

# Otwórz się na nowe możliwości zawodowe

Twoja praca Cię rozczarowuje? Jesteś przekonany, że masz talent, potencjał i możesz osiągnąć dużo więcej, a przy tym zarabiać znacznie sensowniej pieniądze? W takim razie zostań marketerem sieciowym! **Nie akwizytorem wałęsającym się od drzwi do drzwi, tylko profesjonalistą budującym własną sieć sprzedaży i zarabiającym na tej sieci.**

Konsumenci coraz skuteczniej uodparniają się na reklamę telewizyjną, przestają zauważać billboardy i z irytacją wyłączają wyskakujące reklamy internetowe. Współcześni specjaliści ds. marketingu muszą się nieźle nagimnastykować, by wymyślić taki przekaz, który dotrze do ich grupy docelowej. A tymczasem w rzeczywistym świecie najlepiej sprawdza się to, co na portalach społecznościowych - bezpośredni kontakt z klientem. Dlatego coraz więcej firm decyduje się na marketing sieciowy, ponieważ doskonale wpisuje się on w obecną sytuację rynkową. Marketing szeptany działa sprawniej niż jakkolwiek inna forma promocji. Jeszcze się zastanawiasz? Nie trać czasu, tylko zostań marketerem sieciowym, zarządzaj samodzielnie swoim czasem i zarabiaj. Zysk czystszy już nie będzie!

## Ten wyczerpujący przewodnik nauczy Cię:

- znajdowania prospektów,
- zapoznawania ich ze swoim produktem lub ofertą,
- prezentowania swojego produktu,
- utrzymywania kontaktu z prospektami,
- pomagania im w zostaniu klientami lub dystrybutorami,
- wspierania ich na początku współpracy,
- rozwijania swojego zespołu w ramach spotkań,
- i wielu innych umiejętności.

## 7 kroków do perfekcji w marketingu wielopoziomowym MLM

### Wprowadzenie (11)

#### 1. Marketing sieciowy nie jest idealny... Jest po prostu LEPSZY (15)

#### 2. Jeśli chcesz się zająć marketingiem sieciowym, zajmij się nim profesjonalnie (29)

    Pozerzy (29)

    Amatorzy (29)

#### 3. Jak w każdym zawodzie, musisz zdobyć pewne umiejętności (35)

#### 4. Umiejętność 1. Znajdowanie prospektów (39)

#### 5. Umiejętność 2. Objasnianie prospektom produktu lub okazji (45)

    Zasada pierwsza (50)

    Zasada druga (50)

    Zasada trzecia (51)

    Zasada czwarta (51)

    Krok pierwszy: śpiesz się (52)

    Krok drugi: powiedz komplement (53)

    Krok trzeci: przekaz zaproszenie (54)

    Krok czwarty: "czy gdybym?" (57)

    Krok piąty: potwierdzenie pierwsze - deklaracja terminu (59)

    Krok szósty: potwierdzenie drugie - potwierdzenie terminu (60)

    Krok siódmy: potwierdzenie trzecie - umówienie się na kolejną rozmowę (61)

    Krok ósmy: zakończ rozmowę (61)

**6. Umiejętność 3. Prezentowanie prospektom produktu lub okazji (65)**

**7. Umiejętność 4. Podtrzymywanie kontaktu z prospektami (71)**

Zasada pierwsza: kontynuacją jest zrobienie tego, co zapowiedziałeś (71)

Zasada druga: ekspozycje służą tylko do tego, żeby załatwić kolejne ekspozycje (72)

Zasada trzecia: rekrutacja wymaga średnio od czterech do sześciu ekspozycji (75)

Zasada czwarta: skondensuj ekspozycje dla uzyskania lepszych rezultatów (76)

Pytania i wątpliwości (76)

Kiedy prospekci nie wierzą w swoje umiejętności (78)

Kiedy ludzie nie wierzą w marketing sieciowy (79)

**8. Umiejętność 5. Przekształcanie prospektów w klientów lub dystrybutorów (83)**

**9. Umiejętność 6. Wspieranie nowego dystrybutora (89)**

Rozmowa o planie działania - część pierwsza (90)

Rozmowa o planie działania - część druga (90)

Rozmowa o planie działania - część trzecia (92)

Rozmowa o planie działania - część czwarta (93)

Rozmowa o planie działania - część piąta (94)

**10. Umiejętność 7. Promowanie spotkań (95)**

**11. Wszystko, co wartościowe, wymaga czasu (101)**

Formuła 1/3/5/7 (102)

Jak się uczyć (103)

Zachowuj się tak jak ludzie sukcesu (103)

Nauka (104)

Filmy (105)

Materiały online (105)

Spotkania (105)

Uważaj na wszystko, co może Cię rozproszyć (106)

Działaj (106)

Nauczanie (108)

Znajomości (109)

**12. To się opłaca (111)**

Kariera, którą sobie stworzysz (111)

Wolność, którą będziesz się cieszyć (112)

Ludzie, na których wpłyniesz (113)

Ludzie, których poznasz (113)

Miejsca, które zwiedzisz (114)

Sprawy, na rzecz których możesz działać (115)

Człowiek, którym się staniesz (117)

**O autorze (119)**