
Tartalom

A Network Marketing Pro		9
Köszönetnyilvánítás		11
Bevezetés		13
Első fejezet	A network marketing nem tökéletes, egyszerűen csak jobb	17
Második fejezet	Ha network marketinggel foglalkozol, dönts el, hogy profi leszel	35
Harmadik fejezet	Mint minden szakmában, itt is szaktudásra kell szert tenned	41
Negyedik fejezet	Keress jelölteket	45
Ötödik fejezet	Hívj meg jelölteket a termék és az üzleti lehetőség bemutatására	53

Hatodik fejezet	Mutasd be a terméket vagy a lehetőséget a jelöltnek	81
Hetedik fejezet	Kövess nyomon és indítsd el a jelöltedet	89
Nyolcadik fejezet	Segíts a jelöltednek, hogy vásárlóvá vagy független vállalkozóvá válhasson	103
Kilencedik fejezet	Segíts az új üzlettársnak, hogy megfelelően induljon el	111
Tizedik fejezet	Népszerűsítsd a rendezvényeket	119
Tizenegyedik fejezet	Ami megéri az időigényes	127
Tizenkettedik fejezet	Megéri	139
A szerzőről		149

A Network Marketing üzleted három alapvető elemből áll

1 Az elsőt a cég termékei jelentik. Ha vannak olyanok, akik sikeresek az adott termékek értékesítésében, de te nem tartozol közéjük, arról nem a termék tehet. Más szavakkal, a cégednél mindenki ugyanazokat az árucikkeket kínálja a vevőközönségnek.

2 Másodiknak ott a cég ösztönzési terve. Ha egyes üzlettársak sokat keresnek, te viszont nem, akkor nem az ösztönzés módja jelenti a problémát. Nincs külön ösztönzési rendszer a férfiaknak és a nőknek. Nincs másmilyen jutalék a különböző korcsoportoknak, a különböző képzettséggel rendelkezőknek, vagy a különböző bőrszínűeknek. Az ösztönzés módja mindenki számára ugyanaz.

3 A harmadik tényező a legfontosabb, és ez TE MAGAD vagy. Mindenki ugyanazokkal a termékekkel és ugyanazzal az ösztönzési rendszerrel dolgozik, a különbséget a siker és a bukás között te magad jelented.

Mindez azt jelenti, hogy itt és most teljes felelősséget kell vállalnod a Network Marketing üzletedért. Döntsd el most, hogy soha nem okolsz senkit és semmit a saját sikertelenségedért.

Tény, hogy a Network Marketingben létezik egy ragályos betegség. Az emberek szívesen hibáztatják a felsővonalukat (a rendszerben fölöttük elhelyezkedő tagokat) minden problémájukért: „Ha a felsővonalam ezt vagy azt megtette volna értem, minden jobb lenne.”

Ha elkötelezed magad egy hatalmas, sikeres szervezet felépítése mellett, arra biztatlak, mondj búcsút a felsővonaladnak. Hívd fel őket, és mondj valami ilyesmit:

„Szeretnék köszönetet mondani ezért a lehetőségért. Nagyra értékelem. Fontos a számomra, hogy beletanuljak az üzletbe, és sokat jelent nekem, hogy megmutattátok a céget, amiben hisztek, és amiben most már én is hiszek. Ettől a pillanattól fogva, ha az üzletem építéséről van szó, eszköznek foglak benneteket tekinteni, de soha nem kifogásnak. Talán időről időre felhívlak. Nagyszerű, ha a rendelkezésemre állsz. Ha nem, hát úgy is jó. Fel fogom építeni az üzletemet, és egy dolgot megértettem: velem kezdődik, és velem ér véget.”

Minden megváltozik, amikor teljes felelősséget vállalsz a Network Marketing pályafutásodért.

Meglep, ha elárulom, hogy csupán hét alapvető készség szükséges a Network Marketingben a hatalmas üzlet felépítéséhez? Hét, nem pedig hetven. Mindegyik meglehetősen fontos, de mindig ámulatba ejt, milyen kevés erőfeszítést tesznek az emberek, hogy ezeket megtanulják. Ha a Network Marketingből főiskolai képzést tartanának, ott lennének a legkönnyebb tantárgyak. Ez nem úrkutatás, de örülni fogsz, ha megtudod, hogy a világ legjobban fizetett tudáskészlete.

Fedezzük fel együtt mindegyiket külön-külön.