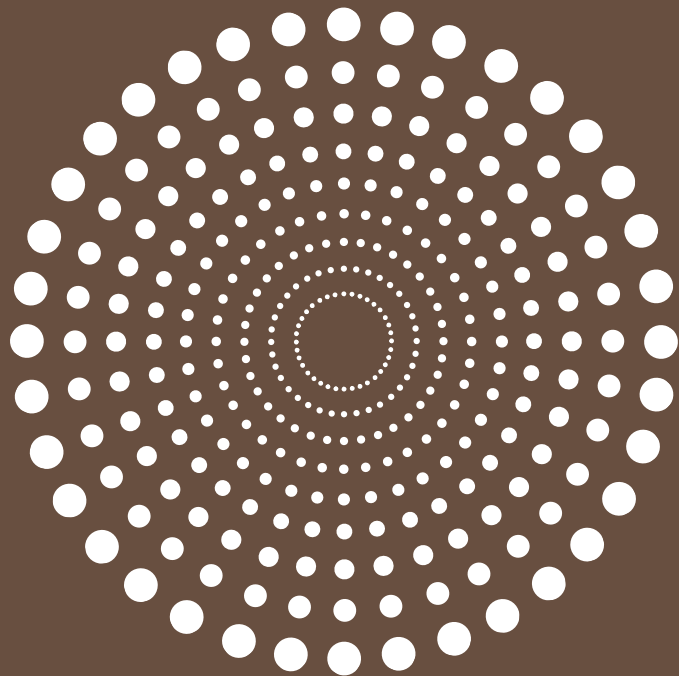
- Empresários precisam de treinamento consistente e abrangente, e nossa função é garantir que todos os Empresários tenham a mesma experiência de qualidade. A Corporação está melhor posicionada para fornecer treinamento consistente e abrangente em colaboração com Empresários líderes.
- Muitos dos problemas de reputação experimentados pela Amway América Latina são resultados de treinamento e motivação inapropriados.
- Para realmente competir no mercado, precisamos de uma imagem de marca e mensagem uniformes.
- Pesquisas de mercado indicam que pessoas interessadas em vendas diretas estão buscando treinamento real em categorias específicas de produtos ou habilidades de negócios.
- O foco histórico em BSM difamou os negócios Amway de várias maneiras.

Entendendo que os Empresários líderes precisam de tempo para se ajustar a estas mudanças, a nova Política de Treinamento e Materiais Amway será efetivada em 1º de março de 2009. Neste ponto, todas as reuniões e materiais que os Empresários queiram oferecer (ou disponibilizar a outros Empresários através de terceiros) devem seguir as regras.



## Recrutamento Brasil

A Amway irá investir em um programa de três anos para fazer reuniões em cidades do Brasil em cooperação com Empresários líderes. Estas reuniões têm o objetivo de aumentar a força de vendas no Brasil, devido ao incrível potencial deste mercado. Os Empresários líderes no Brasil podem obter mais informações sobre este programa na Amway do Brasil.



## O Próximo Grande Passo

Parabéns. Conhecendo nossos planos, você deu seu primeiro grande passo para transformar o negócio da Amway na América Latina. Agora que você entende o panorama geral, você será um apoio valioso para espalhar a novidade e ajudar a produzir as mudanças.

Esperamos, portanto, que você utilize este guia de três formas importantes:

- Consulte-o frequentemente para lembrar seus conhecimentos sobre estratégias, metas e cronogramas.
- Reproduza as páginas e compartilhe com seu grupo de negócios.
- Use o guia como fonte de informação para responder perguntas dos membros do seu grupo e se certificar que as informações que você compartilha são sempre exatas e uniformes.

A mudança está em andamento. À medida que atualizarmos os cronogramas, definirmos os planos e avançarmos, informaremos online. Cheque seu e-mail para ver as comunicações e visite nosso site regularmente.

Agradecemos, novamente, por desempenhar um papel tão importante no nosso sucesso!

Atualizações penseGRANDE

[www.amway.com.br](http://www.amway.com.br)

(selecione seu país e então clique no botão penseGRANDE)



