



VRAGENLIJST VOOR NIEUWE KLANTEN

Naam: _____ Telefoon: _____

Adres: _____ Datum: _____

Hoe heb jij voor het eerst over Reliv gehoord? _____

Ben je geïnteresseerd in...?

- ☐ Evenwichtige voeding _____
- ☐ Energie _____
- ☐ Beter slapen _____
- ☐ Afvallen _____
- ☐ Gezamenlijke ondersteuning _____
- ☐ Hartgezondheid _____
- ☐ Kindergezondheid _____
- ☐ Verbeteren van atletische prestaties _____
- ☐ Anti veroudering _____
- ☐ Vrouwengezondheid _____
- ☐ Huidverzorging _____
- ☐ Ander doel: _____

Wat wil je met deze producten bereiken? _____

Welke andere manieren en middelen heb je al geprobeerd? _____

Waarom hebben deze niet het gewenste effect gehad? _____

Wat is volgens jou, een reële inschatting van hoe lang het gaat duren om je doel te bereiken? _____

LEVENSGESTIJL

	Ja	Nee	Opmerkingen
1. Slaap je goed?	☐	☐	_____
2. Voel je je als je wakker wordt uitgeslapen?	☐	☐	_____
3. Val je wel eens in slaap voordat je in bed ligt?	☐	☐	_____
4. Doe je regelmatig aan sport?	☐	☐	_____
5. Eet je veel?	☐	☐	_____
6. Sla je wel eens maaltijden over?	☐	☐	_____
7. Welke sport(en) beoefen je?			_____
8. Welke sporten zou je graag willen beoefenen?			_____
9. Geef je algehele gezondheid en welzijn een cijfer:			_____

AANBEVELING AAN ANDEREN: Mag ik, als onze producten goed zijn bevallen, jou vragen deze bij anderen, die daar bij gebaat kunnen zijn, aan te bevelen? Ja ☐ Nee ☐

Reliv producten zijn niet bedoeld als diagnose, behandeling of om een ziekte te genezen of voorkomen. Indien er twijfel bestaat betreffende een medische conditie ten opzichte van het gebruik van Reliv producten, raadpleeg dan een arts alvorens de producten te gebruiken.



NIEUWE KLANTEN NABELLEN

Naam: _____ Telefoon: _____

Beste tijd om to bellen: _____

1. Lees het vragenformulier altijd door voordat je jouw klant opbelt.
2. Moedig de klant tijdens elk telefoongesprek aan met de succesverhalen van andere klanten ("reliv staat altijd voor je klaar")

Evaluatie frequentie en regelmaat van verbruik van producten. Samenhang bevorderen met producten zoals voorgesteld. Help klanten een routine te ontwikkelen die bij hun levensstijl past.

DAG	DATUM	OPMERKINGEN	3-WEG
1		Hoe heb je de producten gemengd? Hoe heb je ze ingenomen? Stimuleer je klant.	
3		Controleer de samenhang. Als lichaamsfuncties wijzigen dat is goed! Dit betekent dat de producten werken.	
5		Hetzelfde als dag 3. Maak gebruik van de 3-weg-gesprekken over gezondheid en de ondernemingsmogelijkheden	
7		Hetzelfde als dag 3. Kan je de resultaten al zien? Maak gebruik van de 3-weg-gesprekken voor ondersteuning.	
10		Welke resultaten heb je opgemerkt?	
15		Controleer hoeveel producten er zijn gebruikt. Vraag: Wie ken je?	
20		Hetzelfde als dag 10. Maak gebruik van de 3-weg-gesprekken voor ondersteuning.	
25		Dag voor een nieuwe bestelling.	
*Tweemaal opvolgen in de tweede maand *Eenmaal opvolgen in de maanden die daarop volgen.			

OVERIGE PERSOONLIJKE INFORMATIE

Reliv producten zijn niet bedoeld als diagnose, behandeling of om een ziekte te genezen of voorkomen. Indien er twijfel bestaat betreffende een medische conditie ten opzichte van het gebruik van Reliv producten, raadpleeg dan een arts alvorens de producten te gebruiken.