

Содержание

СЕТЕВОЙ МАРКЕТИНГ	3
МЫСЛИ	6
ПЛАНИРОВАНИЕ	11
СИЛА ВОООБРАЖЕНИЯ.	12
ИСКУССТВО ЗАДАВАТЬ ВОПРОСЫ.	15
ТИПЫ ВОПРОСОВ	16
РАЗГОВОР ПО ТЕЛЕФОНУ	18
ПОДГОТОВКА К ТЕЛЕФОННОМУ РАЗГОВОРУ.	19
ПРИГЛАШЕНИЕ НА ВСТРЕЧУ.	19
ПРОМОУШЕН.	24
НЕКОТОРЫЕ ПРИНЦИПЫ ИСКУССТВА ПРЕДСТАВЛЕНИЯ. ..	24
СПОНСОР.	27
ЗАКОНЫ ЛИДЕРСТВА.	28
ОБЯЗАННОСТИ СПОНСОРА.	28
МОРАЛЬНЫЙ КОНТРАКТ.	29
РАНДЕВУ.	30
ЯЗЫК ЖЕСТОВ.	34
ИНСТРУМЕНТЫ В РАБОТЕ.	37
ЭНТУЗИАЗМ	39
ЭТИКА	41
ВОЗРАЖЕНИЯ.	42
АЛГОРИТМ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ	43
АЛГОРИТМ	44
ОШИБКИ, ВОЗНИКАЮЩИЕ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ДИСТРИБЬЮТОРОВ.	44
СОВЕТЫ НАЧИНАЮЩИМ ДИСТРИБЬЮТОРАМ,	46
МЕТОДИКА ПОВЫШЕНИЯ ВАШЕГО СОЗНАНИЯ	48

В этой странной жизни все справедливо. Плохо не знать, но хуже знать не то.

“Ищу работу. Сетевой маркетинг и интим не предлагать”. Очень часто такие строки можно увидеть в наших газетах. Почему сетевой маркетинг так пугает многих? И почему иногда близкие не понимают рвения одного из членов семьи, когда он, еще не заработав обещанных бизнес-планом тысяч долларов, улыбаясь, бежит на очередную презентацию?

Сетевой маркетинг для меня - это огромный мир, в котором каждый день открывается новая страница. За время моей работы в системе MLM произошла колоссальная внутренняя работа по переоценке жизненных ценностей. Была радость успеха и боль потерь, но никогда не исчезала вера в единственно возможную систему преуспевания для обычного человека, имеющего семью в условиях нашей страны прийти к финансовой стабильности. Каждая страница - это просто практический опыт, это приемы, проверенные много раз в жизни.

В сетевом маркетинге сбываются многие мечты. Сегодня сбывается еще одна моя мечта: возможность передать свой небольшой опыт вам, чтобы и ваши дети с гордостью говорили:

“Моя мама работает в сетевом маркетинге”.

Успехов вам, не бойтесь мечтать, обрубите цепи и взлетайте!

С любовью, Антонина Лукаш.

СЕТЕВОЙ МАРКЕТИНГ

“Что такое бизнес, если он заставляет нас забыть простую истину: как бы медленно или быстро мы не шли по дороге, какой бы прямой или извилистой она ни была, все бизнесмены заканчивают путь одинаково, и только их надгробья могут отличаться по форме и величине. Конец у всех один, но вот дороги разные и путешествие должно составлять главную радость жизни”.

Мел Зиглер.

На свете существует много способов легально заработать деньги. И каждый выбирает наиболее подходящий для себя, оценивая свои способности и возможности. Но мало кто при этом представляет перспективы, открывшиеся в Украине с приходом к нам в начале 90-х годов сетевого бизнеса.

Обычно человек бродит по треугольнику: наемная работа - частное предпринимательство - оказание услуг фирмам или гражданам (ремонт, репетиторство и т. п.).

Абсолютное большинство людей становятся наемными работниками, испытывая постоянное недовольство как характером самого труда, ток и размером его оплаты.

Хозяин всегда заинтересован в том, чтобы получить максимум, а заплатить минимум. А у работника прямо противоположный интерес - как можно меньше работать, а получить максимум.

Это противоречие вполне естественно и ликвидировать его в данных экономических условиях невозможно.

А в MLM этот барьер убран!

Между руководством компании и дистрибьютором лежит экономический интерес, потому что руководители MLM-структур напрямую зависят от производительности труда сотрудников и их заработная плата находится в прямой зависимости от оплаты нижестоящих сотрудников.

Идеальный альянс интересов нижестоящих и вышестоящих сотрудников. Спонсор заинтересован прилагать максимум усилий для того, чтобы его дистрибьюторы достигли максимальных результатов в кратчайший срок.

Успех в сетевом маркетинге зависит от самого дистрибьютора на 100%. Люди наемного труда испытывают большой дискомфорт от того, что личные отношения с руководителем определяет их карьерный рост, т. е. - материальный достаток. MLM это противоречие снимает. Какие бы личные отношения не складывались, они не влияют

ни на карьеру, ни на рост заработка. С другой стороны, новые люди, приходящие в сетевой маркетинг, не в состоянии в одиночку достичь очень серьезных результатов без активной и постоянной поддержки спонсоров. Джон Каленч назвал это “Величайшей возможностью в мире”.

И еще один момент необходимо уяснить — экономическая модель, в которой мы живем, сломана. Она больше не работает, и любой человек, который ждет старого, будет бедным и зависимым.

“Нет ничего более деморализующего, чем маленький, но стабильный доход”.

Большинство предприятий увольняют, сокращают тысячи работников, заводы закрываются.

Нашу экономику можно сравнить с огромным лайнером, который медленно идет под воду, а вы запаслись шлюпкой (секрет настоящей финансовой независимости - работать на себя). И когда все шлюпки организовано (руководствуясь одной системой, которая сама себя воспроизводит} двигаются согласно оговоренного курса, да еще и под руководством опытного капитана, который знает подводные течения, они непотопляемы.

Формула успеха в MLM

1. Научись работать сам.
2. Научи работать тех, кого привлек в бизнес.
3. Научи их обучать следующие поколения дистрибьюторов.

Первый помогает второму помочь третьему!

Таким образом, создается самовоспроизводящая система, которую можно сравнить с талантливо написанной книгой. То есть, ваша структура, став профессионально подготовленной, будет ежемесячно увеличивать объемы своей деятельности. И скажите, пожалуйста, что может доставить большее удовлетворение человеку, чем наблюдение за тем, как люди, которых он пригласил в бизнес, именно с его помощью становятся счастливыми, свободными и богатыми.

А если говорить о благородстве бизнеса? Дело в том, что слова “благородство” и “бизнес” обычно не совместимы. Либо бизнес, либо благородство. А вот сетевой бизнес дает возможность совместить эти понятия в одно неразрывное целое.

В сетевом маркетинге очень важный момент занимает обучение. Человек попадает в новый для себя мир, у него меняется система ценностей, а так как процесс изменения ментальности происходит плавно, в каждой программе должна работать четкая система плавного обучения дистрибьютора.

Давайте остановимся на преимуществах сетевого маркетинга.

1. Легальность.

Это узаконенная система продвижения товара от производителя к потребителю, минуя посредников, в которой применяется принцип

личных взаимоотношений: я попробовал а я тебя хорошо знаю а ты мне доверяешь а я тебе рассказал а ты присоединяешься к моей группе потребителей а мы вместе зарабатываем деньги.

2. Инвестиции минимальные.

Можно ли сегодня в данных экономических условиях начать собственное дело, вкладывая несколько сотен у.е.?

Сетевой маркетинг появился как последний реальный шанс для среднего человека достичь финансовой свободы без большого капитала в мире свободного предпринимательства.

3. Неограниченный доход.

Добиваемся успеха, помогая добиться успеха другим. Чем больше людей получают вашу помощь, тем лучше у вас идут дела. Только в MLM можно начиная с нуля, прийти к финансовой независимости.

4. Гибкий график работы.

Вы сами планируете свой рабочий день, вы хозяин своего бизнеса.

5. Мы сами выбираем свое окружение.

Мы должны думать: “Кому мы хотим предложить эту возможность?”. Мы продаем не продукты, не услуги. На самом деле мы продаем свободу! Мы предлагаем людям возможность стать хозяином самим себе определять свою собственную судьбу.

6. Малый риск.

7. Командная работа.

Есть возможность создать общность успешных людей. “Если ноготь отрезан от тела, он не может больше расти” (Шри Матаджи).

8. Признание.

9. Личностный рост.

Только в системе MLM человек за очень короткий период времени имеет возможность изменить свои взгляды. Но для этого нужно выйти из зоны комфорта, поставить цель и проверить в свои силы.

10. Вдохновение.

Результаты дистрибьюторов вдохновляют на дальнейшие действия.

11. Возможность путешествовать.

Жизнь состоит не из тех дней, которые прожиты, а из тех, что запомнились.

12. Высокое качество продукции.

13. Семейный бизнес.

14. Возможность развития бизнеса в других странах.

15. Это новая профессия - профессия XXI века.

Не слишком прислушивайтесь к тому, кто станет говорить вам, что эта система не будет работать. Такой человек не сможет почувствовать себя в безопасности, если люди вокруг него станут

слишком сильными. Мудрый человек проверяет, прежде чем говорить. А критик лишь следует преходящей моде циничного, проникнутого апатией века. У вас есть право на свое собственное мнение. Работает эта система или нет - вы увидите по собственному опыту. Никаким авторитетам во всем мире неподвластно изменить законы природы и экономики.

Человек преуспевает, пока остается верен себе, предан своей семье, предан своим друзьям, соблюдает законы Вселенной.

МЫСЛИ

Если мы не изменим свой путь, то рискуем попасть именно туда, куда направляемся.

Китайская мудрость.

Вам знакомо состояние, когда вроде бы все хорошо, а внутри “пусто”?

Душа неспокойна, душа замерла, душа плачет...

Что же такое “душа” и почему она так упорно пытается о себе заявить?

К мудрецу пришел ученик с вопросами.

- Что старше всего?

- Бог, так как он был всегда.

- Что прекраснее всего?

- Вселенная, т. к. это труд Бога.

- Что самое великое?

- Пространство, т. к. оно держит все, что создано.

- Что прочнее всего?

- Надежда, т. к. она есть еще у человека, когда он потерял все остальное.

- Что самое хорошее?

- Добродетель, т. к. без нее нет ничего хорошего.

- Что быстрее всего?

- Мысль, т. к. она менее чем за минуту может достать до Солнца.

- Что сильнее всего?

- Необходимость, заставляющая человека встречать все опасности в жизни.

- Что самое легкое?

- Советовать.

- Что самое трудное?

- Познать самого себя.

Святые и мудрые, мыслители и философы, жрецы и ученые пробовали в течение неисчислимых столетий раскрыть таинственную природу человеческой души. Они нашли, что человек — парадоксальное существо, способное опускаться в пропасть зла и

подниматься к высочайшим вершинам творчества и созидания. Человек так удивительно создан, что из своей удивительной природы может развить в себе все самое удивительное и все самое худшее, достойное осуждения.

Душа	Ум	в религии
Интуиция	Логика	в философии
Подсознание	Сознание	в психологии
Творчество	Привычка	в жизни
(хочу)	(должен)	

Ум создает окружение, т. е. мысли, основанные на привычках и привязках. Он всегда занят, но в какой-то момент устает. Нас все раздражает.

Давайте представим весеннюю цветущую черемуху и ее слегка дурмящий тонкий запах. Что вы чувствуете в этот момент? Что вы думаете при этом? Что сработало - ум или душа, логика или интуиция (чувствование)?

Душа требует положительных эмоций, поэтому и заявляет о себе через боль. А мы в этот момент переставляем мебель, меняем прическу, уходим от любимых и все равно не находим удовлетворения.

Вам не нравится ваша работа, вы злитесь, обижаетесь на окружающих, т. е. разрушаете себя изнутри. Если вы не можете ее остановить, поймите для чего она вам нужна: “Я хочу заработать эти деньги”, или “Я хочу сделать это — оно поможет мне в будущем”. И делайте то, что желаете.

Это не самообман - это перераспределение энергий, сохранение своего здоровья, своих сил. Это соблюдение гармонии, отработка кармы. Если вы ценой больших усилий своей души сумели сохранить внутреннюю гармонию сегодня, завтра она придет сама и поможет вам сохранить равновесие в сложной ситуации. Это абсолютный закон, он работает всегда. Труд души всегда вознагражден!

Если вы работали в поте лица и ничего не получили - не обманывайте себя, в вашей работе чего-то не доставало. А чего именно? Гармонии с миром и собой. Гармония - это принятие себя таким, какой ты есть, принятие любых жизненных ситуаций в позитивном ключе.

Если вас кто-то попросит о чем-либо, а вы не хотите или не можете этого сделать — не делайте. Не носите в себе чувство вины. У вас есть свобода и другие должны с ней считаться, как считаетесь вы с их свободой.

Душа расширяется и обогащается, когда понимает, что нужно уважать чужую свободу.

Ваша помощь, оказанная в раздраженном состоянии или с затаенной злобой, может обернуться серьезной бедой для вас, а может и вашего ребенка.

Человеку не дано до конца понять механизм действия закона

отдачи долгов, закона кармы. Не имея знаний, мы не ведаем, что творим, не контролируем импульсы, выпускаемые нами в пространство.

Счастье приходит тогда, когда мы принимаем обстоятельства жизни такими, какими они даны нам по судьбе, и свободно самостоятельно решаем как в них жить. Безысходных ситуаций не бывает.

Мысли — это существа, которые находятся на службе у человека, и благодаря им “он имеет возможность притянуть другие существа. Представьте, что у вас есть слуги и вы поручаете им приготовить пир и пригласить гостей. И приглашенные вами слуги - это не вы сами. Вы - хозяин дома. У кого долго засиживались гости? Вам хотелось спать, вы негодовали. То же и душа — негодует от того, что ваши мысли стали хозяевами вас. Они занимают сначала одну комнату, потом ванную, кухню, затем вашу спальню.

Невозможно определить время, если часы запылены и остановились. Нужно дать их в чистку. Следовательно, если в вас что-то не работает, это не означает, что ваша философия ошибочна, - возможно, ваши знания не полны.

Чтобы начать жить в гармонии, не нужно ждать, чтобы все уладилось. Проблемы бесконечны. Это можно сравнить с желанием надуть проткнутый мяч. Не выжидайте, чтобы начать работу с мыслью, т. к. благодаря этой работе вы найдете наилучшие решения.

Вы, конечно, слышали об Алладине и его волшебной лампе. Что такое эта его чудесная лампа, которую достаточно потереть и стереть с нее пыль, чтобы она исполнила желание? Это просто-напросто ваше подсознание.

Поверьте в себя. “Просите и дано вам будет”.

Чего бы вы хотели? Любви? Богатства? Здоровья?

Почему вы должны выбирать? Вы имеете право на все, что в состоянии дать вам жизнь. На все без исключения. Мы все рождены, чтобы жить счастливо. Чтобы научиться думать о других, мы сначала должны научиться думать о себе. Не верьте, что поиск счастья это самолюбие. Наоборот.

Когда у вас будет все, чего вы желаете, вами овладеет чувство такой удовлетворенности, что с удвоенной силой и желанием вы будете помогать другим.

Будьте столь же терпеливы и добры к себе, как хотели бы, чтобы другие были по отношению к вам.

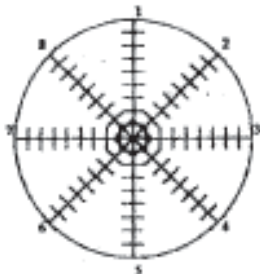
Свои требования устанавливайте по своим вьющим критериям. Имейте амбиции.

Подтверждая силу своей веры в жизнь, будьте добродетельны по отношению к другим.

Радуйтесь тому, что кто-то богат и счастлив. У вас тоже все это будет. Каждое ваше желание будет исполнено.

“Счастливы верующие, ибо им принадлежит Царствие Небесное”. Храните в глубине души свои желания и устремления. Вера лучше всего действует в тайне. Чтобы ваши плоды созрели и были сочными и сладкими, им необходима тень.

Для того, чтобы четче определиться со своими потребностями и исходя из этого выставлять цели, давайте проанализируем вашу жизнь. Для этого рисуем круг, делим его на восемь секторов и луч, идущий от центра до окружности делим на десять частей. Каждая линия обозначает один из спектров вашей жизни и по десятибалльной системе каждый для себя оценит свои результаты.



- 1 - здоровье,
- 2 - семейные отношения,
- 3 - финансовое положение,
- 4 - карьера,
- 5 - личностное развитие,
- 6 - отношение к жизни,
- 7 - социальный статус,
- 8 - духовное развитие.

Мы нарисовали колесо жизни. А теперь посмотрите, можно ли на вашем колесе двигаться спокойно вперед, не испытывая дискомфорта? Плавно ли оно движется?

Исходя из этого, мы определяемся в каком направлении прежде всего начнем менять свою жизнь.

Теперь поговорим о цепях.

Зачем нужно ставить себе цели? Прежде всего, все мы знаем, что мысль материальна, т. е. то, что мы думаем, то, к чему мы стремимся, то с нами и происходит. Поэтому лучше определиться с маршрутом движения и сэкономить время, чем двигаться в неопределенном направлении и время от времени возвращаться назад.

Цели мы выставляем индивидуально. И чем большую ответственность человек несет относительно своей судьбы, тем больше его чувство самоуважения.

Как нужно ставить себе цели?

1 Определение ваших потребностей, т. е. даем себе ответ на вопрос “Чего бы я хотел добиться”? Для этого вам потребуется определенная свобода от тех ограничений, привычек, навыков, которые вы сами для себя раньше установили и имели.

2. Оценка своих возможностей.

Большинство людей делает выбор из знакомых для себя возможностей. Однако истинный выбор гораздо шире. Поэтому для прояснения возможностей, хорошенько подумайте и, если надо, просите помощи у окружающих.

“В мире существует обычай предоставлять место человеку, чьи слова и действия показывают, что он знает, куда он идет” (Наполеон Хилл).

3. Принятие решения о том, что вам нужно.

Для этого необходимо найти ответ на три ключевые вопроса:

- Что является для вас важным?

- На какой риск вы готовы пойти (сколько денег и времени готовы потратить)?

- Как ваши решения повлияют на окружающих?

4. Выбор.

Когда вы определили диапазон имеющихся возможностей и прояснили свои потребности, необходимо сделать выбор. Это означает, что все свои конкретные усилия вы направляете на некоторое конкретное направление “карабкайся на одну вершину”.

5 Установление временных границ.

Время — это ресурс, с которым следует обращаться очень экономно. Занимаясь слишком многим одновременно, трудно добиться результата во всем, поэтому ваша задача - разумно распределять время. Помните, время предоставляет возможности, и управление временем обеспечивает расширение этих возможностей.

6. Определение срочного и важного.

Важное - это ваша конкретная цель, а срочное - это те дела, которые накапливаются в быту, когда вы неправильно распределяете свое время.

Например, вам нужно наполнить аквариум. Обычно сначала закладываются большие камни, потом поменьше, затем песок, а после этого наливается вода. А если мы сначала нальем воду, потом засыпем песок, и лишь после этого бросим камни, что получится? Вода будет выплескиваться.

Вот так вот и в жизни. Вы взяли обязательства перед собой и спонсором, заключили моральный контракт, расписали сроки и начинается решение бытовых вопросов, разговоры с подругами, пустое хождение по магазинам и пр. Когда принято решение, выставлены цепи, нужно очень четко контролировать старые привычки, которые вам мешали преуспеть. Хотя эти привычки и будут претендовать на роль важного в вашей жизни. Не теряйте бдительности, вы встали на совершенно новый путь.

7. Контроль и анализ своих достижений.

Чтобы следить за своими достижениями, необходимо найти какую-либо меру успеха. Вы ощутите такие преимущества наблюдения за своими результатами:

- возможность эффективно оценить свою работу;

- чувство удовлетворения от реальных результатов;

- оперативное влияние возможных ошибок и, при необходимости, изменения плана действий.

8. Не забудьте поздравить самого себя и отпраздновать свой успех.

Обязательно отмечайте свой успех определенным подарком, действием, которое принесет позитивный заряд эмоций. Человеческая природа такова, что мы готовы на какие-то лишения, если знаем ради чего это делается. Если вы проработали неделю в очень плотном режиме, обещайте самому себе в выходной сходить в театр, на природу и т. д. и ни при каких условиях не лишайте себя этого удовольствия, иначе следующая неделя не будет такой производительной. В обратном случае ваша память зафиксирует яркую положительную эмоцию и будет к следующим выходным снова к ней стремиться.

9. Периодически вспоминайте свои успехи.

Будьте гибкими по отношению к срокам, дабы уберечь себя от психологического надлома и чувства вины перед самим собой. Когда вы вспоминаете свои успехи, когда вдруг что-то не складывается, вы получаете внутреннюю мотивацию, ведь вы уже добились определенных результатов.

“Для достижения успеха надо ставить цели несколько выше, чем те, которые в настоящее время могут быть достигнуты” (М. Планк).

ПЛАНИРОВАНИЕ

Тот, кто ищет миллионы, весьма редко их находит, но зато кто не ищет, — не находит никогда!

Оноре де Бальзак.

В ближайшие цели и режим дня необходимо включить:

- рабочее время;
- время на обучение;
- время на самообразование;
- время для физических нагрузок (поддержание здоровья);
- время для семьи (семья является главным источником нашего вдохновения, мы работаем ради семьи, поэтому недопустимо обделять вниманием своих близких в пользу бизнеса);
- планирование отдыха (где, с кем, когда);
- планирование доходов-расходов (завести книгу учета доходов и расходов, чтобы выделять деньги на самообразование, маленькие радости, но без ущерба для семьи). “Будьте осторожны с маленькими расходами: самая небольшая течь может потопить корабль” (Б. Франклин).
- планирование географии бизнеса (согласовывать со спонсорами)

СИЛА ВООБРАЖЕНИЯ.

“Мы боимся не своего несовершенства. Мы боимся своего безграничного могущества. Свет, исходящий от нас, а не наша “темнота” больше всего пугают нас”.

Марианна Уильямсон.

Воображение играет в нашей жизни куда более важную роль, чем большинство из нас это себе представляет. Творческое воображение присуще не только поэтам, изобретателям или философам. Оно — в каждом нашем действии и поступке. Именно воображение рисует “цель”, в направлении которого предстоит работать нашему физическому телу.

Человек всегда как-то поступает, что-то ощущает с теми представлениями о себе и об окружающем мире, которые, по его мнению, являются правдивыми. Таков фундаментальный закон нашего мышления, таков склад нашего ума.

Понимание того, что наши действия, чувства и поведение всего лишь результат наших представлений и убеждений открывает дверь к мастерству, успеху и счастью.

Преуспевающие люди с незапамятных времен использовали мысленные “картинки” и упражнения, чтобы добиться желаемых результатов. Искусство “мысленного воображения” в прошлом иногда ассоциировалось с “волшебством”. Вы — не машина, но ваша нервная система функционирует подобно машине, и вы ее “оператор”. Подсознанию нужна четкая цель, к которой нужно двигаться. Когда вы мысленно видите то, чего хотите достигнуть, ваш “автопилот” принимается за дело и выводит вас на цель лучше, чем могли бы это сделать усилием воли.

Четкое представление желаемого результата прямо-таки толкает вас к позитивному мышлению. Вы вовсе не освобождаетесь от необходимости предпринимать усилия и работать, но эти усилия тратятся на то, чтобы вести вас вперед к цели, а не на бесполезные внутренние конфликты, когда вы хотите и делаете одно, а рисуете в своем воображении совсем другое.

Доктор Наполеон Хилл, изучивший карьеры 500 знаменитых американцев, доказал, что: “...то, что человек задумал, и во что он верит, он в состоянии достичь”. Взгляните на людей, которые, каждый по отдельности, заработали больше денег, чем иные страны. Мир полон изобилия, достижений, событий, уважения, любви, здоровья и радости. Он создан для того, чтобы мы всем этим пользовались. Вам только следует захотеть этого. И оно к вам придет!

Насколько просто мы можем вспомнить яркие эпизоды прошлого, также можно нарисовать свое будущее.

Завтра - это единственный день, который реально не существует, хотя для большинства это единственное время и место существования их желаний. Вместо “я бы...”, “хорошо бы...” признайте, каждый по отдельности, заработали больше денег, чем иные, что сегодня вы тот, каким хотите быть.

Пишем сценарий будущего:

1. Все фразы носят положительный характер. Вместо “я ни в чем не нуждаюсь” скажите: “В моей жизни присутствует полное изобилие во всем”.

2. Все фразы — в настоящем времени. “Я имею...”, “Я получаю...”.

3. Фразы, описывающие вас, идут от первого лица — я или мы.

4. Ясность усиливает реальность видения. Поэтому его необходимо как можно более подробно детализировать. Это проще всего сделать с помощью ярких картинок из журналов, которые вы повесите на самом видном месте.

5. Ясность создается за счет эмоций, интонаций и энергий. Поэтому в сценарии эти моменты необходимо обязательно отобразить.

Пример “мощного” видения.

“Я на сцене. Меня награждают как члена правления. Бриллианты на значке сверкают так, что на какое-то мгновение у меня перехватывает дыхание. Моя команда обнимает меня. Все очень рады моему успеху. Спонсор говорит, что всегда веришь в меня и знал, что я смогу этого добиться, он никогда не сомневался в моем успехе. Шквал аплодисментов. У меня учащенное дыхание, я не могу справиться с волнением, выступают слезы радости. Я вижу гордые и счастливые лица членов моей группы. Я им очень признательна и сердечно благодарю, целую каждого. Публика продолжает аплодировать.

Я представляю, как отдыхаю со своей семьей на чудном острове в Индийском океане. Это удивительное место. Мы занимаемся подводным плаванием. Вокруг нас множество красивых рыб и чудесных кораллов. Ничего подобного я не видела в своей жизни. Мы кормим рыб. Они едят прямо из наших рук. Мне это очень нравится. Мы в восторге от птиц и от всего окружающего. Какой сказочный отдых!

Я очень довольна своей жизнью. У меня есть свободное время посещать друзей и ездить по местам, о которых я всегда мечтала.

Когда мы дома, то каждую неделю принимаем у себя близких друзей. Я люблю накрывать красивый стол. Иногда мы готовим ужин на воздухе, а иногда в доме. Заужином мы пьем прекрасное вино Шардоне. С каждым днем наш сад становится все краше и краше. Вокруг пышные цветы. Они одухотворяют меня. Рядом с домом растут прекрасные белые розы, которые мы время от времени

собираем, украшая наш дом. У них тонкий, мягкий, дурманящий запах.

Моя группа быстро растет. Я очень горжусь, когда вижу, с каким волнением мои сотрудники получают чеки на 500, 1000, 3000, 5000 долларов и больше. Особенное удовольствие я получаю, когда сумма в их чеках превышает мою. Мне очень нравится работать со своими сотрудниками, помогая им добиться успеха.

Я вижу себя, выступающей перед аудиторией, насчитывающей 200 человек. Я рассказываю им о выгодах сетевого маркетинга. Свой доклад я построила очень доходчиво. После моего выступления аудитория благодарит меня. Мне очень приятно слышать комплименты.

Мой ежемесячный чек продолжает расти: 3000, 4000, 5000, 6000 долларов. Я получаю премию в 10000 долларов. Я вижу, как вручаю родителям чек на 5000 долларов и говорю, что они могут использовать их по своему усмотрению.

Поскольку бизнес мой успешно набирает обороты, я могу уделить внимание женскому клубу. Мне доставляет огромное удовольствие помогать женщинам в их самоутверждении. Я очень рада, что имею возможность обучать других по программе подготовки руководителей. Теперь я действительно уверена, что подготовлю себе хорошую смену.

Покупки я уже делаю только в дорогих магазинах. Мне нравится стильная одежда, которая прекрасно лежит на моей подтянутой гибкой фигуре.

Действительно, я добилась изобилия в своей жизни и нив чем себе не отказываю. Кроме того, я занимаюсь сбором средств для создания фонда молодых женщин, целью которого будет оказание помощи нуждающимся и содействие их стремлениям к успеху”.

Ум человека не отличает яркую фантазию от реальности. Запомните, что ваше убеждение в реальности записанного материала углубляется при постоянном воспроизведении его в памяти. Поэтому, прослушивая свой записанный на кассету монолог по несколько раз в день, вы закрепляете его в памяти и создаете свой новый образ, т. е. тот образ, к которому вы стремитесь.

За короткий промежуток времени - всего за несколько недель - используя простой и доступный метод, вы можете полностью избавиться от негативных эмоций.

Со временем ваше новое видение станет для вас привычкой. Оно полностью займет ваши мысли и будет непроизвольно активно действовать на вас, даже когда вы об этом не думаете. Как долго это будет продолжаться, зависит только от качества созданных вами образов и количества их, которые отпечатались в памяти. Через несколько дней вы уже почувствуете первые положительные результаты.

Этот метод никогда не подводил никого, кто применял его последовательно. Процесс проходит либо быстро, либо медленно, но если вы проявите настойчивость, он сработает в любом случае! Ваше видение будет вдохновлять вас, создавая возвышенную и мощную мотивацию, которая будет положительно влиять на ваши действия и поведение. Вы заметите, что стали более энергичными, у вас появилось больше энтузиазма, уверенности, настойчивости, страсти, желания и стремления действовать. Все это вместе взятое гарантирует наиболее полное и несомненное раскрытие и реализацию ваших способностей.

Все это может быть очень странным для вас, словно из фантастики. А реально ли все это? Поможет ли оно вам? Поверьте - это не фантастика, это реальность и срабатывает для любого настойчивого человека, в том числе и для вас!

“Мы боимся не своего несовершенства. Мы боимся своего безграничного могущества. Свет, исходящий от нас, а не наша “темнота” больше всего пугают нас.

Мы спрашиваем себя: “Кто я такой, чтобы быть выдающимся или просто талантливым и легендарным”?

Действительно, кто?

Вы дитя Господа. Обесценивая себя, вы не приносите никакой пользы миру. Отступив, вы ничего нового не сделаете - лишь окружающие почувствуют вашу неуверенность. Мы все должны излучать радость, как дети. Мы рождены, чтобы прославлять Творца, который находится внутри нас. Излучая свет, мы непроизвольно даем возможность совершать это и другим. Освободившись от своего собственного страха, нашим присутствием мы освобождаем от него и окружающих”.

Марианна Уильямсон.

ИСКУССТВО ЗАДАВАТЬ ВОПРОСЫ.

Мы с вами против проблемы, а не “я против вас”.

Том Хопкинс.

Людам нравится ощущать значительность того, что они говорят.

Задавая вопросы и предоставляя собеседнику возможность говорить, вы даете ему понять, что интересуетесь им и его проблемами. Тут вы совершаете поступок, противоречащий стереотипу продавца: вы все время заставляете собеседника говорить и говорить о том, что важно для него. Вы задаете соответствующие вопросы. Что при этом происходит? Вы вовлекаете его в беседу, при этом ничего не навязывая (отличные результаты эта стратегия дает в

личной жизни).

Представьте себе веревку. Один конец ее тянем: она следует за вами. А если вы попытаетесь толкать, что получится? Люди ведут себя точно так же. Они не любят, когда их подталкивают к какому-то решению. Они зажимаются, закрываются: любое действие вызывает противодействие, любое нападение вызывает желание защититься.

Вести человека за собой возможно, добиваясь от него ответа “да”.

- Вы слышали о сетевом маркетинге?
- Среди ваших знакомых ходят слухи, что в этом бизнесе можно потерять деньги?
- Вероятнее всего, первые в любом проекте выигрывают, не так ли?
- Вы доверяете мнению специалиста?
- Вы больше доверяете слухам или фактам?
- А вы хотели бы узнать, на основании каких законов люди в сетевом маркетинге деньги зарабатывают?

Когда вы добились ответа “да” пять-семь раз, человек на последующие ваши вопросы будет отвечать также. Работает позитивная программа реагирования подсознания.

Главное отличие между средним человеком, который живет обычной жизнью, и тем, кому свойственно стремление к большему, заключается в том, что последний умеет убедить других принять его образ мыслей. Они ищут приключений и всех приглашают с собой. Они принимают ответственность за свою жизнь, с энтузиазмом ищут путей достижения своей мечты. Они задают много вопросов.

ТИПЫ ВОПРОСОВ.

Вопрос-привязка к обстоятельствам. Не так ли? Ведь так? Не правда ли? Правильно?

- В прошлый раз мы отлично отдохнули, не так ли? (пока друзья вспоминают о той прогулке, назначаем дату следующей).

- Отличная репутация и высокая квалификация очень важны, не так ли?

- Многие ищут сейчас возможности дополнительного заработка, правильно?

- Если бы попалась проверенная временем идея, многие бы к ней подключились, не правда ли?

- Хотелось бы иметь под вложенные деньги гарантию, не так ли?

Вопрос типа: выбор без выбора.

- Так каков же будет ваш утвердительный ответ?

- Вам удобнее будет подойти во вторник в 14 часов или в среду в

18?

- На вечер в ресторан ты оденешь красное платье или зеленое?
- Ты уберешь свою комнату после завтрака или сейчас?
- Мы заключаем договор завтра или прямо сейчас?
- Ты готовишь на презентацию первую тему или третью? Вопрос-дикобраз.

- У вас есть сертификаты?
- А что именно вас интересует в сертификатах?
- А это мне поможет?
- Какой именно результат вы ожидаете?
- Это сетевой маркетинг?
- А что именно вы слышали о сетевом маркетинге? Кстати, с таким вопросом мы сталкиваемся особенно часто, и новичка он выбивает из колеи. Этого вопроса многие боятся, но если посмотреть глубже, то именно на основании этого вопроса можно провести встречу. И если незнакомый человек с первой встречи еще не подпишет с вами договор, то ваша компетентность и умение работать вопросами после того, как он ответит, что именно плохого он слышал об MLM, позволит посеять интригу и желание посетить презентацию. Самое главное - это коммуникация, т. е. контакт, зацепка. А самая главная зацепка в MLM — это вопросы кандидата. Иногда мы искусственно создаем ситуацию, чтобы человек задал вопрос.

Прием вовлечения.

Вы задаете вопросы, с помощью которых ваш собеседник понимает, что его ожидает, если он примет ваше предложение.

- На что вы хотите потратить свой первый чек?
- Куда бы вы хотели поехать после 6 мес. работы?
- Чем вы будете заниматься, когда обеспечите себе стабильный заработок в размере 10.000\$? .Продажа идеи.
- В последнее время очень трудно найти работу с достойным заработком. Меня это беспокоит, а вас?

Когда собеседник выразит свою озабоченность, вы можете добиться его согласия заявлением такого рода:

- Мы создали бизнес-клуб, в который приглашаем людей, разделяющих наши взгляды. Они учатся, искусству общения и у них есть возможность больше зарабатывать. Но сначала нужно пройти тестирование. Вам это интересно? Разведка.

- Мне очень дорого ваше мнение, поэтому я хотел бы услышать, что вы скажете.

- Скажите мне, пожалуйста, что значит для вас “слишком дорого”?

- Что вы слышали о сетевом маркетинге?
- Что вы знаете о БАДах?

РАЗГОВОР ПО ТЕЛЕФОНУ.

Чтобы продвигаться, нужно вертеться.

Правило буравчика.

Зачем необходимо совершенствовать мастерство беседы по телефону?

1. Телефон — наиболее быстрый в наших условиях вид связи.
2. Экономия сил от “морального ущерба” в случае отказа.
3. Неограниченные возможности на начальном этапе бизнеса по преодолению скованности и смущения и вместе с тем возможность “разговорить” собеседника, вызвать интерес к вашему предложению.

Какие задачи можно решить с помощью телефонного разговора?

1. Поиск дистрибьюторов и клиентов.
2. Реклама фирмы, услуги, продукта.
3. Формирование престижа вашей фирмы. Помимо своих непосредственных задач, вы еще влияете на репутацию фирмы, ее известность, создаете круг устойчивой клиентуры.
4. Определение характера собеседника.
5. Налаживание делового контакта.
6. Назначение времени и места встречи.

Какие вопросы следует обсуждать в деловом разговоре по телефону?

1. Не обсуждать никогда закрытые темы (чтобы вас нельзя было шантажировать, вы не должны рассказывать о своей личной жизни, близких, друзьях, собственности).
2. Подробные условия сделки (цены, проценты, сроки и т. д.).
3. Не создавайте негативный эмоциональный тон в переговорах (ужаса, криминальной хроники, грязные улицы города, коррупцию, катастрофы).
4. Никто не любит слушать рассуждения о ваших проблемах.
5. Без особой необходимости не обсуждать свои деловые планы.

Бывают в телефонном разговоре моменты, когда у вас появилось желание положить трубку. Как аккуратно свернуть разговор? Можно напомнить собеседнику, что это не телефонный разговор; заметить, что в жизни так много проблем, и вас не хватает думать обо всем сразу; пожелать удачи тем, кто умеет быстро и нагло обогащаться за чужой счет (Бог им судья).

Один из самых действенных методов закончить разговор - это фраза: “Перед тем как мы простимся, хочу сказать... Всего тебе доброго”, “Перед тем, как ты положишь трубку, позволь напомнить...”, “Перед тем, как ты скажешь “До свидания”, хочу спросить...”.

Немного о правилах хорошего тона при телефонном разговоре.

1. Поздороваться.
2. Представиться.

3. С кем разговариваю?
4. Вовремя ли я звоню?
5. Есть ли у вас 5 минут времени?
6. Цель звонка:

о Звоню по объявлению.

о Иван Иванович дал ваш телефон и передал, что вам можно звонить по проблеме внеземных цивилизаций.

7. Правдиво передавать информацию. Многие люди испытывают страх перед телефоном. Это ваша зона комфорта. Когда вы боитесь что-то сделать, сделайте это!

ПОДГОТОВКА К ТЕЛЕФОННОМУ РАЗГОВОРУ.

Перед вашим телефоном должна лежать карточка с телефоном и именем; первые приветственные фразы; тезисы, какой вопрос или последовательность вопросов вы будете обсуждать; ключевые фразы.

Хочу отметить очень важный момент, проверенный практически. Когда вы готовитесь к деловому разговору по телефону или назначению встреч, и это происходит в домашней обстановке, желательно, чтобы вы были одеты, как будто вы сидите в офисе за своим рабочим столом. Это важно, во-первых, для новичка, так как это позволит воссоздать атмосферу деловитости, т. е. человек быстрее входит в образ, и, во-вторых, с другого конца телефонного провода вас не только слышат, но и ощущают. Поэтому перед телефонным разговором расслабьтесь, сделайте несколько глубоких вдохов, оставьте все свои заботы, сядьте за письменный стол, представьте образ человека, которому звоните, пошлите ему из сердца пожелания всего самого лучшего, мысленно повторите задачу, которую хотите с ним решить, и лишь после этого вы можете набирать номер телефона. Удачи вам!

ПРИГЛАШЕНИЕ НА ВСТРЕЧУ.

Мы ищем людей, которые ищут. Мы ищем людей с мечтами. Мы ищем людей, которым сможем помочь снова открыть собственные мечты. Исходя из этого нам необходимо:

- узнать, желают ли они трудиться,
- узнать, желают ли рассмотреть необычный бизнес MLM. Кок узнать, что человек думает? Задать ему несколько вопросов.

1. Устраивает ли вас ваша заработная плата?
2. Хотели бы вы найти новые способы улучшить доход и зарабатывать дополнительные деньги?
3. Думали ли вы о том, чтобы начать собственный бизнес на дому?
4. Зарабатываете ли вы столько, сколько заслуживаете?

5. Думаете ли вы о том, чтобы найти второй источник доходов?
6. Устраивает ли вас ваша работа сегодня?

7. Устраивает ли вас ваш режим работы? Может быть что-то хотелось бы изменить?

Когда вы в процессе общения со знакомым вскользь задаете такие вопросы (хочу подчеркнуть, что вопросы, заданные напрямую могут насторожить и человек захлопнется), обычно знакомые отвечают правдиво, так как вам доверяют. Сетевой маркетинг развивается в основном на доверительных отношениях в кругу знакомых.

Вы знаете желания ваших знакомых после предварительного общения, поэтому теперь у вас есть возможность людям, отреагировавшим на ваши вопросы, предлагать бизнес.

Если речь идет о вашем знакомом, вариант такой: “Иван Иванович? Здравствуйте, это Ирина Ивановна. У вас будет 5 минут времени (либо когда перезвонить)? Мне привезли интересную идею. Если вас интересуют деньги, я могла бы с вами встретиться”. Хочу обратить ваше внимание на фразу “я могла бы с вами встретиться...”. Она подчеркивает вашу занятость. Если звучит: “не могли бы вы меня выслушать?”, “когда у вас будет свободное время?”, и т. п., это говорит о вашей неуверенности в этой идее, и вы позволяете знакомому стать ведущим, т. е. заранее становитесь в позицию просящего. Человек реагирует не лидера, на того, за кем можно идти.

После фразы “я могла бы с вами встретиться” могут последовать выражения и вопросы типа: “объясните в двух словах”, “а что это такое?” и пр.

“Вы знаете, мы давно с вами знакомы, вы человек достаточно занятой, и по пустякам я бы вас не беспокоила. Нам понадобится 20 минут, чтобы вы уяснили для себя суть. Вам удобнее в первой половине дня завтра или во второй послезавтра (обычно человек выбирает второй вариант, так что удобное для вас время лучше указать последним). Спасибо, до встречи”.

Варианты:

1. Эту информацию нельзя не оценить.

2. Идея, достойная вас.

3. Я вас ценю как серьезного человека, поэтому и звоню.

4. Приди, послушай, а потом скажешь “нет”.

5. Есть ли у вас знакомые, которые ищут работу или хотели бы ее поменять?

6. Меня интересует серьезный человек, который будет моим партнером в бизнес.

Следующий момент — это приглашение по рекомендации. “Здравствуйте! Это Иван Иванович? Меня зовут Ирина Ивановна. Я звоню по рекомендации от Петра Петровича. Мне привезли оригинальную возможность зарабатывания денег, и я ищу открытых, серьезных, ответственных людей. Петр Петрович рекомендовал

обратиться к вам. Вас интересует возможность дополнительного заработка? - Да, интересует, а что это? - Ну, вы же понимаете, что, прежде всего, нам нужно познакомиться. Может быть, я вам, как человек, не понравлюсь. Тогда речь о сотрудничестве идти не может, не так ли? Я смогу с вами встретиться в четверг в 14 часов или в пятницу в 18. Как вам удобнее?”

В данном случае, если звучит фраза: “Вы можете мне не подойти” - это заранее человека настораживает и обижает. Если же вы акцентируете внимание на себе, т. е. “Может быть я вам, как человек, не понравлюсь”, ваш кандидат понимает, что имеет дело с опытным руководителем, который знаком с моментами взаимоотношений между людьми, а в бизнесе этот отбор намного жестче. Тем самым вы закладываете элемент интриги, или другими словами, у вашей кандидата подсознательно возникает желание с вами познакомиться. В сетевом маркетинге, прежде всего, покупают личность, а потом идею, которую эта личность предлагает. Если нет контакта человеческого, речь о бизнесе не пойдет, вам откажут или будет масса придирок, возражений, оправданий. Мы продаем себя.

Еще одна возможность приглашения на встречу — это звонок после холодного контакта. Холодный контакт - встреча двух незнакомых людей, которая превращает их в знакомых. Обычно это происходит в транспорте (поезде, самолете), в любом месте, где у вас есть возможность пообщаться с человеком, понравиться ему и заинтриговать. Самым главным результатом холодного контакта для меня является вопрос типа; “Чем вы занимаетесь?” или “Где вы работаете?” В этом случае вы бы выиграли. Если такого вопроса не последовало, продолжайте общаться. Человек обязательно должен заинтересоваться вашей особой. После того вы можете пригласить его на встречу. Вы обмениваетесь визитками.

Звонок после холодного контакта.

“Иван Иванович? Здравствуйте, Ирина Ивановна. Мы с вами вместе ехали на Киев в прошлый вторник и договаривались созвониться. У вас есть несколько минут?... Спасибо. Когда бы мы могли встретиться? Вам удобно завтра в 14 часов?... Куда мне подъехать?... Всего доброго, до встречи”.

Холодный контакт на улице (я называю это атакой) возможен, когда в город приезжает группа, команда подготовленных сетевиков, которые нацелены запустить свой проект в данном регионе. Их предложение звучит приблизительно так:

1. “Я приехал в ваш город, меня интересует серьезный человек, который будет партнером в моем бизнесе”.

2. “Есть ли у вас знакомые, которые ищут работу или хотели бы ее поменять?”

3. “Ищу амбициозного человека, который заинтересован в серьезном проекте”.

4. “Ищу человека, у которого проблемы и он хотел бы их решить”.
5. “В вашем окружении есть люди, которые интересуются дополнительным заработком?”

Когда команда въезжает в новый регион, она неизбежно будет общаться с сетевиками. Обычно их объявления можно обнаружить на столбах и в газетах. Сетевик с большой структурой старается быть в курсе событий, что касается новых проектов, чтобы аргументировано защитить свою структуру. Поэтому действительно амбициозные люди идут на встречу легко. Вы должны быть хорошо знакомы с бизнес-планами других компаний, потому что с таким человеком разговор будет вестись языком цифр.

Сценарий приблизительно такой: “Не хотели бы вы услышать о новом проекте?” Идет отказ фразой: “Нет времени” или что-то аналогичное. У человека страх и настороженность. Нужно затронуть его амбиции. “Вы знаете, я тоже занимаюсь сетевым маркетингом и глубоко ценю людей, которые преуспели на этом поприще. Давайте встретимся, познакомимся и поговорим о том, сколько вы теряете денег и как этого избежать. Я уверен, мы будем друг другу полезны”. Человек заинтригован и обычно соглашается с вами встретиться.

И самое интересное, что на эту встречу он придет не один, а с группой поддержки, т. е. со своими лидерами. А ваша задача была какова? Познакомиться с элитой данной компании в этом городе. Встреча будет достаточно интересной, так как за вашей спиной ваша группа поддержки — ваша команда.

У вас должны быть очень веские аргументы, если вы работаете с лидером. Новичкам я бы не советовала делать, пусть такими вопросами занимаются ваши спонсоры, более опытные в таких вопросах.

ПЯТЬ ШАГОВ ПРЕОДОЛЕНИЯ НЕГАТИВНЫХ ПОСЛЕДСТВИЙ ОТКАЗА.

*И после плохого урожая нужно сеять.
Сенека.*

Первый контакт с клиентом может вызвать у вас неловкость, чувство собственной некомпетентности или даже ужас! В этом нет ничего странного. Даже опытные дистрибьюторы порой испытывают страх при встрече с новыми людьми. Для того, чтобы преодолеть этот страх, поставьте перед собой вопрос чего именно вы хотите достигнуть? И при встрече с людьми, которые могут вывести вас на потенциальных клиентов и при обращении с самими потенциальными клиентами вы должны постоянно задаваться этим вопросом.

Один преуспевающий сетевик предлагает: “Когда я приступил к работе в MLM, я тут же почувствовал себя донельзя подавленным.

Прошло какое-то время, и я понял, что подавленность эта вызвана необходимостью общения со все новыми и новыми людьми. Тогда я поставил перед собой конкретную цель: начать с двух новых контактов в день и постепенно увеличивать это количество. Сначала ты ползешь, потом бредешь, и только потом переходишь на бег.

Если вы испытываете определенную неловкость, в этом нет ничего необычного. Главное — не впадать в уныние от возможных неудач. К счастью, существуют определенные приемы, которые позволяют вам оградить себя от ситуаций, вызванных повторяющимися отказами.

Используйте эту систему 21 день (помните — для формирования хорошей или дурной привычки необходим срок, составляющий примерно три недели).

Каждый раз, когда вы будете сталкиваться с ситуацией, воспринимаемой вами как отказ, вы должны будете отвечать на следующие пять вопросов (погрузившись в спокойствие):

1. Имя человека, ответившего мне отказом.
2. Должность этого человека.
3. Что именно он ответил (постарайтесь вспомнить его ответ дословно).

4. Что я ожидал от него услышать (старайтесь быть более позитивным, используйте те слова, которые мотивируют вас должным образом).

5. Какие шаги я должен был бы предпринять, чтобы изменить эту ситуацию. Например.

1. Иван Иванович Терещенко.
2. Директор фирмы.
3. Что он ответил: “Ваше предложение меня не заинтересовало”.
4. Что я ожидал: “Буду очень рад новой встрече с вами. Ваша компания — именно то, чего мы искали все это время!”

5. Мои шаги для изменения ситуации.

* Выйти через сеть собственных контактов на людей, знающих его, знакомых или его лично и попытаться разузнать о нем поподробнее. Если он ведет себя так же и при общении с другими людьми, мне станет куда легче.

* Вновь позвонить г-ну Терещенко. Если он снова ответит отказом, сказать ему следующее: “Иван Иванович, мне нужно ваше содействие. Если бы мы могли переговорить хотя бы в течение 5-10 минут, возможно, вы бы изменили свое отношение к нашему предложению. Я никоим образом не желаю тратить ваше драгоценное время, но, может быть, мы все-таки сможем встретиться где-то в среду или четверг?”

* Если он ответит согласием, я сделаю себе какой-нибудь маленький подарок.

ПРОМОУШЕН.

Промоушен (от англ. Promotion) — это искусство продвижения. Профессиональный сетевик — это профессиональный промоутер. Промоутер - это самая высокооплачиваемая профессия в мире.

Вы в обычной жизни сталкиваетесь с искусством промоушена очень часто. Например, вы попали к хорошему стоматологу, остались очень довольны его услугами. Безусловно, при случае, вы расскажете своим близким о своих ощущениях, не так ли? Или купили хороший товар и восхищаетесь им. Обратите внимание, во всех случаях что-то сообщаете людям, которые вас хорошо знают.

В обратном случае, когда вы делаете сообщение незнакомому человеку, это называется рекламой. Кардинальное отличие здесь в доверии к рекламируемому товару, услуге или специалисту. В первом случае гарантом качества выступаете вы. И знакомый поверит вам гораздо быстрее, чем самой красивой рекламе.

Наверное, у многих были в жизни ситуации, когда приходилось слышать рекламу из разных источников, но вы оставались равнодушны и недоверчивы. Но одобрение этой вещи знакомым неожиданно заинтересовывает вас и вы меняете свое отношение к данному предмету. Все дело в том, что реклама прозвучала из уст человека, которому вы доверяете. И чем больше мы доверяем человеку, тем легче воспринимая его советы, рекомендации, тем больше верим его словам.

Если же человек занимается сетевым маркетингом, ему приходится очень много общаться с незнакомыми людьми и в таких случаях “промоушен” значительно облегчает его задачу. Возьмем одну цепочку: реклама а незнакомый человек а недоверие. И другая цепочка: промоушен рекламодателю, как. специалисту а реклама а незнакомый человек а доверие.

Есть такое выражение: “Нельзя купить хорошего человека, но его можно продать”. Что это значит? Сделать “промоушен”, представить. Но если это продажа, то за что мы его продаем? За внимание, за то, что люди готовы его выслушать.

НЕКОТОРЫЕ ПРИНЦИПЫ ИСКУССТВА ПРЕДСТАВЛЕНИЯ.

1. Интрига.

До последней фразы не рекомендуется называть имя человека, которому вы делаете “промоушен”. Слушатель с каждой фразой все больше и больше увлекается разгадыванием загадки — кто же этот прекрасный из людей, о котором вы говорите? И чем дольше вы удерживаете его внимание, тем интереснее для него будет ваш протеже. А когда вы назовете имя, он начинает оценивать, взвешивать

каждое ваше слово. Чтобы этого не произошло, лучше не называть его имя до конца. 2. Восторженное отношение к своему протеже. Какую бы прекрасную речь, какой бы прекрасный “промоушен” вы не произносили, но если это звучит в ритме похоронного марша, эффект будет нулевым. Человек получит заряд тоски и уныния вместо воодушевления. Темп и ритм вашей речи заряжает другого энергией и восторгом.

3. Приводить конкретные факты.

Так и хочется сказать о человеке, который помогает вам зарабатывать для вас же деньги, учит, опекает, ведет в новом для вас деле за собой, что-то очень хорошее, так и подмывает к преувеличениям. И если идти этим путем, сама собой выстраивается речь из одних лозунгов и хвалебных слов. Слушателю это начинает казаться подозрительным. Чтобы этого не произошло, необходимо самые высокие похвалы подкрепить конкретными примерами из жизни человека.

4. Правдивость.

Вы являетесь гарантом качества той информации, которую несет ваш протеже. И если человек окажется не таким хорошим, как вы его представляли, вам трудно будет восстановить свой авторитет. Грань между скромной местью и преувеличением достоинств очень тонка.

5. Говорить в позитивном ключе.

Не употреблять частицы “не”. Теоретически словесные обороты с частицей “не” говорят о положительных качествах человека, а практически на подсознание записывается о недостатках представляемого вами человека.

Например, сравните:

Этот человек никогда не подводил своих дистрибьюторов.

Этот человек честный и открытый, всегда выполняет обещанное.

6. Вас должны хорошо знать и вам должны верить. Успех представления зависит от того, пользуетесь ли вы авторитетом у аудитории. Недоверие к вам передастся на выступающего.

7. Скажите комплимент аудитории или человеку, которому представляете своего протеже.

Оставьте о себе хорошее впечатление. В сетевом маркетинге мы делаем промоушен:

- спонсору
- приглашенному
- бизнесу
- себе
- продукту
- событию
- компании
- лидерам
- президенту

Примеры.

Промоушен спонсору.

“Я хочу познакомить тебя с человеком, который в этом проекте достиг очень хороших финансовых результатов, имеет огромный опыт работы с людьми, знает законы развития сетевого маркетинга, уже получил награду от компании за результаты проделанной работы, был на личной встрече с лидерами компании, которые начинали в этом бизнесе, учит меня зарабатывать деньги, а сейчас помогает мне собрать команду людей, которые тоже будут учиться и зарабатывать”.

Промоушен приглашенному.

“Этого человека я знаю достаточно давно, он открыт к новой информации, ищет идею, чтобы зарабатывать деньги, честный, серьезный человек, я его уважаю и мне было бы очень приятно, если бы он присоединился к нашей группе”.

Промоушен бизнесу.

Я зарабатываю деньги в системе, где на первом месте стоят принципы взаимопомощи, взаимовыручки, взаимоподдержки, где, прежде всего, ценятся такие качества человека, как серьезность, честность, открытость и амбициозность, где можно обучиться науке взаимоотношений между людьми и обрести финансовую независимость.

Промоушен событию.

Через две недели будет проходить тренинг, на котором будут выступать ведущие специалисты компании, это лидеры, зарабатывающие в этой системе достаточно серьезные деньги. Они научат нас искусству преуспевания, мы увидим путь становления этих людей, побудем в окружении очень богатых людей компании. Знаете, такие встречи меняют мышление человека. Те знания, которые вы получаете за полгода, там вам выдадут в сжатом виде за три дня. Вы сэкономите массу времени. Получаете заряд энтузиазма и уверенности, и после таких встреч идет мощный рывок бизнеса. Тренинг перечеркивает прошлое и открывает дорогу в будущее. Поэтому лично я не могу пропустить такую потрясающую возможность поучиться бизнесу.

Промоушен компании.

Я сейчас работаю в международной корпорации, которая зарегистрировала свою торговую марку в более чем двадцати странах мира, сейчас она открывается в нашей стране. Эта корпорация дает возможность пользоваться уникальными продуктами для поддержания здоровья, дать возможность мне и моим близким зарабатывать деньги и прийти к финансовой стабильности.

Виды промоушена.

1. Предпромоушен.

Делается перед встречей со спонсором или событием.

2. Промоушен

3. Постпромоушен.

После события делается постпромоушен: передаются эмоции от услышанной информации, но ни в коем случае информация. Когда передается информация, вы тем самым снижаете значимость события для тех дистрибьюторов, которые не попали туда. Когда передаются только эмоции, создается чувство потери и желание в следующий раз обязательно попасть на такое действо.

СПОНСОР.

*Для каждого человека в этом мире
припасено достойное место. Так
пусть же каждый отрицает его,
чтобы жить полной жизнью на нашей
земле.*

Ким У. Джунг.

Одним из достоинств сетевого маркетинга является то, что здесь не существует отношений “начальник-подчиненный”. Тем не менее, существует определенная иерархия. Все лица, стоящие в структуре выше вас, являются информационными спонсорами. Среди них особое место занимает человек, который пригласил вас лично в этот бизнес. Таким образом, этот человек имеет перед вами определенные обязательства.

Каждый из нас, в свою очередь, становится спонсором, как только у него появляются первые сотрудники. Вы являетесь информационным спонсором для всех сотрудников своей структуры и, в первую очередь, для своей первой линии, для тех людей, кого вы пригласили к сотрудничеству и взяли на себя ответственность за их успех. Для своей первой линии - вы основной спонсор.

Основные задачи спонсора:

- быть лидером для своих сотрудников;
- лично участвовать в продвижении сотрудников к успеху;
- работать над созданием собственного имиджа;
- найти ответственность за чистоту и этику бизнеса.

Для того, чтобы справиться с этими задачами, чтобы быть успешным спонсором, воспитайте в себе лидера!

Те, кто считает себя лидером, - совершенствуйтесь!

Если вы не лидер - работайте над собой!

Спонсор может указать вам путь к успеху, но добиться успеха должны вы сами. Лидерство - это основной элемент динамичной культуры MLM.

Лидер должен уметь делать очень многие вещи. Его роль меняется в зависимости от ситуации. Но существуют общие положения, о которых вы должны помнить всегда - это законы лидерства.

ЗАКОНЫ ЛИДЕРСТВА.

1. Лидерами становятся, а не рождаются. Для того, чтобы добиться успеха, нужно уметь мечтать, быть преданным своей мечте, и настойчивым в ее достижении. Именно мечта, опирающаяся на веру в ее осуществимость, является источником созидательной энергии и вдохновения.

2. Лидер - вдохновитель и мотиватор. Старайтесь понять ценности людей, с которыми вы сотрудничаете. Ваша задача -помочь им направить свои опыт, образование, природные способности и воображение на достижение цели.

3. Лидер концентрирует внимание на решение проблемы.

Лидер умеет выделить главное и сосредоточиться на решении задачи.

4. Лидер готов принимать решения.

Ничто так не деморализирует организацию, как нерешительность. Часто люди боятся принимать решения. То, что вы готовы принимать решения важнее, чем то, что все ваши решения правильны. По мере накопления опыта ваши решения будут все лучше и лучше.

5. Лидер принимает ответственность за ошибочные действия. Нет ничего более вредного для организации, чем лидер, который всегда прав. Настоящий лидер - это тот, кто берет на себя ответственность за любые ошибки в работе организации. Лидер всегда выдвигает на первое место тех людей, которыми он руководит. Выдвижение людей на первые роли дает им огромное преимущество, в первую очередь - демонстрирует объективную оценку их результатов.

6. Лидер находится впереди и является примером. Лидер говорит: “Идите за мной!” Неудачники говорят: “Идите и делайте это”. То, как вы двигаетесь вперед, определит движение всей вашей организации. Очень важно, чтобы в жизни у вас на первом месте были преданность, честь и приверженность своему делу. Неуклонно стремитесь достичь совершенства — личного, профессионального и вашей организации. Итак, самое главное — занять позицию лидера и именно с этой позиции рассматривать обязанности спонсора.

ОБЯЗАННОСТИ СПОНСОРА.

Забываясь о счастье других, мы находим свое собственное.

Платон.

- Обеспечить своих сотрудников информационными материалами о компании и ее товарах/услугах.

- Обеспечить сотрудников продукцией.

- Учить своих сотрудников строить организацию.

- Учить своих сотрудников продавать продукт.
- Обеспечивать сотрудников продуктами питания.
- Помогать проводить презентации и бизнес-встречи.
- Помогать оформлять документы.
- Учить своих сотрудников работать со структурой.
- Обеспечивать текущей информацией о встречах, презентациях, собраниях.
- Стремиться, чтобы ваши сотрудники получили помощь и информацию именно от вас — это повысит ваш авторитет.
- Нести ответственность за чистоту и этику бизнеса в вашей организации.

МОРАЛЬНЫЙ КОНТРАКТ.

Этика - это, роскошь вчера, необходимость сегодня, единственное условие для выживания завтра.

Помимо официального договора, который заключает дистрибьютор с компанией, существует еще один вид договора, который называется “моральный контракт”. Он заключается между дистрибьютором и спонсором. Может быть, в письменном виде или устной форме.

Необходимость морального контракта возникает из-за того, что у спонсора есть определенные цепи и если он приглашает человека в свой бизнес, значит, возлагает на него определенные обязанности относительно своих собственных цепей и целей дистрибьютора.

1. Обязательства обоюдные, двухсторонние.
2. Знать генеалогическое дерево (имена, квалификации верхних спонсоров, их успехи).
3. Обеспечить регулярность встреч.
4. Работать в паре со спонсором.
5. Звонить спонсору каждый день.
6. Завести тетрадь вопросов спонсору (не менее 5 вопросов в день, если человек не спрашивает, значит — он не учится и ничего не делает).
7. Делать промоушен спонсору везде (поднятие имиджа спонсору).
8. Негатив движется снизу вверх, позитив сверху вниз.
9. Не ныть, не жаловаться.
10. Делать то, что спонсор говорит делать, и не делать того, чего он не говорит.
11. На начальном этапе молчать и записывать.
12. Никогда в присутствии приглашенных не поправлять, не критиковать, не дополнять спонсора.

Закон

1. Спонсор всегда прав.

2. Если спонсор не прав, см. п. 1.

13. Быть настойчивым, активным, заставить спонсора работать на себя.

14. Посещать все обучающие мероприятия.

15. Еженедельно со спонсором составлять планы на следующую неделю и делать анализ предыдущих.

16. В конце месяца предоставить отчет по итогам месяца спонсору.

17. Не бросать бизнес 1 год независимо от результата.

РАНДЕВУ.

“Длинная речь так же не продвигает дела, как длинное платье мешает ходьбе”.

И. Талейран.

У нас нет второго шанса на первое впечатление. За первые 2 секунды встречи нас оценивают по 80 параметрам.

Прежде всего, это имидж. Вы должны выглядеть дороже, чем то, что вы предлагаете. Важную роль играют аксессуары.

Встреча должна проводиться за столом. Желательно, чтобы презентант сидел спиной к окну. Это выигрышная позиция. Вы имеете возможность все время видеть лицо вашего приглашенного, выражение его глаз, вы же в это время находитесь в тени.

На встрече нужно обращаться к человеку по имени. Нет ничего более милозвучного для нас, чем звучание его имени. Если хотите расположить к себе человека, как можно чаще называйте его имя.

Улыбка, Вы должны улыбаться, как будто это самый близкий ваш человек. Ведь этот человек будет помогать вам строить вашу сеть.

Рандеву (или встреча) предполагается после того, как проведено предварительная встреча и сделан промоушен бизнесу и спонсору. Если эти моменты не соблюдены, или если речь идет о встрече после холодного контакта, человеку необходимо задать достаточно много вопросов, чтобы понять его потребности и уже под эти потребности сделать акценты через сетевую идею.

Старая восточная притча. К Учителю пришел ученик с очень многими вопросами: “Что есть Бог?”, “Как стать мудрым?”, “Почему люди умирают?” и т. п. Учитель слушал его, слушал и предложил для начала попить чай. На столе появилось две чашки. Учитель начал наливать гостю чай, чашка уже наполнена до краев, чай стал

выливаться на стол, затем на пол. Ученик удивленно воскликнул: “Учитель, неужели ты не видишь? Чай льется через край”. “Вижу”, - говорит Учитель — “И ты как эта чашка, пока не опустошишь свою голову, я не смогу поделиться с тобой знаниями, которые имею. Иди, придешь в другой раз”.

Когда мы не задаем вопросов (т. е. не опустошаем в голове человека место под свою информацию), все, что вы скажете, может не быть воспринято, так как вам хотелось бы.

Прежде всего, я спрашиваю: хотел ли бы человек в своей жизни что-то изменить.

1. Что именно его не устраивает на данный момент?

2. Пробовал ли он себя в коком-то виде бизнеса?

3. Если да, то в каком именно?

4. Какую зарплату он хотел бы иметь?

5. Какая у него семья?

6. Какая сумма денег необходима ему для поддержания семейного бюджета?

На этот вопрос 95% людей ответить сразу же не могут. Это говорит о том, что семейный бюджет люди не ведут, планирование доходов-расходов не производится. На этом этапе у человека происходит первая переоценка жизненных ценностей. Не мешайте ему думать, сделайте паузу.

Вообще искусство делать паузу — один из главных моментов в переговорах. Нужно давать возможность человеку осмыслить сказанное вами, потому что скорость движения мысли у каждого разная. Поберегите психику вашего приглашенного.

7. Есть ли у него по жизни нерешенные вопросы, которые требуют финансовых вложений?

8. Может ли он определить для себя сумму этих вложений?

9. Есть ли тайные желания, которые бы требовали дополнительных вложений денег?

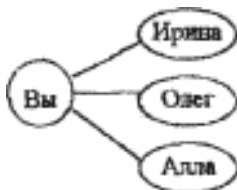
10. О какой работе человек мечтает?

11. Какая форма занятости его устроила бы? Далее вы видите, стоит ли ему говорить о сетевом маркетинге, подходит ли вам этот человек.

12. Слышали ли вы о возможности зарабатывать в сетевом маркетинге?

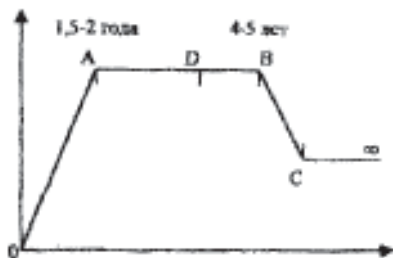
13. Что именно вы слышали? На этом этапе нужно узнать, как настроен человек. Если у него негативные отзывы, ответ ваш звучит приблизительно так: “Вы знаете, я тоже так думала, пока не разобралась в экономике этих систем. Вам интересны мои выводы?”

За счет чего зарабатываются деньги в MLM? Для этого рисуем упрощенную схему. Для



лучшего эффекта пишите “Вы” в первом круге.

Спросите, какие имена вписать в последующие кружки. Объясните, как достигается рост MLM-структуры. Отметьте, что в сетевых компаниях продукция эксклюзивная, ее нельзя купить в магазинах, она есть только у дистрибьютора.



Очень часто звучит возражение типа: “Многие до вас приходили, и этих компаний уже нет на рынке”.

В таком случае человеку нужно показать экономический закон развития сетевой компании в пределах отдельно взятой страны или даже города.

Первые 1,5-2 года идет быстрый рост сетевой компании (новая продукция, новый бизнес-план). Так как в любой программе участвует строго определенное число трудоспособного населения, то в последующие 4-5 лет рынок насыщается. Дальше идет естественный отток рабочей силы. Но так как продукция зарекомендовала себя, сформировался круг постоянных потребителей и спрос диктует предложение, то на этом этапе компания может работать много лет.

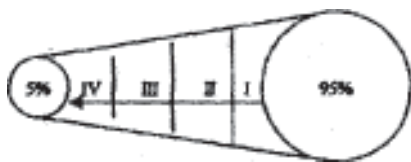
Теперь рассмотрим возможности по заработкам. Человек, совершенно незнакомый с MLM-бизнесом, имея перед глазами опыт своих знакомых, решаете начать собственное дело. Если он попадает в точку В, будет ли у него реальная возможность построить себе структуру и иметь заработки от сети? Отсюда идет первый негативный опыт; рынок труда исчерпан, а человек, не зная экономического закона, не задает правильных вопросов спонсору. Кроме того, у него перед глазами опыт его знакомого, зарабатывающего деньги в этой компании. Но знакомый пришел полгода назад (точка D). Если попасть в сетевую компанию на отрезке AD - шансы преуспеть большие, а если на отрезке OA — огромнейшие. Поэтому, когда вы будете рекрутировать человека, не забудьте объяснить ему этот момент и тогда меньше будет негативных эмоций относительно MLM.

Следующий закон, который я объясняю человеку на randevу — закон плавного перехода в предприниматели.

В природе все происходит в определенной последовательности. В бизнесе MLM также. 5% населения - это бизнесмены, они сами несут ответственность за свою жизнь и доходы, 95% - ищут зарплату и еще не вышли из зависимости от рабочего места.

Переход от зависимости к независимости идет в несколько этапов (мы говорим о бизнесе MLM).

I - человек попал в т. В (см. выше). Получил определенный опыт



и может быть не отработал вложенные деньги. Но он понял, что сетевой бизнес - перспективное занятие (неосознанная неосознанность).

II — он снова вкладывает деньги, но уже идет учиться, понимая, что он много не знает

(осознанная неосознанность).

III - осознанная неосознанность. Имея опыт, он его продает, дублирует спонсора, зарабатывает деньги.

IV - неосознанная осознанность (водитель с огромным стажем). У человека есть четкое понимание экономики сетевого бизнеса, опыт работы, лидерские качества, ораторские способности, знание психологии общения, а самое главное - окружение, команда, разделяющая его взгляды. На этом этапе его ждет огромный успех. И если он еще и попадает в проект, который начинает двигаться на рынке, то шансы увеличиваются многократно.

Итак, путь к успеху, к успеху осознанному, а не случайному, занимает определенное время. Обычно это 4-5 лет.

Если ваш приглашенный готов потрудиться несколько лет для достижения финансовой независимости, вам есть смысл с ним работать. Если человек хочет очень быстрых и больших денег — MLM не для него.

14. Интересно ли вам то, о чем мы ведем разговор? При положительном ответе сделайте промоушен своему проекту. “Сегодня речь идет об идее, которая только что пришла на рынок нашей страны. Мы подбираем команду людей амбициозных, открытых, серьезных, честных, которых будут обучать опытные сетевики искусству преуспевания. Вам это интересно?”

15. Узнайте о его целях. Сколько он готов потратить времени для достижения их.

16. Чем бы вы занимались, если бы у вас были решены все финансовые вопросы?

Это следующий тупик, в который вы можете завести своего приглашенного. Не забудьте о тайм-ауте — паузе.

17. Какая сумма заработка принесла бы вам ощущение стабильности?

Вы определяете, на чем сделать акцент, когда будете показывать бизнес-план.

Дальше на randevу идет речь о продукции (концептуально), бизнес-план. Спросите, есть ли у приглашенного вопросы. И в конце можно рассказать свою историю, почему вы в этом проекте.

Не уговаривайте человека, не давите его, решение каждый принимает сам. Если вы прониклись его проблемами, успокоили его,

вдохновили, то у него, естественно, будет желание с вами встретиться снова. “В сетевом маркетинге продается не товар, в сетевом маркетинге продается интеллект”. Ваша открытость, искренность, честность и желание помогать всегда сработает в вашу пользу.

Итак, на randevу нужно:

1. Узнать, что человек хочет.
- 2- Амбициозный он или нет.
3. Рассказать о сетевом маркетинге вообще.
4. И лишь в конце о компании.

Не позволяйте, чтобы отказывали вам. На каждом этапе тестируйте приглашенного и, если он вам не подходит, скажите “нет” первым. Это создает для него чувство потери и желание присоединиться. Мы не набираем людей, мы создаем ОКРУЖЕНИЕ!

ЯЗЫК ЖЕСТОВ.

*Не мешайте противнику выигрывать,
лучше помогайте проигрывать.*

Китайская мудрость.

Совершенно не отдавая себе отчета в том, что вы читаете язык жестов, вы можете распознать душевное состояние человека: страх и печаль, счастье и любовь, скуку и внимание. По облику и поведению человека вы ясно увидите проявление этих чувств без всяких слов. Совершенствование своей способности читать и понимать язык жестов позволит вам значительно преуспеть в вашей деловой жизни.

Язык жестов — это невербальный способ общения, которым мы владеем с детства. Согласитесь, что первые несколько месяцев нашей жизни мы общаемся на этом языке.

В языке жестов можно выделить четыре основные категории:

Выражение лица и глаз. Жестикуляция рук. Положение ног. Позы тела.

Исследования показывают, что во время переговоров, деловых встреч люди смотрят друг на друга от 30 до 60 процентов времени. Если человек встречается с вами глазами меньше 30% времени, он, скорее всего не воспринимает ваши слова. Если это время составляет 60 процентов, можно быть уверенным, что вас внимательно слушают.

По каким признакам можно судить о том, что человек с интересом, воспринимает, ваши идеи:

Поднимает голову.

С интересом начинает на вас поглядывать.

Снимает очки или вертит их в руках.

Потирает переносицу.

Наклоняется вперед; если он сидел, скрестив ноги, меняет позу - ставит ноги прямо. Сдвигается на край стула.

Чаще смотрит вам в глаза.

Прикладывает руки к груди.

Подпирает рукой подбородок (принимает позу “Мыслителя” Родена).

Касается вас руками (чтобы подчеркнуть свой интерес, а не прервать вас).

Язык жестов	Восприимчивость (положительные реакции)	Невосприимчивость (отрицательные реакции).
Выражение лица и глаз.	Улыбка; максимальный контакт взглядом; проявление большого интереса к самому говорящему, чем к его словам.	Избегает встречаться взглядом, смотрит в сторону; губы сжаты, лицо напряжено; слегка отворачивается от говорящего, смотрит исподлобья.
Положение рук и ладоней.	Руки свободны, ладони открыто лежат на столе или свободно расположены на коленях или подлокотниках, может подбородком опираться на ладонь.	Ладони сжаты, руки скрещены на груди; руки расположены возле рта, либо потирают затылок.
Положение ног и ступней.	В положении сидя: нога расположены вместе или одна нога слегка выдвинута вперед. В положении стоя: тяжесть тело распределена равномерно; руки свободно расположены вдоль тела; корпус слегка наклонен к говорящему.	В положении стоя: ноги скрещены. В положении сидя или стоя; ноги и ступни направлены в сторону выхода.
Положение туловища.	Сидит на краешке стула, пиджак расстегнут; корпус наклонен к говорящему	Опирается на спинку стула; пиджак наглухо застегнут на все пуговицы.

С таким же успехом вы можете оценить и отрицательные сигналы, которые свидетельствуют о неприятии ваших высказываний.

Нервные движения (сопротивление тому, что говорится спокойным голосом).

Избегает встречаться взглядом (сопротивляется установлению контакта глазами).

Держит руки за спиной (свидетельствует о защитной реакции - сдерживает попытку высказаться или даже применить физические действия).

Держит руки возле рта (как бы удерживая отрицательные высказывания).

Скрещивает ноги.

Сжимает руки и запястья.

Скрещивает руки на груди.

Драматический взгляд исподлобья.

Сжимает кулаки.

Всем телом старается отвернуться от говорящего.

Рисует что-то на бумажке.

Барабанит пальцами по столу.

Если вы заметили отрицательную реакцию или скуку в вашем партнере, не стоит повышать голос, чтобы привлечь к себе внимание. Откровенно заявите: “Давайте на минутку прервемся и выясним обстоятельство. Мне кажется, мои слова вызывают в вас напряжение (или вы утратили интерес к моим словам). В чем дело?” Вполне вероятно, что вы сумеете выяснить причину. Кроме того, такой решимостью вы вызовете уважение к себе как к человеку, который не боится услышать о себе правду, хотя бы не совсем приятную. Один только этот факт сможет расположить к вам присутствующих и определит успех сделки.

Для того, чтобы стиль общения сделать более утонченным, желательно определить у собеседника ведущий канал восприятия информации: визуальный, аудиальный (на слух), кинестический (ощущения).

Для этого задайте невзначай несколько вопросов типа:

- Сколько мы с тобой не виделись?

- Помнишь ли ты, когда последний раз был в лесу?

- Помнишь ли ты наш выпускной вечер?

При этом наблюдайте за движением глаз партнера:

Глаза направлены вверх — визуальное восприятие в сторону - аудиальное восприятие вниз - ощущения.

Нередко люди, включенные в процесс общения, нарушают congruентность тем, что буквально разговаривают на разных языках. Это происходит из-за того, что они не учитывают индивидуальные системы представлений.

При общении с визуалистом употребляйте чаще всего слова:

- видеть
- видение
- рассматривать
- с моей точки зрения
- под углом зрения
- ярко
- смутно
- видеть суть вопроса
- перспективы

Если перед вами аудиалист:

- слышать
- звучать
- я вас слушаю
- прислушайтесь
- шумный
- громкий
- мелодично
- тихо

Человек с кинестическим каналом восприятия будет реагировать на такие слова:

- чувствую
- ощущаю
- схватывать суть вопроса
- свободно
- зажатый
- удобный
- остро ощущать

Если вы хотите эффективно общаться, научитесь быть конгруэнтными и научитесь подстраиваться.

ИНСТРУМЕНТЫ В РАБОТЕ.

Успех — это максимальное использование возможностей, которыми вы обладаете.

Зиг Зеглер.

Так же, как и в других профессиях, у нас есть свои собственные инструменты, которыми мы пользуемся ежедневно и которые необходимы нам в работе.

Первый инструмент, а точнее, набор инструментов, вам очень хорошо знаком. Различные возможности этого набора вы постоянно используете во всех видах своей деятельности.

Да, конечно, этот инструмент - вы сами.

Какие же качества, умения, свойства, навыки понадобятся вам в нашем бизнесе? Вот далеко не полный список:

1. Внешний вид.
2. Манера держаться.
3. Аккуратность.
4. Достоинство.
5. Вера в успех.
6. Лексика.
7. Культура общения.
8. Эрудиция.
9. Умение слушать.
10. Манера говорить.
11. Умение вести беседу.
12. Ответственность.
13. Энтузиазм.
14. Желание учиться.
15. Ораторское искусство.
16. Навыки невербального общения.

Этот список можно продолжать долго. И, конечно, сегодня каких-то навыков у вас может не быть, над какими-то качествами вам захочется поработать дополнительно, это нормально. Главное - чтобы у вас было постоянное желание совершенствоваться, пополнять и улучшить набор этих инструментов.

Второй набор инструментов - материалы компании. Они включают в себя:

буклеты	брошюры
статьи	специальные журналы
образцы	сертификат качества
этикетки	аудио- и видеоматериалы
значки	техническая документация
сувениры компании	оценки экспертов и специалистов

Эти материалы обычно выдаются и покупаются в компании. Дополнительные технические средства делают нашу работу более эффективной. Их диапазон очень широк - от авторучки и телефона до компьютера и автомобиля - и зависит от вашего желания и возможностей. Безусловно, определенную часть дохода необходимо вкладывать в инструменты маркетинга.

Третий набор инструментов - это литература для самообучения.

1. Джон Каленч "Лучший, каким ты можешь быть в MLM".
2. Наполеон Хилл "Думай и богатей".
3. Френк Бетджер "Вчера неудачник, сегодня преуспевающий коммерсант".
4. Дон Файла "10 уроков на салфетках".
5. Том Шрайдер "Большой Эл раскрывает секреты".
6. Том Хопкинс "Умение продавать для "чайников".

7. Майкл Дональдсон “Умение вести переговоры (из серии “для чайников”)”.

8. Ричард По “Третья волна”.

9. От Мандино “Величайший в мире торговец”, “Величайший в мире успех”, “Величайшее в мире чудо”.

10. Эрнест Ход “Созидательный разум и успех”-

11. Луиза Хей “Исцели себя сам. Сила внутри нас”.

12. Джим Рон “Семь стратегий приобретения богатства”.

ЭНТУЗИАЗМ

Способность воспринимать, получать новое сохраняется лишь тогда, когда мы охотно делимся с другими тем, что получили сами.

Энтузиазм (детская восторженность) - это настоящая работа, которой можно зарабатывать себе на жизнь.

Слишком многие думают, что для того, чтобы прожить, надо работать, а для развлечения существует воскресенье с произвольно выбранными занятиями. Это ошибка! Из семи дней недели нужно все семь дней быть счастливым. Ежедневные занятия должны доставлять удовольствие. Это тайна счастья и успеха!

В успехе человека основную роль играет его личность. Если в нас нет энтузиазма, сильного убеждения, как мы можем передать его другим?

Сила убеждения зависит от вашей веры. Еще Гораций сказал: “Если хочешь заставить меня плакать, то, прежде всего, должен заплакать сам”.

Что мешает нам двигаться к успеху? Страх!

Страх - это гнев, ненависть, трусость, зависть, невезение.

Гнев - агрессия перед тем, что вы не овладели ситуацией или не смогли одолеть того, кто вам мешал.

Несправедливость - иллюзия. В природе всегда существует дуальность. Поскольку вы испытываете страх, вы возлагаете на человека, вас якобы обидевшего, ответственность за его действия. Вы боитесь, что из-за этого ваша ценность в глазах других понижается, и вы вынуждены им подчиниться.

Когда вы завидуете, вы хотите, чтобы вас оценили или полюбили и ваши ожидания не оправдываются, вы воспринимаете это как несправедливость.

Ненависть — вы дрожите от того, что не можете освободиться от давящего на вас воздействия.

Примите следующую истину: “Мы убегаем, не потому, что боимся, а боимся, от того, что убегаем”. Никто, абсолютно никто не может вам помешать, разве что вы сами на это согласитесь. Тот, кто заставляет вас страдать, на самом деле очень несчастный человек. Он сам страдает, но не знает пути выхода, поэтому возлагает

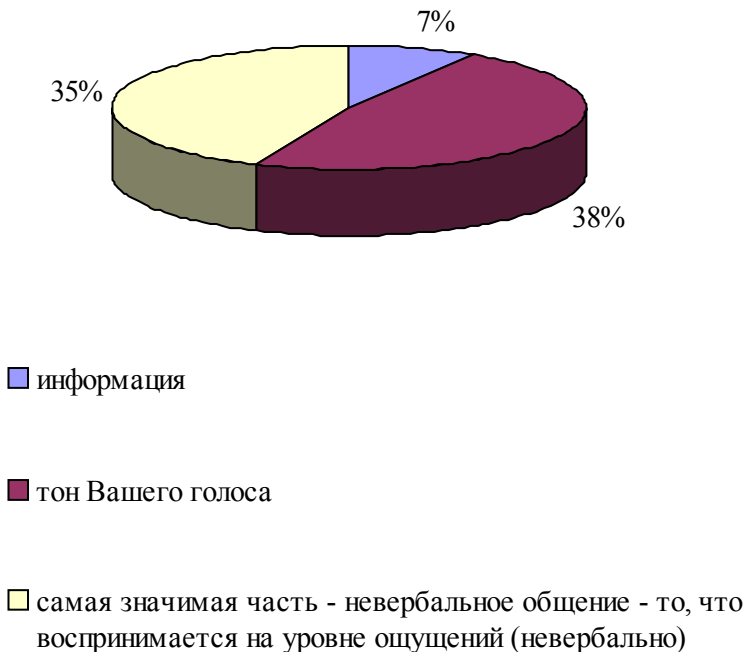
ответственность на вас.

Примите свою жизнь и окружающих вас людей такими, какие они есть. Не сопротивляйтесь. Согласитесь с каждой истиной. Вы должны идти вперед вместе с действительностью.

Ваша свобода начинается с сознательного примирения.

Восточная мудрость гласит: “Слоны не играют на заячьих тропках”. Это значит, что люди, осознающие свои возможности, не ходят по той же дороге, что и те, которых толкают обстоятельства и которые даже не знают, куда движутся. Вы не такие как они. Вы выбрали путеводную звезду: самореализация и достижение цели.

Наша профессия очень проста. Она основана на общении.



7% из того, что вы говорите - это информация.

38% - тон вашего голоса.

55% - самая значимая часть - невербальное общение - то что воспринимается на уровне ощущений (невербально).

Наш бизнес строится на эмоциях. Эмоции выражаются в двух вещах:

1. Любовь к себе.
2. Свобода личности.

Когда тонус повышен, гораздо больше воспринимается информации. Это физиологический процесс. Искусственных эмоций

демонстрировать не нужно. Люди воспринимают вашу искренность, открытость, эмоции.

Если после встречи с человеком у вас появилось огромное желание двигаться вперед, действовать, говорят, что вас заразили энтузиазмом.

Энтузиазм — это внутренний огонь, это возбужденность, опирающаяся на убежденность. Энтузиазм появляется, когда перед человеком встает цель и имеется желание к ней двигаться. Энтузиазм - это уверенность в будущем, позитивное восприятие событий.

Одна из главных причин, почему люди не наполнены энтузиазмом состоит в том, что они продолжают пытаться преодолеть каждый день, в то время, как значительно важнее пытаться получить что-то от каждого дня. Когда каждый день вы воспринимаете как праздник, энтузиазм никогда не закончится.

Можно услышать среди людей: “Все так плохо! Как же радоваться?” Если вы продолжаете делать то, что делали, вы продолжаете получать то, что получали. Меняются установки, привычки, действия — меняется результат. Неудачники, убежденные, что ничего не могут сделать всегда найдут способ оправдать свое бездействие.

У тех, кто относится к работе с большим энтузиазмом, жизнь интереснее и приятнее. Если вы не пребываете в восторге от того, чем занимаетесь, радуйтесь, по крайней мере, тому, что вы живы.

“Смех - такая же защитная реакция, как слезы, а то и лучше, поскольку от смеха меньше сырости” (Курт Воннегут).

ЭТИКА

“Джентельмен — это человек, общаясь с которым, чувствуешь себя джентельменом”.

Бертран Рассел.

Этика — основополагающий момент в создании большого и стабильного бизнеса и ей нужно уделять особое внимание.

1. Единая ценовая политика на всей территории страны.
2. Дистрибьютор не может:
 - обменять спонсора;
 - переподписывать дистрибьюторов;
 - сотрудничать одновременно в 2-х и более компаниях.
3. Дистрибьютор должен уважать и положительно относиться ко всем компаниям сетевого маркетинга, находящихся на рынке и их дистрибьюторам.
4. Все лидеры в городе и их структуры должны работать в единстве и согласии, проводить совместные крупные мероприятия, обеспечить положительный имидж компании.

ВОЗРАЖЕНИЯ

Умный человек найдет выход из любого сложного положения. Мудрый в этом положении не окажется.

Ю. Рихтер

Каждый из нас, работающих в системе MLM, много раз на день сталкивается с возражениями.

Возражения появляются в нескольких случаях.

1. Человек не воспринимает вас.

Каждый хочет иметь в лице спонсора лидера, смелого, решительного, амбициозного человека. Если что-то в вашей личности приглашенного не устраивает, он будет возражать, причем возражения могут отображать не совсем то, что он думает.

2. Человеку действительно не нужна информация. Оставьте его в покое, поблагодарив за то, что он нашел время прийти к вам на встречу.

3. Человек возражает, если хочет получить больше информации. Сначала определитесь, почему он возражает.

Справиться с возражениями можно, задавая вопросы. Не спорьте с приглашенными. В споре вы можете выиграть, а встречу проиграть.

Не нужно заставлять людей менять свое мнение. Мы должны выбирать людей, а не убеждать их в чем-то. Другими словами, дать достаточно информации, чтобы человек смог принять правильное решение. После этого нужно остановиться.

Не поддавайтесь ложной идее, что убеждения помогут создать вам большую сеть. Чем сильнее вы давите, тем хуже он будет дублицировать. Сила действия равна силе противодействия.

Открывайте людей и вы будете наслаждаться развивающимся, доходным и интересным бизнесом.

Правильно относитесь к возражениям и научите этому другого. “Нет” говорят не вам, “нет” говорят себе, своим возможностям. Нам невозможно отказать, потому что мы ничего не предлагаем. Мы делимся информацией.

Люди свято верят, что застали вас врасплох своими возражениями.

Возражения по бизнесу прежде всего возникают тогда, когда не сделан промоушен спонсору, или сделан неправильно.

“Этот человек — сплошное цепеустремление, это уникальная работоспособность, глубокое знание бизнеса. За что бы он ни брался, имел в жизни успех. Этот человек открыл мое видение и помог открыть видение многим людям. Он тонкий психолог. Его слова входят не только в уши, но и в душу”. После такого представления будут ли возражения: куда ты меня хочешь затащить и т. п.?

“У нас всегда преимущества перед тем, кто делает возражение.

У нас есть уверенность, знание, деньги. Вы боитесь возражений голодных и больных?” (Алексей Луконин).

Если возникло возражение, спросите открыто;

“Чем вызван ваш вопрос?” Ваша смелость и открытость говорит о вашей компетентности.

Нейтрализация замечаний может быть произведена словесными амортизаторами:

— Я понимаю, почему вы так считаете.

— Я разделяю вашу озабоченность.

— Я тоже волновался из-за этого, когда впервые услышала и с тех пор...

— Многие поначалу испытывают такие же сомнения.

— Я понимаю, почему вам так кажется.

— Я знаю, у вас может возникнуть такой-то вопрос, поэтому я отвечу на него сразу (если вы заранее предполагаете возможные придирки).

— Да, это хороший вопрос. Мы вернемся к нему позже, когда закончим обсуждение этого блока (если вам нужен тайм-аут).

Лучше, если возражающий ответит на свои вопросы сам.

Помогите ему, задавая такие вопросы:

- Как вы думаете, каким будет ответ?

- Какой ответ вы предполагаете?

- Как вы думаете сами?

“Под разногласиями о средствах скрываются разногласия о целях” (Макс Вебер).

АЛГОРИТМ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ

Как понятно наше желание винить в собственной нерешительности и незнании, куда идти, внешние силы, которые мы сможем контролировать примерно так, как дерево контролирует ураган.

У вас бывали случаи, когда депо останавливалось и не хотело двигаться с места из-за возникших препятствий?

Внешние события отражают внутреннее состояние человека, мысли, которые мы держим в голове, материализуются. Если перед вами возникает препятствие, это вы его создали, и никто другой. Вы по какой-то причине боитесь, опасаетесь, не принимаете новое положение дел, которое будет иметь место, если вы преодолеете это препятствие. Наличие препятствия давно показывает, что внутри вы остановились.

Обычно это происходит из-за каких-то страхов. Когда вы

столкнулись с препятствием, и хотите его преодолеть, не занимать позицию жертвы, попробуйте посмотреть на сложившуюся ситуацию в такой последовательности.

АЛГОРИТМ

1. Обратите внимание, осознайте то, что перед вами возникло препятствие. Увидьте его. Обычно люди либо застывают перед ним в некоем подобии транса, либо безумно гонятся напролом. В такой тактике нет никакого сознания и присутствия здесь и сейчас.

2. Осознайте, что это вы, и никто другой, создаете препятствие, т. к. Внешнее = Внутреннему.

3. Спросите себя, что самое худшее может произойти, если вы получите то, что хотите, добьетесь своего?

4. Честно поделитесь своим страхом, беспокойством, негативными эмоциями с кем-нибудь, кому вы доверяете. Возможно это сработает и в том случае, если вы все это произнесете вслух наедине с собой. Попробуйте. Когда вы правильно определите свой страх и коснулись нужных эмоций, препятствие исчезает буквально на глазах, как в сказке.

Если смириться с неизбежностью перемен, то уже нечего бояться.

ОШИБКИ, ВОЗНИКАЮЩИЕ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ДИСТРИБЬЮТОРОВ.

Успех - это мысли, чувства, действия.

Мир сетевого маркетинга, как и любая другая экономическая система, подчиняется строгим экономическим, морально-этическим, и прочим законам.

Если у начинающего дистрибьютора не сразу получается прийти к намеченным, предполагаемым, желаемым результатам, значит он нарушает какой-то закон.

Давайте посмотрим на ряд чаще всего встречающихся ошибок.

1. Нет конкретно оговоренной финансовой цели и сроков ее достижения.

2. Не пользуется продукцией.

3. Работает с глубиной, а не с первой линией.

4. Не звонит спонсору (обрывается цепочка передачи информации).

5. Ругает своих дистрибьюторов в присутствии других.

6. Не посещает обучающие мероприятия. Не учится и не учит других.

7. Позволяет своим дистрибьюторам попасть на

квалификационный тренинг до выполнения ими квалификации (подрывает свой имидж).

8. Не делает промоушен своему спонсору.

9. Действует на основе логики, это бизнес эмоций, мы передаем свои ощущения.

10. Принимает оправдания у своих дистрибьюторов. 11. Не работает над собой, не читает литературу, не растит лидеров под собой.

12. Не берет на себя ответственность и обязательства.

13. Боится выходить на сцену (человек, который не стоит на сцене, не будет зарабатывать деньги).

14. Не слушает, что говорит спонсор. Сопротивление советам.

15. Долго проводит randevу (не дольше 45 минут).

16. Не смотрит за своим внешним видом,

17. Приводит беседу со знакомыми в одиночку, без спонсора (одна из самых распространенных ошибок).

18. Уговаривает. Работать с теми, кто хочет.

19. Собирает негатив и спускает вниз по сети.

20. Не ставит целей. Человек, теряющий цель, заблудится.

21. Не расставлены приоритеты (путает срочное и важное).

22. Слишком близко принимает отказы.

23. Не подпускает дистрибьюторов к своим спонсорам.

24. Не передает ответственность вниз.

25. Не делает промоушен и постпромоушен тренингом.

26. Делает ставки или “тащит” за уши своих дистрибьюторов.

27. Работает в одиночку. Это бизнес команды.

28. Не делает промоушен своим лидерам.

29. Не делает промоушен своему дистрибьютору в конце randevу.

30. Не давать деньги и продукт в долг. Отношения между спонсором и дистрибьютором не должны строиться как кредитор и дебитор.

31. Делает меньше, чем вчера.

32. Не выделяет лидеров с других уровней.

33. Слишком серьезно относится к бизнесу (улыбка - это свет в окне вашей души, которая говорит о том, что ваше сердце дома).

34. Не расширяет зону комфорта (личностный рост; все что не движется, приходит к застою).

35. Не жалейте денег клиента (хирург, удаляя опухоль, делает пациенту больно, за это больной ему благодарен, чуть позже, после выздоровления).

36. Проплачивает дистрибьютора. Купленный дистрибьютор не работает.

37. Нет настойчивости в работе.

38. Не составляет список знакомых.

39. Не задает вопросов спонсору.

40. Жалеет и нянчится с дистрибьюторами, вместо выращивания

в них лидерских качеств.

41. Не превращайте свой дом в склад продукции или офис (дом - это место, где вы отдыхаете и расслабляетесь. Там ваши самые близкие ждут вашего внимания и тепла).

42. Работает одновременно в двух проектах (хочет больше зарабатывать, а вместо этого подрывает свой авторитет перед своими дистрибьюторами. Они хотят видеть лидера, который на 100% верит в свою программу. Если вы работаете на две компании, значит не верите ни в одну. Альпинист не может одновременно штурмовать две вершины).

СОВЕТЫ НАЧИНАЮЩИМ ДИСТРИБЬЮТОРАМ,

В битвах жизни всегда побеждает не самый сильный или самый быстрый, а тот, кто считал себя на это способным.

1. Не спешите окунуться в бизнес после презентации или семинара. Первые 2-3 месяца не стоит торопиться. В нашем бизнесе очень важную роль играет осознанность, уверенность, компетентность.

2. Серьезно относитесь к обучению. Наполеон Хил, Джон Каленч, Джим Рон, Дейл Карнеги — настольные книги сетевого.

3. Навыки общения не наследуются, а приобретаются.

4. $1+1 = \text{успех}$. Не старайтесь в первый месяц работы пригласить более 5 человек.

5. К неудачам относитесь философски. Они дают профессионализм. Логал Пирсал Смит вложил глубочайшую мудрость в несколько слов, сказав: “В жизни следует ставить перед собой две цели. Первая цель -осуществление того, к чему вы стремитесь. Вторая цель — умение радоваться достигнутому. Только самые мудрые представители человечества способны к достижению второй цели”.

6. Успех является целой серией неудач, разочарований и ошибок. Правило буравчика. Рассматривайте неудачи как обязательные ступени на пути к успеху.

7. Советуйтесь с профессионалами. “Именно неудачники постоянно со всеми советуются, крайне медленно принимают решения и быстро их меняют” (Наполеон Хил).

8. Изучайте и анализируйте работу вашего спонсора.

9. Отложите на будущее построение структур в других городах.

10. На все мероприятия приходите в лучшей одежде. Не отказывайте себе в празднике. “Жизнь состоит не из тех

12. Не стесняйтесь каждый день обращаться к спонсору.

14. Делайте свой бизнес ЧЕСТНО с первого шага. Природа дней,

что прожиты, а из тех, что запомнились”.

11. Приглашайте в бизнес только приятных вам людей. Мы не набираем, а выбираем.

13. Отложите приход вашего приглашенного на презентацию, если вы прийти не можете.

14. Делайте свой бизнес ЧЕСТНО с первого шага. Природа не терпит пустоты. Выиграете в малом, проиграете в большом.

15. Никогда не оплачивайте кому-то вход в бизнес. Первый шаг человек должен сделать сам.

16. Будьте терпеливы. Не смотрите на тех, кто бросает бизнес за полшага до успеха. Если у вас разочарование, обратитесь к спонсору или книгам.

17. Имейте мечту.

18. Ориентируйтесь на свой личный план, никогда не оценивайте свои перспективы по результатам других дистрибьюторов. Успех или неудача другого не означают, что у вас дела идут хорошо или плохо. У вас собственный путь в этом бизнесе.

19. Считайте деньги только в своем кармане. Порадуйтесь тому, сколько зарабатывает ваш спонсор благодаря вам и другим дистрибьюторам.

20. План на каждый день. Человек без плана, как корабль без руля.

21. Старайтесь учиться у каждого, даже если этот человек с вашей нижней ветки. Если вы не обучаетесь, вы не будете авторитетом для ваших дистрибьюторов.

22. При встрече с клиентом помните, вы дарите ему два преимущества: восхитительная продукция и Возможность открыть безрисковый бизнес с минимальными вложениями. Помните: дать, а не взять!

23. Постоянно имейте с собой тетрадь.

24. Не забывайте вовремя поздравить своих клиентов и дистрибьюторов с днем рождения и с праздником.

25. “Скажи мне, как ты это делаешь, и я скажу, что ты делаешь”. Тон, одежда, манеры, уверенность.

26. Предоставьте право принимать решение самому человеку.

27. Доводите до конца.

28. Сидеть на двух стульях одновременно невозможно.

29. Будьте настойчивы и последовательны. Утром: “Что я сделаю для своего успеха?” Вечером: “Что я сделал для своего успеха?”

30. Не ищите виноватых. Не кто виноват, а что делать.

31. Увидьте перспективы и радуйтесь. Если вы увлекли за собой одного человека, он — троих, а они десятерых — есть повод для удовлетворенности.

32. Мысль материальна. Все что нас окружает, есть результат наших мыслей. “Я получаю уроки только через радость, любовь,

успех, благополучие. Я отказываюсь воспринять мысль, которая может вызвать во мне душевное состояние, вредное для моего тела”.

33. Испытайте за день как минимум семь положительных эмоций и вызовите хотя бы один раз в день искреннюю улыбку у рядом стоящего человека. Делайте это не ради благодарности, а ради своей внутренней удовлетворенности.

МЕТОДИКА ПОВЫШЕНИЯ ВАШЕГО СОЗНАНИЯ .

1. Я считаю себя удачливым.
2. Я не уклоняюсь от принятия решений.
3. Я люблю себя.
4. Я люблю других.
5. Я считаю все достижимым.
6. Я рассматриваю все события как благоприятные для меня.
7. Я довожу начатое дело до конца.
8. Я живу широко, позволяя себе излишества.
9. Я не иду на компромиссы.
10. Я не делюсь ни с кем сокровенным.
11. Я не оправдываюсь.
12. Я отстаиваю свои права.
13. Я контролирую услышанное.
14. Я терпелив.