



9 KROKÓW POSTĘPOWANIA - DROGA DO SUKCESU

1 KROK - Określ swój cel!

Zadaj sobie pytanie: Czego chcesz od życia?

Usiądź z kartką i długopisem i napisz wszystko czego pragniesz, totalnie bez ograniczeń, i uwierz w to ponieważ takie podejście zmotywuje Ciebie do działania.

Spisane cele są kluczem do rozpoczęcia ich realizacji oraz osiągnięcia sukcesu w swoim biznesie.

Celem ma być Styl Życia. Gdzie chcesz mieszkać, z kim, w jakim domu, gdzie chcesz spędzać i z kim wakacje itd... Miej marzenia. Określ nie ile chcesz zarobić ale jak chcesz żyć, sposób życia, jaki ma być Twój styl życia. Pieniądze nie powinny być celem, a środkiem do osiągnięcia celu.

Podsumowując:

- wyznacz swój własny, osobisty cel główny
- ustal drogę, pojedyncze kroki do realizacji tego celu

Pierwszy krok wymaga uczciwości wobec siebie ponieważ kluczem do osiągnięcia sukcesu jest to żeby Ci się chciało tak bardzo jak się nie chce.

2 KROK - Zaplanuj swoją aktywność!

Bez startu czyli realizacji swoich marzeń, sukces jest daleki.

Plan i metoda na plan:

- rozpisz plan w kalendarzu jako działania do wykonania
- każdego dnia konsekwentnie je wykonuj pamiętając o swoim głównym celu

PAMIĘTAJ! 25 - 30 prezentacji w miesiącu, przez 12 miesięcy osiągniesz 21%.

Sukces osiągniesz dzięki swojej cierpliwości, wytrwałości i konsekwencji. Realizuj jedno spotkanie dziennie – wykorzystaj czas, który uważasz za wolny.

UWAGA! Jeżeli ktoś mówi że mu nie wychodzi, to znaczy, że nie raz lizuje swojego planu.

3 KROK - Zrób listę kontaktów!

Listę pt. Kogo znasz (min. 100 os.) i wpisz na nią wszystkie osoby, bez własnej interpretacji kto się nadaje a kto nie. Daj każdemu szansę, by mógł sam zdecydować. Warto zrobić również Listę osób które znasz i których się boisz (tzw. lista tchórza).

4 KROK - Kontaktowanie i zapraszanie.

Jeśli ktoś ma kłopot z zapraszaniem, to znaczy, że nie wie po co to robi.

Jak wiesz, co robisz i po co, to nabywasz pewności siebie i ważne są twoje cele.

(Wojtek Błochowiak - „Umów się z człowiekiem na kawę, nie na biznes, bo słowo biznes go zabije, bo całe życie był uczony roboty. Wypij kawę i pokaż co robisz. Pokaż mu co na świecie się wyprawia”).

5 KROK - Prezentacja planu.

Naucz się jej i przekazuj dalej. Nie da się biznesu zrobić na spokojnie. Do pracy człowiek nie chodzi na spokojnie, a biznes chce zrobić na spokojnie. Tu bierze górę naturalna selekcja. Jeśli byłbyś głodny i chciał złapać i zjeść sarnę, to powiesz do niej „połóż się a ja cię zjem”? Nie -jest naturalna selekcja - trzeba walczyć.

6 KROK - Kontynuacja.

Od 24 do 48 godz. po prezentacji, spotkaj się z człowiekiem i spytaj: O co ci tak naprawdę chodzi? Kiedy planuje zrobić np. 21%. To nie ma być parodia biznesowa. Prostota podpowiada nam, że to biznes dla każdego, a tak nie jest.

7 KROK - System pracy.

Podłącz się pod system pracy! Bardzo duży wpływ, na nasz sukces mają, wszelkiego rodzaju spotkania biznesowe, seminaria, szkolenia, mityngi, sesje oraz literatura biznesowa. Z nimi możesz liczyć na długofalowy i stabilny sukces.

Zaserwuj sobie odmienną edukację - edukację finansową.

Idźcie, z tymi co idą, a śpiochy niech dalej śpią.

8 KROK — Konsumpcja i sprzedaż.

Nie osiągniesz sukcesu jeśli nie będziesz wzorem konsumenta (robimy 300). Nie liczcie że ktoś u was coś zrobi, jeśli sami tego nie robicie.

9 KROK - Regularne podsumowanie. Regularne sprawdzanie rezultatów i efektów.

Pamiętaj! 9 Kroków Postępowania, zwanych też Tajemnicą Sukcesu, to nie menu, z którego można wybierać, to, co nam najbardziej pasuje. Żeby osiągnąć sukces w biznesie, należy bezwzględnie je wszystkie realizować!

IX PUNKTÓW POSTĘPOWANIA

1. OKREŚL SWÓJ CEL
2. ZAPLANUJ SWOJĄ AKTYWNOŚĆ
3. ZRÓB LISTĘ
4. KONTAKTOWANIE I ZAPRASZANIE
5. PREZENTACJA PLANU MARKETINGOWEGO
6. KONTYNUACJA I ZAMKNIĘCIE
7. SYSTEM PRACY (KPS)
8. KONSUMPCJA I SPRZEDAŻ

9. REGULARNE SPRAWDZANIE REZULTATÓW I POSTĘPÓW

Ad. 1. Podstawowym motorem działań każdego człowieka jest marzenie. To właśnie nasze marzenia wyznaczają nam cel, do którego zmierzamy. Zdecyduj się, czego w życiu najbardziej pragniesz. Zapisz to i umieść w widocznym dla Ciebie miejscu.

Ad. 2. Aby osiągnąć swój cel musisz go dobrze zaplanować. Możesz to zrobić samemu, lub skorzystać z pomocy Twojego partnera (sponsora). Określ dokładnie jak chcesz zarobić pierwsze 100,200,500,1000 zł,

Kiedy chcesz osiągnąć 3,6,9%...

Ad. 3. Tworząc ją nie powinieneś nikogo pomijać ani eliminować. Z listy tej będziesz dobierał kandydatów do Twojego biznesu. Pamiętaj -im dłuższa lista tym większy potencjał Twojego działania.

Ad. 4. Twoim zadaniem jest zainteresować rozmówcę możliwością współpracy,

A nie -jak to się często zdarza, wprowadzać go w szczegóły przedsięwzięcia przez telefon, czy też w ulicznym zamęcie. Nieumiejętne umówienie się odstrasza, gdyż wywołuje u Twojego rozmówcy fałszywy obraz tego, co chcesz mu zaproponować.

Ad. 5. Na początku wszyscy boimy się przeprowadzić takie spotkanie.

Im prędzej jednak zaczniesz rozmawiać z ludźmi, tym szybciej poczujesz się szefem własnego biznesu.

Ad. 6. Na drugim spotkaniu często wywiązuje się dyskusja, kandydaci mogą zadawać wiele pytań natury technicznej. Powinieneś chociaż w części zaspokoić ich ciekawość i rozwiać ich ewentualne wątpliwości. Głównym celem drugiego spotkania jest omówienie właśnie tych 9 punktów, pomoc w sporządzeniu listy potencjalnych kandydatów, oraz wskazówki dotyczące umówienia się na pierwsze spotkanie.

Ad. 7. Aby działać w tym biznesie potrzebna jest wiedza.

Możemy ją zdobyć oglądając filmy szkoleniowe i słuchając płyt audio (na których nagrani są liderzy z największymi osiągnięciami w Networku, podający nam swoje sprawdzone sposoby na sukces). Oprócz wiedzy otrzymujesz potężną dawkę energii i wiary w to co robisz. Powinieneś uczestniczyć w jak największej ilości szkoleń. Kontakt osobisty z ludźmi sukcesu jest bardzo potrzebny.

Ad. 8. Sam używaj swoich produktów, a poznasz wszystkie ich zalety. Ludzie wprowadzeni do tego biznesu, muszą się nauczyć tego właśnie od Ciebie. Niech inni ucą się na Twoim przykładzie.

Ad.9. Aby Twój biznes poprawnie się rozwijał, trzeba mieć nad nim kontrolę.

Przynajmniej raz w miesiącu powinieneś więc skonsultować się ze swoim liderem w celu analizy dotychczasowych działań i określenia przyszłego planu działania.

POWODZENIA!!!