

1. **ОСНОВЫ.**

- ***Что такое сетевой маркетинг?***

Ответ рациональный:

Сетевой маркетинг - это маркетинговая концепция, предполагающая создание сетевой (многоуровневой) организации, призванной продвигать товары и услуги от производителя к потребителю, используя прямой контакт человека с человеком.

Ответ эмоциональный:

Сетевой маркетинг - это многомиллионнодолларовая индустрия, растущая с каждым днём. Буквально тысячи людей обретаюТ СЕЙЧАС (в данный момент!) финансовую независимость, занимаясь сетевым маркетингом и получая доходы от 25 до 50 тысяч долларов в год. А многие даже превосходят 100000-долларовый рубеж и достигают даже миллиона и больше.

Ответ авторский:

Сетевой маркетинг - это то, что в этой книге подробно излагается.

Иметь столько денег, сколько необходимо.

Найти признание и важность в жизни сотен людей.

Получить от своего труда истинное удовольствие.

Изложенные в данной книге принципы создают возможность достичь такой цели. И никто не может сказать, что это плохой бизнес.

- ***Что Вам реально предлагает сетевой маркетинг?***

Сетевой маркетинг (СМ) действует как движущая сила. Невозможное делается возможным. СМ сокращает Ваше время ученичества. Он быстрее и шире раскрывает и развивает Вашу индивидуальность. Он позволяет Вам достичь большего и внести большой вклад в Ваш собственный мир. Сетевой маркетинг - это система, которая даёт возможность применить Ваши собственные созидательные способности, а также оказать положительное влияние на жизнь сотен и даже миллионов людей.

- ***В чём состоят Ваши задачи в сетевом маркетинге?***

С первого дня в системе Сетевого маркетинга Вы свободны и независимы. Финансовые и организационные вопросы, бухгалтерский учёт, управление, обработка данных, складирование и т.п. - это задачи компании. Ваша задача состоит в том, чтобы делать следующие три вещи:

1. Используйте и любите продукт.
2. Делитесь этим с другими.
3. Привлекайте других людей в Ваш бизнес.

- ***Какие принципы сетевой системы?***

1. Сетевые системы служат распределению продукта, товара или услуги.
2. В каждой сетевой структуре сила идёт снизу. Если ценности перестают поступать вниз, то заканчивается встречный поток силы (в форме денег) и система терпит крах.
3. Сетевая структура функционирует лишь в том случае, если ответственность несут представители самого нижнего уровня.

Сетевая компания настолько сильна, насколько сильны её дистрибьюторы.

- ***Что означает слово «дистрибьютор»?***

Distribut (distribeu.-t) - распределять. Дистрибьютор - тот, кто распределяет. В зависимости от выполнения условий маркетинг-плана компании, дистрибьюторы могут быть разных уровней, званий и получать различные вознаграждения.

- ***Что такое маркетинг-план?***

Фактически, это документ, согласно которому компания производит выплату денег независимому дистрибьютору за его труд. Он также содержит перечень условий получения дистрибьютором комиссионных и бонусов. Обычно описывается в виде графика с соответствующими пояснениями.

- ***Сколько и какие деньги может иметь дистрибьютор?***

Согласно маркетинг-плана дистрибьютор может получать бонусы и комиссионные.

Комиссионные - вознаграждение, которое получает дистрибьютор за покупку продукта оптом и продажу его в розницу.

Бонус - это вознаграждение, которое компания выплачивает дистрибьюторам либо по результатам объёма продаж, совершённых членами организации дистрибьютора, либо в зависимости от числа построенных уровней структуры.

При разном количестве уровней в сетевой компании реальный возврат части доходов в сеть, путем выплаты бонусов, колеблется между 20 и 40 процентами, но есть также несколько исключений.

- ***Что нужно сделать, чтобы понять Сетевой маркетинг?***

ВЫ ДОЛЖНЫ ВЛЮБИТЬСЯ В НЕГО. Основная причина того, почему люди терпят неудачу в Сетевом маркетинге, заключается в том, что они его неправильно понимают. Они не понимают его основные принципы и поэтому не могут использовать их в своём поведении. А как это сделать? Одна из возможностей это прочесть книгу Джона Каленча «Лучший, каким Вы можете быть в MLM».

Если Вы уже сделали это, то далее можете не читать этот материал и подарить его своему первому дистрибьютору.

- ***Кто может работать в Сетевом маркетинге?***

Единственное ограничение - то, что Вам должно исполниться 18 лет, чтобы можно было подписать соглашение с компанией.

Зрелые люди имеют энергию и опыт, часто полны энтузиазма и сил. Сетевой маркетинг оценивает всех по достоинству. Люди на рубеже 40 - 50 лет являются наиболее успешными в этой области. И не важно, мало или много Вам лет, мужчина или женщина, есть у Вас дипломы об окончании учебных заведений или нет. Имея желание, Вы имеете величайшую возможность достичь своей цели с помощью Сетевого маркетинга. Сетевой маркетинг действует как движущая сила. Он сокращает время Вашего ученичества. Он быстрее и шире раскрывает и развивает Вашу индивидуальность. Он позволяет Вам достичь больше и оказать большое влияние на жизнь сотен людей.

- ***Что особенного в Сетевом маркетинге?***

Сетевой маркетинг - это прекрасная возможность, для того, чтобы помогать другим на пути к успеху. Он раскрывает Вам возможность достижения цели жизни. В Сетевом маркетинге Вы становитесь тем, КЕМ ДОЛЖНЫ БЫТЬ. Он вознаграждает Вас в профессиональном, личном и финансовом отношении, только за то, ЧТО Вы являетесь такими, какими Вы есть.

- ***Чем являются деньги в Сетевом маркетинге?***

Многие люди чувствуют притягательность Сетевого маркетинга из-за денег. Это факт, что этот бизнес даёт исключительные возможности достичь феноменального дохода. Следуйте Вашей цели жизни - и деньги придут сами.

Существует множество самостоятельных людей в этом бизнесе. Многие зарабатывают десятки тысяч долларов в месяц. И хотя многие из них начинали из-за денег, очень скоро они признавали, что не только деньги определяют основу этого бизнеса.

Возможно, сначала Вам нужно заработать столько денег, чтобы Вы смогли признать этот факт. При этом Вы станете более счастливыми, наполненными и успешными.

- ***Много ли денег я могу заработать в Сетевом маркетинге?***

Прелесть Сетевого маркетинга в том, что только Вы можете знать ответ на этот вопрос. И это не увёртка. Это просто суть дела. В противоположность многим видам работ, где кто-то другой решает, сколько Вам зарабатывать, люди в СМ делают свой собственный бизнес. И только они определяют свои заработки. Вы можете иметь несколько лишних сотен рублей. Но если Ваша цель иметь столько денег, чтобы реализовать свою мечту, тогда Вы должны построить свою сетевую организацию. Для этого Вам понадобится стать Професионалом.

- ***Сколько денег мне необходимо, чтобы организовать свой Сетевой бизнес?***

В некоторых случаях это не будет стоить Вам ни копейки. Сумма вступительного взноса зависит от конкретной компании. У каждой компании есть свой собственный маркетинг-план, поэтому стоимость соглашения может варьировать от 1 до 100 долларов. В эту сумму может входить дистрибьюторский пакет документов и начальный набор продукта или образцы продуктов данной компании.

В любом случае эта сумма в десятки и сотни раз меньше той, которая понадобилась бы Вам для начала любого другого бизнеса.

- ***Как скоро я начну получать доход?***

Это зависит от типа дохода. В СМ есть два пути зарабатывать деньги. Первый от распространения информации о продукте (прямые продажи). Каждая прямая продажа приносит Вам комиссионные. Вы покупаете у

компании продукт со скидкой и зарабатываете деньги, продавая его в розницу. Доход при этом вы получаете сразу. Второй тип дохода - это премия от закупок дистрибьюторов Вашей сети. Потребуется немного больше времени на подготовку, возможно от 3 до 6 месяцев, но выплаты в данном случае несравнимо больше. В Сетевом маркетинге деньги получают только от сделки. Чтобы денег было много, надо чтобы и сделок тоже было много. И если Вы будете вовлекать и обучать потенциальных дистрибьюторов, они, в свою очередь, приведут ещё больше людей в бизнес, и процесс будет повторяться от уровня к уровню. Теперь, каждый раз, когда кто-либо на любом уровне Вашей структуры совершает продажу, Вы получаете вознаграждение. Таким образом, мультиплицируется Ваша способность зарабатывать деньги в тысячи раз.

2. Быстрый старт.

- ***С чего следует начинать?***

Начать следует с себя, с того места, где Вы находитесь сегодня. Если положение оставляет желать лучшего, то Вы должны честно признаться самому себе в этом. Это, несомненно, поможет Вам по-новому организовать себя на пути к Успеху!

Самое важное - нужна Цель. Нужен критерий, позволяющий судить, важно ли то, что Вы делаете. Поставьте себе конкретную цель: «Чего я хочу достичь? Когда? Сколько денег необходимо для этого заработать? Как много времени и сил готов на это затратить?» И эта Цель станет для Вас чётким маршрутом в увлекательном путешествии к Вашей Мечте.

- ***Является ли этот бизнес стабильным?***

Сетевой маркетинг - один из наиболее быстро растущих методов распространения товаров и услуг во всём мире. Общий объем продаж индустрии СМ насчитывает более 60 млрд. долларов. Ежегодный прирост 20 - 30 %. Только в США более половины общего объема товаров и услуг продано через систему сетевого маркетинга. В Америке работает около 1500 СМ - компаний. Стратегию сетевого маркетинга используют и такие ком-

пании как Coca Cola, Colgate, Gillette, Visa, Lipton, Ford, Canon, Sharp, Xerox и многие другие фирмы с мировым именем.

- ***Выгодно ли компаниям использовать СМ, как систему распространения?***

Да, выгодно. Сетевые компании избегают огромного количества расходов. Нет нужды создавать и обслуживать сеть точек розничной торговли, проводить рекламную кампанию на всю страну, содержать огромный штат высокооплачиваемых менеджеров. Эту работу берут на себя люди, в качестве независимых дистрибьюторов. И их усилия щедро вознаграждаются.

- ***Каково место СМ сегодня в мире бизнеса?***

Главное - Сетевой маркетинг основан на ДОВЕРИИ.

Продажи в Сетевом маркетинге происходят через взаимоотношения между людьми, что является самым высоким искусством продаж сегодня. Маленькие и большие компании в стране и по всему миру сегодня понимают, что отдельные люди, которые продают своим друзьям и коллегам через личные отношения, составляют будущее индустрии продаж.

Сетевой маркетинг сегодня обоснованно называют феноменальным явлением в области экономики, социальным маркетингом, надеждой будущего. Нашу индустрию поддерживают Торгово-промышленная палата США и многих других государств, международные общественные организации.

- ***Какие формы участия в СМ существуют?***

Как только Вы познакомитесь с сетевой компанией, только Вы сами решите, насколько Вы будете вовлечены в этот бизнес. Самый первый этап: Вы можете совершить покупку и попробовать продукт.

Следующий шаг, Вы захотите быть привлеченными в бизнес, т.е. стать дистрибьютором. В этом случае Вы можете получать продукт со скидкой и получать доход, делая его доступным вашим друзьям и семье. Вы можете решиться на следующий шаг и сделать Ваш доход максимальным, - привлекая новых людей в Вашу сетевую организацию и обучая их построению своей собственной сети дистрибьюторов.

- ***Нужно ли мне бросать прежнюю работу для участия в СМ?***

НЕТ. Даже лучше продолжать работать, хотя бы временно. Это одна из величайших особенностей Сетевого маркетинга. Другими словами - это замечательная возможность начать реализовывать свою мечту не «сжигая мосты», пока Вы не достигнете благополучия и стабильности. По мере роста Вашего бизнеса, будут расти и Ваши доходы, и Вы всегда сможете определить момент, когда можно будет полностью сфокусировать внимание на Вашей сетевой организации. Профессионально Сетевым маркетингом занимаются далеко не все, приходящие в него.

- ***Нужно ли мне будет покупать офисную технику, арендовать помещение и т.п.?***

Только если захотите. Главный элемент успеха в этом бизнесе - контакт «от человека к человеку». Контакт с тем, кто привлёк Вас в этот бизнес, с теми, кого привлекли Вы и конечно контакт с покупателем. Возможно, в маленьком городке эффективно забежать на минутку поболтать с кем-то, но в огромном городе, факсы, автоответчики и телефоны - гораздо лучший способ быть в контакте с людьми.

- ***Как поддерживать энтузиазм в СМ?***

Ключ к Вашему успеху заключается в том, чтобы найти доступ к источникам Ваших чувств. Ясно, что энтузиазм будет убывать. Как не дать погаснуть этому огню? Вам поможет три вида топлива:

СИЛА ВООБРАЖЕНИЯ - создавайте яркие образы, питающие Вас силой, созидательной энергией и страстью.

НЕПОКОЛЕБИМАЯ ВЕРА - Вы знаете, что Ваши продукты действительно приносят пользу. Если Вы, получив отказ, продолжаете работать, это и есть вера.

Сетевой маркетинг - это бизнес сортировки

ОБРАЗОВАНИЕ И ЗНАНИЯ - тренинги, книги, кассеты являются Вашим самым выгодным вложением. Даже если Вам говорят что образование и знания слишком дороги, я могу лишь сказать: Вы просто никогда ещё не испытали, насколько дорого обходится Незнание!

- ***Как избавиться от страха?***

Необходимо научиться образно представлять себе положительный результат Вашего общения, которого Вы хотите достичь, до того как начали общение. Можно представить себе как в конце встречи все аплодируют, жмут Вам руку и говорят: «Это просто здорово! Я хочу включиться в этот бизнес».

Необходимо представлять какую выгоду люди смогут извлечь из этой встречи. Какие мотивы двигали бы ими. Какой их результат. При этом я не представляю себе, как я этого достигну, а только каких результатов достигнут мои слушатели.

- ***Как составить свою коллекцию богатств?***

Пример. Вы хотите автомобиль. Хорошо, возьмите фотоаппарат, свою семью и все - в автосалон. Найдите действительно свой автомобиль. Попросите продавца щелкнуть Вас с семьёй в Вашем автомобиле.

Эти снимки всегда будут напоминать Вам о том, чего Вы хотите достичь. Соберите коллекцию таких снимков и держите их на самом видном месте. Кроме того, изображения Вашей «коллекции богатств» представляют собой уже свершившийся факт. Это - не то, что будет когда-то в будущем. Наоборот, Вы видите, как Вы сегодня едете в Вашем автомобиле.

- ***Что необходимо, чтобы иметь то, что мы хотим?***

Всего три шага:

Первый - запишите, что Вы хотите ИМЕТЬ и когда (это важно). Второй - запишите, что Вам необходимо ДЕЛАТЬ для того, чтобы иметь то, что Вы хотите.

Третий - Запишите, кем Вы должны БЫТЬ, - чтобы делать то, что Вы хотите иметь. А теперь СТАНЬТЕ тем, кем вы должны быть. Всё начинается с БЫТЬ, а не наоборот. Чтобы ИМЕТЬ что-то большее, необходимо СТАТЬ чем-то большим. Сделайте это упражнение с перспективой на три месяца, год, пять лет.

- *Как достичь успеха?*

Я обнаружил одну особенность успешных людей: они довольствуются только самым лучшим.

И это во всём. Вы должны стремиться к самому лучшему, если хотите оторваться от массы. Смотрите лучшие фильмы, слушайте лучшие кассеты, учитесь у лучших лидеров. Окружите себя успешными людьми сейчас. Если Вы можете общаться и дружить с этими людьми - то делайте это.

- *Кому я могу доверять в Сетевом маркетинге?*

Важно, чтобы Вы доверяли СЕБЕ. Вы не должны никого уговаривать красивыми словами или манипулировать. И некоторые захотят воспользоваться Вашими продуктами, другие не захотят, ну и что? Доверяя себе, Вы получаете силу и непоколебимую веру. Это самая сильная помощь в достижении успеха. А желающих испробовать Вашу веру всегда найдётся с избытком. Главное - ДОВЕРЯЙТЕ СЕБЕ.

- *За кем следовать в желании достичь успеха?*

Желая достичь лучшего, Вы, по моему мнению, должны иметь примеры, которым можно следовать. Выберите для себя конкретную личность и определите те качества, которые Вы уважаете и которыми восхищаетесь. Например, для меня всегда примером является мой отец. И вовсе не из-за успехов в бизнесе. Я всегда хотел быть похожим на него в его работоспособности, упорстве и гордости.

Найдите пример для себя.

- ***Как развить уверенность в СМ?***

Уверенность приходит изнутри. Никакой другой человек не сделает это для Вас. Один из путей - используйте продукты. Узнайте, насколько они хороши и как функционируют. Посещайте все школы и семинары Вашей фирмы. Знакомьтесь с людьми, которые непосредственно пользуются плодами успеха Ваших продуктов и Вашей фирмы. В начале это может стать большой помощью. И если Вы такие же, как и миллионы других, то Вам необходимо обучение и упражнения - только так Вы приобретете компетентность и уверенность. И помните, Вы всегда получите помощь и поддержку у своего спонсора. Помните: абсолютно на все вопросы есть ответы. Ваша задача найти их.

3. Продажа. Продукт. Вовлечение.

- ***Что важнее продукт или возможность бизнеса?***

Некоторых людей привлекает сама возможность заниматься бизнесом, и они утверждают, что в этом, собственно, и заключается истинная ценность Сетевого маркетинга.

Я придерживаюсь другого мнения. Без отличного продукта не было бы никакого бизнеса Сетевого маркетинга. Я знаю, что при самом заманчивом маркетинг-плане и плохом продукте энтузиазм, вдохновение, уверенность быстро идут на спад. Но я также знаю, что плохой маркетинг-план при великолепном продукте - это верный способ потерпеть крах.

- ***Чем является продукт в Сетевом маркетинге?***

Продукт - это движущая сила каждого бизнеса Сетевого Маркетинга. Самые лучшие продукты могут улучшить другим качество жизни или вообще основательно изменить всю жизнь.

Ваш продукт или услуга - это самый важный аспект Вашего бизнеса.

- ***Как правильно выбрать сетевую компанию, продукт или услугу?***

Этот выбор сделать очень легко.

Если человек, который заинтересовал Вас сетевым бизнесом, уже предоставил Вам продукт, и Вы его попробовали. Если этот продукт Вам понравился и для Вас не составит труда порекомендовать его людям, то вот Вам и ответ: это тот самый продукт и та самая компания, которую Вы искали.

Чем больше Вам нравится продукт, которым Вы делитесь с другими, тем легче Вам говорить с ними об этом. Если Вы - удовлетворённый потребитель, Ваш энтузиазм скажет сам за себя.

- ***Какие существуют критерии надежности сетевых компаний?***

Сетевой маркетинг сам по себе является законным и уважаемым бизнесом. Однако внутри этой индустрии, наряду с известными и стабильными компаниями, иногда встречаются такие, чья деятельность может вызывать сомнения. Как отличить их друг от друга? Существуют несколько принципиально важных факторов:

1. Компания предлагает высококачественный продукт, который пользуется большим спросом на рынке. Цена на продукт доступна и конкурентоспособна, на продукт дается гарантия.
2. Ценность продукта не зависит от участия в бизнесе данной компании.

Пример: Акции АО «МММ» продавались по большой стоимости, но без АО «МММ» их цена - это цена бумаги. История известная.

3. Покупая у компании продукт, Вы имеете право вернуть его на склад (при условии, что его состояние пригодно для перепродажи) по цене не ниже 90% от его закупочной цены.
В частности, эта политика является обязательной во всех штатах США.
4. Вознаграждение выплачивается только за реальные продажи товаров и услуг. Непосредственно за акт привлечения нового дистрибьютора вознаграждение не выплачивается.
5. Самый сложный фактор. Если приток новых дистрибьюторов прекратится, сможет ли компания поддерживать свой маркетинг-план и выплачивать вознаграждение.

- ***Почему продукты в Сетевом маркетинге только высокого качества?***

Сама природа Сетевого маркетинга предполагает качество продукта. Если рост Вашего бизнеса основывается на прямой рекомендации человеку, который не только купил Ваш продукт, но и пользуется им месяц за месяцем, то продукт действительно хороший и приносит пользу. Сетевой маркетинг наполнен уникальными и фантастическими продуктами, которые дают ошеломляющие результаты и отличаются от существующих в розничной торговле аналогов более высоким качеством и более высокой ценностью. Чтобы поверить в это - опробуйте их.

- ***Как соотносятся цены на продукты сетевых компаний и не сетевых?***

Это один из самых сложных вопросов. Продукты аналогичного назначения могут иметь в розничной торговле цену как ниже, так и выше. Полных аналогов, как правило, не существует.

Если понимать, что в цену продукта входит многократное пред- и послепродажное консультирование, доставка по желаемому адресу, стабильность последующего получения понравившегося продукта, сервис и гарантия качества, то цена на товары и услуги компаний сетевого маркетинга значительно ниже. Если сравнивать механически по ценникам, то может быть и выше.

- ***Почему продукт не продаётся?***

Хороший вопрос. Вот один из ответов. Это объясняется тем, что те, кто предлагает соответствующий продукт или соответствующую услугу, упускают возможность сказать соответствующим людям соответствующие вещи.

Они упускают возможность показать и объяснить людям преимущества Ваших продуктов и услуг, т.е. что от этого клиент будет иметь.

- ***Как лучше продавать продукт?***

Нужно говорить, о выгодах, которые получит потребитель. Не о фактах и технических данных. Мы говорим о выгоде - результате, который достигнет потребитель, если использует данный продукт. Люди хотят знать, что может сделать для них Ваш продукт или Ваша услуга.

И если Вы научите новых дистрибьюторов наилучшим образом представлять другим преимущество продуктов, то это позволит Вам повысить доходы от продаж и производительность, по меньшей мере, в десять раз.

- ***Кто купит Ваш продукт?***

Если Вы сконцентрируетесь на преимуществах Вашего продукта, то Вам будет приходить на ум всё больше людей, которые смогут получить выгоды от преимуществ этих продуктов. Это количество будет больше, чем Вы это себе могли бы представить.

- ***Где искать покупателей Вашего продукта?***

Лучший ответ - история Рассела Конуэлла. Она называется «Поля, полные алмазов». В Африке жил фермер. В это время были открыты большие месторождения драгоценных камней. Однажды к нему зашел человек и рассказал, как многие люди загребают миллионы на своих рудниках. Фермер сразу продал ферму и отправился на поиски алмазов.

Он долго странствовал по всему континенту, однако не нашел никаких алмазов. Больной, обнищавший, сломленный, он бросился в реку и утонул.

Задолго до этого человек, купивший его ферму, нашел на дне ручья, пересекавшего его участок, большой странного вида камень. Он взял его в дом и положил на каминную полку. Однажды к нему зашёл как раз тот человек, который рассказывал первому владельцу фермы об открытиях алмазных месторождений.

Он рассмотрел камень и сказал новому владельцу, что это, наверное, один из самых крупных и ценных алмазов, которые когда-либо были обнаружены. К изумлению посетителя, владелец фермы ответил: «В самом деле? В моих полях полно таких камней».

Независимо от Вашего места жительства или рода деятельности каждый из нас окружен полями, полными алмазов, - если Вы только разглядите их.

- ***Кто Ваши первые клиенты?***

Запишите каждого человека, который придёт Вам на ум. Я предлагаю сделать список из 100 имён. Это совсем не трудно, поскольку по статистике каждый взрослый человек в возрасте свыше 21 года знает, по меньшей мере, 200 человек.

И не забывайте, что Сетевой маркетинг - это бизнес сортировки. Примерно 20-30% это будут категоричные отказы. Это нормально. Следующий!

- ***Что делать если клиенты живут в другом городе?***

Это хорошо. Не имейте предубеждений против тех, кто проживает далеко от Вас. Есть телефон - нет расстояний. В случае Сетевого маркетинга Вы можете организовать успешный бизнес на всю страну. Кроме того, современные технологические средства связи, такие как факсы, интернет, электронная почта, дают исключительные возможности поддерживать контакты со множеством людей на большом расстоянии.

- ***Какие есть правила разговоров по телефону?***

Есть три правила, которые Вы должны соблюдать при телефонных разговорах. Эти правила значительно повысят эффективность Ваших звонков.

1. Вовремя ли я звоню? - если Ваш клиент смотрит чемпионат по футболу или опаздывает на свидание, договоритесь о времени Вашего звонка в более удобное для него время. В противном случае результат не будет достигнут.

2. Поделитесь чувствами - эффективное общение, это не только передача информации, но и воодушевления одного лица другому. Чем больше энтузиазма и воодушевления, тем больше клиенту захочется общаться с Вами, тем быстрее Вы добьётесь успеха.
3. Цель звонка - держите инициативу в своих руках. Назначая встречу, не спрашивайте: «Когда Вам удобно встретиться?» Предложите ему сроки на выбор:
«Вам удобнее встретиться в среду до обеда или в четверг после обеда».

- ***Должен ли я быть «супер-продавцом», чтобы быть успешным?***

Это зависит от того, что Вы подразумеваете под этим словом. Если Вы имеете в виду человека, который пробирается в офисы, «всучивает» Вам свои товары, или ловит Ваши глаза в переходах метро, задаёт вопросы в магазинах - тогда ответ - НЕТ.

Но если для Вас способность продавать заключается в умении быть самим собой, чувствовать себя комфортно, общаться с людьми, делаясь с ними своими чувствами и энтузиазмом по поводу Вашего продукта, тогда ответ на вопрос - безусловно, ДА.

- ***Надо ли ходить по улицам, стоять в метро и продавать?***

Только если Вы этого хотите. Мы употребляем выражение «работать умно», чтобы описать правильный путь построения крупного успешного сетевого бизнеса. Работа с незнакомыми людьми не является примером «умной работы» и скорее похожа на «тяжелую» работу, чтобы свести концы с концами (кроме тех исключений, когда это доставляет Вам удовольствие).

- ***Какие гарантии можно давать клиенту, рекламируя свой продукт?***

Большинство продуктов Сетевого маркетинга действительно высочайшего качества и соответствуют рекламным обещаниям. Если Вы в восторге от результатов Ваших продуктов, то и другие, вероятно, будут с удовольствием пробовать эти продукты. Кроме того, происходит эффект «плацебо»: когда различным людям давали средство, имитирующее медикамент, но оно в действительности таковым не являлось. Одна треть почувствовала улучшение, ещё одна треть считала, что не произошло никаких изменений, и последняя треть не могла определить, произошло ли улучшение или нет.

Вы на основе исключительности Ваших продуктов можете ещё удвоить этот процент, а именно 60% и выше.

- ***Как отвечать на возражения?***

Возможно, реакцией вашего собеседника будет: «Я занят, нет времени» или «Мне это не интересно, я про это знаю - это пирамида и т.п.». Ответ уже содержится в вопросе: «Именно поэтому, Вася, я и хочу поговорить с тобой - как работая по три-четыре часа в день зарабатывать в два раза больше, чем ты получаешь сейчас».

На возражение «не интересно», возможен ответ: «Вася, ты не мог бы мне сказать, что именно тебе не интересно?» И чаще всего. Вы можете услышать вымыслы и слухи о том, что Сетевым маркетингом не является.

- ***Спроси меня, как?***

Значки - это высокий класс. Если Ваша фирма выпускает значки, то носите их. Привлекайте внимание, где и когда Вы можете. Позаботьтесь о том, чтобы люди проявляли интерес и задавали вопросы. Ваш бизнес является также и агитационным бизнесом. Поэтому - рекламируйте. Показывайте Ваши продукты,ставляйте их там, где Вы в данный момент находитесь. Значки, наклейки, майки, открытки, шариковые ручки, зажигалки. Главное в том, чтобы люди Вам позвонили.

- ***Кто Вы по профессии?***

Когда Вас спрашивают: «Кто Вы по профессии?» Что Вы отвечаете на это? В этом случае перед Вами открывается блестящая возможность провести свою агитацию и оставить о себе положительное впечатление.

Например: «Я занимаюсь бизнесом в области парфюмерии и повышения благосостояния. О чём Вы бы хотели, в первую очередь услышать?» Обдумайте ответ, который наиболее подходит к Вашей личности и Вашему бизнесу.

- ***Как заговорить с незнакомым человеком?***

Вся жизнь - это игра.

А поиски новых клиентов - это игра количества. Если Вы усвоили принципы, а также некоторые приемы и методики, описанные в этой книге, то Вы вскоре убедитесь: чем к большему количеству людей Вы обращаетесь, тем больше Ваш успех.

Путь, гарантирующий успех в этом бизнесе состоит в том, чтобы обращаться к постоянно растущему числу людей. Вам потребуется выйти из Вашей «зоны комфорта». Как это сделать? Чем больше Вы будете превращать чужих людей в своих друзей, тем скорее делание денег станет Вашей привычкой.

Превратите это в игру. Купите десять небольших шариков и положите их в карман. Каждый раз, когда разговариваете с незнакомым человеком, то перекладывайте шарик в другой карман. И не ложитесь спать, пока карман не опустеет.

- ***Как заботиться о Ваших клиентах?***

Каждый раз, когда кто-то начинает пользоваться продуктом, независимо от того, является ли он клиентом или дистрибьютором, Вы на него заполняете карточку или страничку в Вашем органайзере-планировщике. Запишите имя, адрес, телефон. Запишите также все особенности, которые Вы посчитали важными.

Используя методику месячного планирования, запишите: когда Вашему клиенту перезвонить повторно, когда назначить встречу или оказать поддержку Вашему дистрибьютору. Позаботьтесь о том, чтобы Ваш клиент был доволен, чтобы он постоянно и с воодушевлением рекомендовал дальше Ваш продукт. Это - путь к созданию полностью успешного предприятия.

- ***Можно ли не продавать вовсе?***

Почти нельзя.

В некоторых компаниях, где маркетинг-план не предусматривает ежемесячный личный объём продаж, это возможно. Если говорить о сетевом подходе к бизнесу, то в начале карьеры продаёшь из-за денег, будучи же лидером, продаёшь для подтверждения квалификации.

Разница лишь в том, что лидер делает это с удовольствием.

- ***Как влияет ассортимент продуктов на объём продаж?***

Тенденции развития Сетевого маркетинга в США говорят о том, что компании увеличивают ассортимент продуктов. Это происходит и за счёт новых разработок и для более полного удовлетворения спроса. Однозначно нельзя ответить, хорошо ли когда у компании один продукт или когда их пятьсот.

- ***Как развить свои способности к продажам?***

Самый эффективный способ - сделать это привычкой, навыком. А самый эффективный способ отработки навыков - это конечно многократное повторение. Есть менее жесткие способы и не менее действенные - это тренинги. Не лекции, а практические упражнения, направленные на личностный и профессиональный рост.

И конечно, обучаться надо у профессионалов, тренеров, которые приглашаются на семинары, проводимые компанией.

4. Система обучения. Презентация.

- ***Нужно ли мне специальное образование, чтобы быть успешным в Сетевом маркетинге?***

На самом деле это не важно.

Принципы Сетевого маркетинга достаточно просты. Суть в другом - в умении строить человеческие взаимоотношения, создавать и воспитывать себя, структуру, пробуждать и поддерживать в людях постоянное желание создавать, побуждать себя и других к действиям (т.е. мотивировать себя и других).

Этому невозможно научиться, слушая лекции, читая книги об успехах других людей. Но можно сократить период обучения. Система поддержки в компаниях, позволит Вам понять, как спонсировать новых дистрибьюторов, как обучать людей мотивации и новому стилю жизни, чтобы они успешно построили свою сеть, что, в свою очередь, увеличит Ваши гонорары.

- ***Зачем обучаться в Сетевом маркетинге?***

Если Вы начнёте учить других, то и сами лучше поймёте, то Вы сами будете учиться.

Когда Вы учитесь, Вы открыты для всех возможностей, Вы стремитесь к тому, чтобы овладеть Вашей специальностью, чтобы открыть и использовать новые и лучшие пути понимания.

- ***Какая существует система обучения в Сетевом маркетинге?***

Система обучения дистрибьюторов состоит из таких пунктов:

1. Учитесь любить Ваш продукт и делиться воодушевлением полученным от его использования.
2. Поиск клиентов - это сортировка, никакого уговаривания.
3. Делать всё простым и доступным для дублирования.
4. Работа с возражениями. Возражение - это скрытый вопрос. Отвечайте на эти вопросы
5. Не забывайте Ваших клиентов, и они не забудут Вас. Ведите учёт в органайзере-планировщике.
6. Учитесь проводить встречи. Встречайтесь с людьми.

7. Вкладывайте в себя. Это самое эффективное вложение. Вклад в Вас - это Ваше обучение. Посещайте тренинги, читайте книги и журналы. Способствуйте тому, чтобы Ваши дистрибьюторы делали также.

- ***Кто должен обучать новых дистрибьюторов?***

Наиболее распространённая ошибка при обучении Сетевому маркетингу – это то, что учителями, как правило, являются самые опытные и наиболее успешные дистрибьюторы. Мы забываем о том, как много времени им понадобилось, для того, чтобы всё это усвоить и приобрести такой опыт.

На начальном этапе есть смысл привлекать, для обучения новичков, новых дистрибьюторов, которые сами только прошли курс обучения.

- ***Как «нарабатывать» опыт в Сетевом маркетинге?***

Только повторением. Повторение - это как капли долбящие камень. Через годы в нём образуется маленькое углубление. Повторение - это важный аспект каждой программы обучения.

- ***Что главное в презентации?***

Презентация - это основа Вашего бизнеса. Как составить презентацию, чтобы не возникало чувство, что Вы навязываетесь? Если обратиться к словарю, то презентация происходит от слова «презент», т.е. подарок. Каждый раз, когда Вы садитесь с другим человеком и делитесь с ним Вашими продуктами и Вашим бизнесом, то Вы предлагаете ему подарок.

Ваше время тоже очень дорого. Тот факт, что, высоко уважая себя и Вашего потенциального клиента, Вы нашли время, чтобы поделиться с ним тем, что, по Вашему убеждению, может иметь для него большое значение - этот факт делает Вас самих чем-то особенным.

- ***Как поощрять себя?***

Есть форма поощрения, которая очень помогает в работе, прививая правильные привычки. Заведите себе «Фонд поощрения».

И после каждой успешной встречи, когда Вы нашли человека, чтобы поделиться с ним Вашим бизнесом, вносите в этот фонд определённую сумму. Потратьте эти деньги на удовольствие.

- ***Как расположить Вашего собеседника?***

Это получится быстрее и лучше всего, если Вы покажете ему, что он для Вас что-то значит. Сделайте ему комплимент. Если Вы показываете Вашему потенциальному дистрибьютору, что Вы к нему хорошо относитесь и уважаете его, то это быстро приводит к тому, что и он будет к Вам хорошо относиться и уважать Вас. И будьте внимательным слушателем. Умение слушать, в отличие от умения говорить - это ключ к эффективному и успешному проведению встречи.

- ***Как успеть сказать всё на презентации?***

Этого делать не надо. Одна из самых больших ошибок, которую постоянно делают люди в нашем бизнесе, является то, что они пытаются в течение одной презентации выложить всю информацию, которая имеется по этой теме.

В данном случае сказать меньше - сказать больше. Люди будут принимать решение, сотрудничать ли с Вами или нет, основываясь на двух соображениях:

«Важен ли для меня этот продукт и этот бизнес?» и «Могу ли я себе представить, что сумею работать с другими так, как работают со мной?»

И второе соображение - самое важное.

- ***Кто приходит на Ваши презентации?***

Этих людей можно разделить на три группы.

Самая маленькая группа состоит из тех, кто уже знает и поддерживает Сетевой маркетинг. Вторая группа состоит из людей, которые никогда ещё о нём не слышали.

И, вероятно, самая большая группа включает, к большому сожалению, людей, которые имеют предубеждение относительно Сетевого маркетинга или имели неудачный опыт участия в нём.

- ***Как работать с предубеждением?***

Если Вы слышите что-то негативное о нашей индустрии - выясните это. Не допускайте, чтобы какие-то истории, которые Вы знаете понаслышке, определяли бы Ваше отношение к нашей индустрии.

Что бы ни случилось, хорошее или плохое, всегда есть ясные и очевидные причины этого. Постарайтесь узнать факты. И Вы станете одним из знающих и подготовленных профессионалов.

- ***Что люди хотят знать?***

Преимущества.

Преимущества.

Преимущества.

Они хотят знать, что именно Ваш продукт может сделать для них. Лучше всего, если Вы сообщите о том, как подействовали эти продукты на Вас и на других.

- ***Как повысить мастерство презентации?***

Запишите свои презентации на магнитофон.

Магнитофон - прекрасный инструмент. Он показывает Вашим потенциальным дистрибьюторам, насколько серьёзно Вы относитесь к тому, чем Вы занимаетесь.

Одним из важнейших аспектов Вашей презентации являются вопросы, которые Вы задаёте потенциальным дистрибьюторам. Ищите более точные формулировки. Затем запишите на плёнку Вашу следующую презентацию и сравните обе записи. Повторяйте такие шаги через два - три месяца. Таким образом, Вы овладеете искусством эффективной презентации.

- ***Как составить успешную презентацию?***

Хорошая презентация - это фактически произведение искусства. Презентация - дело семейное, а значит не должно быть проблем, кто и в чьей организации состоит. Основные элементы презентации.

1. Место проведения. Решающее требование состоит в том, что место должно сразу вызывать чувства душевного комфорта и нести в себе атмосферу успеха. Регистрацию лучше организовать вне пределов зала. Помните о том, насколько важно первое представление. Посадите за стол регистрации самых обаятельных и привлекательных людей.
2. Используйте именные знаки, заполненные разноцветными фломастерами. Для гостей - одного цвета, для «старых волков» - другого.
3. Поставьте перед собой задачу - поговорить при проведении презентации с каждым гостем.
4. Создайте настроение свободы и раскованности. Используйте для этого музыку, картины, запахи и т.п.
5. Устройте в зале демонстрацию продукта в хорошем оформлении.

Используйте Вашу фантазию и придумайте что-нибудь особенное.

- ***Что говорить на презентации?***

Раскройте, не вдаваясь в детали, три основных темы: компания, продукт, бизнес. Не забывайте о преимуществах. И постарайтесь ответить на вопросы, которые возникнут у Ваших гостей:

1. Является ли этот бизнес простым?
2. Понравится ли он мне?
3. Могу ли я при этом зарабатывать деньги?
4. Получу ли я при этом помощь?

- ***Что мне поможет в проведении презентации?***

Активно используйте фирменные буклеты и другие материалы по продуктам и бизнесу. Если необходимо, то используйте книги. Лучшая книга «10 уроков на салфетках» Дона Файла. Удивительно наглядно и доступно описан сам принцип Сетевого маркетинга. Можно построить презентацию, взяв несколько советов из этой книги.

- ***Как использовать маркетинг-план?***

Часто маркетинг-план становится предметом презентации, если презентация посвящена бизнесу. Постарайтесь не вдаваться в детали. Большинство маркетинг-планов слишком сложны, чтобы их можно было понять за столь короткое время.

- ***Что самое важное в Презентации?***

Самое важное - это те чувства, которые возникнут у людей, пришедших на Вашу презентацию. Лидер одной из компаний говорил:

«Рассказывайте реальные истории из жизни тех людей, которых Вы знаете лично. Этого будет достаточно, чтобы построить успешный бизнес».

5. Спонсорство. Дуплицирование. Лидерство.

- ***Кто такой спонсор?***

Одним из достоинств сетевых компаний является то, что в таких компаниях не существуют взаимоотношения «начальник - подчинённый». Тем не менее, иерархия существует. Все сотрудники, стоящие в структуре выше Вас, являются для Вас спонсорами. Среди них особое место занимает сотрудник, стоящий в структуре непосредственно над Вами, - это Ваш прямой спонсор и это тот самый человек, который пригласил Вас в этот бизнес.

- ***Какие обязанности у спонсора?***

Ваш спонсор имеет перед Вами следующие определённые обязательства - быть лидером для своих сотрудников;

- ❖ мотивировать прямых сотрудников;
- ❖ лично участвовать в продвижении сотрудников к успеху;
- ❖ работать над созданием собственного - имиджа;
- ❖ нести ответственность за чистоту и этику бизнеса.

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

- ***Что такое дублицирование?***

Дублицирование - это основной принцип, на котором живёт Сетевой маркетинг. Дублицирование означает копирование. Оно обеспечивает настоящий и стабильный успех.

Если быть точным, слово «Дублицирование» происходит от латинского *duplicare*, что означает «удваивать». Этот принцип позволяет вырастить структуру неограниченного размера.

- ***Кто может лучше обучить новых сотрудников?***

Энергичные новые дистрибьюторы. Почему не лидеры и более опытные сотрудники? Новому дистрибьютору едва ли сразу удастся стать дубликатом опытного профессионала. Большинство новых людей придут в уныние по той причине, что они даже не могут себе реально представить, что смогут стать столь же успешными.

Их учителем должен стать тот, кого действительно сможет дублицировать каждый (т.е. скопировать его действия).

- ***Как увлечь Ваших людей?***

Когда Вам представляли бизнес и маркетинг-план, то поняли ли Вы всё с первого раза? Там всё очень запутано. А если у людей в голове всё смешалось, то вполне вероятно они могут подумать:

«Я это никогда не пойму. А это вообще мне надо?»

Подумайте об этом.

Не могло ли быть так, что те люди слишком много раз слышали «как», прежде чем они достаточно ясно поняли «почему?» Главное - вовлечение должно быть разделено на отрезки, и что новые люди, приходящие в бизнес, должны заканчивать курс обучения для новых дистрибьюторов, «составленный кратко и сжато. И те сведения, которые они в первую очередь должны будут открыть для себя и освоить, станут также первыми предметами, которым они начнут учить других.

- ***Каков секрет успешных людей?***

Самые успешные в нашем бизнесе - это те люди, которые могут легко и непринуждённо делиться с другими своим воодушевлением. И Вы, как спонсор, можете помочь своим сотрудникам. Покажите им, как наиболее эффективно они могут передать другим это воодушевление. Именно такую цель должно выполнять обучение новых сотрудников.

- ***Откуда возникает воодушевление?***

Оно является производным от нашей страсти.

Страсти в смысле порыва души, энтузиазма. Если Ваши люди осознают, каким поистине замечательным является их бизнес, осознают, что Сетевой маркетинг является прекрасным средством достижения своей цели, то их энтузиазм легко и совершенно естественно начинает из них бить ключом. Ваша задача будет просто состоять в том, чтобы направить имеющуюся силу созидательной энергии в правильное русло.

- ***Как стать лучшим спонсором?***

Не пытайтесь, пожалуйста, стать сразу экспертом по Вашему продукту. Не пытайтесь стать сразу экспертом по маркетингу. Если Вы непременно хотите стать экспертом, то станьте им в деле собирания и рассказывания историй.

Самые лучшие продавцы, самые лучшие преподаватели и самые успешные руководители - все они выдающиеся рассказчики. И самое прекрасное, чем отличается рассказывание историй - это абсолютная простота повторения. Мы всю жизнь слушаем и рассказываем истории.

- ***Какое главное качество спонсора?***

Основное качество спонсора - это терпение и настойчивость. Некоторые эксперты утверждают, что многие люди реагируют только при четвёртом или пятом обращении к ним. Кроме того, Вы должны всегда благодарить Вашего собеседника, вне зависимости от исхода разговора.

- ***Как пишут письма в Сетевом маркетинге?***

Закройте глаза и попробуйте себе представить, что делают люди, которые целый день обрабатывают Вашу деловую и служебную корреспонденцию? Вероятно, в этом нет ничего увлекательного или волнующего.

А что, если бы они получили бы вместе с письмами Ваше личное послание или предложение с приглашением испытать Ваши продукты, или услугу, или предложение узнать нечто новое о фантастически перспективном бизнесе? Собственно говоря, ни одно письмо не должно быть отправлено из Вашего дома без подобного приглашения. Это простая и не дорогостоящая возможность представить Ваши продукты и бизнес сотням людей.

- ***Как поддерживать своих сотрудников по телефону?***

В зависимости от вида Вашего продукта или Вашей услуги, звонки своим дистрибьюторам делать лучше всего с периодичностью от одного раза в три дня до одного раза в неделю.

А как обстоят дела со звонками Вашим новым сотрудникам? Я предлагаю делать такие звонки ежедневно. Это позволит Вам руководить людьми, позволит Вам помочь им выполнить их договорённости и справиться с делами прежде, чем они превратятся в проблемы. Это содействует также появлению новых шансов. Одна из лучших возможностей определить, насколько серьёзно относится к делу Ваш новый сотрудник, это определить звонит ли он Вам. Вы должны, возможно, приложить все силы к тому, чтобы достичь договоренности о том, чтобы он звонил Вам.

- *Со сколькими людьми следует вместе работать?*

Я бы сказал - с пятью людьми одновременно. Пять человек - это максимально. Это, конечно, зависит от маркетинг-плана компании и от того, сколько времени Вы отдаёте Вашей фирме.

Больше времени - больше партнёров.

Когда обучение пятёрки будет завершено. Вы спонсируете ещё пятерых, затем ещё пятерых и так далее. Не пытайтесь спонсировать сразу много людей, они вырастут «сиротами» и могут легко развалить Ваше дело.

- *Как учатся летать орлы?*

Если Вы хотите внести ясность в Ваши отношения с Вашими новыми дистрибьюторами, чтобы они знали, что Вы научите их, как стать самостоятельными и независимыми бизнесменами. Расскажите им эту историю. Как летают орлы.

Орлица находит партнёра на всю жизнь и начинает строить гнездо. Она начинает с крепких толстых палок и грязи, которую использует в качестве цемента. Затем она вьёт гнездо с помощью лёгких и мягких материалов, пока они не образуют удобное, мягкое и теплое место для яиц. Она кладёт яйца, затем вылупливаются птенцы, и она их кормит. У орлов бывает обычно один или два птенца.

Затем происходит нечто интересное. Орлица начинает постепенно выбрасывать из гнезда мягкий материал. Она выдёргивает листья и мягкие перья и отбрасывает их в сторону, то есть гнездо становится всё более и более неудобным. Затем, когда она считает, что пришло время учить птенцов летать, она начинает выталкивать их из гнезда. Сначала она слегка их толкает. Затем толчки становятся сильнее. Если после нескольких сильных толчков молодой орёл ещё не понимает, то мать берёт его и выбрасывает из гнезда.

Когда он начинает падать, то в нём пробуждается инстинкт, и он летит. Если этого по какой-либо причине не происходит, то мать бросается вниз и подхватывает его, прежде чем он упадёт на землю, летит с ним обратно в гнездо, и, отдохнув некоторое время, вновь бросает птенца вниз. Она делает так до тех пор, пока он сам не вылетит из гнезда.

- ***Как работать в команде?***

Если Вы спонсор, то Вы являетесь поддержкой Вашей команды. Командный подход является прекрасной методикой для тренировки новых дистрибьюторов и отработки начальной серии продаж и спонсирования. Прежде всего, относится к обращению с так называемыми возражениями. Возражения - это возможности. Почти все возражения открывают новые возможности взаимного понимания. Считайте, что возражения - это не что иное, как хорошо замаскированные вопросы.

Возражения очень мало связаны, если вообще не связаны, с личным отказом. Для нового сотрудника они могут стать ловушкой. Для опытного профессионала они дают шанс.

- ***Что такое выбор в СМ?***

Выбор - подарок. Предоставляя выбор Вашим потенциальным сотрудникам, Вы делаете для них действительно нечто хорошее.

Если Вы не делаете им предложения, то их выбор не свободен. Вы помогаете им сделать выбор более свободным, предоставляя полную информацию о возможностях Вашего продукта и Вашего бизнеса.

- ***Могут ли я иметь несколько спонсоров в одной компании?***

Нет.

Во всех профессиях есть свои правила поведения и этика, и СМ не исключение.

Кроме того, этот вопрос часто отражен в соглашении с компанией. Компания не позволяет иметь более одного прямого спонсора. Подумайте - в этом есть большой смысл.

- ***Могу ли я работать в нескольких компаниях?***

С точки зрения спонсора - нежелательно. Богаче Вы не станете, так как времени у Вас осталось столько же, как и было. Хватит ли Вам времени, чтобы обучать своих новых сотрудников в двух компаниях. Есть и преимущества. Если Вы более сфокусированы на продукте и Вам необходимы продукты обеих компаний, тогда это возможно, но не воспринимайте это как одобрение. Моё мнение - нежелательно.

- ***Какие существуют книги по практике развития Сетевого маркетинга?***

Книг на рынке появляется всё больше и больше. Рекомендовано читать их в определённой последовательности: Джон Каленч «Величайшая Возможность в истории человечества», Дон Файла «10 уроков на салфетках» (по мотивам), Том Шрайтер (Большой Эл) «Большой Эл раскрывает свои секреты», «Турбо MLM.», Джон Милтон Фогт «Величайший сетевик в мире», «Первый шаг к совершенству» практическое руководство для всех, работающих в СМ.

- ***Какие существуют видеокассеты по обучению?***

Кассет на рынке много. Они делятся на обучающие фильмы и документальные съёмки. Обучающие фильмы - это экстракт знаний, это концентрированная энергия. Они не бывают длинными, но они захватывают Вас полностью. Подобным действием обладают четыре фильма тренера - мотиватора Кёрка Ректора «Искусство продаж», «Продажа по шагам», «Работа с возражениями» и «Продавать на «верх», продавать компаниям».

- ***Какую психологическую поддержку я могу получить?***

В основном читая книги. Замечательной поддержкой Вам и Вашим дистрибьюторам будут книги Джима Рона. Это: «Пять основных фрагментов мозаики жизни», «Сезоны жизни», и новая книга, поражающая глубиной и доступностью изложения, «Семь стратегий достижения богатства и счастья». Некоторые компании

проводят семинары или тренинги по личностному росту, не ограничиваясь профессиональными навыками. Практика показывает, что необходимость в таких тренингах есть.

- ***Зачем мне новые знания?***

Когда молодой человек в Нью-Йорке спросил всемирно известного скрипача, как лучше всего пройти в Карнеги-Холл? Выдающийся музыкант ответил:

«Упражняться, упражняться, упражняться!» Любая из рекомендованных книг - хранилище хороших идей - так и должно быть. Но идеи становятся живыми, когда Вы их используете. Знание только тогда является силой, когда оно воплощается в дела.

Сетевой маркетинг в вопросах и ответах

На ваши вопросы отвечали:

Джон Каленч, Дорис Вуд, Леон Клементс,

Джим Рон, Дон Файла, Джон Фогг и др.

Создай свой бизнес!

www.lambre-online.com