

SECRETUL SUCCESULUI IN 4LIFE RESEARCH

Mesajul autorului

Vă invităm să faceți parte dintr-o industrie dinamică și neconventională ce v-ar putea schimba viața. Aceasta vă oferă șansa de libertate financiară, o viață lipsită de datorii și cu mai multă siguranță, comparativ cu statutul de angajat și de a munci pentru alții.

Marketingul de rețea ne oferă tuturor șansa de a înființa propria noastră firmă, indiferent dacă avem sau nu experiență. Față de intrprinderile mici, aici nu veți avea nici cheltuieli mari de deschidere și nici riscuri mari. Ca în orice afacere este nevoie de energie de întreprinzător, convingere, angajament și efort. Dar nu veți fi singur și cu atât mai puțin abandonat. Veți face parte dintr-o echipă internațională de manageri independenți. Veți avea sprijinul echipei, care vă va învăța, îndruma și susține, ajutându-vă ca proiectul vostru să aibă succes. Puteți pune în practică acest proiect aplicând un plan creat special pentru reușită.

International Networkers Team vă pune la dispoziție Ghidul Succesului. Acest ghid vă va orienta pe parcursul dezvoltării proiectului, ajutându-vă să profitați la maximum de această șansă. Simplul gând de a face lucruri mărețe, prin intermediul acestui proiect, m-a făcut să am noi speranțe, iar de-a lungul anilor am înțeles că marketingul de rețea este mai mult decât o afacere, este un mod de viață. Satisfacția de a putea ajuta alte persoane pentru a-și îndeplini visele și pentru a-i vedea crescând și dezvoltându-se ca lideri, este o experiență ce trebuie trăită pentru a o putea înțelege. Am înțeles ca acest proiect se compune din persoane ce înțeleg ca pentru a primi de la viață mai întâi trebuie să dai și să investești în ceea ce pentru noi are cu adevărat valoare: Timpul Nostru, Dragostea Noastră, Efortul Nostru și Angajamentul Nostru de a Ajuta și de a-i Sprijini pe ceilalți în același mod în care am fost și eu ajutat. Astfel, oricine își dorește cu adevărat și acționează în consecință își va îndeplini visul și va triumfa.

Dr. Herminio Nevárez

INTRODUCERE

Vă felicităm pentru că ați luat decizia de a începe să folosiți sistemul nostru educativ.

Dorința noastră este de a menține o relație bună și de durată, atât în afaceri cât și pe plan personal.

Noii asociați sunt cele mai valoroase active, iar sistemul nostru este creat pentru a maximiza șansele voastre de reușită în noua afacere. Lucrul cel mai important de știut este ca succesul nu este întâmplător și nici nu depinde de noroc sau de personalitate. Proiectul vostru se poate dezvolta într-un ritm record și credem că oricine, cu dorința de a munci și de a învăța poate reuși. International Network Team, prin sistemul său educativ, vă oferă un mediu de creștere personală de excelență, adaptat zilelor noastre, cu instrumente audio-vizuale, reuniuni și seminarii la nivel local dar și internațional. Angajamentul vostru în acest proiect depinde de intensitatea cu care doriți să vă realizați visurile. Sistemul nostru educativ conține un "model de acțiune", duplicabil, similar cu franciza.

Vă puteți îndeplini visele cu acest proiect!

Sunteți pregătit pentru a face o schimbare în viața voastră?

Citind acest manual deja ați făcut primul pas. Dorim să vă arătăm cum vă puteți îndeplini visele: o mașină nouă, o casă mai mare, școli mai bune pentru copii, siguranță la pensie, sprijin pentru cei dragi, un grad mai mare de libertate și un mod de viață mai sănătos. Toate acestea le puteți obține cu acest proiect în domeniul marketingului de rețea.

Puneți-vă următoarele întrebări: Sunt mai bine azi decât anul trecut sau ca acum 5 ani?

Cum vreau să fiu peste doi ani? Dar peste 5? Dețin cu adevărat controlul asupra vieții mele și a viitorului meu financiar? Sunt mulțumit să lucrez pentru alții? Aș fi mai mulțumit dacă aș lucra pe cont propriu?

În ziua de azi mulți credem că nu ducem un stil de viață așa cum ne-am fi dorit.

Suntem atât de preocupați să muncim pentru a câștiga bani, încât nu ne mai bucurăm cu adevărat de viață. V-ați simțit vreodată așa? Nu sunteți singurul. Să vedem câteva statistici.

75% din persoanele cu vârsta de 65 ani depind de familie, prieteni și instituții de binefacere, 23% încă mai lucrează și 2% sunt independenți din punct de vedere financiar. Chiar și în Statele Unite, la 65 ani doar 1 din 500 de persoane deține mai mult de 24.000 dolari în contul de economii, iar 8 persoane dintr-o sută care ajung la această vârstă nu au nici 250 de dolari în cont¹.

¹ Statistici ale Asigurărilor Sociale, Washinton D.C. și ale Departamentului Muncii din Statele Unite

Statisticile din Europa sunt asemănătoare. Gândiți-vă din ce categorie veți face parte când veți avea 65 de ani.

De ce "Momentul Convenabil" pentru a obține independența financiară nu apare niciodată? 93% dintre persoanele care au eșuat din punct de vedere economic la vârsta de 65 de ani dau vina pe lipsa unui plan bine definit (Studiu Cooperativ Lioma).

Marketingul de rețea - o alternativă managerială de viitor

Marketingul de rețea vă oferă șansa de a iniția propriul proiect în timpul liber și de a face pentru voi înșivă ceea ce nimeni altcineva nu poate; să vă asigurați viitorul și să vă îndepliniți visele.

În ultimii ani extinderea marketingului de rețea a fost enormă. În Statele Unite există peste 15 milioane de persoane care au afaceri de 32 de miliarde de dolari (statistica este din 2006). În lume sunt peste 60 de milioane de oameni a căror cifră de afaceri depășește 110 miliarde de dolari. Cu toate acestea, la prima vedere mulți văd acest proiect ca pe o "vânzare de produse între vecini".

Sunt departe de adevăr și de ceea ce înseamnă această profesie. Cheia pentru a atinge succesul financiar în marketingul de rețea este organizarea și dezvoltarea unei rețele care să asigure o distribuție masivă de produse sau servicii.

Filosofia marketingului de rețea e simplă. A împărți, fie un concept fie un produs, constituie piatra de temelie a acestui proiect. **De fiecare dată când împărțiți cu ceilalți, vă duplicați eforturile și ceea ce obțineți depinde de această duplicare.** Îndrumați o rețea de persoane care generează venituri suplimentare pentru a-și realiza visurile.

Ca manager independent, comercializați o gamă extinsă de produse fără cheltuieli exagerate de inventar sau de expedite, fără să prestați servicii consumatorului și fără partea administrativă. Lucrați pe cont propriu, vă stabiliți propriile scopuri, vă alegeți orele și ritmul de lucru. Nu trebuie să plătiți drepturi de concesiune, aveți nevoie doar de câțiva euro pentru a iniția proiectul. Vă puteți crea a doua sursă de venit lunar, fără să renunțați la activitatea voastră din prezent. Acest venit este unul rezidual, care va crește pe măsură ce rețeaua se va extinde. Alt mare beneficiu al marketingului de rețea este că în momentul când vă hotărâți să începeți, o echipă de manageri experimentați în acest proiect sunt gata oricând să vă îndrume și să vă ajute. Astfel, fiecare manager din rețea contribuie la atingerea succesului colectiv. Dacă preocuparea voastră constă în elaborarea unui viitor mai bun pentru familia voastră, marketingul de rețea este soluția. Dacă sunteți dispus să nu vă mulțumiți cu puțin și să vă doriți mai mult, acum este momentul să o faceți. Dacă ați decis să vă îndepliniți visurile atunci acest proiect este pentru voi.

Ce s-a spus despre marketingul de rețea?

- Publicația "Succes Magazine" a spus: "Este cea mai puternică modalitate de a ajunge la consumatori";
- Președintele Bill Clinton a spus: "Voi întăriți țara și economia noastră. Nu depuneți efort doar pentru succesul propriu ci și pentru a oferi această șansa celorlalți. De asemenea faceți parte dintr-o mișcare globală ce promovează firmele și premiază inițiativa individuală.";
- Autorul cel mai cunoscut și consultantul numărul 1 în domeniul teleworking-ului, David D'Archangelo spune: "Micro-interprinderile de tip teleworking oferă cea mai bună formă de a face

afaceri în viitor și cea mai bună dintre acestea este marketingul de rețea . Fără inventar și cu un cost initial mic, nimeni nu o poate egala”;

- Un titlu publicat de Wall Street Journal spune: ”Viziunile de prosperitate sau independență conduc oamenii să încerce marketingul de rețea”;

- „Oamenii au nevoie de marketingul de rețea” spune economistul Paul Zane Pilzer, autor al cărții intitulată „Unlimited Wealth” . „S-a obținut esența vânzării cu amănuntul: conștientizarea persoanelor de existența unor produse și servicii ce le pot îmbunătăți viața”.

CINE ESTE INTERNATIONAL NETWORKERS TEAM (INT)?

Este o echipă de profesioniști în marketingul de rețea, care bazându-se pe principiile enunțate în Ghidului Succesului se angajează să schimbe ceva în viața oamenilor, oferindu-le șansa reală de dezvoltare personală, contribuție socială și independență financiară. INT are un plan bine definit pentru succesul vostru în acest domeniu. Acest „plan” reprezintă un întreg sistem educațional care vă va învăța pas cu pas cum să construiți o rețea stabilă, durabilă și productivă.

Manualul cu instrucțiuni al Sistemului Educativ îl vom numi Ghidul Succesului.

4 Life oferă produse ce se vând singure, prin calitatea lor, și un plan de compensații inovator, cu care orice om de afaceri talentat își poate îndeplini visurile. Dar câți dintre noi suntem oameni de afaceri talentați? INT, dorind succesul tuturor, a adăugat acestor elemente un factor care să asigure succesul în baza, nu a talentului, ci a visurilor. Îl vom denumi Sistem Educativ.

Gândiți-vă la afacerea voastră ca la un calculator: Produsele 4Life și Planul de compensații, sunt cel mai bun hardware de pe piață. Ceea ce lipsește este un bun soft care să folosească la maximum capacitatea hardware-ului. Aici intervine Sistemul Educativ, programul care ajută la funcționarea mecanismelor și aduce afacerea, adică rețeaua, la nivelul optim. Dar spre deosebire de calculatoare, sistemul este simplu și ușor de utilizat. Nu încercați să reinventați lumea, ideile și conceptele Sistemului care funcționează!

Citiți-l cu atenție atât timp cât aveți nevoie pentru a-l înțelege și a avea încredere în el.

Coordonatorul vostru vă va îndruma pe parcursul acestui proces educativ pentru ca voi să înțelegeți sistemul și să puteți îndruma pe alții. Luați aminte: în formarea unei rețele, voi sunteți constructorii și sistemul vă va instrui. Coordonatorul vă poate ajuta și sfătui, dar nimeni nu poate munci pentru voi. Bazele sistemului se referă la convingerea că această șansă se află la îndemâna oricui, că fiecare persoană e la fel de importantă și de valoroasă, că relațiile de prietenie depășesc stadiul de afaceri și că libertatea personală este scopul nostru final.

FILOSOFIA NOASTRĂ

”Oceanul cel mai adânc, muntele cel mai înalt, animalul cel mai puternic nu poate crede. Doar ființa umană poate crede. Mărimea succesului unei ființe umane este determinată de profunzimea credinței sale. Omul culege ceea ce seamănă. Pentru că acest proiect implică responsabilitate, exemplul este cel mai bun maestru, iar jocul este just când se caută ceea ce este corect - nu cine are dreptate”.

”Credem că una din imaginile cele mai mărețe din viață este munca cinstită, obținută cu sudoarea frunții, că satisfacția adevărată provine din toate eforturile investite complet în căutarea unui ideal valabil. Fundamental, marea implică credință, caracter și integritate”.

”Un mare maestru a spus: ”Ce am făcut eu puteți face și voi, sau mai mult. Pentru că omul a fost creat după chipul lui Dumnezeu și a fost făcut pentru a reuși, format pentru a atinge succesul și dotat cu sămânța măreției”.

”Credem în a dăruia iubire și a ierta necondiționat. Pentru că a trăi înseamnă a iubi, a iubi înseamnă a ajuta și a ajuta înseamnă a da o mână de ajutor. Puteți obține tot ce vă doriți de la viață dacă ajutați un număr suficient de persoane să obțină ce își doresc, pentru că noi credem și iubim, iar scopul nostru în viață este să vă ajutăm să vă ajutați pe voi înșivă”.

MISIUNEA NOASTRĂ

Suntem o organizație de specialiști în domeniul marketingului de rețea, care prin munca în echipă, se angajează să producă o schimbare în viața oamenilor, oferindu-le șansa reală de dezvoltare personală, contribuție socială și independență financiară.

CE ESTE GHIDUL SUCCESULUI?

Este o formulă demonstrată, prin practică, cu ajutorul căreia putem dezvolta o rețea puternică. Ghidul Succesului vă oferă toate instrumentele necesare dezvoltării unei afaceri solide, productive și în continuă creștere. În momentul în care ați înțeles acest ghid, puteți transmite și asociaților voștri cunoștințele necesare pentru a dezvolta o rețea. Această metodă se bazează pe cărți, CD-uri și reuniuni. Totul este pregătit pentru a vă oferi sprijinul, cunoștințele și motivația specialiștilor în domeniu. Imaginați-vă pentru o secundă cât poate crește rețeaua dacă ati avea toate aceste instrumente la dispoziție.

De ce este important să utilizați acest ghid? Amintiți-vă că afacerea voastră este rețeaua, iar ea se compune din persoane. Persoanele sunt cele mai importante în afacere, căci fără persoane nu se poate construi o rețea. Dar existența lor nu presupune și dorința lor de a acționa. Este important ca ele să vrea să se asocieze cu voi. Numai în acest fel se vor promova produsele și se va activa planul de compensație.

Acest ghid cuprinde un plan de acțiune, cu pași simpli de bază astfel încât împreună cu asociații voștri să puteți dezvolta o afacere solidă și productivă. Întregul ghid a fost creat într-o formă simplă, pentru ca orice persoană să îl poată înțelege și să-l poată explica altora. În asta constă procesul de duplicare. Asociații duplică exemplul pe care îl văd la voi. Din acest motiv este foarte important să înțelegeți cât mai bine cum funcționează ghidul. Asigurați-vă că urmați toți pașii fără prejudecăți și fără a omite nici unul dintre ei, și așa vor face și asociații voștri.

Ghidul Succesului cuprinde 3 părți (faze):

1. Conceptele de bază

2. Logistica

3. Concepte avansate

CARACTERISTICILE UNUI MANAGER INT

1. Poate fi femeie sau bărbat, cu un caracter bun și cu principii universale valabile (valori universale) pe care le situează în centrul vieții sale, în centrul relațiilor sale cu ceilalți, în centrul acordurilor și contractelor sale și în evoluția sa în afacere.

Provocarea sa constă în a îndrăzni, nu în a judeca, în a fi model și nu critic.

2. Acționează din proprie inițiativă și face față problemelor exterioare cu ajutorul bazei de principii (nu în funcție de starea sa de spirit, nici a emoțiilor, nici a comportamentului altor persoane). Sunt persoane conștiente de capacitatea lor, își asumă responsabilitatea pentru propriile acțiuni, nu învinovătesc și nu acuză pe ceilalți când lucrurile nu merg bine.

3. Prima dată încearcă să-i înțeleagă pe ceilalți, înainte de a se face înțeles.

4. Radiază energie pozitivă, sunt veseli, plăcuți, fericiți, atitudinea lor este optimistă, energetică, spiritul lor este entuziast, de speranță și de încredere. Sunt cinstiți integri și loiali. În mijlocul confuziei, neînțelegerii sau energiei negative sunt liniștiți, armonioși și dezactivează energia distrugătoare. Nu reacționează exagerat în fața atitudinilor negative, criticilor sau slăbiciunilor oamenilor. Nu sunt naivi, sunt conștienți că aceste slăbiciuni există. Iartă și uită, cu înțelegere, jignirile adresate. Nu sunt invidioși. Nu cataloghează oamenii, nu pun etichete și nici nu au prejudecăți față de ceilalți. Din contră, descoperă pietrele neșlefuite și le ajută să devină strălucitoare.

5. Are o viață echilibrată. Se auto-educă constant din propriile experiențe. Citeste, caută

forma de a evolua, utilizează instrumente de motivare și de educare, participă la seminarii, îi ascultă pe ceilalți, învață atât din ceea ce aude cât și din ceea ce vede. Folosește frecvent întrebările.

6. Percepe viața ca pe o misiune, nu ca pe o competiție. Trăiește pentru a servi.

7. Poate face distincție între ceea ce este și ceea ce are.

8. Nu manipulează pe nimeni.

9. Recunoaște imediat valorile absolute și luptă cu vitejie pentru ca binele să învingă răul.

10. Acțiunile și atitudinea lui sunt adecvate fiecărei situații: echilibrate, moderate și prudente.

11. Nu se condamnă singur pentru fiecare greșală prostească.

12. Trăiește cu sensibilitate în prezent, își planifică cu grijă viitorul și se adaptează cu ușurință la diferitele circumstanțe.

13. Se simte fericit pentru succesul altora și nu se gândește sub nici o formă că acesta le-ar dăuna în vre-un fel.

14. Se bucură de viață deoarece fericirea lui nu depinde de altcineva.

15. Orice persoană e importantă pentru el. Pune întrebări și e atent la răspunsuri. Învață mereu de la cei din jur.

16. Nu se sperie de vicisitudinile vieții și practic sunt capabili de a se acționa în orice situație.

17. Lucrând în echipă se bazează pe abilitățile lui și pe ale echipei. Trasează sarcini pentru a obține rezultatele dorite deoarece are încredere în capacitățile celorlalți.

Faza 1

CONCEPTELE DE BAZĂ

1.1 CEI 9 PAȘI DE DUPLICARE

1.2 STARTUL PROIECTULUI

1.3 PLANIFICARE MANAGERIALĂ

1.4 PREZENTAREA PLANULUI DE MARKETING

1.1 CEI 9 PAȘI DE DUPLICARE

Cei nouă pași ce compun planul vostru de acțiune sunt constanți și structurați ciclic.

Studiați, executați și învățați pe alții acești pași. Forma cea mai eficientă și efectivă de a reuși este prin acțiune, fiind exemplu și model pentru ceilalți.

Veți înțelege De ce să o faceți?

Veți învăța Cum se face?

Și, cel mai important, O veți face.

Ghidul Succesului subliniază relația dintre manager și viitorul asociat și relația manager-manager. Acestea au o mare importanță în dezvoltarea rețelei.

Fiecare pas din ghid este important în dezvoltarea unei rețele, precum și ordinea lor. La fel de important este ca fiecare pas să fie strâns relaționat cu ceilalți. Împreună, toți pașii constituie un întreg, dar nici unul dintre pași, individual, nu reprezintă întregul. Adică, dacă executați unul sau mai mulți pași diferiți nu veți obține rezultate pozitive în dezvoltarea rețelei. Dacă nu urmăriți întocmai acești pași nu veți atinge succesul. Vom vedea că pasul cel mai productiv în construirea rețelei este pasul 6: reuniunile de prezentare ale proiectului.

Primii 5 pași sunt necesari pentru a pregăti noul asociat să execute corect pasul 6. Cei trei pași ce urmează după pasul 6 sunt pentru a finaliza eficient activitatea de la pasul 6.

Vă propunem să dedicați 2-3 ani studiului și să aplicați cu încredere toți pașii. Faceți ceea ce vi se cere cu responsabilitate și cu o atitudine pozitivă. Noi știm că veți reuși.

Primul pas: Visul

Urmează: Acțiunea

Iar rezultatul: Premiul

Cu cât visul va fi mai mare, cu atât mai intensă trebuie să fie acțiunea. Cu cât veți acționa mai mult, cu atât mai consistent va fi premiul.

Având visuri mari, ne transformăm într-o "persoana lider" și să trecem la acțiune!

CEI 9 PAȘI PENTRU DUPLICARE:

1. Stabilirea viselor (în scris)
2. Obiective
3. Angajamente
4. Lista viitorilor asociați
5. Invitarea viitorilor asociați
6. Două reuniuni de prezentare
7. Îndrumarea
8. Consilierea cu coordonatorul
9. Duplicarea (învață-i pe asociații tăi acest plan de acțiune)

Pasul 1: VISUL

Stabiliti care sunt visele pe termen lung și cele pe termen scurt.

Unul dintre cele mai mari și interesante mistere din viață este: De ce unele persoane au succes și altele nu? Studiile realizate pe cazuri de „Persoane ce au reușit în viață” și „Persoane care au eșuat”, arată numitori comuni în ambele. Având în vedere că dorim să evităm eșecul, să analizăm „persoanele ce au reușit în viață”. Probabil cea mai importantă caracteristică comună este că toți sunt visători, iar visele lor reflectă dorințe despre cum ar trebui să fie viața.

Persoanele de succes își stabilesc obiective clare în viață și astfel visele lor devin realitate.

Capacitatea de a gândi mai întâi visele și apoi de a stabili obiective reprezintă baza pentru reușitele noastre. Fiecare reușită a fost mai întâi o idee.

Așadar, suntem capabili de a face visele noastre realitate. A visa și a spera într-un viitor mai bun face parte din viață. Visele noastre sunt proportionale cu intensitatea dorințelor. A avea o dorință este motivul și baza necesară de pornire pentru realizarea oricărui obiectiv. Așa are loc acest proces. Dorințele voastre vă fac să visați și în acest timp vă imaginați cum v-ați dori să fie anumite aspecte din viață. Visele nu sunt altceva decât obiective pe care voi le vedeți în imaginație.

Punctul de început din procesul reușitei este dorința. De aceea primul pas este să punem pe hârtie ce-și dorește o persoană de la viață, visele sale. Dacă nu credeți cu tărie în visele voastre, acțiunile întreprinse (dedicatia) și perseverența nu vor fi la un nivel maxim, ceea ce înseamnă că rezultatele vor fi slabe sau chiar vor lipsi cu desăvârșire.

Dedicația și perseverența sunt două trăsături de caracter. Când acestea sunt dezvoltate și aplicate, rezultatul este succesul. Și contrariul e la fel de adevărat: lipsa de dedicație și perseverență în depășirea obstacolelor reale și imaginare sunt două dintre principalele cauze ale eșecului.

Napoleon Hill, prezintă în cartea sa binecunoscută „Gândește și îmbogățește-te” patru pași simpli pentru a dezvolta aceste trăsături de caracter:

1. Un vis bine definit și pe care vă doriți să-l îndepliniți din tot sufletul.
2. Un plan de acțiune bine stabilit.
3. O minte care stie să se apere de influențele negative și descurajatoare, inclusiv de sugestiile negative ale familiei, prietenilor și cunoscuților.
4. Relații de prietenie cu persoane care să-ti dea forța să mergi înainte.

Visul este „de ce-ul” vostru. De ce ai luat hotărârea de a începe acest proiect?

Acest „de ce” este ca rădăcina unui copac, nu se vede pentru că se află sub pământ, dar susține și contribuie la dezvoltarea copacului. Ai nevoie de această motivare pentru a construi.

Ce vreți să realizați cu acest proiect? Aveți vise pe care doriți să le transformați în realitate?

Pasul 2: OBIECTIVELE

Obiectivele îți trasează direcția, așa cum un far luminează drumul corăbiilor pe mare.

Obiectivele servesc pentru a stabili „distanța cea mai scurtă între voi și visele voastre”. Ele ajută la evitarea pierderii de timp și de energie, protejându-vă de drumurile fără ieșire care uneori par utile, dar care în realitate sunt neproductive și vă diminuează progresul.

Credeți că persoanele care nu reușesc în viață chiar au planificat să eșueze? Problema este că nu și fac planuri și nu au obiective. Majoritatea persoanelor nu planifică să eșueze, pur și simplu eșuează pentru că nu planifică. Deci, planificați!

Puncte importante:

A. Ghidul Succesului este ghidul necesar pentru a obține independența financiară. Al doilea pas constă în transformarea viselor în acțiune. Visele sunt: o casă nouă, o mașină nouă, bani pentru educația copiilor. Acum aveți nevoie de obiective practice pentru transformarea lor în realitate.

B. Pentru stabilirea obiectivelor trebuie să vedeți unde sunteți acum și unde vreți să ajungeți. Obiectivele vor fi mici trepte, nivele din planul de compensație ce trebuie atinse pentru a vă realiza visele. Pentru a evalua stadiul reusitei voastre cu ajutorul planului de compensații (Lider, Diamante, Diamante Presidencial, Diamante Internacional, Diamante Internacional Oro, Diamante Internacional Platino) notați într-un grafic fiecare progres în comparație cu graficul de referință. În acest mod puteți măsura ce ați reușit din ceea ce ați planificat. Utilizați drept grafic de referință „Planul de independență financiară” a companiei 4life, realizabil în 2-5 ani:

- Lider
- Diamante: 3 luni
- Diamante Presidencial: 1 an
- Diamante Internacional: 2 ani și 1/2.
- Diamante Internacional Oro: 4 ani
- Diamante Internacional Platino: 5 ani

C. Obiectivele au nevoie de termene clare. A fixa un termen înseamnă a ne angaja să acționăm. Dacă nu acționăm pentru îndeplinirea obiectivelor nu vom reuși nimic.

Acțiuni zilnice pentru a reuși. Fiecare activitate are un credit, la finalul fiecărei coloane adunați creditele zilei respective și apoi pe săptămână.

Obiectiv	Luni	Marti	Miercuri	Joi	Vineri	Sâmbata	Duminec	Total
Nr. apeluri telefonice								
Prezentări realizate								
Planuri individuale								
Îndrumare inițială								
Reuniuni organizate								
Asistență la reuniuni								
Persoane recomandate de alții								
Viitori asociați adăugați pe listă								
Planificări manageriale								
Noi înscriși personal								
Înscriși în rețeaua proprie								
Persoane aduse la reuniuni								
Ore de dezvoltare personală								
Total								

Pasul 3: ANGAJAMENTUL

Stabiliți-vă angajamente clare pentru a vă asigura un început plin de succes.

Primul vostru angajament este de a vă conecta 100% la sistemul educativ.

Dacă vă angajați să duplicați cu încredere pașii din sistemul educativ, acesta va funcționa pentru voi. Duplicarea și repetarea sunt factori foarte importanți în dezvoltarea unei rețele solide și productive. Sistemul educativ este ușor de înțeles, dar rezultatele nu apar doar citind, trebuie pus în practică.

1. Ce înseamnă conectare 100% la sistemul educativ:

- a) Să promovezi și să participi la toate reuniunile și activitățile legate de proiectul tău, ca de exemplu: seminarii, reuniuni la nivel local, regional și internațional și alte activități.
- b) Să utilizezi zilnic materialele de îndrumare: CD-uri și DVD-uri de formare, Ghidul Succesului, literatura recomandată, etc.
- c) Să citești și să asculți materialul audio-vizual recomandat de sistem (15 până la 30 de minute pe zi).
- d) Să fixezi data reuniunii centrale și să aduci noi invitați. Reuniunile centrale trebuie să aibă prioritate față de reuniunile individuale la domiciliu.
- e) Să determini timpul pe care îl vei dedica proiectului tău. Câte ore pe săptămână sunteți dispus să investiți pentru a reuși ca visele voastre să devină realitate? După ce ați decis zilele și orele pe care le veți dedica pentru dezvoltarea rețelei, următorul pas va fi să fiți perseverent în acțiunile voastre și să respectați programului stabilit.
- f) Să căutați 5 clienți lunar. Aceștia pot fi cunoscuți, prieteni, din familie etc.
- g) Sugestii pentru un început cu succes în prima lună:
 - pachetul de inițiere ce include: Ghidul Succesului cu cele 4 CD-uri, mai multe mape de îndrumare (catalogul de produse și CD-ul original 4Life de prezentare a afacerii);
 - Cataloagele produselor, listele de preț, CD-uri educative ale sistemului;
 - Tablă pliantă pentru grupuri și muncă individuală;
 - Aparat portabil de înregistrare;
 - Revista Estilos de Vida (Stiluri de viață).

2. Ce înseamnă și de ce este necesar angajamentul emoțional?

- a) Managerii de rețea sunt oameni de afaceri independenți și nu angajați. Din acest motiv angajamentul trebuie luat față de sine însuși, față de proiectul, respectiv rețeaua voastră și față de viitorul familiei voastre.
- b) Fără o dorință interioară puternică, fără un angajament emoțional profund este foarte dificil să vă mențineți în afacere și să depășiți obstacolele obișnuite.
- c) Fără motivația care provine din entuziasm, nu vom fi capabili să căutăm profund în noi, pentru a descoperi și dezvolta acele talente pe care le deținem și care ne pot conduce către reușitele de care suntem capabili.
- d) Marile succese presupun riscuri, nu este ușor, uneori este riscul financiar, alteori este riscul social, ocazional riscul fizic și întodeauna riscul emoțional. Este necesar să fim dispuși să rezolvăm probleme pe care nu le-am rezolvat înainte, poate lucruri pe care nimeni nu le-a rezolvat înaintea noastră.
- e) Fără acest angajament emoțional putem fi tentați să ne mulțumim cu puțin mai mult decât reușita minimă (mediocritate).
- f) Luați-vă angajamentul față de coordonatorul vostru și față de echipa voastră (vezi pag xx din certificatul de angajament). **Marile reușite nu au fost niciodată obținute de o singură persoană, oricare ar fi visele noastre nu le putem face singuri.** Am fost creați ca persoane sociale și făcuți pentru realizare și succes în conexiune cu alte persoane, dar e nevoie ca acele persoane să fie atrase către noi și către visele noastre. Acest lucru se poate realiza cu ajutorul pasiunii și dedicației noastre, având o viziune bazată pe valori și principii universale, dar și preocupându-ne mereu de oamenii cu care lucrăm. Toti suntem atrași de persoanele care se preocupă sincer de noi și de ce ni se întâmplă.
- g) Succesul nu este rezultatul unei arderi spontane. Trebuie să aprindem mai întâi focul interior al pasiunii, astfel încât să creăm energia necesară pentru o viziunea de viitor și pentru transmiterea ei celorlalți. Suntem proprii noștri arhitecți. Viețile noastre sunt capodoperele noastre. Sunteți mulțumiți de ce ați realizat până acum?

Pasul 4: LISTA POSIBILILOR ASOCIAȚI

Lista posibililor asociați este cea mai valoroasă resursă pe care o aveți la îndemână. O listă completă și actualizată este o trambulină spre succes. Trebuie actualizată constant pe măsură ce

formați rețeaua. Scrieți toate numele care vă vin în minte. Începeți cu familia, prietenii, vecinii și persoanele pe care le cunoașteți la locul de muncă. După aceea faceți o listă cu persoanele pe care le cunoașteți indirect. Includeți de asemenea acele persoane din afara orașului și din străinătate pe care le puteți consilia internațional.

În această listă trebuie să apară toate persoanele cunoscute, să nu permitem mintii rationale să pună etichete și limite.

Această listă are și o funcție psihologică importantă. Vă permite să continuați dezvoltarea rețelei fără întreruperi și să aveți întotdeauna posibili noi asociați.

Lista ne oferă posibilitatea de a o consulta în orice moment și a ne întreba: „Pe cine ajutam azi?”

Lista posibilitilor asociați o putem împărți în patru grupe:

1. Apropiati: aceasta se compune din membrii familiei, prieteni, vecini și colegi de muncă, pe care îi invităm conform „Modelului de invitație”.

2. Cunostinte: sunt acele persoane pe care le cunoașteți, dar cu care nu aveți o relație strânsă de prietenie. Această listă se va construi zilnic, în funcție de persoanele pe care le vom cunoaște în viața noastră de zi cu zi.

3. Cunoscuti la distanță: această listă se compune din persoane pe care le cunoașteți din alte orașe sau țări.

4. Persoane recomandate de cei aflatii deja pe listă.

Persoana care învață să lucreze cu această listă, nu va duce lipsa niciodată de persoane interesate de afacere, ba din contră, va avea multe persoane pe care le poate contacta. Pentru a obține referințe se adresează următoarele întrebări: „Înțeleg că nu sunteți interesat de acest proiect dar presupunând că ati fi, pe cine ati considera potrivit? De ce?”

Aceste întrebări se pot adresa de mai multe ori pentru a obține referințe. Pentru fiecare persoană recomandată interesați-vă de vârsta acesteia, familie, ocupație și relația pe care o au.

Cum sporim lista de cunostinte?

În primul rând trebuie să realizăm că resursa principală a acestei afaceri o reprezintă capitalul uman și că pentru asta trebuie să învățăm și să exersăm zilnic cum să cunoaștem noi persoane. Acest lucru se poate face astfel: după ce ai făcut cunostintă cu o persoană, conversația trebuie să fie un dialog cu întrebări legate de familie, profesie și petrecerea timpului liber.

Apoi fixați o întâlnire. Pe măsură ce conversația se încheie, iar persoana răspunde la întrebări, vă puteți da seama cât de mult este de acord și accepte ceea ce i-ați prezentat. Această gradatie se poate exemplifica cu ajutorul luminilor semaforului:

Roșu: În acest caz posibilul asociat nu dorește să răspunde la întrebările noastre sau răspunde fără interes. Acest lucru ne indică faptul că trebuie să încheiem conversația și să căutăm pe altcineva.

Galben: În acest caz posibilul asociat răspunde întrebărilor noastre cu interes, dar îi e și teamă în același timp și inventează scuze cum ar fi: serviciul, lipsa timpului, familia, alte interese etc. Acest lucru ne arată că putem cultiva relația, dar toate temerile trebuie îndepărtate cu grijă. Cel mai adecvat în acest caz este să-i oferiți o mapă de îndrumare și să stabiliți o întâlnire pentru a o recupera, moment în care scoateți agenda și notați numele, adresa numărul de telefon și adresa de mail.

Verde: În acest caz posibilul asociat răspunde întrebărilor noastre cu interes, fără a pune alte întrebări, fără a manifesta neîncredere și fără a inventa scuze. Mai mult, ar putea fi interesat să știe mai multe despre proiect. Aceasta indică faptul că putem continua cu încredere, îi putem da materiale informative și putem să-l invităm la o reuniune individuală, de grup sau centrală. Este important să știți faptul că într-o conversație este mai bine să folosiți întrebări decât afirmații. Astfel, viitorul asociat va putea singur lua hotărârea de a se asocia sau nu.

Consideratii importante:

1. Notează, minim, o sută (100) de nume cu ajutorul coordonatorului vostru.
2. Învață cum să adaugi mereu nume noi.

3. Obține nume de persoane recomandate de la cei ce nu sunt interesați de acest proiect.
4. Nu judeca pe nimeni. Lasă-i pe ei să ia decizia după ce le prezentați proiectul.
5. Este bine să prezentați acest proiect, în primul rând, persoanelor cu realizări în viață.
6. Căutați persoane cu un grad mai mare de credibilitate în fața unui număr mare de persoane.

Pasul 5: INVITATIA

Sperăm că ați fost invitat corect și că ați fost de acord să ascultați o prezentare despre o afacere ce vă poate aduce beneficii vouă sau unei persoane apropiate. Este foarte important să separați „invitația” de „prezentare”. Nu vorbiți nimănui despre proiect, până nu puteți să faceți o prezentare completă. Puteți totuși iniția o relație de prietenie, vorbind despre familie, serviciu sau timp liber. Nu vorbiți despre vânzări și produse deoarece posibilul asociat poate lua o decizie imediată fără a primi o bună prezentare. Până atunci va trebui să vă ajute coordonatorul vostru, prezentând proiectul invitaților vostri. Cereți părerea coordonatorului vostru despre cum se fac întâlnirile și exersați „Invitația Model” până când sunteți pregătit. Amintiți-vă că „atunci când o persoană își urmează visul dorit, obstacolele dispar”

Forma profesională de a aborda persoanele

Succesul în construirea unei rețele depinde de o formulă de invitație simplă și care se poate duplica, ce oferă invitaților șansa de a se alătura rețelei și de a avea acces la produse.

Trebuie, în primul rând, să învățați să faceți o astfel de invitație. Majoritatea noilor asociați dau prea multe informații prea devreme nestiind să facă o prezentare completă și posibilul asociat poate lua o decizie bazată pe informații incomplete.

Pentru a spori interesul trebuie să folosiți fraze sigure și demonstrate, ce trezesc curiozitatea dar nu sunt periculoase. Utilizați modelele și sfaturile coordonatorului vostru.

Optiuni de abordare:

- a) În mod direct: pentru a invita persoane pe care le cunoașteți foarte bine. După ce stabiliți împreună cu coordonatorul vostru datele pentru două reuniuni de grup, faceți invitațiile utilizând o parte din „Invitația Model”, prezentată în continuare. Prezentarea o va face coordonatorul vostru.
- b) În mod indirect: pentru a invita persoane pe care nu le cunoașteți foarte bine. Cu ajutorul unei tehnici profesionale, concretizată în „Invitația Model” de mai jos, poți pregăti posibili asociați stârnindu-le curiozitatea fără a le oferi multe amănunte înainte de prezentare.
- c) Cu ajutorul materialelor informative: acestea contin informații despre educație financiară și conceptul de marketing de rețea, fără a da detalii exacte și poate fi sub formă de DVD, CD sau cărți. Le oferiți posibilităților asociați și apoi stabiliți o întâlnire de consiliere.

„Invitația Model” - făcută la telefon

1. Prezentați-vă și stabiliți limite de timp.

„Buna, numele meu este.....nu am mult timp la dispoziție dar dați-mi voie să vă spun de ce v-am sunat. Mă puteți asculta un minut?”

2. Dacă este vorba de o persoană pe care ați cunoscut-o recent e nevoie de o mică introducere:

„Când m-am întâlnit cu dumneavoastră am rămas plăcut impresionat(ă) de atitudinea dumneavoastră, informațiile pe care mi le-ați oferit, comentariile, ambiția dumneavoastră, zâmbetul dumneavoastră, etc.”

3. Oferiți câteva detalii:

„Nu știu dacă v-am spus că am o afacere de succes ce se află într-o continuă creștere și.....” sau „Cred că v-am vorbit despre proiectul meu în domeniul marketingului de rețea și cât de repede se dezvoltă el și”

4. Dați posibilitatea persoanei să se identifice cu această proiect.

„Caut o persoană cheie în acest domeniu pentru a extinde afacerea. Dați-mi voie să vă adresez o întrebare: dacă banii nu ar fi o problemă și această activitate s-ar putea adapta programului dumneavoastră, v-ați opune să primiți un venit extra sau suplimentar în acest moment? Am putea să ne întâlnim pentru a vă da mai multe detalii și să vă arăt câteva forme

potențiale de câștig?”

5. Încheiere

„Am putea să ne vedemși..... Ce zi este mai potrivită pentru dumneavoastră?”
Fixează clar ziua, ora și locul. Pentru a stabili locul întâlnirii trebuie să decideți în acest moment dacă îl veți invita la o reuniune de grup, la o reuniune centrală de consiliere sau la o prezentare individuală.

Cum să faceți față obiecțiilor?

1. Dacă au îndoieli și vor mai multe informații, le puteți spune următoarele:

„Sunt sigur(ă) că aveți multe întrebări și de aceea v-am sunat azi pentru a ști dacă ați avea timp să ne întâlnim și să obțineți mai multe detalii”. Fixați întâlnirea din nou.

2. Dacă insistă, le puteți spune următoarele:

„Pot să vă trimit aceste materiale informative și după ce le analizați ne întâlnim și discutăm toate detaliile?”, sunați după aceea pentru a fixa întâlnirea.

3. Dacă o persoană apropiată insistă:

„Dragă, ai încredere în mine! Vreau să vedeți ceea ce fac.” Fixați din nou întâlnirea.

4. Dacă spune că e ocupat:

„Știam asta când v-am sunat, dar acest proiect are o caracteristică flexibilă în ce privește timpul, ceea ce îl face ideal pentru persoane ocupate și productive cum este cazul dumneavoastră”. Fixați din nou întâlnirea.

5. Dacă au alte obiecții:

„Este singura obiecție pe care o aveți? Atunci nu este nici o problemă, acest proiect detine un mecanism de rezolvare a acestei probleme, pe care îl veți înțelege când ne vom întâlni”. Fixați întâlnirea din nou.

6. „Ce companie este, 4Life”? Această întrebare va apărea ocazional, dar poate veni în momentul invitației. Acesta este momentul pentru a vă simți mândru și încrezător, niciodată nu vă îndoiiți. Răspunsul și atitudinea voastră trebuie să fie după cum urmează:

„Exact așa este. Ce știți despre 4Life? Deja faceți parte din rețea? Ce știți despre diferitele modalități de a câștiga bani? Ce știți despre venitul rezidual? Datorită faptului că 4Life este o companie puternică și referințe impecabile, stim că întotdeauna își îndeplinește angajamentele luate.”

„De asemenea ne aflăm într-o expansiune internațională pe marile piețe și dumneavoastră puteți cunoaște persoane în una dintre aceste țări. Ce-ar fi să ne întâlnim și să discutăm? De ce nu analizați aceste informații (materialul de contact) și vorbim după aceea?”

Aveți mai multe cunoștințe despre proiect în comparație cu ei. Fiți răbdător și nu fiți defensiv cu refuzurile. Oferiți ceea ce ați descoperit și veți fi uimit să vedeți cum se poate schimba o persoană. Întotdeauna întoarceți-vă la fraza: „De ce nu ne întâlnim să analizăm toate detaliile înainte de a lua o decizie?” sau, „și eu aveam aceeași atitudine defensivă, dar am aflat cum această afacere a schimbat viețile multor persoane și ar fi corect să investiți puțin din timpul dumneavoastră pentru a vedea toate detaliile înainte de a lua o decizie.”

Notă: Dacă i-ati trimis „materialul de contact” și acesta continuă să pună întrebări sau să vă ceară informații detaliate despre afacere, foarte simplu explicați-i că toate acestea sunt prezentate în materialul de contact pe care i l-ați dat. Spuneți-i să îl analizeze și după aceea să vă întâlnească pentru a lămurii îndoielile și pentru a aprofunda orice aspect din afacere. Fixați întâlnirea.

Pasul 6: REUNIUNI LA DOMICILIU (DE GRUP)

Puteți încerca să invitați câțiva posibili asociați la o reuniune centrală sau să faceți prezentări individuale, dar afacerea voastră va începe să crească cu adevărat atunci când veți organiza reuniuni de grup și veți invita persoane din lista dumneavoastră.

Programați două date pentru a da posibilitatea invitaților de a alege. Invitați-i individual deoarece, dacă ei prevăd că sunt un grup este posibil să nu se simtă obligați să participe.

Trebuie să aveți o ținută formală pentru acest tip de reuniuni. Oferiți fiecărui invitat interesat sau unui posibil asociat mapa de îndrumare, înainte ca fiecare să se retragă și notați în agendă următoarea întâlnire în decurs de 24 - 48 de ore.

După cele două reuniuni acasă trebuie să programați reuniuni pentru prezentarea planului în alte case pentru a dezvolta în profunzime.

Reuniunile trebuie repetate pentru a întări și a înțelege mai bine semnificația conceptelor.

Faceți prezentarea utilizând modelul de prezentare a planului de marketing.

Prezentarea proiectului are ca obiective:

1. Lansarea mesajului că există un proiect în domeniul marketingului de rețea cu ajutorul căruia se poate obține independența financiară și îndeplinirea viselor.
2. Învățarea noului manager și a invitaților săi despre cum se organizează și se desfășoară prezentarea.
3. Consolidarea relației dintre coordonator, manager și invitați.
4. Dezvoltare de noi lideri.

Pentru a avea o reuniune de succes trebuie să avem în vedere trei puncte importante:

1. **Invitația**
2. **O bună îndrumare de organizare**
3. **Gradul de încredere al noului manager**

1. Invitația

Noii manageri vor avea curaj să invite, dacă vor ști să răspundă la posibilele întrebări.

Din experiență stim că există două tipuri de întrebări:

- a. pentru a afla mai multe detalii;
- b. pentru a se scuza.

Din prima categorie, enumerăm:

Despre ce companie vorbim?

Este vorba despre 4Life Research („Cercetare pentru viață”), o companie care se află pe piață din anul 1998, având o echipă specializată în crearea veniturilor reziduale, care se extinde enorm la nivel internațional: deja se află în peste 100 de țări.

Ce produse are?

Linia de produse este foarte mare și la reuniune vă voi da informații complete despre fiecare dintre ele (catalogul de produse).

Explicați-mi puțin despre ce este vorba!

Sunt multe detalii, dar esențial este că acest proiect te va învăța, dacă vrei, cum să obții venituri reziduale.

Există două tipuri de venituri:

Venit liniar - este acel venit pe care îl avem muncind un număr de ore pe zi și primim un salariu.

Așadar schimbăm timpul pe bani.

Venit rezidual sau în rentă - este singurul venit ce îți poate da mai mult timp liber.

Acest venit nu depinde 100% de efortul tău, pentru că efortul tău este împărțit cu alte persoane.

Experții spun că este cea mai bună modalitate de a obține independență financiară.

Notă: Dacă invitatul insistă să obțină mai multe informații, stabiliți o întâlnire individuală pentru a-i oferi mai multe materiale informative.

2. O bună îndrumare de organizare

În primul rând, trebuie să discutăm cu gazda pentru a-i explica unele aspecte ale reuniunii de grup:

a) Să-i explicăm cum se face invitația.

b) Să-i explicăm ce este acest sistem (Ghidul Succesului) și ceea ce sistemul va face pentru el.

Tot acest ansamblu (Ghidul Succesului, CD-uri, seminarii, cărți) îi va permite să se transforme într-un manager de rețea profesionist. Acest sistem îi va oferi o șansă reală de a construi rețele solide,

stabile, în creștere și productive. Sistemul îi va da șansa de a obține Independența Financiară și astfel visele vor deveni realitate.

c) Să-i explicăm atmosfera în care trebuie să se desfășoare o reuniune.

d) Să-l învățăm cum să ne prezinte la începutul reuniunii pentru a crea o atmosferă de încredere.

e) Organizatorul trebuie să fie convingător (să creadă) în ceea ce face pentru că invitații îi vor adresa întrebări și este important să fie pregătit. Convingerea lui determină, în cea mai mare măsură, succesul reuniunii.

Reuniunile se împart în trei părți:

a) Reuniunea înainte de reuniune

Este intervalul de timp în care invitații ajung pe rând. Stabiliți un dialog pozitiv și relaxat despre chestiuni personale ale invitaților: De unde sunteți? Cu ce vă ocupați? Schimb de opinii etc.

b) Prezentarea proiectului

a) Este formată din două părți: prima parte este prezentarea oratorului de către organizator (edificarea) și a doua parte este prezentarea planului. Trebuie să fie făcută de un manager din linia ascendentă bine pregătit. Aceasta trebuie să dureze maxim 45 de minute.

b) Prezentarea nu trebuie să fie sofisticată, cu cât este mai simplă cu atât se va putea duplica mai bine și avea un impact mai puternic. Important este să reușești să transmiți entuziasmul și pasiunea ta. Acest lucru o va face duplicabilă. Dacă este foarte sofisticată nu se va duplica.

c) Utilizați Modelul Prezentării Planului de marketing și CD-ul despre afacere.

d) Gazda trebuie să înregistreze Planul și să ia notițe. Acest lucru va da credibilitate oratorului și a prezentării în sine.

e) Una dintre temerile ce trebuie învinse este frica de a prezenta planul. Un lider ce va întârzia în a prezenta un plan va întârzia procesul de duplicare în organizația sa. Dacă nu organizează o reuniune în trei luni, rar se întâmplă să o facă altcineva în organizația sa. Este important să discutăm cu noul lider pentru ca acesta să exerseze prezentarea imediat după înregistrare.

f) Este important ca în prezentare, când se vorbește despre produse și despre Planul de Compensatie, să se menționăm că toate informațiile se regăsesc în Schema Planului de Compensatie și Catalogul de Produse.

g) Pentru a capta atenția cu istoria personală trebuie să povestim cele mai importante etape din viața noastră până în momentul întâlnirii cu acest proiect și deciziile pe care le-am luat în această privință.

h) Este important ca atunci când povestim despre viața noastră să transmitem emoțiile, cum ne simțim făcând parte din această echipă și de ce am hotărât să ne implicăm în acest proiect pe care ni-l oferă 4Life ca pe o șansă reală.

3. Reuniunea după reuniune

Este momentul când se va vorbi cu invitații, iar celor interesați li se vor înmâna mapele de îndrumare stabilindu-se o întâlnire pentru recuperarea lor și clarificarea oricăror nelămuriri (24 – 48 ore).

Gradul de încredere al noului manager

Puncte importante

1. Este important să știm întrebările și dialogul pe care îl vom avea cu persoanele care sunt interesate.

2. În general, persoanele interesate se îndreaptă către orator. Dacă sunt șapte persoane la prezentare, 2 - 3 persoane vor fi interesate. Poate fi greșit să încercăm să-i mulțumim pe toți. Trebuie să ne concentrăm pe acele persoane care arată mai mult interes.

3. Dacă persoanele întreabă despre produse sau despre Planul de Compensatie, se va face referire la Schema Planului de Compensatie, Catalogul de Produse, CD-uri de prezentare și cu mărturii. I se dă acest material invitaților interesați și se fixează o întâlnire pentru recuperarea lui și pentru clarificarea eventualele nelămuriri. Este important să folosim agenda pentru a stabili

data următoarei întâlniri. Atunci, se va recupera materialul, se va răspunde la întrebări și se va stabili în ce categorie se încadrează viitorul asociat: în cea de client, distribuitor sau manager de rețea. Acest lucru este important pentru a ști cum să lucrăm cu el în viitor.

4. Nu întrebați niciodată: Ți-a plăcut? Ce crezi despre asta?

5. Puneți următoarele întrebări:

a) Cine crezi că pot fi primii tăi lideri?

b) Ce aspecte ți-au atras mai mult atenția?

c) Cum crezi că ar putea acest proiect să-ți schimbe calitatea vieții?

d) Cum te vei simți în ziua în care vei reuși să-ți îndeplinești visele?

Cum să organizați o reuniune de grup eficientă?

De-a lungul anilor, unul dintre conceptele de succes în marketingul de rețea a fost cel al reuniunilor la domiciliu. Este ușor de duplicat și crează o atmosferă favorabilă îmbunătățirii relațiilor interumane.

Pentru obținerea de rezultate eficiente trebuie să tinem cont de următoarele aspecte:

1. Stabiliți două date împreună cu coordonatorul dumneavoastră pentru prezentarea planului.
2. Începeți să invitați posibillii asociați, cu șapte zile înainte de data reuniunii.
3. Utilizați invitația model.
4. E bine să invitați mai multe persoane decât cele pe care le așteptați. Oamenii sunt foarte ocupați și se pot întâmpla diferite lucruri, ce pot duce la anulări. Nu riscați să irosiți timpul prețios al coordonatorului vostru.
5. Asigurați-vă că persoanele înțeleg că le așteptați. Cereți-le să vă confirme participarea sigură în momentul în care stabiliți întâlnirea. Dacă nu, puteți invita alte persoane și să fixați alta întâlnire cu ei.
6. Trebuie să vă îmbrăcați formal, amintiți-vă că este o reuniune de afaceri.
7. Nu puneți multe scaune, trebuie să aveți scaune în plus disponibile, dar este mai bine să le aduceți mai târziu dacă aveți nevoie, în loc să aveți scaune goale.
8. Închideți orice animal de companie care poate să vă distragă atenția și asigurați-vă că cineva are grijă de copiii mici în timpul reuniunii.
9. Deconectați telefonul și închideți televizorul.
10. Începeți la ora stabilită și nu menționați persoanele care nu au ajuns la reuniune și nu sunt prezente!!! Asta creează o atmosferă negativă de început și dă impresia celor care au venit că ei nu sunt importanți.
11. Nu serviți băuturi răcoritoare pe durata prezentării. Când terminați prezentarea puteți servi băuturi răcoritoare. Încercați să folosiți obiecte de unică folosință pentru a fi mai simplu.
12. Nu serviți băuturi alcoolice.
13. Gazda trebuie să înceapă, prezentând pe cel care vorbește ca pe un prieten și asociat de succes. Transmiteți invitaților încrederea și aprecierea voastră pentru timpul dedicat pentru a oferi ajutor și pentru a explica acest proiect.
14. Fiți atent, luați notițe, înregistrați reuniunea pentru ca după aceea să o studiați.
15. Cuvântul de încheiere al organizatorului trebuie să sublinieze importanța acestui proiect pentru el și familia lui.
16. Oferiți băuturi răcoritoare în timp ce coordonatorul răspunde la întrebări și distribuiți mapele de îndrumare fiecărui invitat interesat.
17. Programați întâlniri de recuperare a acestor mape.
18. În timpul discuțiilor de socializare adresați întrebări cum ar fi:
 - „Ați primit vreodată explicații despre acest tip de afacere?”
 - „Este ușor de înțeles cum facem bani cu această afacere?”
 - „V-ați gândit vreodata la o altă persoană ce ar putea fi introdusă în rețea?”
 - „Ce aspect vă interesează mai mult din acest proiect?”

19. Asigurați-vă ca persoanele interesate să primească mapele de îndrumare corespunzătoare.

20. Întodeauna invitați persoanele interesate la următoarea reuniune centrală de consiliere și spuneți-le că pot aduce alte persoane. E bine să menționați că: „Această afacere se înțelege mai bine când se explică și a doua oară”.

21. Ajutându-i pe noii asociați să organizeze reuniuni de prezentare îi dezvolti rețeaua în profunzime și obții venituri reziduale în același timp ce îi înveți să facă același lucru.

PASUL 7: ÎNDRUMAREA

Odată ce ați prezentat proiectul și ați oferit mapa de îndrumare viitorului asociat, acesta va avea la dispoziție toată informația necesară pentru a lua o decizie. Fixați o întâlnire în maxim de 24 – 48 de ore pentru a face îndrumarea. Obiectivul acestui pas este de a ajuta posibilul asociat să ia mai ușor o decizie. Permiteți-i fiecăruia să judece pentru el însuși. Nu discutați și nu faceți presiuni, lăsați-l să aleagă ceea ce își dorește. Nu este vorba despre a vinde un kit. Dacă viitorul asociat va intra în afacere presat de cineva numai să cumpere ceva, fiți siguri că nu va dezvolta bine rețeaua. Trebuie să aveți în vedere că sistemul educativ a fost creat pentru a oferi toate informațiile necesare viitorului asociat, astfel încât el să fie cel care alege ce drum va urma: manager de rețea, client, distribuitor sau să nu intre.

Fiti atenți la toate întrebările lui și clarificați toate nelămuririle în mod pozitiv. Probabil va trebui să explicați din nou anumite aspecte ale proiectului. Nu vă temeți de întrebări, când acesta are întrebări este un semn bun, înseamnă că este interesat.

Evitați excesul de informații. O eroare des întâlnită este încercarea de a convinge oferind prea multe informații tehnice despre produse sau planul de compensație. Acest exces întârzie luarea deciziei deoarece declanșează analiza logică. De exemplu, dacă viitorul asociat nu are pregătire în domeniul sănătății și îi oferim prea multe informații tehnice despre produs, nu va înțelege, ceea ce îl va face confuz și incapabil să se vizualizeze exercitând o profesie atât de complicată. Decât să încercăm să convingem o persoană utilizând argumente logice, este mult mai simplu și eficient să povestim despre cei care au încercat produsul și să utilizăm toate sursele de informații oferite de sistemul educativ. Așa, viitorul asociat își va da seama că acest proiect este ușor de realizat odată ce ai ales să participi.

Dacă o persoană nu poate lua decizia imediat, îi puteți spune: „Când am cunoscut acest proiect nu am putut înțelege toate amănunțele dintr-o dată, de aceea mi-am oferit posibilitatea de a asculta din nou prezentarea lui și atunci am înțeles ce poate însemna acest proiect pentru mine și pentru viitorul familiei mele”. Invită-l la o reuniune centrală, transmitând încrederea pe care tu o ai într-o astfel de reuniune. Prin participarea la o altă reuniune și cunoscând persoane ce au succes în 4Life va putea lua o decizie corectă.

În continuare, trebuie să procedezi în așa fel încât viitorul asociat să nu se simtă nici abandonat, nici agasat și să evaluezi gradul lui de interes. Așa îl vei putea ajuta să ia o decizie privind forma de asociere:

1. Manager de rețea: începe să construiască o rețea pentru a obține independența financiară;
2. Distribuitor: cumpără direct de la fabrică, la preț de fabrică și vinde produse;
3. Client.

Odată decizia luată, puteți continua procesul educativ pentru ca start-ul lor să fie corespunzător alegerii făcute. Dacă au decis să devină manager de rețea, stabiliți o întâlnire pentru o planificare managerială și începeți să aplicați sistemul educativ. Să intre în posesia Ghidului Succesului și să înceapă studiul lui până la viitoarea întâlnire.

Obiecțiuni întâlnite în faza de îndrumare:

O persoană care mai are nelămuriri după tot procesul anterior, probabil va avea unele obiecțiuni. Dacă nu se simte pregătit să ia o decizie în acel moment, e posibil să fie nevoie să analizați mai îndeaproape îngrijorările sale. Aveți în vedere că acesta este un concept nou și foarte diferit pentru majoritatea persoanelor și poate nu au înțeles ce le-ați explicat sau poate le este teamă că

nu o pot face. Trebuie să tratați aceste îngrijorări cu încredere, dar și cu sensibilitate. Ei trebuie să-și dea seama că îi respectați și îi înțelegeți, dar că într-adevăr îi puteți ajuta.

Dumneavoastră înțelegeți mai bine și știți că orice persoană, care vrea mai mult de la viață și cu o puternică dorință de a învăța, poate avea succes.

Mai mult, știți că vârsta, educația, rasa sau personalitatea nu sunt un obstacol către succes.

Restricțiile de timp sau bani nu sunt o problemă în a dezvolta această afacere.

Această companie are legitimitate și se bazează pe corectitudine și onestitate.

Activitatea și rezultatele tale sunt o dovadă că acest proiect funcționează. Vei întâlni de multe ori aceste fraze și trebuie să știi că în spatele lor se ascunde frica: „Sunt foarte ocupat în acest moment și nu am timp”, „Nu știu dacă această afacere este într-adevăr pentru mine”.

Mulți dintre posibila asociați dau aceste răspunsuri în loc să fie sinceri. De exemplu, spun: „Sunt foarte ocupat”, în loc să fie sincer și să spună: „nu sunt sigur dacă pot sau dacă voi putea să o fac”. Vom avea multe satisfacții dacă vom ajuta persoanele să treacă peste aceste temeri și emoții negative pentru a putea să ia o decizie. Mai târziu, ei vă vor mulțumi că i-ați ajutați să creadă.

Dați un răspuns scurt și înțelegător temerilor și obiecțiilor lor. Apoi îndreptați conversația din nou către necesități și vise.

Dacă vă spune: „Nu sunt sigur dacă este pentru mine”

Răspuns: „..... știu cum vă simțiți pentru că așa mi s-a întâmplat și mie prima dată.

De abia la a doua prezentare am început să înțeleg importanța acestui proiect pentru mine.

Părerea mea să mai asculți odată înainte de a lua o decizie”. Invitați-l la o reuniune centrală.

Dacă vă spune: „Nu am timp”.

Răspuns: „Știu că sunteți o persoană cu adevărat ocupată și acesta este unul dintre motivele principale pentru care am decis să vorbesc cu dumneavoastră. Eu însumi eram foarte ocupat, dar am descoperit că proiectul nostru poate soluționa această problemă și îl face potrivit pentru persoane ocupate ca noi. Este exact ceea ce căutăm pentru a avea timp și pentru a face lucruri importante în viață. Veniți la o a doua prezentare și acolo puteți cunoaște persoane cu care să vă identificați”. Invitați-l la o reuniune centrală.

Dacă vă spune: Sunt îngrijorat că acest proiect va esua din cauza saturatiei.

Răspuns: Acesta a fost de asemenea unul dintre primele mele gânduri, dar cu cât mă gândesc mai mult la asta îmi dau seama că în fiecare zi mai multe persoane recunosc limitele muncii ca salariat. În fiecare lună, un număr semnificativ de tineri se căsătoresc și caută noi oportunități. Până acum noi am atins un mic procent pe piață. Abia 1% din populația globală se ocupă serios de această industrie”.

Dacă vă spune: „Sunt îngrijorat că nu sunt printre primii. Pentru că primii sunt cei care câștigă cel mai mult”.

Răspuns: Într-o afacere precum marketingul de rețea nu este necesar să fiți printre primii ca să câștigați mai mulți bani. Se poate demonstra matematic faptul că o persoană care începe mai târziu poate câștiga mai mult, deoarece poate beneficia de experiența celorlalți, de mai multe surse de informații actualizate în permanență și de exemple de persoane care au deja rezultate. Când vei veni la o reuniune centrală vei cunoaște persoane care au început de curând și care deja au rezultate.

Dacă vă spune: „Nu am nevoie de mai mulți bani” sau „Mă simt incomod față de conceptul de bogăție”.

Răspuns: „Vă înțeleg îngrijorarea, multe persoane se pare că dau prea multă importanță banilor. Noi vorbim despre un mediu financiar care poate fi utilizat pentru a ne da multe opțiuni. Acest venit adițional vă va ajuta să vă puteți petrece mai mult timp cu copiii. Sau poate însemna fonduri suplimentare pentru a ajuta persoanele cu necesități, organizații nonguvernamentale și biserici sau pentru a face opere de caritate. De ce să nu vedem mai departe de interesul personal?”

Invitați-l la o reuniune centrală ca să cunoască persoane care, la început, gândeau la fel ca el.

Lista de persoane recomandate. Cum s-o obținem?

Este important să învățați să vă întocmiți o listă de persoane recomandate. Persoanelor care nu manifestă interes pentru acest proiect cere-le informații despre alte persoane pe care ei le consideră potrivite sau care ar putea fi interesate de proiect. „Ați spus că pentru moment nu ați dori să construiți o rețea, dar dacă ați face-o pe cine ați adăuga pe listă? Care din cunoștințele dumneavoastră considerați că ar fi potrivit pentru această afacere? De ce?”

Astfel, îl ajutați pe asociat să vizualizeze afacerea ca și cum ar fi a lui și îl rugați să vă dea numele persoanelor care ar fi potrivite. Asa puteți completa această listă și cu persoane recomandate. Elementul cheie în a obține aceste informații este menținerea de relații bune cu ceilalți. Dacă mențineți în continuare o relație bună, puteți obține mai târziu referințe și în mod sigur asociatul va vorbi despre dumneavoastră prietenilor săi. Momentan, se poate să nu vedem rezultatele. De aceea sistemul funcționează pe termen lung, ca și cum plantați semințele acum și vedeți roadele peste un an sau doi.

Puncte importante

1. Stabiliți o întâlnire după 24 – 48 de ore pentru a recupera mapa de îndrumare și a clarifica nelămuririle posibilului asociat.
2. Stabiliți ziua, ora și locul întâlnirii.
3. Nu-i presăți. Dați-le libertatea de a alege între: client (oferiți câteva produse de bază), distribuitor (dacă îl interesează vânzarea), sau manager de rețea (viziunea lui este să dezvolte o rețea care să-i ofere libertate).
4. Dacă după această etapă mai are îndoieli, invitați-l la o a doua prezentare sau la o reuniune centrală.

Pasul 8: CONSILIEREA CU COORDONATORUL

Este foarte importantă evaluarea și analiza periodică a progresului nostru în afacere împreună cu coordonatorul nostru sau liderul de grup. Asa vom putea stabili în ce punct ne aflăm și vom putea elabora strategii pentru buna funcționare a afacerii.

Această analiză presupune:

1. o diagramă în fiecare lună cu nume și puncte acumulate pe fiecare linie (linie descendentă);
2. proiectii de dezvoltare pentru următoarea lună;
3. verificarea acestora lunar: este conform cu creșterea pe care a avut-o?, în ce arii trebuie îmbunătățită?
4. evaluarea volumului obținut în primele trei nivele și volumul total al organizației;

În baza acestei analize stabiliți angajamente și obiective lunare:

- Câte reuniuni la domiciliu voi face luna aceasta?
- Câte persoane din organizația mea vor participa la activitățile sistemului educativ?
- Câți clienți noi? Volumul de vânzări personale pentru această lună?

Pasul 9: DUPLICAREA

- A. Arătați-le mereu noilor asociați cei nouă pași din Ghidul Succesului. Pentru a si-l însuși trebuie aplicat în mod constant.
- B. Este important să învățăm bine pașii pentru a putea transmite informația corect asociaților noștri. Prin exemplu personal vom transmite cel mai bine cunoștințele noastre celor din rețea.
- C. Mențineți afacerea simplă. Faceți lucruri pe care ceilalți să le poată duplica și copia cu ușurință.
- D. În primul rând trebuie să învățăm noi, apoi să-i învățăm pe alții și, în final, să-i învățăm cum să învețe pe alții prin intermediul experiențelor personale și al întrebărilor. Aceasta este cea mai bună metodă.

1.2 START-UL PROIECTULUI

Obiectivul principal al acestei etape este de a crea o atmosferă propice îndrumării viitorului asociat prin tot acest proces. Este important ca persoanele să urmeze acest proces de educare fără a se simți obligate. Startul trebuie să îi pregătească pentru a lua decizii corecte și mai ales să permită consolidarea relației între coordonator și viitorul asociat. Dacă relația dumneavoastră cu

viitorul asociat nu este bună în acest moment trebuie să vă adaptați acțiunile astfel încât să-i puteți acorda mai mult timp de acomodare.

Startul începe cu lista de viitori asociați. Selecționați asociații și faceți invitația, urmărind ghidul invitației model. Pe cei cu care aveți o relație mai bună sau care se arată interesați îi puteți invita direct la o reuniune de grup sau la o reuniune centrală. Acei invitați care au nevoie de o introducere mai detaliată despre marketingul în rețea pot fi pregătiți prin intermediul altor materiale, înainte de prezentarea proiectului. Acest material oferit trebuie să trezească interesul viitorului asociat pentru mai multe informații. Cereți părerea invitaților despre informațiile primite. Aceasta metodă are ca obiectiv participarea lui la o prezentare.

După primul contact cu un posibil asociat, prezentarea proiectului trebuie să aibă loc într-un interval de maxim 5 zile. Reuniunea de grup sau reuniunea centrală, sunt cele mai potrivite pentru a face prezentarea. Unii rămân impresionați de reuniunile centrale mai mari, iar alții răspund mai bine într-un ambient mai intim și mai liniștit. Gândiți-vă bine în care mediu este mai receptiv invitatul dumneavoastră.

Dintre toate tipurile de reuniuni cea de grup are cea mai mare importanță. Relațiile se consolidează mai mult în cadrul reuniunilor de grup. Pe de altă parte, reuniunile centrale sunt dovada succesului la nivel colectiv. În timp ce reuniunea de grup susține angajamentul personal, reuniunile centrale se axează pe angajamentul față de întreaga rețea.

Dacă nu ați programat reuniuni de grup sau reuniuni centrale după o perioadă de 5 zile de la întâlnirea cu viitorul asociat, aranjați o prezentare individuală. De îndată ce stăpâniți modelul de prezentare a planului de marketing nu veți avea probleme în organizarea prezentării individuale. Aceasta poate fi eficientă dar nu poate înlocui eficacitatea reuniunii de grup sau credibilitatea asigurată de o reuniune centrală. Prezentarea individuală poate fi un instrument eficient în situațiile în care încă nu s-a stabilit o relație cu viitorul asociat.

Indiferent de tipul reuniunii la care participă viitorul asociat trebuie să primească o mapă de îndrumare, fie de afacere, fie de produse. Această mapă conține informații mai detaliate despre proiectul prezentat.

Prin prezentarea proiectului plantăm o sământă, iar mapa de îndrumare asigură încolțirea ei. La întâlnirea stabilită pentru recuperarea mapei avem ocazia de a consolida relația cu viitorul asociat. Îndrumarea oferă trei variante viitorului asociat: manager de rețea, distribuitor sau client. Dumneavoastră și rețeaua veți avea de câștigat, indiferent care va fi decizia lui. Așa cum arată următoarea diagramă, fiecare alegere conduce direct sau indirect la lista de viitori asociați și procesul începe din nou prin adăugarea pe listă a persoanelor recomandate de către manageri, clienți sau cei neinteresați.

Cei 9 pași pentru duplicare împreună cu etapa de start reprezintă forma cea mai puternică de duplicare și în același timp motorul sistemului educativ.

1.3 PLANIFICARE MANAGERIALĂ

Planificarea managerială trebuie să dureze 2 ore și să fie programată în momentul în care noul asociat semnează.

La această întâlnire, urmând pașii ghidului îl veți ajuta să-și descopere visele, veți face planuri și veți stabili obiective clare, astfel el va ști sigur direcția pe care o va urma. Va învăța conceptele de bază pe care trebuie să le știe pentru a putea dezvolta o rețea și se va transforma într-un profesionist al industriei de marketing în rețea.

Este important să-i explicați noului asociat că azi a început un proces în care, cu ajutorul sistemului educativ oferit de INT, se va transforma într-un adevărat profesionist în industria de marketing în rețea. Managerul de rețea joacă trei roluri: arhitect, constructor și lider.

Acesta este un organizator cu viziune, o persoană care știe să viseze și să-și realizeze visele. Când cineva gândește ca un arhitect acționează ca un constructor și conduce ca un lider va fi un adevărat manager.

Caracteristicile unui manager de rețea:

A. ARHITECT

1. Vizualizează mari realizări
2. Studiază Ghidul Succesului
3. Creează un plan de acțiune

B. CONSTRUCTOR

1. Urmează cei 9 pași de duplicare
2. Prezintă proiectul
3. Consolidează relațiile
4. Participă la toate reuniunile
5. Folosește 100% produse 4Life
6. Are 5 consumatori constanti

C. LIDER

1. Manifestă spirit de echipă
2. Își formează și coordonează frontalii
3. Evaluează și apreciază reusitele echipei sale
4. Utilizează și promovează instrumentele sistemului educativ

PUNEREA ÎN PRACTICĂ A PRIMILOR PASI SPRE SUCCES

A. CLARIFICAREA VISELOR

Primul lucru pe care trebuie să-l faceți împreună este analiza viselor.

Pentru că tu ești coordonatorul trebuie să-i spui tu primul, de ce ai ales acest drum și care sunt visele tale. Aceasta îi va oferi noul asociat mai multă încredere, va spune ce vise dorește să-și îndeplinească și prin aceasta vă veți consolida relația cu el. Când vă angajați să lucrați în echipă pentru realizarea viselor se creează o relație permanentă. Pentru a descoperi visele noului asociat cea mai bună formă de a reuși este cu ajutorul întrebărilor.

Puteți utiliza ca model următoarele:

„Pentru ca proiectul dumneavoastră să pornească bine visul trebuie să fie clar și precis, nu o dorință vagă. Puteți descrie visul dumneavoastră cu detalii exacte? Îl puteți vizualiza? Visul este atât de puternic încât îl puteți simți, atinge, savura? De ce ați decis să inițiați acest proiect și ce vreți să realizați? Când veți putea să răspundeți la aceste întrebări înseamnă că ați identificat visul. Și cel mai important: Ce sunteți dispus să faceți pentru a vă îndeplini visele? V-ați gândit la obstacolele pe care le veți întâlni în drum? Sunteți dispus să le învingeți? Sunteți convins că visul merită toate eforturile? Altfel spus, visul este real? Când veți identifica visul veți fi pregătit pentru a acționa. Ce vise anume vă fac să acționați? Ce vă doriți? Există două lucruri pe care majoritatea dintre noi ni le dorim: să avem suficienți bani și să avem și timp pentru a ne bucura de ei.

- Vrem siguranță financiară și libertate pentru a putea călători.

- Vrem să ne fie recunoscute meritele și să fim apreciați pentru asta.

- Vrem să ne bucurăm de o viață fără greutăți și fără restricții.

- Vrem să fim „Liberi”.

Fără acțiune succesul va fi imposibil și acționăm pentru că visăm. Atunci este logic faptul că pentru a avea succes trebuie să găsim un vis clar și precis.

Apoi marea întrebare: Care este visul tău?

Verificați visele prin următoarele întrebări:

1. De când aveți acest vis? Vă gândiți noaptea cum l-ați putea realiza?

2. Ce alte vise aveți?

3. Sunteți dispus să treceți peste orice obstacol pentru îndeplinirea acestui vis?

4. Dacă ar fi să alegeți cel mai important vis, acesta ar fi acela?

5. Ați putea realiza visul cu ajutorul jobului pe care îl aveți în prezent?

6. Ce alte modalități pentru a vă realiza visul ar fi?

7. Acest proiect este singura formă de îndeplinire a visului?

B STABILIREA OBIECTIVELOR

În procesul de stabilire a obiectivelor trebuie mereu să ne întrebăm ce avem de făcut. Obiectivele nu sunt vise, se referă la acțiuni specifice și la nivelurile de reușită din planul de compensație 4Life. În primul rând trebuie să definiți unde vreți să ajungeți la sfârșitul planului de acțiune.

1. Stabiliți o perioadă de timp. Când doriți să reușiți? Pentru aceasta vă poate ajuta planul de independență financiară de 2-5 ani 4Life (vezi pag. 13). Faceți propriul dumneavoastră plan de acțiune și puneți datele la care doriți să ajungeți în diferitele etape ale planului de compensație 4Life.

2. Consultați planul de compensație 4Life.

3. Stabiliți scopuri pe termen scurt: lider, diamante, presidential.

4. Stabiliți scopuri pe termen lung: international, oro, platino.

5. Notați progresele dumneavoastră în plan și faceți o evaluare.

C ANGAJAMENTUL

Când, împreună cu noul asociat, stabiliți un angajament puteți începe să acționați în cadrul proiectului pentru a face ca lucrurile să funcționeze. Stabiliți zilele și orele din săptămână pe care noul asociat este dispus să le investească pentru proiectul său. Stabiliți un plan de lucru și acțiuni zilnice necesare pentru a realiza obiectivele pe care le-am stabilit.

Completați un certificat de angajament în vederea identificării viitorilor manageri de rețea.

ANGAJAMENTUL NOULUI MANAGER DE REȚEA

EU , îți promit tie, următoarele:

-să urmez cei 9 pași din Ghid;

-să particip și să promovez toate activitățile sistemului educativ;

-să lucrez în echipa dumneavoastră pentru a dezvolta rețeaua;

-să fiu un consumator activ;

-să investesc minim 10 ore pe săptămână pentru realizarea proiectului;

-să prezint proiectul cel puțin unei persoane pe zi.

Managerii de rețea sunt interprinzători independenți, nu sunt angajați.

De aceea, angajamentul trebuie să fie luat cu tine însăși, cu proiectul tău și cu viitorul familiei dumneavoastră.

ANGAJAMENTUL MANAGERULUI COORDONATOR

EU, îți promit tie, să te ajut fără restricții la începutul proiectului tău pentru a avea succes fără limite și să îndeplinesc următoarele:

-să realizez planificarea managerială cu intenția de a crea un plan de acțiune pentru a pune proiectul tău pe picioare. În acest plan de lucru vom clarifica visele tale, vom stabili obiective și angajamente, vom crea o listă de posibili asociați și îi vom invita la o prezentare a proiectului;

-să prezint proiectul noilor asociați până când vei învăța să faci același lucru;

- să te învăț prin exemplu propriu toți pașii din Ghidul Succesului până când vei dobândi încrederea în acesta și vei obține cunoștințele necesare dezvoltării unei rețele puternice;

-să avem întâlniri și evaluări periodice pentru dezvoltarea strategiilor de realizare a obiectivelor propuse.

D. LISTA VIITORILOR ASOCIATI

Această listă trebuie făcută în echipă, coordonator - frontal. Încurajați noul asociat să pună cât mai multe nume pe listă. Să aveți în vedere faptul că mai multe nume pe listă înseamnă mai multe șanse de succes în acest proiect.

Cel mai important capital în această afacere sunt persoanele, de aceea trebuie să facem o listă cât mai mare. Aranjați persoanele pe diferite categorii:

1. Apropiati

2. Cunostinte

3. Persoane recomandate

4. Cunoscuti la distanță

E. INVITAȚIA

Noul asociat trebuie învățat cum să facă invitația (vezi modelul). Deoarece produsele 4Life sunt destinate sănătății, noul asociat va avea tendința să invite persoanele cu probleme de sănătate pe care le cunoaște. Acest lucru va întârzi dezvoltarea proiectului deoarece multe dintre aceste persoane nu se vor implica. Marketingul de rețea este o afacere productivă ce vă poate asigura independența financiară. Dacă dorim să dezvoltăm o rețea solidă și productivă trebuie să ne axăm pe construirea rețelei și de aceea trebuie să știm cum să facem o invitație. Trebuie să avem mereu în minte că invitația este pentru prezentarea întregului proiect și poate schimba multe vieți.

F. PROGRAMATI DOUĂ REUNIUNI DE PREZENTARE

Fixați data acestor două reuniuni de grup și explicați-i noului asociat cum se desfășoară acestea. Reuniunile de grup sunt baza dezvoltării rețelei. Aici se consolidează relația dintre invitați, manager organizator și coordonator. Reuniunea de grup trebuie să transmită mesajul că există o alternativă reală de a obține independența financiară bazată pe un sistem educativ deja verificat și o echipă numită International Network Team, care te va îndrumă în tot acest proces.

G. INFORMAȚII NECESARE ÎNSCRIERII

1. Învățați-i cum să completeze un contract și informați-i despre documentele necesare.
2. Arătați-le de ce este important ca noii asociați să achiziționeze Kitul pentru a fi diamante promotional.
3. Trimiterea documentelor către 4Life pentru completarea înscrierii.
4. Învățați-i cum să comande produse și diferitele modalități de comanda (prin telefon, internet, personal la birouri sau depozite autorizate).

1.4 PREZENTAREA PLANULUI DE MARKETING

MODELUL PREZENTĂRII PLANULUI DE MARKETING

1. Scurt istoric personal:

- a. Viața ta înainte de a cunoaște beneficiile 4Life;
- b. Primele impresii din experiența 4Life.

2. Compania: 4Life Research

Ce beneficii oferă 4Life Research?

SĂNĂTATE+ BANI

- A. David și Bianca Lisonbee, fondatori 4Life, au peste 30 de ani de experiență în industria marketingului de rețea.
- B. Echipa de cercetare și de studii științifice: Dr Calvin MC Causland, Dr William Hennen, Dr Duane Townsend, Dr David Marcowitz, Dr Robert Robertson, etc.
- C. Echipa de conducere: Steven Tew: Președinte 4Life, Bruce Redd: Vicepreședinte 4Life.
- D. Spațiul companiei ocupă o suprafață de peste 25.000 metri pătrați.
- E. Referințe economice: Revista Inc. 500 a clasificat 4Life pe locul 15, dintre cele mai dezvoltate companii din SUA, din anul 2003, cu o creștere economică de 6109% în 5 ani.

3. Produsul

- A. Transfer Factor: Nu este o vitamină, nu este un mineral, nu este o plantă, este pasul cel mai avansat din medicina preventivă. PATENTAT: cu peste 3000 de investigații științifice și peste 40 de milioane de dolari în investigații.
- B. Este produsul natural cel mai inovator obținut prin intermediul nanotehnologiei moleculare.
- C. Întărește răspunsul sistemului imunitar cu până la 437%.
- D. Este un produs înregistrat în P.D.R (Cartea de referință a medicilor).
- E. Prezentăm pe scurt diversitatea produselor 4Life.
- F. Câteva mărturii ale unor cazuri reale de utilizare a produsului.

4. Beneficiile marketingului de rețea

1. Să ne îndreptăm atenția asupra următoarelor întrebări:

- Viața mea este mai bună azi decât în urmă cu 1 an sau 5 ani?
- Ce îmi propun să realizez peste doi ani? Dar peste 5 ani? Detin cu adevărat controlul vieții mele și al viitorului meu financiar?
- Ce am face dacă timpul și banii nu ar mai fi un obstacol?
- Am avea același stil de viață? Suntem fericiți?

2. Întrebați-vă invitații:

- Ce alternative cunoașteți pentru a ne mări veniturile?
- Afacere proprie, investiții, un job în străinătate, un al doilea job.

3. Eu vreau să vă prezint cea mai bună alternativă de a dobândi independență financiară, confirmată și de experți din domeniu.

Ce înseamnă marketingul de rețea? (MLM)

- Comerțul tradițional
- Fabrică – Distribuitor – Depozit – Oferte – Magazin- Consumatori
- Marketingul de rețea:
- Fabrică Consumator

Avantaje

1. Investiție mică, risc redus și înaltă rentabilitate.
2. Vă puteți spori veniturile cu acest second job.
3. Expansiune economică fără granițe.
4. Îți faci propriul orar.
5. Venit potențial nelimitat.
6. Venituri în rentă vs. Venituri liniare

Venit liniar	Venit în rentă
8 – 10 ore/ zi	1 – 2 ore/ zi
30 – 40 ani	2 – 5 ani
Orar fix	Orar flexibil
Pensie = sărăcie	Independență Financiară

5. PLANUL DE MARKETING 4LIFE?

• Cum se pot câștiga bani în 4Life?

- a. Consumator: cumpărăm produse pentru a ne îmbunătăți sănătatea;
- b. Distribuitor: cumpărăm la preț de fabrică și vindem produsele;
- c. Manager de rețea: învățăm să creăm o rețea pentru a obține venituri în rentă și independență financiară.

• Achiziționarea kitului de distribuitor – Compass (30 euro)

• Managerii și managerii de rețea se angajează să cumpere 2 flacoane Transfer Factor Plus pe lună, sau echivalentul a 100 LP lunar pentru a se menține activi în afacere, încasând bonusuri și comisioane.

• Dacă împărtim beneficiile proiectului cu alte persoane obținem:

- 25% din prima comandă a noilor asociați înscriși de noi,
- 25% din comenzile personale care depășesc 100 LP;
- Bonus power pool
- Venit în rentă:

Nivel	Nr. persoane	LP	%	Venit în rentă
1	6	600	2%	12 \$
2	36	3.600	25%	900 \$
3	216	21.600	5%	1.080 \$

- Bonus Diamante - 6% de la nivelul 4 în jos;

- Bonus Diamante Presidencial - 12% de la nivelul 4 în jos + 3% din 2 generații de Diamantes Presidenciales;

- Bonus Diamante Internacional - 2% din veniturile brute mondiale;
- Bonus Diamante Internacional Platino - 1% din veniturile brute mondiale.

CUM OBȚIN CUNOȘTINȚELE NECESARE PENTRU A DEZVOLTA REȚEAUA ȘI CINE MĂ VA SUSȚINE? International Network Team (INT) - Ce este INT?

Este o echipă de profesioniști în marketingul de rețea, care bazându-se pe principiile enunțate în Ghidului Succesului se angajează să schimbe ceva în viața oamenilor, oferindu-le șansa reală de dezvoltare personală, contribuție socială și independență financiară. INT are un plan bine definit pentru succesul vostru în acest domeniu. Acest „plan” reprezintă un întreg sistem educațional care vă va învăța pas cu pas cum să construiți o rețea stabilă, durabilă și productivă.

Ce instrumente îți pune la dispoziție INT?

1. Reuniuni în diferite orașe, conduse de către specialiști.
2. Seminarii și dezbateri pe teme de management de rețea.
3. Seminarii despre produse, susținute de specialiști în domeniul sănătății.
4. Seminarii despre relațiile interumane și dezvoltare personală (apreciere, autoapreciere, egalitate, libertate, iubire).
5. DVD-uri, CD-uri, cărți, reviste și alte instrumente necesare.

Cum să încep?

- a. Completează contractul de asociere
- b. Stabilește ce îți dorești să obții cu ajutorul acestui proiect.
- c. Fă o listă cu posibili asociați.
- d. Organizează mai multe reuniuni de grup.

PUNCTE IMPORTANTE ÎN PREZENTARE

Planul de marketing 4Life cuprinde 7 puncte importante:

1. SCURT ISTORIC PERSONAL: Povestea noastră personală este importantă pentru a permite persoanelor care ne ascultă să ne cunoască. Când povestești experiențe din viața ta oamenii devin mai receptivi, pentru că nu încerci să îi convingi, ci doar le descrii ce ți s-a întâmplat. Vorbind despre viața ta, publicul se poate regăsi în anumite situații trăite de tine, ceea ce îl face pe posibilul asociat să-și dorească să se implice în proiect, pentru că în mare parte deciziile care se iau în această afacere sunt decizii bazate pe inteligența emoțională.

Scrie și pregătește-ți povestea. VIAȚA TA ÎNAINTE ȘI DUPĂ 4LIFE

2. COMPANIA

Al doilea punct în acest plan, este a edifica compania. Cine este 4Life și persoanele care susțin acest proiect. Prin crearea unei bune imagini companiei se transmite un sentiment de încredere posibililor asociați, transmitem că 4Life este o companie serioasă și bine administrată. O persoană încrezătoare va participa la realizarea acestui proiect, una plină de îndoieli nu va avea nici o reacție. Motto-ul companiei este: „Împreună construim vieti”

3. PRODUSELE

- Mentionați că produsele 4Life fac parte din ceea ce experții consideră că va fi cea mai mare tendință economică în următorii 20 de ani, industria stării de bine (bunăstării).
- Povestiti istoria factorului de transfer și spuneți despre caracteristicile și beneficiile acestuia.
- Una dintre principalele îndoieli pe care le poate avea posibilul asociat se referă la eficiența produsului și îi putem demonstra prin mărturii. Dacă printre invitați există și unii care au mărturii despre experiența lor cu produsul, îi vom invita să le povestească.

De asemenea puteți povesti și cazuri pe care le cunoașteți. Trebuie mereu să faceți referire la faptul că există materiale cu informații și o înregistrare video pe care organizatorul reuniunii i-o poate împrumuta, la cerere.

- Evitați excesul de informații, materialele despre produse, informațiile despre companie și înregistrarea video sunt suficiente pentru ca posibilul asociat să creadă în eficiența produsului.

4. BENEFICIILE MARKETINGULUI DE REȚEA

Vorbind despre conceptul de Marketing de Retea, este important a spune că este una dintre cele mai mari tendințe economice la nivel mondial. Mentionați că este o profesie și persoanele care vor învăța fundamentele acestei profesii vor fi profesioniștii cei mai bine plătiți în secolul XXI. Spuneți despre beneficiile pe care le oferă Marketingul de Retea vis-a-vis de alte opțiuni pe care le avem cum ar fi: al doilea loc de muncă, o afacere proprie, o investiție, etc.

În materialele informative veți găsi mai multe informații și date statistice care vă pot ajuta mult.

5. PLANUL: Cum se câștigă bani cu 4Life?

- Când prezentăm planul trebuie să descriem cele mai importante concepte generale și să le evidențiem.
- Prezentarea trebuie să fie simplă pentru a putea fi înțeleasă și duplicată.
- Nu încercați să explicați toate bonusurile, acest lucru creează confuzie și neîncredere printre posibili asociați.
- Faceți referire la materialul pe care îl vor primi invitații la sfârșitul prezentării.
- Nu vorbiți despre cifre, mai bine despre potențialul pe care îl are planul de compensații în realizarea viselor.

6. PREZENTAREA ECHIPEI INTERNATIONAL NETWORKERS TEAM - INT

Una dintre temerile viitorului asociat este cum își va desfășura afacerea, din moment ce nu știe mai nimic despre marketingul de rețea. Când prezentăm echipa și sistemul educativ oferim siguranța de care are nevoie viitorul asociat pentru a obține rezultatele pe care și le dorește.

7. CUM SĂ ÎNCEP?

1. Faceți referire la persoana care a organizat întâlnirea și care îi poate furniza materialele necesare pentru a citi, evalua pentru a putea lua o decizie.
2. Scoatem în evidență faptul că nu trebuie să forțăm posibilului asociat. Sistemul nostru oferă informații și modul în care acestea se pot transmite mai departe. În acest proces posibili asociați sunt cei care iau decizia de a acționa. Semnarea unui contract nu garantează succesul lui în afacere. Oferiți-i informații și invitați-l la altă reuniune.

ÎNVATĂ CUM SĂ PERMITI SISTEMULUI SĂ LUCREZE PENTRU TINE!

FAZA 2

LOGISTICA PROIECTULUI

- a. 8 Pași pentru proiectarea corectă a rețelei
- b. Structura organizațională
- c. Identificare liderilor

8 PAȘI PENTRU PROIECTAREA CORECTĂ A REȚELEI

Această strategie vă oferă un excelent instrument pentru a dezvolta proiectul dumneavoastră. Aceasta este o manieră dinamică, fermă și eficientă de a dezvolta și a menține impulsul necesar pentru a crea în scurt timp o rețea extinsă și stabilă. Aplicați această strategie din prima zi, va deveni un ghid pentru următorii 2-4 ani și va avea ca rezultat formarea unei rețele de manageri dinamici, motivați și cu un înalt spirit de lider. Tineți cont că persoanele sunt cele care promovează produsele și nu produsele atrag persoane.

Acești 8 pași vor fi elemente cheie pentru a putea construi o rețea. Este precum fundația unei clădiri: temelii, coloanele și grinziile sunt fundamentale. Așa vor fi cei 8 pași, vă vor permite să construiți o rețea solidă, stabilă și productivă. Această strategie vă va învăța câte persoane trebuie înscrise în prima lună, cum identificați liderii, cu câți lideri trebuie să lucrați în același timp, cât timp dedicați fiecărui lider, până când lucrați cu acei lideri, când introduceți un nou lider.

Dacă veți lucra cu mulți lideri nu-i veți putea ajuta să se dezvolte. Paradoxal, dacă vrei să construiești o rețea puternică și productivă trebuie să-ți formezi în jurul tău o echipă nu foarte numeroasă. De ce? Pentru că toate proiectele încep cu o persoană care a avut viziunea și două, trei persoane care au crezut, s-au pregătit, au învățat și la rândul lor i-au învățat pe alții și așa mai departe. Când deja sunt mai multe persoane care fac același lucru creșterea este

reprezentată de procesul de duplicare. Dar nu a început cu mulți și superficial, ci cu puțini și implicați total. Un coordonator poate îndruma 10 frontali din care, cu ajutorul ghidului, va putea alege liderii. Cu cât veți identifica mai repede liderii cu atât mai repede organizația dumneavoastră va începe să crească.

Primul pas: CONSOLIDEAZĂ RELAȚIA COORDONATOR-FRONTAL

Duplicarea este direct proporțională cu puterea relației dintre coordonator și noul manager, iar această relație se consolidează prin intermediul unui sistem de valori pe care trebuie să-l exprimi și să-l aplici în toate acțiunile tale. Tratați frontalii dumneavoastră ca pe membrii familiei voastre, țineți cont de sentimentele lor, ridicați-le moralul, arătați interes pentru ceea ce sunt și nu pentru ceea ce puteți obține de la ei. Creați încredere prin integritate. Apreciindu-i le veți oferi sentimentul de siguranță și încredere în puterile lor. Ajutați-i să-și clarifice visele, împărtășește-le pe ale tale și, astfel, vei pune bazele unei prietenii adevărate. Veți dori să-i ajutați să-și îndeplinească visele ca și cum ar fi ale voastre.

Tratați-vă managerii ca pe prietenii voștri. Susțineți interesele acestora și fiți alături de ei dacă au nevoie. Incurajați-i atunci când greșesc și apreciați reușitele lor. Trăiți alături de ei momentele fericite și sprijiniți-i când lucrurile nu ies bine. Prin acceptarea valorilor și susținerea relațiilor de prietenie în cadrul rețelei dumneavoastră vor dispărea multe dintre problemele cu care se confruntă alte rețele.

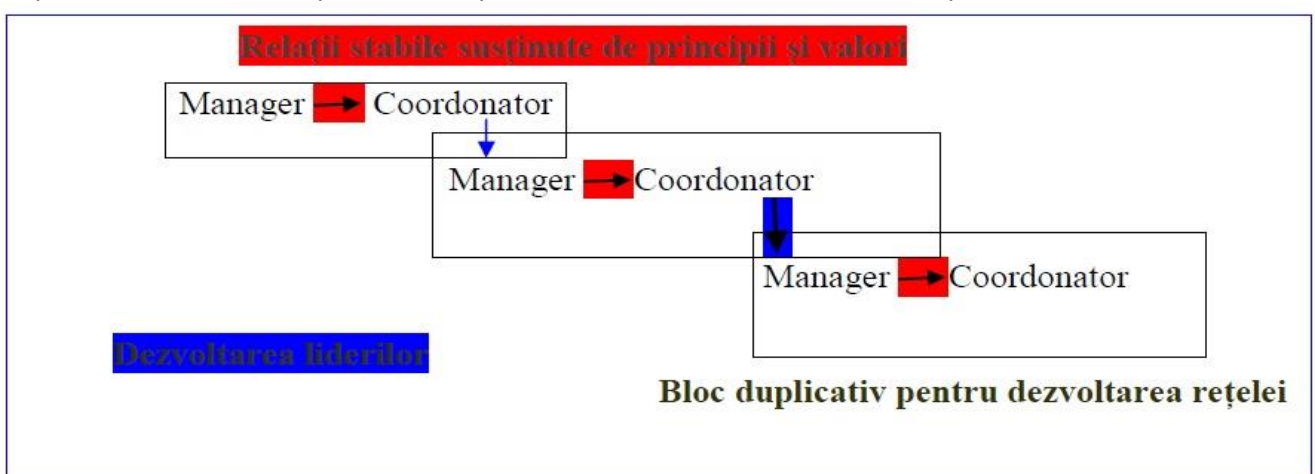
Al doilea pas: COORDONEAZĂ ACTIVITATEA A 10 - 15 MANAGERI

Pasul 2 este dinamic, pentru unii va fi obstacolul cel mai mare pe care vor trebui să-l depășească. Îndrumarea personală a 10 - 15 manageri este importantă dacă doriți să începeți în forță.

Pasul 2 este decisiv! Deoarece el dă impulsul! Imaginați-vă ce repede se poate dezvolta rețeaua dacă fiecare manager va reuși să facă pasul doi în prima lună! Această creștere exponențială este necesară pentru atingerea succesului. Pentru a realiza cel de-al doilea pas este bine să începem cu o listă lungă de persoane cărora să le prezentăm proiectul. Înscrierea a cât mai multor persoane în scurt timp produce rentabilizare rapidă. Veți avea trei categorii de persoane în afacere:

- Care vor să înceapă în acest moment.
- Mai lente care se mișcă în ritmul lor propriu.
- Care așteaptă să vadă ce se întâmplă și apoi pot renunța.

Dezvoltarea pe orizontală (10-15 frontali) este importantă pentru că rentabilizează rețeaua și asigură persoane din toate cele trei categorii. Pentru ca rețeaua să reziste în timp trebuie să se dezvolte atât pe orizontală (10-15 frontali) cât și în profunzime (linii cât mai adânci). E la fel ca și respirația: constă în inspirație și expirație. Fără una din ele nu am supraviețui.



Al treilea pas: IDENTIFICĂ ȘI COORDONEAZĂ ACTIVITATEA A 3 LIDERI

În cadrul reuniunilor organizate de managerii dumneavoastră veți identifica persoane care au aceeași dorință ca și dumneavoastră de a construi o rețea extinsă și stabilă. Dacă ați extins rețeaua conform pasului doi, puteți găsi cel puțin trei lideri buni. Când veți găsi acele persoane care vor să facă acest lucru imediat, le veți acorda tot timpul necesar instruirii lor.

Vorbiți-le despre conceptul de manager de rețea și despre dorința dumneavoastră de a lucra cu ei pentru a-i ajuta să construiască rețeaua. Dintre toate persoanele înscrise de dumneavoastră personal identificați trei lideri și extindeți rețeaua cu ei. Apoi stabiliți activitățile împreună cu liderii: reuniuni de prezentare, conferințe, seminarii, etc.

Al patrulea pas: MODELAREA CELOR 3 LIDERI IDENTIFICAȚI

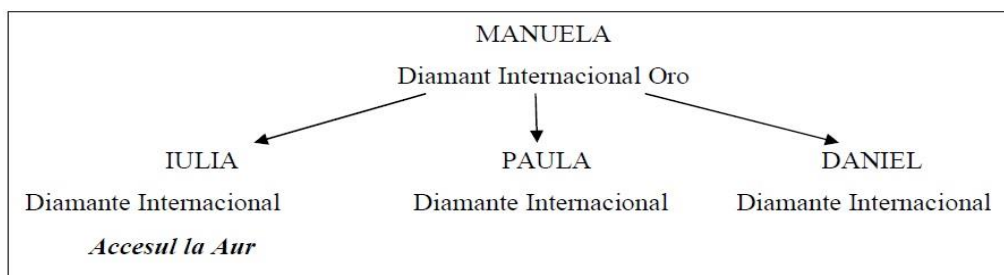
Lucrați cu acești lideri pentru a-i ajuta să atingă nivelul de Diamante, Diamante Prezidencial și Diamant Internacional. De ce Diamante Internacional? Pentru că atunci majoritatea liderilor se pot dedica 100% afacerii, din moment ce în această poziție venitul lor deja va depăși 100.000 de euro pe an.

Al cincilea pas: ADĂUGAȚI AL 4-LEA LIDER

Continuați să înscrieți 1-2 persoane pe lună până când veți întâlni un al patrulea lider care să facă parte din echipa dumneavoastră. Dedicăți-vă timp pentru a-i putea coordona pe toți. Îndrumați-le activitatea până când cel puțin 3 dintre ei ajung Diamante Internacional. În acel moment dumneavoastră veți deveni Diamante Internacional Oro.

Al șaselea pas: NIVELUL PLATINO

Odată ce trei dintre liderii din diferite linii ajung Diamante Internacional, atenția dumneavoastră se va îndrepta către rețelele lor. Ajutați-i să dezvolte trei Diamante Internacionale, în trei linii diferite. Când ați ajuns la pasul 6 veți avea o rețea stabilă și în plină dezvoltare. Cei trei lideri vor atinge poziția de Diamante Internacional Oro, iar dumneavoastră veți ajunge în cea mai înaltă poziție din 4Life, Diamante Internacional Platino.



Al șaptelea pas: EXTINDEȚI REȚEAUA

Identificați viitoarele Diamante Prezidenciale și Internacionale și lucrați direct cu ei pentru a avea un volum imens al afacerii.

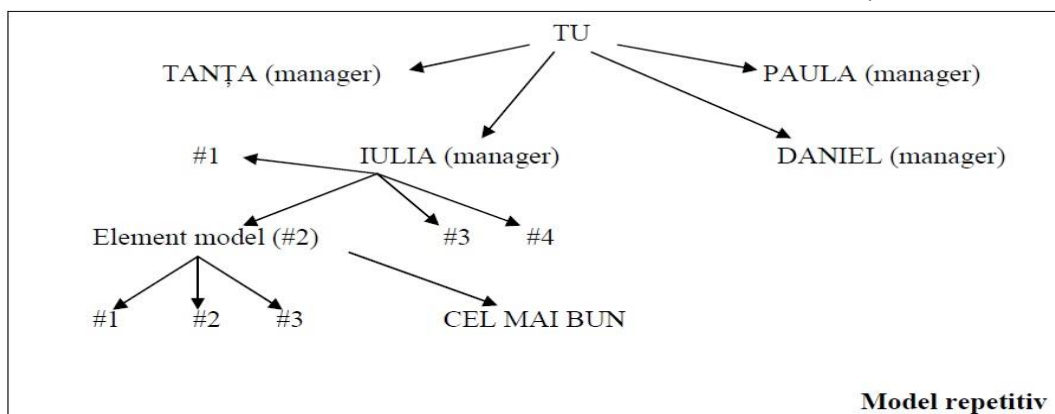
Al optulea pas: DUPLICAREA ACESTOR 8 PAȘI

STRUCTURA ORGANIZAȚIONALĂ

Cum se construiește structura organizațională?

Să presupunem că tu ai înscris-o pe Iulia. Îți iei următorul angajament față de ea:

- ”Îmi iau angajamentul să te ajut să devii Diamante Internacional, iar tu îmi iei angajamentul să facem împreună o listă de viitori asociați”.
- ”Lucrăm împreună pentru a te ajuta să identifici 3 – 4 asociați din această listă”.
- ”Apoi tu vei observa cum îi coordonez eu ca tu să înveți și să faci același lucru”.



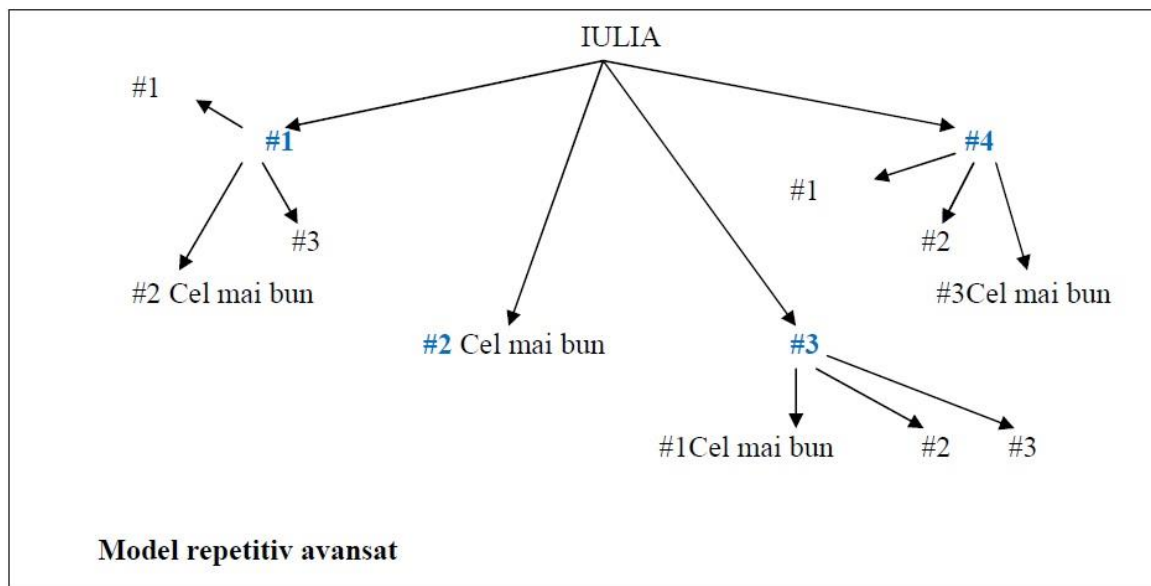
D. ”Dintre aceștia 3 sau 4 asociați îl vom alege pe cel mai bun pentru a-l învăța și a extinde rețeaua. Îl vom alege pe cel mai bun deoarece cu el vei pune în practică ceea ce te voi învăța și

vreau să înveți repede. Pentru a face asta trebuie să lucrezi cu o persoană care vrea să facă asta acum, pentru ca tu să observi cum se face acest lucru.”

E. ”Repetă procesul acesta cu cel mai bun lider și lucreți la extinderea rețelei. Luați-vă angajamentul și spuneți-i: Te voi ajuta să coordonezi 3 – 4 asociați.”

F. Iulia va utiliza aceleași metode învățate de la dumneavoastră. Își va îndruma fiecare asociat 1 zi sau 2 pe săptămână. Dacă dumneavoastră îi acordați 1 zi sau 2 pe săptămână asociatului model 2, Iulia va avea mai mult timp pentru asociații 1, 3, 4.

Veți discuta zilnic pentru a ști cum decurge activitatea cu ceilalți asociați pe care îi coordonează. Această comunicare permanentă permite evaluarea activității desfășurate de Iulia și corectarea greșelilor.



Repetă acești 6 pași de câte ori dorești pentru a putea construi noi linii. Trebuie să extinzi rețeaua în adâncime. Cu cât visul tău este mai măreț, cu atât mai grandioasă va fi rețeaua ta. LIBERTATE!!!

IDENTIFICAREA LIDERILOR

Dacă dorim să dezvoltăm rețele puternice, stabile și productive în domeniul marketingului de rețea, este foarte important să învățăm să identificăm liderii pe care îi vom coordona. La început alegeți 3 cu care să împărtășiți aceleași idealuri. Iată câteva caracteristici după care vă puteți ghida în selecționarea liderilor.

LIDERUL

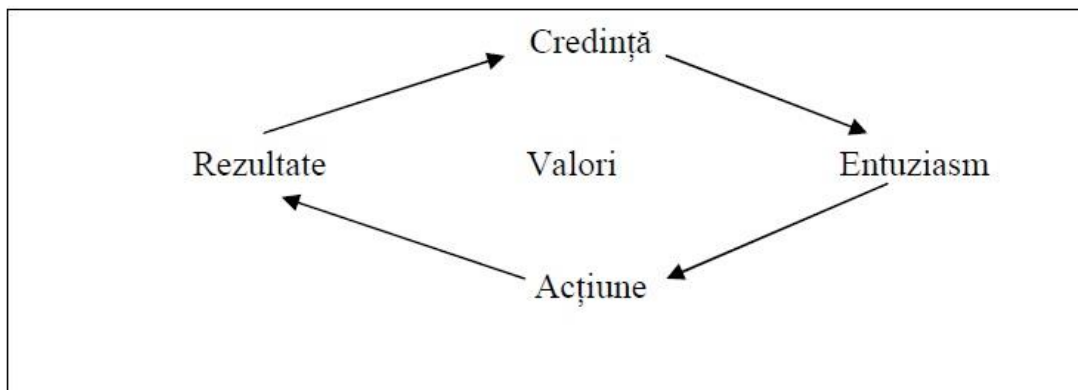
1. Are un vis bine definit și este dispus să lucreze cu toate forțele pentru a-l îndeplini.
2. Atitudinea sa este pozitivă și entuziastă.
3. Prezintă în mod constant planul de marketing.
4. Folosește și consumă produsele 4Life.
5. Are cel puțin 5 consumatori pe lună.
6. Citește cărți zilnic și ascultă CD-urile care să-l motiveze în creșterea sa personală.
7. Participă la seminarii, activități și reuniuni.
8. Încurajează munca în echipă.
9. Apreciați. Apreciați. Apreciați.
10. Trăiește aplicând sistemul de valori fundamentale ale omului: egalitate, libertate, iubire și recunoștință. UN LIDER NU DĂ ORDINE CI DĂ EXEMPLU!

Faza 3

CONCEPTE AVANSATE

1. Ciclul Mental al Succesului
2. Valorile esențiale
3. Nevoile fundamentale ale ființei umane

4. Simplitatea afacerii
5. Construirea imaginii
6. Obstacole obișnuite din dezvoltarea rețelei
7. Munca în echipă



Ciclul mental al succesului

Este elementul cheie care transformă ideile în fapte. Primul pas este să crezi în tine și în afacere. Atunci când credem din suflet în ceea ce facem, lucrurile la care ne gândim încep să devină realitate. Această încredere totală ne umple de energie și entuziasm. Entuziasmul din interiorul nostru este prezent în fiecare expresie a feței și în tonul vocii, acționând precum o forță magnetică ce atrage lucrurile din jur. Această stare mentală pozitivă care apare atunci când suntem entuziasmați ne inspiră și ne face să trecem la acțiune.

Efortul și munca noastră bazată pe principii și valori corecte va da rezultate în ceea ce privește proiectul în care credem și, pe măsură ce apar rezultatele, credința noastră se regenerează pentru a crea din nou ciclul mental al succesului.

Credință

Rezultate Valori Entuziasm

Acțiune

Valorile esențiale

Sistemul educativ INT se bazează pe un puternic ansamblu de credințe care se numesc VALORI ESENȚIALE. Marketingul de rețea este o afacere bazată pe relații interumane, iar valorile esențiale sunt un aspect vital al acestor relații. Valorile esențiale se bazează pe principiul conform căruia trebuie să îi tratăm pe ceilalți așa cum am vrea să fim tratați: cu demnitate, respect și iubire necondiționată. Nimănu-i place să fie presat să ia o decizie, oricât de corectă ar părea. Acest fapt presupune încălcarea principiului libertății. De aceea, proiectul nostru se bazează pe un proces educativ și nu pe vânzare.

Definirea valorilor

1. Valoarea Individuală

Fiecare persoană din rețea este un membru valoros al echipei. Dacă, prin acțiunile întreprinse, acordăm importanță fiecărei persoane succesul echipei este garantat. Ghidul Succesului se bazează pe faptul că individul, ca ființa umană, are o valoare intrinsecă: de exemplu, se poate ca unul să fi studiat mai mult sau altul să aibă mai mulți bani, dar asta nu-l face mai valoros decât celălalt. Prin asta INT este diferit: noi apreciem oamenii pentru ceea ce sunt ca persoane și nu pentru ceea ce au.

2. Egalitatea

Proiectul nostru se adresează tuturor. Comportați-vă cu noii asociați cu același respect pe care îl aveți față de liderii consacrați din echipă. Este important să înțelegem că fiecare membru al organizației se află la același nivel. Toți sunt oameni de afaceri independenți și niciunul nu este angajat.

3. Libertatea

Ca om de afaceri independent, fiecare membru al echipei are libertatea de a acționa sau nu.

Tu îi poți ajuta, îndruma dar nu-i poti obliga! Dacă încercați să-i obligați sau să-i presati încălcați principiul libertății și, în general, aceștia renunță și se retrag.

Să aveți mereu în vedere că nu vă sunt angajați, ci asociați. În cadrul unei rețele principiul cel mai promovat este cel al libertății. Dar nu libertatea formală oferită de democrație deoarece într-o țară democratică toți suntem liberi. Libertatea pe care o promovăm trebuie câștigată și obținută prin efort și realizări personale. Este vorba despre libertatea de a putea trăi unde vrei fără ca banii să mai fie un obstacol. Este libertatea de a avea casa visurilor tale, de a călători atunci când vrei pentru că timpul și banii sunt la dispoziția ta. Libertatea de a-l putea ajuta pe cel de lângă tine atunci când are nevoie. Libertatea de a putea schimba viața oamenilor din jurul tău. Libertatea de a exploata la maximum potențialul personal. Acest tip de libertate se obține acționând ca un profesionist în marketingul de rețea.

4. Iubirea

Îi putem ajuta pe cei din jurul nostru. Lanțurile prieteniei depășesc relațiile comerciale. Legați prietenii adevărate cu persoanele din rețeaua dumneavoastră. Principiul iubirii influențează cel mai mult munca în echipă.

5. Recunoștința

Recunoștința trebuie să fie, în primul rând, față de Dumnezeu și apoi față de cei care ne-au oferit oportunitatea de a ne transforma visurile în realitate.

În această parte a Sistemului nostru Educativ putem fi creativi prin felul în care promovăm aceste valori și creăm în ceilalți viziunea și dorința. În acest proces de însusire a valorilor se consolidează relațiile dintre manager și coordonator.

Relația dintre cei doi depinde în mare măsură de felul în care promovăm, trăim și suntem aceste valori. De exemplu, dacă respectăm o persoană înseamnă că acea persoană e valoroasă. Dacă o acceptăm, deși e diferită de noi, îi respectăm libertatea de a face ceea ce dorește chiar dacă greșește, sprijinind-o la nevoie. Așa vom consolida relațiile. Să întreținem relațiile în acest mod reprezintă o manifestare a iubirii. Duplicarea se află în relație directă cu consolidarea relației dintre coordonator și manager. Dacă eu o îndrum pe Iulia, iar ea pe Niculina, pe măsură ce relațiile se consolidează rețeaua devine din ce în ce mai stabilă. Acest lucru stabilește un angajament pe viață în rețea, deoarece mai mult decât o afacere, vorbim despre o relație de prietenie. Pe măsură ce vom înțelege acest lucru, vom putea construi rețeaua.

Dacă vă întrebați care este greșeala pe care o facem de fiecare dată în activitatea de teren, răspunsul se referă la greșeala de a nu trăi valorile. Noi suntem aceste valori, mai mult decât faptul că le trăim, chiar suntem.

Nevoile fundamentale ale ființei umane

Omul are 4 nevoi fundamentale:

1. Mentală: Să învețe și să creeze
2. Socială: Să iubească și să fie iubit
3. Fizică: Sănătate, Adăpost, Mâncare și Bani
4. Spirituală: Să lase o moștenire generațiilor viitoare

Aceasta din urmă măsoară timpul fiecăruia dintre noi și controlează celelalte 3 nevoi.

Nevoia spirituală se referă la perpetuarea ființei noastre pentru ca lumea să fie mai bună datorită faptului că noi trecem prin ea. Am venit pe lume cu un scop, zi de zi să încercăm să fim mai buni, dar mai mult, putem să-i ajutăm pe alții să facă același lucru și astfel schimbăm viața, lăsând o moștenire viitoarelor generații.

Prin asta se diferențiază International Network Team de alte sisteme de marketing în rețea. De exemplu, dacă îi spunem unei persoane că va câștiga mulți bani, va avea o mașină nouă, o casă nouă, etc, credeți că va fi atrasă doar de aceste povesti? Da sau nu? De exemplu, dacă prezentăm proiectul unui profesionist plin de succes, care deja are toate acestea, cu greu va fi interesat. Aceste promisiuni ating nevoi care nu sunt esențiale pentru om. Aceasta este o greșeală din activitatea de teren, atunci când managerii își concentrează atenția asupra planului de

compensații și asupra produselor, dar uită partea fundamentală: nevoia de a lăsa, de a transmite o moștenire. Dacă vă adresați acelei persoane de succes spunându-i: "Uite, International Network Team începe să aibă o istorie și ne aflăm într-un moment în care schimbăm lumea, dar nu din punct de vedere fizic, ci schimbând viața persoanelor din jur care într-adevăr au nevoie de ajutor. Noi putem schimba viața oamenilor care trec prin greutăți, mergând la acești oameni și învățându-i cum să-și câștige ei înșiși hrana zilnică."

Dumneavoastră îi vorbiți despre acestea unei persoane înstărite și mai mult ca sigur că aceasta nu poate, prin profesia ei, să aibă un impact asupra vieților oamenilor, așa cum face 4Life. Sarcina de a lăsa o moștenire trebuie dezvoltată deoarece tendința managerilor este de a se îndrepta către partea fizică, planul de compensații și produsele. Însă trebuie să ne axăm pe sentimente și să nu deviem folosind argumente logice și tehnice. Decizia viitorului asociat este una emoțională, nu logică, și cu cât se complică prezentarea, cu atât mai greu va fi pentru acesta să ia o decizie. Dacă vorbiți prea mult despre produse și planul de compensații relația se îngreunează și îl face pe viitorul asociat să se gândească logic, ceea ce înseamnă că va avea nevoie de foarte mult timp pentru a analiza toate informațiile. Acest lucru întârzie duplicarea și dezvoltarea rețelei. Planul de compensații și produsele se învață pe parcurs. Vorbiți despre puterea planului de compensații și despre sistemul educativ pentru îndeplinirea viselor. În loc să dați cifre și numere vorbiți despre conceptul de libertate și posibilitatea de a lăsa o moștenire generațiilor viitoare.

Esenta proiectului

CARE ESTE CEA MAI BUNĂ METODĂ DE A COORDONA OAMENII DIN RETEA?

În momentul în care asociații decid să participe la proiect, e firesc să aștepti de la ei o implicare totală.

Imaginați-vă că arați un câmp. Știți că cu cât vă ajută mai multe persoane, veți termina mai repede. Aceasta este o formulă simplă de succes. De aceea, primul dumneavoastră instinct va fi să cereți ajutorul primei persoane pe care o veți întâlni. Și veți fi interesat asupra cantității, în sensul că aveți nevoie de mulți oameni să vă ajute.

GÂNDITI-VĂ LA URMĂTORUL LUCRU:

Primele persoane care vor trece pe acolo vor ezita să vă ajute. Dar dumneavoastră le convingeți să vă ajute. Acestea încep să lucreze cu dumneavoastră, dar se poate ca, de fiecare dată când nu sunteți atent, ori o iau în direcția greșită, ori reduc ritmul implicării în activitate. Veti investi mai mult timp în supravegherea acestora decât în a lucra pământul. Apoi când roadele nu se vor arăta imediat, cei care v-au ajutat se descurajează și pleacă unul câte unul.

UNDE E PROBLEMA?

Matematicile sunt corecte. Cu cât sunt mai multe persoane care muncesc, cu atât mai repede se îndeplinesc sarcinile. Dacă persoanele ar fi fost doar numere, atunci în mod sigur planul dumneavoastră ar fi avut succes. Dar problema acestui plan este aceeași pentru toate strategiile simple, care nu fac diferența fundamentală între numere și oameni. Oamenii sunt egali și liberi să facă ceea ce vor. Motivul pentru care cantitatea nu duce la succesul aratului este faptul că nu luăm în considerare că unele persoane nu vor să are câmpul. Dacă dumneavoastră vreți să arăți câmpul aveți nevoie de ajutor. Dar acest ajutor nu poate veni din partea oricui.

Aveți nevoie de oameni care vor să se asocieze, vor să acționeze, dar e nevoie și de o viziune clară despre rezultatele viitoare.

REVENIM LA ÎNTREBAREA DE ÎNCEPUT. CARE ESTE CEA MAI BUNĂ METODĂ DE A CONSILIA OAMENII DIN RETEA?

Acum dumneavoastră știți răspunsul. Cea mai bună modalitate de a-i coordona este de a le insufla dorința de a construi rețeaua. Relațiile consolidate sunt primul pas în crearea acestei dorințe. O rețea de succes este cea în care toți vor să construiască. Rețeaua dumneavoastră nu va crește pentru că oamenii se gândesc doar să o construiască, ei nu își dorească într-adevăr acest lucru.

CUM FACETI CA OAMENII SĂ DOREASCĂ SĂ CONSTRUIASCĂ RETEAUA?

Cu ajutorul relației pe care o aveți și ținând cont de sentimente. Prietenii dumneavoastră nu vă sunt prieteni pentru că ați decis logic că o prietenie ar fi avantajoasă pentru amândoi. Vă sunt prieteni pentru că vă simțiți bine împreună. Relațiile stabile se bazează pe sentimente.

Tratați oamenii cu respect și mai ales cu iubire. Unul dintre motivele pentru care am rămas în rețea în ciuda tuturor obstacolelor a fost coordonatorul și întreaga echipă care m-au făcut să mă simt ca în familie. Dacă vreți ca cineva să se simtă bine în rețea comportați-vă ca și cum ar face parte din familie. Dacă vedeți pe cineva care trece printr-o dispoziție proastă nu-l lăsați așa, apreciați-l și încurajați-l.

Dacă îi veți iubi pentru ceea ce sunt ei și nu pentru ceea ce pot face pentru dumneavoastră sau pentru ceea ce ați putea obține de la ei, veți construi o punte. Și deja știți ce va susține această Punte!

Dacă vreți să știți cum să vă comportați cu oamenii analizați valorile esențiale. Dacă oamenii se simt valoroși, egali, liberi și iubiți, înseamnă că dumneavoastră construiți relații stabile și durabile. Dar dacă aceștia cred că dumneavoastră sunteți mai bun decât ei, nu se vor simți egali, ci presăți, incomozi și chiar vor avea impresia că nu valorează nimic pentru dumneavoastră. În acest caz nu construiți relații, ci îi manipulați. Valorile funcționează ca un barometru personal pentru relații. Întotdeauna când veți combina cele 5 elemente de mai jos veți avea succes!

- VALOAREA INDIVIDULUI
- EGALITATE
- LIBERTATE
- IUBIRE
- RECUNOȘȚINȚĂ

Si toti vor avea încredere în dumneavoastră. Încrederea și dorința de a construi rețeaua merg mână în mână. Atunci când prezentați proiectul oamenii trebuie să știe că sunteți o persoană onestă și integră. Oamenii nu vă privesc pentru a vedea dacă pot face bani. Aceștia vor să știe dacă pot avea încredere în dumneavoastră. Trăind conform valorilor esențiale le arătați că sunteți demni de încredere, iar acest lucru le va da siguranță și vor crede în dumneavoastră. Dar să nu faceți greșeala de a scădea această încredere prin promovarea atitudinilor negative. Mereu, prin ceea ce faceți și ceea ce spuneți **TREBUIE SĂ CONSTRUIȚI O IMAGINE DE ÎNCREDERE PENTRU PROIECT, PENTRU COMPANIE ȘI PENTRU OAMENII DIN REȚEAUA DUMNEAVOASTRĂ.**

Construiți imaginea tuturor începând cu coordonatorul dumneavoastră și linia de coordonare până la companie. Asigurați-vă că viitorii asociați văd legătura pozitivă dintre dumneavoastră și rețea. Această conexiune creează siguranță și încredere. Nu promovați atitudini negative.

AVETI O VIZIUNE CLARĂ?

Dacă aveți o viziune clară înseamnă că o puteți împărtăși cu asociații dumneavoastră.

Faceți în așa fel încât gândirea lor să depășească limitele. Să își dea seama că există ceva mai important decât realitatea prezentă: acum și aici. Toți avem nevoie să stim pentru ce trăim, să lăsăm o moștenire generațiilor viitoare. Aceasta este viziunea și semnificația. Să lăsăm ceva în urma noastră, pentru ceilalți. Pentru a ne realiza viziunea trebuie să o facem cu implicare și pasiune. Asta înseamnă că trebuie să facem ceea ce ne place. O viață trăită cu iubire și pasiune va duce fără îndoială la o mare dorință de a construi rețeaua. Și există o explicație simplă și practică pentru toate acestea.

VĂ AMINTIȚI DE CÂMPUL ARAT?

Există metode de a ne asigura că oamenii ni se alătură și nu își pierd speranța. Există metode de a menține oamenii concentrați, fericiți și plini de succes. Totul începe prin a ne aminti că suntem oameni și nu numere. În primul rând stabiliți o relație cu fiecare în parte. Arătați-le că sunt foarte importanți pentru dumneavoastră. În al doilea rând, dați-le sentimentul de încredere. Oamenii au nevoie să știe că acest proiect este pentru toată viața și că pot crede în el. În al treilea rând, asigurați-vă că îi încurajați să aibă mai multă încredere în ei înșiși. În al patrulea rând, asigurați-vă că fiecare are un loc în rețea și unul important. Ajutați-i să înțeleagă esența proiectului prin

munca de echipă, construirea de relații și continuă apreciere. În plus, ajutați-vă asociatul să aibă o viziune clară pentru a dezvolta rețeaua. Când ați făcut toate acestea, i-ați dat cea mai valoroasă cheie spre succes: credința și speranța!

Acum viitorii asociați au un vis și dacă ei cred în acest proiect își pot transforma visul în realitate. Nimic din lume nu-i va împiedica să ni se alăture. Așadar întrebarea este: CUM LE DEMONSTRATI CĂ ACEST PROIECT LE POATE ÎNDEPLINI VISURILE?

Descoperiți visurile fiecăruia. Aflați ce își dorește cel mai mult viitorul asociat. Apoi construiți o punte de legătură între el și visurile sale. Când asociații vostri își vor da seama că această punte este chiar sistemul educativ și că a trece această punte înseamnă îndeplinirea visurilor, ei singuri vor simți dorința de a construi rețeaua. Așa cum a spus Nikos Kazantzakis: "Maeștrii sunt cei care se oferă ei înșiși ca punte de legătură, învățând elevii să-și dea seama că o dată ce au traversat-o, pot deveni la rândul lor maeștrii și-i pot ajuta pe alții servindu-le drept punte".

RELAȚIA

Importanța relațiilor interpersonale:

De ce caută mega-corporațiile cu atâta interes să aibă o personalitate corporativă cu care publicul să se poată identifica? Deoarece toți luăm deciziile cele mai importante din viața noastră pe baza instinctului și sentimentelor personale, spre exemplu:

1. Relația interpersonală pe care viitorul asociat o are cu dumneavoastră și cu ceilalți Manageri, este cel mai important factor de decizie la intrarea în rețea.
2. Viitorii manageri vor accepta orientarea și învățarea principiilor corecte pentru a-și dezvolta rețeaua împreună cu cei cu care au relații strânse. Și este foarte posibil să nu asculte sfaturile persoanelor cu care nu au relații așa bune.
3. Fără relații bune comunicarea comercială este imposibilă. Dacă dumneavoastră nu vă implicați în relația interpersonală, rețeaua va avea de suferit.

Planul de afaceri nu va avea succes dacă uitați de partea cea mai importantă: relațiile interpersonale. Orice decizie luată de un viitor asociat sau consumator, începând cu achiziționarea unui produs și până la intrarea în rețea, se bazează, în general, pe relația dumneavoastră cu ei. Este nevoie de mult noroc pentru a convinge pe cineva să cumpere un produs sau să intre în rețea dacă nu aveți niciun fel de relație cu persoana respectivă, iar norocul nu este o bază solidă. Relația este necesară! Pentru a dezvolta o rețea stabilă și sigură trebuie să începeți cu inițierea de relații bune interpersonale.

Formarea relațiilor interpersonale

Ce este o relație? Este orice contact personal repetat între dumneavoastră și o altă persoană. Aveți deja multe relații (cu familia, prietenii, cunoștințele). Puteti cheltui mii de euro cumpărând liste de persoane sau pe materiale publicitare și anunțuri în ziare sau puteti folosi relațiile ca un mijloc predominant. O bună relație interpersonală este un instrument mult mai bun pentru prezentarea proiectului decât orice fluturaș ingenios sau orice reclamă.

Relațiile se încadrează în domeniul emoțiilor și nu al logicii. Asociații își iau angajamente față de persoane, nu față de idei abstracte. Conceptul de independență financiară este puternic dar devine atractiv numai atunci când este prezentat de o persoană interesată de visurile noastre și simte aceleași emoții ca și noi. Vorbiți cu oamenii despre ceea ce își doresc în viață și unde vor să ajungă. Cu alte cuvinte, deviniți prietenul lor. Dacă dumneavoastră insistați pe crearea unei bune relații chiar de la început, managerii dumneavoastră vor fi mai receptivi la duplicare și vor deveni lideri de succes.

Tineti cont că nu este greu să dezvoltați o bună relație. În general, câteva discuții sunt de ajuns, dar numai dacă ascultați cu atenție și fără a urmări un scop material. Pentru a consolida relația între coordonator, manager și rețea, trebuie să avem în vedere următoarele:

1. Să vă bazați pe sentimente;
2. Să îi tratați ca pe membrii unei mari familii;
3. Să le ridicați moralul;

4. Să vă arătați interesați de ceea ce sunt și nu pentru ceea ce ați putea obține de la ei;
5. Să consolidați relația prin valori (valoarea individuală, egalitate, libertate, iubire);
6. Să inspirați încredere prin integritate și onestitate;
7. Să inspirați siguranță și credibilitate prin construirea imaginii prin apreciere.

Construiți imaginea prin aprecierea tuturor, începând cu David și Bianca și cu linia de îndrumare. Construiți imaginea prin apreciere de fiecare dată când aveți ocazia. Apreciați, apreciați, apreciați!

Recunoaștere

Una dintre modalitățile cele mai eficiente de promovare a relațiilor pozitive în rețeaua dumneavoastră și de a-i menține pe toți concentrați asupra visurilor sale este recunoașterea. La îndeplinirea fiecărui obiectiv propus trebuie să aibă loc o sesiune de recunoaștere. Nu uitați să faceți recunoscute public meritele asociaților dumneavoastră de fiecare dată când își îndeplinesc unul din obiectivele propuse. Când unul dintre managerii dumneavoastră atinge alt nivel din planul de compensații, responsabilitatea dumneavoastră este să-i recunoașteți poziția pe care a obținut-o. Acest proces reprezintă recunoașterea acestei reușite și îi dă putere liderului astfel recunoscut.

Relațiile și statutul de lider

Deja am văzut importanța relațiilor, dar trebuie să aveți în vedere implicațiile statutului de lider într-o afacere bazată pe relații.

Când eram copii ne jucam de-a "fă ce face regele". Era un joc simplu: unul era regele care făcea un anumit lucru iar ceilalți îl imitau, mergând la fel ca el și având aceleași gesturi.

Când regele sărea, același lucru făceam și noi. Când regele alerga, alergam și noi după el.

Scopul jocului era să vedem ce face regele și să-l copiem. Adultul care ne privea când ne jucam vedea un șir de copii care făceau același lucru, ca și cum ar fi un întreg.

Când devenim adulți uităm lecțiile jocurilor copilăriei. Intrăm în lumea afacerilor și vorbim despre statutul de lider ca și cum ar fi ceva misterios și necunoscut. Credem că liderii se nasc și că nu se pot crea sau dezvolta.

Liderii îi conduc pe ceilalți, au influență asupra celorlalți pentru a reuși să fie urmați. Ne gândim că a fi lider este o artă și că pentru a fi un bun lider trebuie să ai un anumit talent. Însă știam mai multe despre asta când eram copii. De exemplu, știam că toți eram prieteni. Toți ne jucam același joc, având un scop comun, vroiam să ne distrăm. Prin urmare alegeam liderii sau regii care puteau să întrețină jocul și toți ne distram urmându-i. Liderul inventa lucruri pentru a ne distra, lucruri pe care toți puteam să le facem. Îi studiam mișcărilor și făceam tot posibilul pentru a le copia. La un anumit moment toți am fost regi și ne-am dat seama că scopul jocului nu era să fii un lider sau cel care îl urmează pe lider, ci distracția jocului împreună.

Toți suntem prieteni

Vreți să creați o rețea stabilă? Pentru a avea stabilitate aveți nevoie ca relațiile dintre manageri să fie bune și să își respecte angajamentele luate unii față de alții. Rivalitatea între managerii din cadrul unei rețele și conflictul rezultat pot diminua dezvoltarea și pot provoca discuții în echipă.

De aceea este important să ne amintim ce am învățat când eram copii: Toți suntem prieteni!

Învățați să valorizați relația pe care o aveți cu fiecare asociat în parte. Vă amintiți ce ușor vă distrați cu jocul "fă ce face regele"? Iar regele vă era cel mai bun prieten. Este important ca managerii să simtă că liderul este o persoană în care pot avea încredere și că acestuia îi pasă de ceea ce li se întâmplă. În lumea comerțului tradițional se vorbește despre faptul că trebuie "să profiți la maximum de cineva". Ca lider de rețea trebuie să dați tot ceea ce aveți mai bun.

Când vă tratați asociații ca pe prietenii dumneavoastră, aceștia vor învăța să se comporte frumos unii cu alții. Aproape tot grupul adoptă personalitatea liderului. Dacă dumneavoastră promovați ideea că prietenia întărește rețeaua, relațiile de prietenie vor fi importante pentru înțelegerea echipei și astfel veți avea o rețea stabilă.

Toți dorim același lucru

Un lucru important în jocul din copilărie "fă ce face regele" urmarea duplicarea acțiunilor regelui.

De ce? Deoarece este singura modalitate de a obține rezultatul dorit: bucuria jocului. Când devenim adulți uităm de cât de simplă este cheia succesului.

Marketingul de rețea este o afacere în care ai nevoie doar o rețea de duplicare pentru a avea rezultatul dorit: succesul. Este la fel de simplu precum a face ceea ce face și regele.

Provocarea liderului constă în a menține ca obiectiv principal al rețelei pasul de bază: duplicarea. Adulții tind să se îndepărteze de lucrurile esențiale din viață. Pentru ca energia echipei să fie corect direcționată dumneavoastră trebuie să vă asigurați că managerii știu că aveți același obiectiv și dacă ei vor repeta acțiunile dumneavoastră își vor putea realiza scopurile.

Un lider bun nu îi obligă pe ceilalți să se supună și să-l urmeze doar pentru personalitatea sa puternică și impunătoare sau pentru puterea sa de convingere. Dacă dumneavoastră credeți că nu aveți carisma necesară pentru a fi lider, nu vă îngrijorați. Un lider eficient își folosește influența pentru a da tot ceea ce are mai bun managerilor săi. Un lider bun transmite încredere celor care îl urmează, iar aceștia se simt mai puternici în a-și îndeplini obiectivele pe care le-au stabilit împreună.

Relatiile interpersonale sunt calea de transmitere a ceea ce înseamnă a fi lider INT

Avem aceleași obiective și urmând exemplul unui lider INT, toți putem reuși!. Acest mesaj trebuie transmis în orice moment tuturor managerilor din rețea. Atunci când un asociat vede că dumneavoastră vegheați la îndeplinirea obiectivelor sale, va fi mai încrezător și va manifesta în relațiile lui aceeași încredere care există între copiii care jucau "fă ce face regele". Alegem liderii pe care îi putem urma. Una dintre lecțiile cele mai simple pe care le oferă acest joc este că nimeni nu urmează un rege ale cărui acțiuni sunt imposibile de imitat.

De fiecare dată când copiii joacă acest joc, mereu există unul care aleargă mai repede, sare mai sus sau care e mai îndrăzneț decât ceilalți. La început îi alegem pe aceștia pentru că par a fi cei mai buni, dar nu reușim să ținem pasul. La puțin timp după ce începe jocul acei lideri o iau înainte atât de mult încât nimeni nu poate urma ordinea acțiunilor acestora. Frustrați, abandonăm jocul sau alegem alt lider.

Nu fiți tipul de lider pe care nimeni nu-l poate urma. Un lider bun rămâne lângă cei care i-l urmează și își adaptează activitățile conform cu abilitățile celorlalți. Acest lider nu uită că oamenii care încearcă să-l urmeze sunt prietenii lui și că un lider fără echipă este la fel de nefericit precum o echipă fără lider. În jocul "fă ce face regele" sarcina regelui este de a face ceva care se poate repeta, iar echipa trebuie să repete. Același lucru se întâmplă și în marketingul de rețea. Transformați afacerea dumneavoastră într-un exemplu practic de succes, prin care faceți lucrurile corect, iar rețeaua va face același lucru. Dacă veți folosi o metodă personală va trebui să așteptați același lucru și de la rețea. Dar, mai ales, nu uitați să vă bucurați! Rețeaua dumneavoastră are nevoie de entuziasm pentru a se dezvolta. Managerii trebuie să se simtă bine urmându-vă pașii. Fiecăruia îi vine rândul să fie rege!

"Fă ce face regele" funcționează mai bine cu grupuri mici. Pe măsură ce rețeaua se extinde, apare și nevoia de a avea mai mulți lideri. O cerință importantă si a jocului și a marketingului de rețea este să observăm ce face liderul. Managerii aflați pe al patrulea sau al cincilea nivel vor avea mai puține probleme dacă vor avea alături un lider. Ceea ce înseamnă că fiecăruia îi vine rândul să joace rolul de lider.

În acest stadiu al dezvoltării rețelei, veți avea mai multe grupuri care practică duplicarea. Un bun lider trebuie să acorde timp modelării și construirii altor lideri. Acest proces de „investire” a noilor lideri este un alt aspect al relației dintre lider și echipa sa: liderul își consolidează relația cu fiecare membru al echipei și acestia, simțindu-se apreciați, vor deveni mai activi, ceea ce le va conferi statutul de lider.

EDIFICAREA

A edifica înseamnă a construi o imagine prin apreciere.

Trebuie mereu să apreciem:

1. Echipa INT

2. Ghidul Succesului
3. Linia de îndrumare
4. Compania 4Life

Edificarea:

1. Creează o atmosferă pozitivă.
2. Ajută la dezvoltarea spiritului de lider.
3. Oferă sentimentul de siguranță necesar membrilor rețelei pentru a trece la acțiune.
4. Dezvoltă abilitatea de a vorbi în public.
5. Este un mijloc de a evalua loialitatea față de valorile esențiale.
6. Este o cale de a transmite forță și încredere în propriile noastre puteri.
7. Inspiră încrederea, fără edificare rețeaua nu se poate dezvolta.
8. Este un proces continuu.
9. Evidențiază caracteristicile umane.
10. Ascultând cu atenție managerii din rețea edificându-se unul pe celălalt un lider poate determina angajamentul și gradul de loialitatea față de echipă.

Concepte avansate ale edificării

Orice lider de rețea își pune întrebarea: cum pot obține credibilitate și autoritate? Iar răspunsul este: din activitatea desfășurată alături de egalii tăi.

Edificarea este un proces de construire a unei imagini prin apreciere. Când edificați coordonatorul dumneavoastră, linia de îndrumare și liderii INT în prezența unui nou manager, le oferiți credibilitate și autoritate. Deoarece acest proces este reciproc, în același timp ei vă îmbunătățesc imaginea.

Edificarea este și o metodă de a oferi încredere prin intermediul relațiilor interpersonale.

Încrederea care există într-o astfel de relație se extinde și asupra persoanelor pe care le edificați. Astfel, intrând în echipa INT, noul manager se va simți inclus în lanțul de încredere deja creat de linia dumneavoastră de îndrumare (aceasta se numește stratificare). Așadar, edificarea este foarte importantă în crearea acestui sentiment de siguranță.

Nu putem construi o rețea fără edificare. De ce? Deoarece, deși relațiile interpersonale sunt importante, este imposibil să avem relații apropiate cu toată lumea. Edificarea permite echipei să dezvolte relații de interconectare între toți membrii rețelei. Nu trebuie să aveți o relație apropiată cu toți, deoarece cei apropiați vă vor construi imaginea și față de apropiații lor. Practic, așa ne oferim unul altuia autoritatea și credibilitatea necesară unui lider.

Aveți în vedere că relația de bază în marketingul de rețea este cea dintre coordonator și manager. Când această relație este stabilă și fiecare membru al echipei aplică edificarea, toată rețeaua devine o cale de transmisie a valorilor esențiale, a sistemului educativ și a principiilor ce conduc la succes. Cu alte cuvinte, edificarea transformă rețeaua într-un mediu de propagare a procesului de duplicare.

Edificarea este cea mai frumoasă parte din discursul oratoric al unei persoane, deoarece prin edificare apreciezi și recunoști meritele celuilalt și astfel, te apreciezi pe tine însuși și vei simți că ai acces la planuri superioare ale conștiinței.

Edificarea oferă oricărui manager forța de a acționa la fel ca cel mai puternic lider al rețelei.

Edificarea tuturor managerilor din linia de îndrumare oferă încredere în propriile puteri. Contrar ideii generale care afirmă că aprecierea altei persoane implică dezaprecierea proprie, în realitate, atunci când edificăm altă persoană, implicit ne apreciem și pe noi.

La început, noul manager poate face o prezentare a planului de marketing, dar dacă nu a învățat să edifice nu va avea alte argumente deoarece încă nu are rezultate. De aceea edificarea este o parte fundamentală a planului. Este important să înțelegem forța oferită de edificare.

Rețeaua nu se poate dezvolta dacă nu înțelegem acest proces, iar acest lucru poate încetini duplicarea. Edificarea este precum un carnet de cecuri care nu va emite niciodată un cec pe numele dumneavoastră. Le va emite pentru alte persoane.

Edificarea este singura modalitate prin care un manager de rețea poate alege pe cine să îndrume personal. În marketingul de rețea este foarte importantă această alegere deoarece pierderea e dublă: pe de o parte pierzi timpul cu persoana nepotrivită, pe de altă parte nu investești timp în persoana potrivită.

Edificarea adevărată este pornită din inimă, astfel puteți decide cine este loial acestor valori. Acesta va fi mai creativ, mai pasionat, mai atent, interesat să transmită aceste valori, iar dumneavoastră veți vedea această pasiune și inima vă va spune "această persoană este loială valorilor și cu ea pot merge pe acest drum".

Când edificăm nu vorbim despre ceea ce are, ci de ceea ce e ca persoană.

Când evidențiem valorile esențiale în persoana căreia îi construim imaginea vom pune accent pe felul în care valorile și relația noastră cu această persoană ne-a influențat viața. Vom vorbi despre cum este văzută această persoană ca lider deoarece a reușit să îndrume alte persoane și putem da ca exemplu modul în care ne-a schimbat nouă viața. Acest lucru face ca persoana care vă ascultă să își dorească să-l cunoască pe acel lider pentru a vedea dacă poate beneficia de aceleași lucruri pozitive de care ați avut parte dumneavoastră.

Aspecte complementare ce ne pot ajuta la dezvoltarea Rețelei

1. Multi pot să nu realizeze importanța Ghidului Succesului ca un sistem integrat. Vor încerca să adauge sau să înlăture aspecte ce vor duce la confuzie în rețea. Modificând Ghidul Succesului riscați să eșuați în duplicare, credibilitate și siguranță. Dacă modificăm, schimbările făcute se vor transmite și vom ajunge la un rezultat total diferit pe care îl vom răspândi atât la nivel național cât și global.
2. Acordați cât timp considerați necesar pentru a înțelege și a avea deplină încredere în Ghid.
3. Liderii nu se nasc, nu se fabrică, ci se descoperă și se formează. Unii cred că această afacere constă în semnarea unui contract de asociere și nu în tot acest proces de descoperire și formare a liderilor. Dacă vă limitați la înscriere de persoane este posibil să faceți asta mereu. Ajută-i să devină lideri. O modalitate prin care puteți forma un lider este traversarea etapei de Start în mod corect încă din primele 90 de zile, demonstrându-le că Ghidul Succesului este un sistem ce va lucra în avantajul lor.
4. Oferiți-le o viziune mondială. Acest proiect este mai mare decât afacerea la nivel local și are efecte la nivel internațional.
5. Includeți propria poveste în prezentarea planului de marketing – cine sunteți și de ce ați intrat în afacere. Trebuie să edificați întreaga linie de îndrumare până la David și Bianca Lisonbee.
6. Vorbiți despre viziune, pasiune și vise. Pe lângă aspectul material al afacerii, membrii rețelei au nevoie să înțeleagă cum să creeze un echilibru când vorbesc despre visurile lor care sunt strâns legate de sentimente. Visul trebuie să fie conectat cu viziunea de a lăsa o moștenire pentru generațiile viitoare. Asta ajută oamenii din rețea să își stabilească priorități în viață.
7. Când vorbiți cu managerii menționați-le de la început despre visurile și obiectivele dumneavoastră. Discuția despre visuri și obiective îi va încuraja să se implice în proiect.
8. Țineți cont de propriile visuri. Există momente când trebuie să te oprești pentru a reevalua propriile visuri. Este posibil să vă concentrați atenția pe cifre și bonusuri și să uitați de vise.
9. Dacă la un moment dat v-ați gândit odată la vise nu înseamnă că e suficient. Toate discuțiile și conversațiile cu managerii trebuie să se refere la visuri, viziuni, pasiune și obiectivul din viața fiecăruia. Toate acestea trezesc emoțiile și consolidează angajamentul și relația cu managerii.
10. Liderii trebuie să fie conștienți de nevoia de a avea o relație sinceră cu managerii pentru a-i ajuta să-și îndeplinească visurile. Această relație este fundamentală pentru a crea încredere și a putea transmite valorile.
11. Amintiți-vă ca angajamentul emoțional este important și puteți uita de el dacă vorbiți prea mult despre aspecte tehnice și logice. Deciziile se iau emoțional și apoi sunt justificate de logică, dar nu se bazează pe aceasta.

12. Dacă o persoană este cu adevărat nefericită lucrurile materiale nu o vor face mai fericită. Poate fi nefericită deși are toate lucrurile materiale necesare, iar faptul că va avea tot mai multe nu înseamnă că îi vor aduce fericirea. Și e adevărat și contrariul. A avea multe datorii nu înseamnă că ești mai fericit. Fericirea nu se poate obține din exterior. Trebuie să vină din interior, din inima fiecăruia. A avea sau nu lucruri materiale nu ne va face fericiți sau nefericiți. Aveți grijă cum discutați despre lucrurile materiale, ținând cont de valorile esențiale și având clar obiectivul și misiunea în viață.
13. Pentru a avea succes managerii trebuie să aibă în vedere că Ghidul Succesului funcționează ca o franciză. Dacă îl veți urma pas cu pas veți beneficia de experiența și înțelepciunea acestui tip de franciză.
14. Aplicând Ghidul trebuie să țineți cont că dacă vreun aspect este omis sau aplicat incorect, efectele negative vor fi enorme. Ghidul Succesului creează o atmosferă favorabilă duplicării. Relationând cu mai multe persoane, omisiunile și greșelile se măresc. Totul se duplică, inclusiv greșelile.
15. Puteti fi creativi dar fără a schimba lucrurile esențiale: puteti căuta noi modalități de a explica avantajele acestui ghid, de a prezenta valorile esențiale, de a edifica, de creare a dorinței și a viziunii și de a-i îndemna să citească mai mult și să asculte CD-uri pentru a găsi noi exemple și experiențe.
- Dar, atunci când apare o idee nouă nu uitați să o corelați cu Ghidul Succesului. Dacă nu se regăsește în Ghid, este foarte posibil să încetinească duplicarea, formarea relațiilor și dezvoltarea spiritului de lider. Puteți sugera persoanei care vine cu o idee nouă că ar fi o decizie înțeleaptă întâi să urmeze Ghidul Succesului până îl stăpânește complet. Apoi, va fi mai capabil să evalueze ideea din diferite perspective pentru a vedea cât de aplicabilă poate fi.
16. Există multe modalități de a-ți susține punctul de vedere. De multe ori o confruntare directă poate fi interpretată ca o violare a libertății celuilalt. Ca să transmiți mesajul corect ori povestesti o experiență personală ori prin apelezi la întrebări de conștiință. Astfel, îl ajutați să înțeleagă exact ceea ce doriți să spuneți și de multe ori va ajunge singur la concluzia pe care dumneavoastră vreți să o transmiteți.
17. Când vorbiți despre proiectul 4Life este foarte important să știți cum să creați un echilibru între produse și oportunitatea afacerii. Trebuie să vorbiți despre acestea în ordinea corectă și despre fiecare subiect în parte. Produsele au locul lor bine stabilit în acest proiect dar importantă este construirea rețelei. Noilor manageri care doresc mai multe informații despre produse recomandați-le materialele informative necesare. Astfel, vă puteți dedica timpul și energia construirii rețelei.
18. Informația de bază necesară pentru promovarea produselor este prezentarea avantajelor și beneficiilor produselor, precum și modul de administrare. Aveți încredere în informațiile pe care le oferă compania deoarece sunt suficiente.
- Câteodată apare sentimentul că trebuie să facem ceva mai mult, ceea ce duce des la faptul că unii lideri exagerează în prezentarea de informații tehnice complexe despre produse prin intermediul materialelor și DVD-urilor.
19. "Să vă jucați de-a medicul punând diagnostic nu aduce niciun beneficiu afacerii".
20. Atunci când începi o relație cu un viitor asociat este bine să fixați mereu următoarea întâlnire și să-i oferiți un material.
21. Fiecare manager trebuie să participe la toate activitățile sistemului, iar această responsabilitate trebuie luată în serios.
22. Reuniunea centrală săptămânală joacă un rol important pentru succesul afacerii. Participarea la reuniunea centrală dezvoltă spiritul de lider și va servi drept model pentru noii asociați.
23. Unii manageri cred că trebuie să coordoneze sute de asociați pentru a avea succes în

afacere. Dar nu este deloc adevărat. Este total greșit să te gândești că un manager este direct responsabil de aducerea noilor asociați, deoarece scopul lui principal este de a servi drept model în dezvoltarea spiritului de lider.

24. Asigurați-vă că întreaga activitate a echipei are ca obiectiv promovarea notiunii de duplicare. Marketingul de rețea este un proces simplu. Dacă echipa dumneavoastră va înțelege corect această duplicare va acționa eficient. Nu vă implicați într-o activitate ce nu are ca scop acest concept.

25. Găsiți-vă un mentor și fiți mentor pentru rețeaua dumneavoastră. Ghidul Succesului subliniază rolul relațiilor interpersonale și promovează mai ales relația mentor – elev. Coordonatorul dumneavoastră vă va fi mentor, cu condiția ca dumneavoastră să aveți grijă să nu le cereți timp și atenție exagerată. Dacă dintr-un anumit motiv nu-l puteți vedea pe coordonator ca pe un mentor, continuați să căutați pe linia de îndrumare până când găsiți persoana potrivită. Relațiile au dublu sens iar dumneavoastră trebuie să respectați libertatea mentorului. În același timp, fiți un mentor pentru toți asociații dumneavoastră. Bazându-ne pe respect și educație nu ne vom abate de la drum.

26. Teoreticienii trebuie evitați deoarece acești atotștiutori sunt pregătiți să critice fiecare aspect al marketingului de rețea, dar niciodată nu sunt dispuși să construiască o rețea. Dacă vă lăsați influențați veți pierde din vedere obiectivul. Ca o regulă generală, niciodată nu alimentați gândurile negative ale celorlalți și nu discutați despre acest proiect până nu sunteți pregătit și încrezător. Când apare o problemă cereți sfatul coordonatorului. Toate răspunsurile le găsiți în Ghidul Succesului.

27. Întâmplările din viața membrilor rețelei precum schimbarea jobului, nașterea unui copil, construirea unei case noi, căsătoria, decesul, vă pot îndepărta de obiectivul de a construi rețeaua. În astfel de situații nu trebuie să încetați activitatea până ce membrul echipei își revine, ci să continuați dezvoltarea rețelei.

28. Evitați tranzacțiile financiare cu membrii rețelei (cum ar fi împrumuturile, etc) deoarece acest lucru va afecta cooperarea și va transforma relația Coordonator-manager într-una de datorie – împrumut.

29. Mențineți un mic inventar de instrumente necesare dezvoltării rețelei (catalog, cărți, DVD, CD, etc).

30. O greșală comună este să permitem noilor manageri a ne convinge să prezentăm pentru ei planul de marketing în loc să începă și ei învățarea acestuia.

31. Procesul edificării vă acordă aceeași forță pe care o au liderii cei mai puternici din organizație. În fața managerilor și posibililor asociați, vă transformați în lider atunci când sunteți edificat, chiar dacă sunteți la început de drum. Edificarea este un instrument important în dezvoltarea rețelei. Edificați coordonatorul. Edificați linia de îndrumare și compania.

32. Ce face un lider? Este important să folosim criterii clare în dezvoltarea spiritului de lider. În Ghidul Succesului aceste criterii sunt enumerate în "Identificarea liderilor".

Analizând astfel un lider se va acorda obiectivitate procesului, se vor consolida relațiile dintre lideri și se va da liderilor consacrați un mijloc de analiză a dezvoltării propriului statut de lider. De asemenea, îi va ajuta pe ceilalți în procesul de dezvoltare a spiritului de lider.

Reuniunile din Sistem

Reuniuni Centrale

Obiectiv: Prezentarea planului de marketing posibililor asociați cu care ați stabilit o relație. Aici ei pot întâlni manageri de succes care să aibă aceeași ocupație sau profesie. În această reuniune asociații pot vedea mărșăla proiectului și dumneavoastră le veți prezenta liderii din linia de îndrumare.

Important de reținut:

1. Trebuie mereu creată o atmosfera de prietenie, apreciere, sentimente pozitive și bucurie. Prezentați-l pe viitorul asociat celorlalți manageri de succes pentru a face cunoaștință și a obține siguranța că proiectul este viabil.
 2. Planul de marketing va fi prezentat săptămânal de către un lider diferit, prin rotație.
 3. Liderii pot cere noilor manageri un preț la intrarea în sală pentru costul închirierii sălii. Acest lucru îi va face pe aceștia să simtă că investesc în reuniunea centrală și că se investește în construirea propriei afaceri.
 4. Îmbrăcămintea trebuie să fie decentă, ținând cont că imaginea dumneavoastră este importantă pentru a face o bună impresie invitaților.
 5. La finalul reuniunii centrale fiecare lider va organiza câte un modul.
- Aceste module sunt reuniuni pe care fiecare lider le organizează cu membrii rețelei și cu invitații care au participat la reuniunea centrală.

Ce trebuie făcut pentru o bună desfășurare?

1. Întrebăm invitații cum s-au simțit la prima reuniune și cum vizualizează ei dezvoltarea afacerii în acest moment.
2. Facem prezentările și planificăm o întâlnire în maximum 24-48 de ore cu cei cărora le oferim mape de îndrumare.
3. Scoatem agenda pentru a vedea planurile din timpul săptămânii și ne uităm cine are nevoie de ajutor. Astfel lucrăm în echipă.
4. Anunțăm viitoarele activități.
5. Încheiem cu o poveste de succes și cu viziunea noastră asupra faptului că fiecare dintre cei prezenți poate să-și transforme visurile în realitate.

NOTĂ:

- a) Durata modulului nu trebuie să fie mai mare de 15 minute.
- b) Numărul de persoane participante la modul trebuie să fie între 7 și 10 pentru o bună coordonare a grupului.
- c) Scopul modulului este de a da o viziune, a îmbunătăți relațiile și a dezvolta spiritul de lider.
- d) Le oferim sprijin aceluia care se arată interesat de profesia de manager de rețea.

Reuniunea liderilor

Obiectiv: Unificarea liderilor cu scopuri comune prin ghidarea lor cu ajutorul celor 4 valori și printr-un sistem uniform de urmare.

Avantaje:

1. Consolidarea relațiilor între lideri.
2. Crearea și consolidarea viziunii.
3. Stabilirea unei misiuni pentru membrii rețelei în ceea ce privește dezvoltarea și poziția în zona locală, regională și națională.

Subiecte cheie în reuniunea liderilor:

1. Coordonarea activităților reuniunii centrale, seminariilor, conferințelor, turnee, workshopuri.
2. Invitarea oamenilor la evenimente și conferințe. Coordonarea deplasării acestor persoane și a билетelor pentru diferite activități.
3. Sublinierea importanței utilizării experiențelor personale și a întrebărilor din timpul discuțiilor.
4. Coordonarea seminariilor.
5. Identificarea problemelor apărute în timpul aplicării sistemului și găsirea de soluții potrivite fiecărei situații.
6. Evaluarea relațiilor dintre liderii aceleiași rețele dar și dintre rețele diferite.
7. Această reuniune trebuie să se încheie cu teme emoționante, despre viziune, pasiune, misiune și nevoie de a avea un obiectiv clar.

Cum îți formezi cea mai bună echipă de lideri?

Ce este o echipă?

1. A avea un obiectiv comun.

2. A coopera.
3. A comunica.
4. A se implica.

Calitățile unei echipe ideale:

1. Membrii echipei se susțin: pentru ca o echipă să aibă succes membrii trebuie să se susțină și să se protejeze reciproc. Când unui membru nu-i pasă decât de el însuși, întreaga echipă va avea de suferit.
2. Membrii echipei știu ce este important pentru echipă: cine nu știe ceea ce este important pentru echipă nu numai că nu poate colabora cu aceasta dar chiar împiedică obținerea succesului echipei.
3. Membrii echipei comunică între ei: fiecărui membru al echipei trebuie să știe tot ceea ce se întâmplă pentru a proteja interesele echipei. Comunicarea sinceră între colegi sporește productivitatea.
4. Membrii se dezvoltă împreună: într-o rețea liderul are responsabilitate de a avea grijă de creșterea întregii echipe. Schimbul de experiențe și trăirea unor experiențe împreună, reprezintă cea mai bună modalitate de a crește împreună.
5. Există o echipă potrivită: oamenii ajung să se cunoască mai bine pe măsură ce se interesează unul de altul, se dezvoltă împreună și acționează pentru un obiectiv comun. O echipă bună are nevoie de atitudine de colegialitate. Încrederea face posibil ca membrii echipei să lucreze împreună. Trebuie să se cunoască punctele forte și slăbiciunile tuturor membrilor echipei.
6. Interesele echipei sunt deasupra intereselor personale: membrii echipei cred în obiectivele comune și încep să aibă încredere. Trebuie să creadă din suflet că valoarea succesului colectiv este mai mare decât interesele personale. Individualismul câștigă bătălii dar munca în echipă câștigă campionatul.
7. Fiecare membru al echipei joacă un rol special: fiecare are un rol important. Când observăm că o sarcină nu este realizată până la final trebuie să luăm măsurile potrivite pentru a asigura finalizarea ei.
8. O echipă eficientă are o rezervă bună: trebuie să selecționăm, să învățăm și să dezvoltăm oamenii pentru a da ceea ce au mai bun și a realiza sarcini atunci când este nevoie.
9. Membrii echipei știu exact în ce stadiu de dezvoltare se află echipa: abilitatea organizațională înseamnă să știi ce se întâmplă în rețea, stadiul îndeplinirii obiectivelor, cum să elimini competiția dintre membrii echipei și rolul fiecăruia.
10. Membrii echipei sunt dispuși să plătească un preț: fiecare membru al echipei trebuie să fie dispus să sacrifice timp și energie pentru a pune în practică sistemul, pregătindu-se a fi un bun profesionist. Pentru reușita deplină a echipei e nevoie de convingerea fiecăruia că tot acest proces merită să fie parcurs.

Important de reținut:

1. Această reuniune nu este un loc pentru nemulțumiri și probleme. Mențineți o stare de entuziasm și motivație și nu vă îndreptați atenția către subiecte personale. Mențineți atenția asupra obiectivului acestei reuniuni.
2. Discutați și luați decizii asupra evenimentelor și activităților locale.
3. Dumneavoastră trebuie să stabiliți cel puțin un criteriu pentru a decide ce lideri veți invita.
 - a. Să fie în afacere de cel puțin 3 luni.
 - b. Să prezinte frecvent „Planul de marketing”.
 - c. Să participe la toate reuniunile și seminariile.
 - d. Să utilizeze și să promoveze instrumentele sistemului.
 - e. Să utilizeze produsele.
 - f. Să edifice echipa, sistemul, linia ascendentă, linia descendentă și să facă acest lucru din suflet.
 - g. Să aibă cel puțin poziția de Diamant.

Cum să dezvoltați rețeaua la distanță

Pentru a extinde afacerea la distanță este important ca la început să puteți dobândi cunoștințele, experiența și încrederea la nivel local. Procesul de a construi o rețea la nivel local vă va da experiența și încrederea că munca dumneavoastră este productivă și va veni momentul să vă extindeți la nivel internațional. În plus, dacă dezvoltați o rețea solidă local veți beneficia de resursele financiare necesare pentru a putea investi în dezvoltarea dumneavoastră internațională. Această parte a Ghidului Succesului este necesară pentru a avea o idee despre ceea ce trebuie să faceți pentru a ști cum să îndrumăm viitorii asociați de la distanță. Stabiliți o discuție inițială cu viitorul asociat pentru a evalua interesul pe care îl are pentru afacere. Trebuie să transmiteți un sentiment de entuziasm și interes. În același timp trebuie să fiți concis și profesionist pentru ca viitorul asociat să rămână cu o impresie pozitivă.

Pașii necesari pentru ca viitorul asociat să treacă prin procesul corect:

1. Apelul telefonic inițial, salutul: O conversație informală este suficientă pentru a avea o idee despre interesul față de proiect. Vorbiți despre subiecte referitoare la familie, interese și visuri, job. Dacă vă cunoașteți bine viitorii asociați este ușor să purtați o conversație. Dacă este o cunoștință nouă spuneți cine a făcut recomandarea. Spuneți cât de frumos a vorbit despre el sau ea.
2. Stabiliți scopul convorbirii: Dumneavoastră veți avea o conversație scurtă pentru a trezi interesul și curiozitatea viitorului asociat. Explicați faptul că ați găsit o oportunitate sigură pentru a vă transforma visurile în realitate. Povestiți cum a ajuns această oportunitate în viața dumneavoastră și rezultatele pe care le are în viața multor persoane.
3. Marketingul de rețea: Treziți interesul și curiozitatea printr-o scurtă prezentare a conceptului de marketing de rețea. Enumerați avantajele acestuia:
 - a. Oportunitatea de a avea propria afacere în timpul liber;
 - b. Investiție mică;
 - c. Venituri nelimitate;
 - d. Fără limite teritoriale, expansiune mondială;
 - e. Îți stabilești singur orele de lucru;
 - f. Venituri în rentă;
 - g. Nu este nevoie de inventar sau angajați, nici spațiu de funcționare deoarece compania ține contabilitatea;
 - h. Sistem educativ de tip franciză;
 - i. Echipă de sprijin;
 - j. Libertate financiară în 2 – 5 ani.
4. Sprijin: Edifică echipa de sprijin, International Network Team și Sistemul Educativ. Edifică și povesteste o experiență a unui lider, cum i s-a schimbat viața datorită acestui proiect.
5. Întrebați și explorați: Întrebați viitorul asociat "ați dori informații suplimentare?" dacă spune că da și în zona unde locuiește persoana are loc o reuniune centrală stabilită de către INT invitați-l (consultați agenda evenimentelor internaționale ale INT). Edificați această reuniune și oferiți-i adresa și ora evenimentului. Dacă există un lider din linia ascendentă în acea zonă, stabiliți cu el cine poate avea grijă de noul asociat la prima reuniune centrală. Trimiteți-i o mapă de îndrumare.
6. Îndrumarea: Sunați viitorul asociat după participarea la reuniune sau după ce a primit materialul. Clarificați nelămuririle și folosiți-le ca puncte de referință. O dată ce problemele au fost rezolvate întrebați: "Sunteți pregătit pentru a face parte din echipă și a vă transforma visurile în realitate?" Dacă vă spune că da, înscrieți noul asociat conform celei mai adecvate proceduri.
7. Planificarea managerială la distanță:
 - a. Conectează-l 100% la sistemul educativ.
 - b. Trimite-i Ghidul Succesului și cele 4 CD-uri. Edifică schimbările pe care le aduce sistemul în viața oamenilor.
 - c. Trimite-i în fiecare lună un nou CD pentru a-l menține conectat și entuziasmat.

d. Sunați-l cel puțin la 2 zile. Clarificați nelămuririle, ajutați-l să se orienteze și să-și planifice pașii pe care trebuie să-i facă pentru ca sistemul să funcționeze în favoarea lui.

e. Învățați-l să utilizeze instrumentele și explicați-i importanța reuniunilor de grup și a reuniunii centrale.

f. Dacă noul asociat a demonstrat implicarea și spiritul de lider organizați împreună cu linia ascendentă un plan managerial pentru a-l ajuta să se dezvolte.

g. Atunci când resursele financiare permit planificați o călătorie pentru a-l instrui îndeaproape.

AVETI MEREU ÎN MINTE:

”Deoarece azi facem ceea ce alții nu-ndrăznesc, putem trăi așa cum cei bogati trăiesc”