

## Galaxy Network Training

# Possiedi il tuo futuro

Capitolo 1 : Perché il Network marketing	pag;2
Capitolo 2 : Due per due fa quattro	pag;4
Capitolo 3 : La Sindrome del venditore fallito	pag;6
Capitolo 4 : Quattro cose che devi fare	pag;8
Capitolo 5 : Come invitare qualcun altro	pag,12
Capitolo 6 : Gestione delle obiezioni	pag,15
Capitolo 7 : Motivazione e atteggiamento	pag,17
Capitolo 8 : Scavare fino al basamento della roccia	pag;19
Capitolo 9 : Come usare il distintivo	pag;22
Capitolo 10 : 7 passi per diventare un Leader	pag;23
Appendice 1: il Pentagono del Successo	pag;26

Trovarsi insieme è un opportunità, rimanere insieme è un  
progresso, Lavorare insieme è un successo

Henry Ford

# CAPITOLO I

## Perché il Network Marketing?

Pensiamo che tutti dovrebbero e potrebbero lavorare nel Network Marketing. Questo è il nostro sogno e il nostro obiettivo: coinvolgere nel Network Marketing tutti coloro che possiedono un qualche tipo di spirito imprenditoriale. Tutto ciò che devono fare è capire e crederci. E se lo capiscono, ci crederanno! Molte persone sono già coinvolte nel Network Marketing e stanno creando business enormi. Nel Network Marketing non hai un capo, sei tu il tuo capo, sei un lavoratore autonomo. Ecco perché hai bisogno di autodisciplina. Devi essere auto motivato. Le persone che costruiscono un business di networking vuole ricavarne due cose importanti: **1) dei soldi in tasca nel più breve tempo possibile, per poter avere una vita migliore; 2) un'opportunità divertente.** Troppe persone hanno un lavoro triste, e troppe altre nemmeno quello. Ciò che devi capire è che con il Network Marketing puoi vivere bene e divertirti. Puoi iniziare part-time e cominciare a costruire da lì.

Ci sono sei aree principali nella tua vita:

- 1) Dio**
- 2) la famiglia**
- 3) il lavoro**
- 4) la vita sociale**
- 5) il denaro**
- 6) la salute fisica**

Tutte queste aree interagiscono per farti star bene e renderti felice.

E puoi essere un leader in ogni area della tua vita. Puoi effettivamente raggiungere l'equilibrio nella tua vita. Con il Network Marketing puoi vivere la vita che sogni e divertirti un sacco a farlo! Quando sei un leader, impari a pensare con intelligenza, costruire con intelligenza ed essere intelligente. Puoi veramente fare la differenza nella tua vita e nella vita degli altri.

Quindi è il momento di reinventare e ricostruire la tua vita. È il momento di alzarti in piedi, scrollarti di dosso la polvere e cambiare vita a te stesso, alla tua famiglia e ai tuoi amici. Puoi farlo perché gli strumenti sono lì per aiutarti. Ora è il momento di guidare te stesso e mostrare al tuo team che puoi portarlo sino al livello successivo nella tua azienda. Se non si dispone di un team, ora è il momento per iniziare a costruirne uno. Il networking è un'opportunità molto sociale e divertente. Lo amerai! Si tratta di un modello di business che può cambiare la tua vita e quella di tutti quelli che conosci. Molta gente lo sta già facendo. Ora tocca a te. Le persone stanno perdendo i loro posti di lavoro, la gente vive nella paura. Non devi vivere così. Oggi hai una scelta. È il momento di creare un'opportunità. Ricorda che il tuo atteggiamento e le tue azioni parlano più forte delle tue parole. Viene prima il tuo atteggiamento, poi il tuo successo. E di che tipo di atteggiamento hai bisogno? Hai bisogno di un atteggiamento positivo sotto ogni aspetto, ed è necessario avere passione per i propri sogni e per quello che serve per renderli reali. Insieme a questo, è necessario sviluppare i tratti di un buon leader. Nel Network Marketing non si lavora da soli – devi creare un team che lavora con te e che guiderai insieme a te sulla strada per il successo.

## CAPITOLO II

### Due per due fa quattro

2x
2=
4x
2=
8x
2=
16x
2=
32

Spesso scherziamo dicendo che se sponsorizzi qualcuno che non è capace di fare queste operazioni allora devi lasciarlo perdere perché avrai solo dei problemi a lavorarci insieme. Nota che ora stiamo usando il termine "sponsor". Alla destra della colonna con le moltiplicazioni per 2, scriviamo «3 x 3 = 9» e così via, sponsorizzi 3 persone e insegni loro a sponsorizzarne altre 3, arrivando così ad averne altre 9. Dopodiché addestri le tue 3 persone a come insegnare a queste 9 a sponsorizzare; così arrivi a 27.

1	
2x	3x
2=	3=
4x	9x
2=	3=
8x	27x
2=	3=
16	81
65	

Scendendo di un altro livello arrivi a 81. Nota bene la differenza tra 16 e 81. La vera differenza è **uno**: ciascuno **sponsorizza solamente una persona in più!** Supponiamo ora che tu sponsorizzi 4 persone nel programma, dopo aiuti i tuoi 4 a insegnare ai loro 16 di sponsorizzarne 4, aggiungendo quindi 64 persone al tuo gruppo. Scendendo solamente di un altro livello e quasi senza accorgertene il tuo gruppo conta **256 persone**.

2	
2x	4x
2=	4=
4x	16x
2=	4=
8x	64x
2=	4=
16	256
240	

Terminiamo con 5.

Adesso sì che è una **differenza fantastica!**» Ancora una volta la reale differenza è che ciascuno doveva **sponsorizzare 3 persone in più.**

<b>5x</b>	}	
5=		
<b>25x</b>	}	780
5=		
<b>125x</b>	}	
5=		
<b>625</b>		

Il "5" in cima alla colonna rappresenta gli sponsorizzati che **SERIAMENTE** intendono costruirsi un business in proprio. È probabile che tu debba sponsorizzare 10, 15 o 20 persone per ottenere questi 5. Nota nella figura che, dopo aver sponsorizzato 5 persone, le quali hanno sponsorizzato 5 persone, e così via giù sino in fondo...sommando tutte queste persone (quelle in neretto) ottieni 780 persone serie nella tua organizzazione.

Vedete ora perché non è necessario andare a vendere il prodotto per crescere?

In **qualsunque tipo** di organizzazione di Network Marketing, se possiedi 780 persone che **usano** il prodotto per se stessi, ottieni un volume tremendo (e non ho incluso quelle non serie ma che comunque acquistano il prodotto – i "solamente acquirenti").

Ora, se ciascuno di essi possiede 2, 3, 4 o 5 amici... diciamo in generale che ciascuno di essi abbia 5 clienti tra i propri amici, parenti e conoscenti, ossia un totale di 3900 clienti! Aggiungi a questi i 780 distributori nella tua organizzazione; pensi che 4680 clienti più i "solamente acquirenti" siano sufficienti a costituire un'impresa redditizia? Ecco come fare un mucchio di soldi in qualunque business: avere un mucchio di persone che fanno ciascuna qualcosina. Ma ricorda, stai lavorando solamente con **5 PERSONE SERIE**, non con un esercito intero!

Conosciamo persone facenti parte di altri programmi di NM, simili al nostro, stupite per **la velocità di crescita delle nostre organizzazioni**. Queste persone stanno all'interno dei loro programmi da più tempo di noi, ma si grattano la pelata chiedendoci: «Cosa fai tu che io non faccio?»

La nostra risposta è: «Con quante persone nel tuo **Primo Sottolivello** stai lavorando?» (il Primo Sottolivello rappresenta le persone direttamente sponsorizzate da te; sono anche detti distributori della "Front Line").

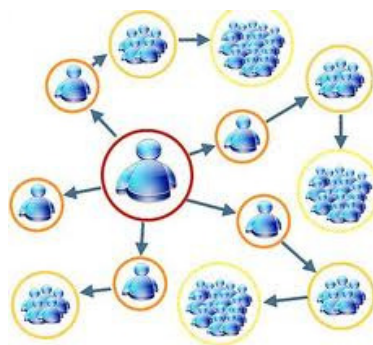
Ci sono networker che hanno 25- 30 persone nel loro primo sottolivello eppure "*non cavano un ragno dal buco*", è un mistero? NO!

Vogliamo fornirti un semplice parallelismo su questo punto, ossia perché tutte quelle persone nel Primo Sottolivello non vanno bene, e lo faremo approfonditamente nel terzo capitolo che tratta la "Sindrome del Venditore Fallito" nel NM.

Considera le **Forse Armate**. Dal soldato di grado più basso al più medagliato generale dello Stato Maggiore, nessuno ha più di 5-6 persone che supervisiona **direttamente** (ci sono rare eccezioni a questo). Pensaci! Pensa alle Accademie Militari con più di 100 anni di esperienza ciascuna e nessuno al loro interno pensa che qualcuno debba supervisionare più di 5-6 persone. Dimmi quindi perché certa gente che entra in una organizzazione di NM pensa di poter lavorare efficacemente con 50 persone nel proprio Primo Sottolivello.

**Non si può fare!** Ecco perché la maggior parte di esse falliscono e vedrai nello specifico il perché nel prosieguo.

Non dovresti mai cercare di lavorare con più di 5 persone serie alla volta. Tuttavia, assicurati che quando le sponsorizzi tu cominci a lavorare per il gruppo verso il basso. Esiste un momento in corrispondenza del quale non avranno più bisogno di te e allora diventeranno indipendenti e cominceranno a sviluppare un'altra linea per conto proprio. Ciò ti permetterà di dedicarti a lavorare con un'altra persona seria, tenendo sempre in mente che il numero di quelli con cui lavori direttamente sarà al massimo 5.



## CAPITOLO III

### La sindrome del venditore fallito

Perché molti venditori falliscono quando lavorano in un business di network Marketing? Ti spiegheremo anche perché preferiamo sponsorizzare 10 insegnanti piuttosto che 10 venditori.

Intendiamoci, riteniamo che i venditori professionisti costituiscano un patrimonio immenso per la tua organizzazione, ma devono capire il "mestiere" di networker.

Molta gente resta confusa dalle affermazioni precedenti, ma ricordati, ancora non capisce che il NM è una **Metodologia di marketing**. Non stiamo sponsorizzando persone all'interno di un'organizzazione di Vendita Diretta.

STIAMO sponsorizzandole all'interno di un programma di Network Marketing.

Molto spesso, il problema che hai con i venditori è che quando essi percepiscono l'alta qualità dei prodotti che tu rappresenti, si limitano a imbarcarsi nell'avventura e a partire a "spron battuto", per così dire. Possono prepararsi da soli la loro presentazione e non hanno bisogno che tu insegni loro come vendere; sono loro i professionisti. Invece, il punto è che tu non devi insegnare loro a vendere ma devi educare loro a **Insegnare a Sponsorizzare** per costruire una grande organizzazione. E loro, così come chiunque altro, possono farlo **SENZA VENDERE NIENTE**, nel significato più letterale del termine "vendere".

Se non riesci a sederti e spiegare loro alcune cose semplici relativamente al Network Marketing e al perché sia diverso dalla Vendita Diretta, la loro tendenza sarà quella di partire nella direzione sbagliata.

La maggior parte della gente (e in particolar modo i venditori) pensano che sponsorizzando una persona tu abbia semplicemente raddoppiato la tua forza . Ce n'era uno e ora ce ne sono due. Logico, **ma non corretto**.

La ragione di questo è che se lo sponsor se ne va, va via anche quella che aveva sponsorizzato, che non continuerà. Le persone che se davvero vogliono duplicarsi devono avere almeno TRE SOTTOLIVELLI; solo allora **sono davvero duplicate**.

Se il tuo sponsor uscisse prima che tu abbia avuto la possibilità di verificare se il programma funziona davvero, probabilmente riterresti che non funziona, dato che per il tuo sponsor non ha funzionato. Supponiamo che tu sponsorizzi Anna. Ora, se tu te ne vai e Anna non sa cosa fare (perché tu non glielo hai insegnato), allora finisce tutto. Ma se tu **Insegni ad Anna come sponsorizzare**, e lei sponsorizza Ugo, allora tu hai solamente iniziato a duplicarti.

Ma se Anna non insegna a Ugo come sponsorizzare, ancora una volta sarà un fiasco e la fine di tutto. **Devi insegnare ad Anna come insegnare a Ugo a sponsorizzare**. Così lui può sponsorizzare Elisa o chiunque altro.

A questo punto hai tre sottolivelli; se esci dal programma questo sotto-gruppo continuerà a lavorare. Sottolineo due volte: **DEVI AVERE TRE SOTTOLIVELLI!** Non hai niente sino a quando non hai tre sottolivelli e solo allora ti sarai duplicato veramente.

Ecco cosa accade ai "venditori": partecipano alle dimostrazioni dei prodotti, ascoltano o leggono testimonianze sui risultati ottenuti da altri usando i prodotti e come questi ultimi funzionano. Armati di queste informazioni, è meglio togliersi di torno perché cominceranno a vendere come dei pazzi; ricordati: sono Venditori! Lavorano nel business della Vendita Diretta e non hanno alcuna remora a rivolgersi a degli sconosciuti. Perfetto! Quindi ti rivolgi al tuo super-venditore (chiamiamolo Mario) dicendogli: «Mario, se vuoi fare veramente tanta grana non puoi continuare da solo; devi sponsorizzare delle persone». E cosa fa Mario? Comincia a sponsorizzare, sponsorizzare, sponsorizzare... sponsorizzerà un reggimento. Un buon "venditore" in un programma di NM arriva a sponsorizzare 3 o 4 persone alla settimana.

Quindi ecco cosa accade: arriva al punto (e non ci impiega nemmeno tanto) che le persone escono dal programma con la stessa velocità con cui entrano.

**Se non lavori con loro efficacemente** (e non lo puoi certo fare se cerchi di lavorare con più di 5 alla volta) li vedrai scoraggiarsi e poi rinunciare.

Così Mario, scoraggiato e un po' impaziente, pensa che non stia succedendo nulla e si rivolge altrove per trovare qualcosa da vendere. La persona che aveva sponsorizzato Mario, a sua volta si scoraggia e rinuncia anche lei.

La maggior parte delle persone che hanno avuto grandi risultati nel NM non possiede una formazione da venditori. Non possono nemmeno essere degli Insegnanti professionisti, ma la maggior parte di essi possiede la capacità di apprendere come fare.

Una volta inserito uno sponsor va seguito nell'inserire il suo primo sponsor e così via per almeno 3 sottolivelli, quando avrò raggiunto il quinto contemporaneamente inserito le mie nuove 4 persone serie, la strada per il successo è spianata.

## CAPITOLO IV

### “Quattro cose che devi fare”

Ti abbiamo sinora raccontato alcune cose DA FARE e alcune cose DA NON FARE, quando lavori in profondità con la tua organizzazione. In questo capitolo invece ti presenteremo le quattro cose che devi fare per avere successo in un programma di NM. **Queste 4 cose sono assolutamente necessarie.**

Chiunque guadagni 50.000 o 100.000 euro all'anno (e più) in un programma di Network Marketing **ha fatto e continua a fare** queste quattro cose.

Per aiutarti a ricordare queste 4 cose, le abbiamo accostate per analogia a una storia che illustreremo.

La storia comincia così: immagina di voler fare un viaggio sulla tua auto verso una fantastica destinazione. Quando ci arrivi hai avuto SUCCESSO, sei al TOP!



La PRIMA cosa da fare è ENTRARE in auto e PARTIRE. Non esiste nessuno nel NM che abbia fatto molti soldi senza per prima cosa partire. Quanto denaro occorre per partire è una scelta personale e dipende dal business plan.

La SECONDA cosa che devi fare quando decidi di intraprendere il viaggio è fare benzina e controllare l'olio.

Nel tuo viaggio utilizzerai sia il carburante che l'olio (i Prodotti) e sarà necessario fare rifornimenti.

L'altro risultato che ottieni utilizzando i prodotti per te è che ne rimarrai entusiasta. Piuttosto che spendere una grande quantità di denaro in pubblicità, le aziende di NM investono il loro denaro nello sviluppo dei prodotti e ottengono come risultato dei beni di qualità migliore rispetto a quelli che si trovano normalmente nei negozi.

La TERZA cosa che devi fare è inserire "la quarta". Ovviamente puoi capire che nessuno può partire veramente in quarta; tutti partiamo inserendo la "prima", senza inserire la marcia non andiamo da nessuna parte.





Per mettere la prima devi sponsorizzare qualcuno nel business. Quando sponsorizzi qualcuno, sei in PRIMA. Noi riteniamo che tu debba essere in prima 5 volte, con **5 persone serie**. Ma tu vuoi che ANCHE le tue 5 persone mettano la prima, quindi insegna loro come farlo, sponsorizzando qualcuno. Quando ciascuna delle tue 5 persone ha messo la prima per 5 volte, tu avrai messo la SECONDA 25 volte. Addestra le tue 5 persone a insegnare alle loro 5 persone come

mettere la prima 5 volte; in questo modo loro mettono la seconda

25 volte ciascuno e ciò significa che tu avrai messo la TERZA 125 volte. Quando possiedi distributori di terzo livello nella tua organizzazione, allora sei in TERZA MARCIA.

Hai fatto caso a quanto sia più scorrevole l'inserimento della QUARTA quando guidi veramente? È lo stesso per la tua organizzazione!

Ovviamente, desideri che anche le tue persone mettano la QUARTA quanto prima; in questo modo **tu metti il turbo**.

Come fai a mettere il turbo? TU devi semplicemente **AIUTARE** le tue persone a **INSEGNARE alle loro persone** come mettere la TERZA; ciò permette a loro di mettere la QUARTA e a te di mettere il TURBO.

La QUARTA COSA che devi fare mentre sei in viaggio per la tua destinazione da sogno è quella di usare il tempo che hai per **CONDIVIDERE** i tuoi prodotti con le persone che stanno viaggiando con te. Fa' in modo che li provino. Permetti loro di sperimentare i **benefici** dei prodotti. Quando vorranno sapere dove possono trovarli...indovina un po' cosa farai a quel punto. Condividi i prodotti con i tuoi amici. Questo rappresenta la parte di vendita al dettaglio del business.

Mai però ti diremo che devi andare a vendere. Ti abbiamo solo detto che non devi vendere i prodotti nel senso comune del verbo "vendere". Ti abbiamo detto che **devi condividere i prodotti con i tuoi amici**. Puoi farlo anche con persone sconosciute; quando vedranno i benefici dei tuoi prodotti e il tuo marketing plan, diventeranno per te dei nuovi Amici.

Abbiamo quindi descritto le fasi del nostro viaggio verso la destinazione (SUCCESSO)

1. Entra e parti
2. Usa i prodotti
3. Mettila marcia alta (prima possibile)
4. Condividi con gli amici (vendita diretta)



NOTA BENE: se non fai l'azione n. 3 (inserire una MARCIA ALTA) ma fai molto l'azione n. 4, non uscirai mai dall'autostrada (questo è ciò che fanno i venditori). Solo quando avrai capito questo e l'avrai associato a quanto esposto in precedenza, allora avrai sviluppato il corretto approccio al NM.

Tutto ciò che devi fare è trovare 5 persone serie che vogliono entrare seriamente nel business. Inizi a cercare persone che vogliono guadagnare 600, 1500 o 2000 euro al mese extra senza dovere "andare a lavorare" tutti i giorni. Conosci persone di questo tipo? La tua risposta, come la nostra e come quella di tutti, sarà: «Certo, chiunque!» Bene, queste sono le persone alle quali devi rivolgerti, perché ciascuna di loro vorrebbe mettersi in tasca del denaro. Ci vorranno 5-10 ore del loro tempo libero settimanale per costruire il business. Bisogna metterci un impegno minimo ma costante.

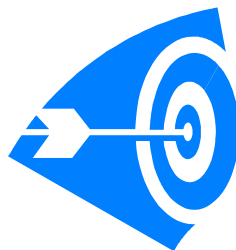
A volte le persone entrano in un programma di NM pensando che il semplice ingresso sia sufficiente perché tutto quanto visto sopra possa accadere. **Sbagliato!** Favolette raccontate da gente senza scrupoli. Ricordati che l'auto che stai guidando non ha il cambio automatico e devi inserire le marce alte per arrivare prima.

Conosciamo persone che sono andate all'università per prendere una laurea, e non c'è assolutamente niente di male in questo. Forse anche tu sei una di quelle. Studi o hai studiato tutto il giorno e anche metà della notte, settimana dopo settimana, per ANNI. E quando alla fine ti laurei quanti soldi puoi cominciare a fare?

Quindi dedica 5-10 ore alla settimana del tuo tempo per IMPARARE tutto ciò che puoi, sull'azienda di NM che rappresenti. Una volta imparate e capite, puoi illustrarle agli altri.

Non vogliamo però che tu possa pensare a mollare tutto ritenendo di non essere in grado di insegnare a qualcuno ciò che stai imparando qui. Certo, questa potrebbe essere la prima volta che leggi o ascolti questi concetti e non ci aspettiamo che tu possa conoscere tutto così perfettamente da essere in grado di insegnarlo. Tuttavia **NON DEVI MOLLARE!**

Ricordati, per entrare in un programma di Network Marketing hai bisogno di avere uno SPONSOR. Se il tuo sponsor è un VERO SPONSOR, ti aiuterà con le tue prime 5 persone. Nota bene: è una **RELAZIONE DI AIUTO E SUPPORTO** nel processo di spiegazione ai tuoi amici durante gli incontri (uno a uno, oppure a gruppi); in quel momento il tuo sponsor sta addestrando anche te. Come suggerimento, ti chiediamo di porti un qualche tipo di obiettivo personale.



Nel momento in cui sei a 3/4 del cammino, sarai **capace di addestrare gli altri**. Quando sei in vetta o giù di lì, sarai in grado di addestrare le tue persone ad ADDESTRARE gli altri.

Essere in grado di padroneggiare la materia in un periodo di tempo relativamente breve porta un beneficio tangibile.

Questo corso di addestramento ti permetterà di arrivare a guadagnare 2, 3, 4 o persino SEIMILA EURO AL MESE; cosa dici, sarebbe valsa la pena spendere 5-10 ore alla settimana?

Devi ammettere che questo è un modo particolarmente carino di "andare a scuola", giusto?

Non permettere a gente che non sa nulla della tua attività di darti opinioni "gratuite", non permettere a nessuno di dirti cosa puoi o non puoi fare, **LA VITA TI STA APRENDO UNA PORTA, NON CHIUDERLA SENZA AVER GUARDATO BENE DENTRO.**

Stai alla larga dalle persone afflitte dalla pericolosa sindrome **S.I.N.A.P** \* è contagiosa e nuoce gravemente ai tuoi affari.

Piuttosto metti sin da ora in un cassetto il tuo sogno più grande il tuo desiderio più ardente, parlane con noi se vuoi, ti aiuteremo a realizzarli più in fretta di quanto ciò che stai facendo ora ti consentirà mai di fare.



Conta su di noi ma non dimenticare mai;

### **Le Quattro Cose Che Devi Fare**

- 1. Entra nel programma – Inizia**
- 2. Usa i Prodotti**
- 3. Metti una marcia alta**
- 4. Condividi con gli amici**

\***Soggetti Influenza Negativa Altre Persone**

## CAPITOLO V

### Invitare qualcun altro

È importante che tutte le tue persone comprendano cosa significhi **Invitare qualcun altro** e come si attui.

Esempio: se conosco Carla NON vado a chiederle direttamente se è interessata a guadagnare dei soldi extra. Il motivo è che se anche Carla fosse interessata a guadagnare dei soldi extra (o se ne avesse addirittura bisogno), probabilmente non vorrebbe lasciarmi pensare che lei potesse avere problemi finanziari e direbbe: «No, grazie, non sono interessata». Ciò che devo fare è andare da Carla e dirle qualcosa del tipo:

«Carol, ho iniziato una nuova ed eccitante attività e forse puoi aiutarmi. Per caso, conosci **qualcuno** interessato a guadagnare un po' di soldi extra?» (oppure: «interessato a un secondo lavoro?») )

Nota bene la "Terza Persona": **qualcuno**. Le ho chiesto se CONOSCE QUALCUNO.

Prova a sperimentare questo suggerimento. Alle prossime dieci persone che incontri (il salumiere, il barbiere, il custode ecc.) chiedi se **conoscono qualcuno** a cui piacerebbe un introito extra e verifica la loro reazione. La loro risposta ti svelerà qualcosa.

La maggior parte delle volte la loro risposta sarà: «Di cosa si tratta?» La ragione per cui ti chiedono «Di cosa si tratta?» è perché le persone interessate a guadagnare del denaro extra che CONOSCONO sono proprio loro stessi; vogliono solo saperne un po' di più per poter prendere una decisione.

Quando ti chiedono: «Di cosa si tratta?» non utilizzare subito il carico da novanta. Molte persone si sentono offese se le trascini a casa tua per una presentazione di un'ora e mezza senza che sappiano il motivo per cui si trovano lì (alcune aziende addestrano i loro uomini a non dire niente del tutto). Quando ti chiedono di cosa si tratta la tua risposta sarà: «Cosa sai del Network Marketing?» Se dicono «ne ho sentito parlare» chiedi loro cosa ne sanno e comincia a parlarne (fai riferimento al Cap. I). Metti in rilievo alcune delle caratteristiche e dei benefici dell'essere coinvolto nel Network Marketing in generale. Da lì, se sono ancora interessati, parla del tuo inserimento, sii sincero non parlare di vendere o comprare ma soprattutto invitali ad una presentazione opportunità-prodotto.

Non provare a "condensare" tutto il programma mentre siete in un angolo della strada o mentre stanno lavorando.

Se segui l'addestramento delle tue persone così come è stato fatto per te, non avrai bisogno di fare "prospezioni". Mentre stai aiutando le persone che hai inserito nel business, ne incontrerai delle altre con cui parlare. Quando le incontri, puoi parlare con loro del NM e presentare il tuo programma.

Molte persone hanno paura di fare questo e ciò dipende dall'idea che i loro interlocutori possano rispondere «No». Questa viene chiamata "PAURA DEL RIFIUTO".

Per superare la Paura del Rifiuto vogliamo che tu sia capace di "ingannare" la tua mente affinché tu sia in grado di parlare a più persone.

Ogni persona con cui parli è una Nave che salpa per andare a caricare tessori.  
Devi far salpare più navi. Se ne fai salpare solo una e questa ritorna vuota, qual è il beneficio nel vederla tornare? Più navi fai salpare, più possibilità hai che qualcuna di esse ritorni carica d'ORO. Le navi che trasportano ORO sono quelle con cui devi lavorare.  
La maggior parte della gente non ha mai fatto salpare una nave, quindi non c'è nulla presente nel tuo subconscio che ti possa nuocere. Osserva la banchina di partenza. Quando chiedi alla gente se conosce qualcuno che desidera guadagnare del denaro extra, hai appena fatto salpare una nave. Se dicono: «No, non conosco nessuno», puoi rispondere: «Va bene. Se ti capita di incontrarne qualcuno mi fai chiamare?» (dai loro il tuo biglietto da visita). In questo modo non sei stato rifiutato.  
Ci sono solo due possibili risultati quando vari una nave: GALLEGERÀ o AFFONDERÀ.  
Se affonda, beh, in fondo tu sei sul molo!  
Se galleggia, grande! Mandala al largo e aiutala a diventare un vascello carico d'oro.

## CAPITOLO VI

### Gestione delle obiezioni e frasi ad effetto

Ricordate l'immagine a piè del capitolo V? il tuo business dovrebbe assomigliare a un grande edificio in costruzione. Non puoi vederlo sino a quando non comincia a crescere e non può crescere sino a quando non hai posato delle solide fondamenta. Allo stesso modo, nel NM non puoi vedere alcun guadagno (significativo) sino a quando non hai posato le relative fondamenta.

Parlando a una persona non-venditore: «Posso capire che tu abbia dei dubbi nell'essere coinvolto. Desidero però che tu sappia che se dici "sì" ti addestrerò. E sappi anche che se non credessi che tu possa farcela, staremmo qui a discutere di altre cose». Chiediti **«Perché dovrei desiderare di parlare con una persona del suo coinvolgimento nel mio business se ritengo che non possa farcela?»**

Potresti anche aggiungere: «Una volta che sei stato nel business per 30 giorni e conosci anche solo in parte il business, allora capirai perché io sia così eccitato da questa opportunità».

Vediamo come rispondere con sincerità e trasparenza alle obiezioni più frequenti.

**«Devo andare a vendere?»**

No. I prodotti circoleranno durante il processo di costruzione del tuo business, condividendoli con i tuoi amici. Hai mai visto una presentazione di batterie da cucina, piccoli elettrodomestici, prodotti per l'estetica o aspirapolveri? Questo è ciò che la maggior parte della gente ritiene sia la vendita. La definizione di vendita deriva dal 95% di non-venditori e da ciò che loro pensano sia la vendita. Loro definiscono vendita il chiamare degli sconosciuti e parlare per convincerli a comprare qualcosa di cui probabilmente non hanno bisogno né desiderano possedere. Non devi mai fare questo nel NM. Per prima cosa, tu hai a che fare con persone che conosci; secondo, maneggi prodotti di cui hanno bisogno e di cui non possono fare a meno.

**«È una piramide?»**

No. La differenza maggiore tra il NM e le piramidi è che le piramidi sono illegali. Il NM funziona da più di 60 anni e se fosse illegale l'avrebbero già chiuso molto tempo fa. Quando ti fanno quest'obiezione, nella maggior parte dei casi credo che sia dovuta alla paura di fallire. La persona con cui stai parlando è preoccupata di provare il tuo programma e chiedendo se sia una piramide pensa di scrollarsi te di dosso perché molti distributori non sanno rispondere a questa domanda.

**«Non ho le possibilità per entrare nel business».**

Una persona può entrare nella maggior parte di aziende di NM veramente con poco denaro. A meno che non voglia spendere il resto della propria vita lavorando per qualcun altro, non potrà non sentirsi di entrare nel business. *La mia definizione di "essersi sistemato" è quella di avere più soldi di quelli che puoi spendere e il tempo per spenderli.* È mia opinione che non riuscirai mai a "sistemarti" lavorando per qualcun altro.

**«Mia moglie/marito non sarà interessato».**

Non farti frenare da questo. Spessissimo è solo uno dei due partner che inizialmente parte con un'opportunità di business. Appena però diventa di successo, l'altro sale a bordo. Quando ciò accade il tuo business può davvero decollare. Nel NM quando una coppia costruisce insieme il suo business, non è  $1 + 1 = 2$ , ma  $1 + 1 = 4$  o più. Ottieni un effetto sinergico veramente potente.

**«C'è un vantaggio nell'essere sponsorizzati direttamente da un'azienda?»**

No. Più distributori hai tra te e l'azienda meglio è. Chiunque nei livelli sopra di te dovrebbe aiutarti e supportare le tue attività. Quando sei direttamente sponsorizzato da un'azienda, sei praticamente per conto tuo e devi cavartela con i tuoi mezzi.

**«Con quanti sottolivelli devo lavorare?»**

Più sono, meglio è. Nel nostro network abbiamo però concentrato il nostro impegno fino a 5 sottolivelli, dopo dei quali passeremo a godere i frutti del nostro lavoro sulle organizzazioni satellite.

**«Posso lavorare con più di un programma?»**

In teoria si è possibile. La differenza sta nel programma e di ciò che offre. La nostra opinione ci rimanda ad un vecchio proverbio " Non si possono pregare due Divinità".

**«Non ho proprio tempo».**

Ci sono 4 elementi per il reclutamento e la sponsorizzazione: 1) i contatti; 2) il tempo; 3) l'energia e 4) la conoscenza. Se sto discutendo con una persona molto impegnata le dico semplicemente: «Non sto domandandoti il tuo tempo, ma i tuoi contatti. Inoltre l'idea del NM ai tuoi amici e di loro che mi contattino. In altre parole, useremo i tuoi contatti, il mio tempo, la mia energia e la mia conoscenza. In vestirai poco del tuo tempo ed useremo il mio.»

**«Qual è la differenza tra reclutamento e sponsorizzazione?»**

Reclutamento è quando fai entrare nella tua organizzazione qualcuno che sia già esperto di NetworkMarketing. La sponsorizzazione ha la caratteristica di portare qualcuno di nuovo nel NM, al quale ti impegni a insegnare come funziona l'industria. Costruisci velocemente se recluti, ma costruisci solido sponsorizzando.

**«Il mio sponsor non mi aiuta. Cosa devo fare?»**

Vai su per i livelli sino a quando non trovi qualcuno che lo fa. Probabilmente il tuo sponsor, se non è operativamente attivo, uscirà dal programma e tu potresti salire di livello sotto a colui che ti ha aiutato.

**«Quanto sono importanti i pranzi informali?»** Ogni volta che fai qualcosa di positivo per riunire i tuoi distributori, tu crei energia.

**«C'è un paese a circa due ore da casa mia dove conosco 5 persone. Devo tentare di sponsorizzarle direttamente tutte e 5 oppure dovrei sponsorizzarne una sola e mettere le altre sottodi lei?»**

Non dovrei mai mettere qualcuno sotto qualcun altro a meno che tu non abbia riunito le due parti e verificato che ci sia un mutuo beneficio e supporto. Io sponsorizzerei come primacosa il migliore. Poi, organizza un incontro in modo da presentare gli altri 4 al primo. Se vanno d'accordo, perfetto. Altrimenti, terminerai il lavoro comunque, sponsorizzando direttamente le 4 persone.

**«Ho chiuso con il MLM. La mia azienda ha appena dichiarato fallimento e io con lei».**

Sarebbe come andare in città a mangiare, consumare un pasto indecente e quindi affermare che tutti i ristoranti in città fanno schifo. Ricordati che nel NM non si può fallire, si può solo mollare. Se la tua azienda va gambe all'aria, trovalne un'altra. Non mollare mai. Immagina sulla tua tomba questi due possibili epitaffi

“Qui giace ....., una personache ha provato una volta nella vita e ha mollato”

oppure “Qui giace ....., una persona che non ce l'ha fatta ma non ha mai mollato”.

**«Quando dovrei lasciare il mio lavoro attuale?»**

Molti distributori sentono l'urgenza di iniziare a lavorare a tempo pieno troppo presto. Questo è un errore molto grave. È difficile lavorare sulle fondamenta se devi pagare l'affitto questa settimana. Non dovresti lasciare il tuo lavoro sino a quando tu non abbia costituito una riserva e stia guadagnando con il NM almeno il doppio di soldi rispetto al tuo lavoro regolare. Ricordati, i tuoi compenso arrivano solamente una volta al mese



## CAPITOLO VII

### Motivazione e atteggiamento

Questo capitolo è fondamentale, esso ti darà un'eccezionale comprensione di ciò che motiva la gente. Imparerai come lavorare con le tue persone per motivarle.



La maggior parte di noi che ha partecipato agli incontri motivazionali si è trovata immediatamente entusiasta del momento e del programma in cui si trova. Normalmente però scopre di essersi nuovamente "raffreddata" nel giro di un paio di settimane o di mesi. Quando fai una doccia bollente, sembra che più l'acqua è calda, prima ti raffreddi.

Si partecipa a riunioni motivazionali che durano sino a 3 giorni, che dopo due settimane dal loro ritorno a casa cadono in totale depressione. Perché? Per tre giorni vengono "drogate", fortemente e concretamente motivate; ma nessuno dice loro COSA fare e/o COME farlo! Ecco perché si deprimono.

Partecipare a seminari, trovarsi con il tuo sponsor, leggere un libro, far circolare il prodotto, aumentare la propria conoscenza; tutte queste sono forme di doccia bollente, ovvero motivazione in giù. Ma ciò non significa che siano un male, anzi, sono necessarie.

Prima di parlare della **Motivazione in SU**, però, vogliamo parlare dell'atteggiamento. Immagina di dover parlare a qualcuno della tua opportunità. Questa persona non ne sa nulla, quindi ha un livello di atteggiamento pari a zero. Diciamo che per parlarle efficacemente del business, hai bisogno di possedere un livello di atteggiamento pari a 50 gradi. Se il tuo livello di atteggiamento è minore di 50 gradi, non parlare con nessuno perché chiunque può trascinarci giù facilmente e raffreddarci.

La persona che vuoi sponsorizzare è venuta alla tua presentazione. Ha firmato il modulo di partecipazione. Vuole iniziare ed è assolutamente eccitata per l'opportunità! È salita a 65 gradi; Prima di aver avuto l'opportunità di imparare qualcosa, comincia a parlare con altre persone. Ma dato che ancora non sa bene come gestirsi quando è messa a confronto con delle persone scettiche e/o negative, diventa a sua volta negativa. Ciò può succedere anche con parenti stretti e amici che possono rimanere delusi per essere stati "arruolati" da qualcuno interessato solamente a fare soldi sulle loro spalle piuttosto che da qualcuno desideroso o capace di aiutarli a costruire un business (un vero "sponsor"), con l'impegno di aiutare gli altri prima di aiutare se stesso.

DOMANDA: come fai a mantenere un livello di atteggiamento giusto? In altre parole, non vuoi fare su e giù come uno yo-yo, ma vuoi mantenerti costante. L'unico modo che conosciamo per ottenere questo risultato è la Motivazione in SU, perché stabilizza il tuo atteggiamento.

Chiunque possiede almeno un amico. Trovati con le tue persone, aiutale a sponsorizzare qualcuno dei loro amici, supporta le tue persone affinché aiutino i loro amici a sponsorizzare altri amici al sottolivello 3 o più giù ancora.

Non c'è niente di più motivante per le persone che avere qualcuno sotto di loro che FA QUALCOSA. Dicono che «**puoi motivare le persone più velocemente e più efficacemente mettendo una candela sotto la loro sedia piuttosto che una fiamma ossidrica dentro la loro testa**».

Per ricapitolare, l'unica cosa che non vuoi proprio fare è quella di sviluppare una dipendenza verso di te da parte delle tue persone, ossia quelli che hai sponsorizzato. Non possono dipendere da te per sempre, altrimenti non funziona. Si deve arrivare al punto in cui non hanno più bisogno di te. Diciamo che questo punto è il momento in cui le tue persone possono addestrare le loro persone in quel momento sanno tutto ciò che c'è da sapere per costruire un'organizzazione solida.

La motivazione non può che scaturire dal pensiero positivo, vale a dire pensare che "posso farcela", "sono in grado di imparare", "riuscirò nel mio business", "realizzerò i miei sogni". Le normali difficoltà appartengono alla vita reale non possiamo disconoscerle, ma possiamo combattere le "paure mentali" troppo spesso figlie della negatività che ci circonda. Il circuito virtuoso della mia organizzazione, la leadership del mio sponsor, i miei nuovi amici de Network, plasmano il mio atteggiamento.

L'atteggiamento non si vende, non si baratta, è una forza che muove ogni mia azione e da esse trova vigore e quello che c'è di bello è che è contagioso.

L'aria non la vediamo, eppure c'è, respiriamo vero! Eppure quando abbiamo paura, quando siamo preoccupati, quando qualcosa ci disturba diciamo "che ci manca l'aria" non è forse capitato a ognuno di noi?

La nostra aria (o meglio la nostra acqua) è il Network. Vogliamo avere successo nel Network Marketing! Bene allora assumiamo l'atteggiamento da Networker indipendentemente da quale sia il nostro altro lavoro.



## CAPITOLO VIII

### Scavare fino al basamento della roccia

Lo SCORAGGIAMENTO è uno dei problemi che può assalire un nuovo distributore che hai sponsorizzato se fallisci nell'impresa di imprimergli nella mente l'importanza di una BUONA PARTENZA. Ecco perché insistiamo affinché essi NON PARTANO CONTANDO i loro mesi nel business sino a quando non hanno avuto il loro MESE DI ADDESTRAMENTO o il loro Periodo di Addestramento di qualunque durata si renda necessario.

Quando entrano all'interno di un'organizzazione di NM, all'inizio le persone possono avere la tendenza, a guardare i leader ben davanti a loro e scoraggiarsi pensando di non riuscire mai a raggiungerli.



Ti ricordi quando facevi ginnastica a scuola e correvi intorno al campo della palestra o in cortile? Correvate di più per cercare di stare in testa piuttosto che per cercare di raggiungere quelli davanti. Dato che in questa gara non c'è il "traguardo", tutti possono vincere e non ci sono sconfitti **«I SOLI PERDENTI SONO QUELLI CHE SI RITIRANO»**.

Tuttavia, per fare una buona gara, bisogna allenarsi. Quando sponsorizzi qualcuno, le prime 4-6 settimane nel business sono da considerarsi come il "mese" di addestramento.

**Il mese successivo sarà il mese di partenza vero e proprio.**

Ogni cosa che un nuovo distributore legge, che ascolta, ogni incontro a cui partecipa, ogni riunione con i suoi sponsor e con altre persone, tutti i prodotti che prova e che veicola; tutto questo addestramento gli garantisce una partenza in testa nel mese di inizio del business. Quando il mese successivo arriva, se egli non è pronto a lavorare seriamente nel programma, consideralo ancora nel MESE o nel PERIODO DI ADDESTRAMENTO. Non lasciare che cominci a contare i suoi mesi sino al momento in cui ritiene di poter iniziare seriamente. In questo modo, appena sarà pronto per iniziare seriamente, sarà "riscaldato" a puntino per la gara e correrà più veloce.

Una volta che leggi, studi e comprendi ciò che ti mostrerò nelle pagine successive, sarai motivato e incoraggiato ogni volta, e vedrai in costruzione l'edificio della tua attività.

Avrai notato che quando la costruzione inizia sembra che ci vogliano mesi e mesi, quasi un tempo infinito, prima di vederla crescere sopra il livello del suolo. Ma quando questo succede, subito dopo sembra che cresca quasi di un piano alla settimana, per quanto va veloce.

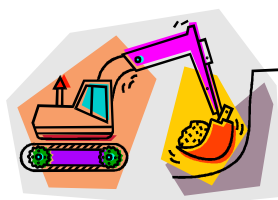
Quando all'inizio sponsorizzi le tue prime 5 persone, stai scavando le fondamenta con un BADILE o con un ESCAVATORE.



Ma quando cominci a scavare più in basso verso il secondo livello insegnando alle tue persone come sponsorizzare, hai 25 persone, e ti ci vogliono i BULLDOZER.



Quando hai addestrato le tue persone a insegnare alle loro persone come sponsorizzare, ti stai avviando verso il basamento di roccia ed è ora di scavare con gli ESCAVATORI! Quando cominci a vedere le 125 persone del terzo livello, allora hai raggiunto il BASAMENTO DI ROCCIA.



Ora puoi cominciare a risalire. Quando hai quattro sottolivelli nella tua organizzazione, stai cominciando a "diventare visibile" e il tuo edificio crescerà abbastanza rapidamente. Quindi, se sono già mesi che sei nel business e non vedi accadere nulla, non scoraggiarti; è solo che le fondamenta sono ancora in costruzione. Il tutto è molto simile al cercatore d'oro che spende mesi e mesi scavando nelle miniere solo per fermarsi e rinunciare quando si trova a una dozzina di centimetri dalla vena principale. Non puoi veramente aspettarti di vedere risultati concreti di crescita reale sino a quando non hai almeno 4 sottolivelli. Ciò non significa necessariamente che devi avere 5 sottolivelli e 4 sottolivelli completi; se qualcuno dei tuoi ha 4 sottolivelli significa che tu stai costruendo i piani e sei diventato visibile.

## **IMPARA bene!**

Non rimarrai impantanato, non esaurirai il tuo entusiasmo alle prime difficoltà. Costruisci le tue fondamenta in profondità, sino alla roccia dura, e potrai inserire le MARCE ALTE! Quando attraverso le prossime presentazioni arriveremo alla Motivazione e all'Atteggiamento, capirai perfettamente quanto sia importante COSTRUIRE IN PROFONDITÀ.



## CAPITOLO IX

### Come usare il distintivo

Indossiamo la spillina **"GalaxyNetwork"** ovunque andiamo. Quando le persone ci chiedono qualcosa sulla spillina diciamo loro che significa avere il tempo e il denaro per fare ciò che si vuole, quando si vuole. Questo ci permette di iniziare una chiacchierata e fare alla persona una domanda: «Conosci qualcuno a cui piaccia viaggiare e andare in vacanza?» Ciò mi fa entrare nelle varie fasi del sistema. La spillina ci fornisce l'opportunità di iniziare a chiacchierare con la nostra persona potenziale per prima cosa sugli stili di vita. Dovresti fare in modo che tutte le persone della tua organizzazione indossassero la spillina, perché ciò fornisce un beneficio a tutta l'organizzazione stessa.

Un esempio: siamo in crociera soli e ci sono altri 3000 passeggeri è probabile che qualcuno di essi durante la crociera ci chieda della spillina. Ma quando facciamo una "crociera-convention" e ci sono 30 o 40 persone con noi che indossano la spillina, allora ciascuna di esse può avere 30 o 40 persone che fanno domande su di essa. Con 40 persone che indossano la spillina e vanno in giro per la nave, gli altri 3000 passeggeri vedono la spillina dappertutto. La loro curiosità su di essa arriva a tal punto che desiderano sapere cosa significa.

Ciò che abbiamo appena descritto relativamente a indossare la spillina durante una crociera funzionerà perfettamente anche nella vita di ogni giorno. Se sei l'unico a indossarla avrai persone che chiedono di essa solo di tanto in tanto. Se fai in modo che tutto il tuo gruppo la indossi sempre, allora la curiosità all'interno della tua comunità aumenterà e tutta la tua organizzazione ne avrà un beneficio.

La gente ci chiede di cosa è fatta la spillina e noi rispondiamo che è d'oro massiccio. Poi diciamo che è uno scherzo ma che la spillina vale più dell'oro massiccio. Se le persone ti fanno domande su di essa e tu riesci a fare la giusta chiacchierata con loro e le inserisci nella tua organizzazione, allora davvero vale molto più dell'oro massiccio. In tutto il mondo la gente indossa la spillina. È molto popolare in Giappone e in Germania anche se è scritta in inglese. Quando qualcuno in Giappone indossa una spillina in inglese stimola subito la curiosità. In Danimarca la indossano capovolta. Hanno chiesto loro: «Perché indossate la spillina capovolta?» La risposta è stata che quando la gente se ne accorge vuole rimetterla dritta e poi ti chiede cos'è. È un modo perfetto di entrare nel Sistema.

Quando andiamo a fare spese e notiamo che qualcuno sta osservando la spillina ma è troppo timido per fare domande, chiediamo semplicemente : «Scommetto che vuoi sapere cosa significa». È un modo veramente efficace di creare nuovi contatti e farsi nuovi amici.

Ricordati che la prima cosa che devi fare quando incontri qualcuno è di entrarci in contatto; hai bisogno di farti degli amici. **La spillina spalanca le porte!**

# CAPITOLO X

## 7 passi per diventare un buon leader

### 1. Partecipa attivamente

Sponsorizzi un amico nella tua azienda e lo aiuti a sponsorizzare un suo amico, e così via. Tu insegni e addestri il tuo team ad avere successo; condividi con queste persone un sistema collaudato che consenta loro di raggiungere il successo. In questo modo loro possono duplicare i loro sforzi e svilupparsi molto velocemente e solidamente. Tu sei il loro modello e il tuo team ti seguirà. Nella tua famiglia del networking insegnerai e guiderai ogni persona lungo la strada per il successo. Naturalmente, devi fare un passo alla volta, e qualche volta i passi sono molto piccoli. A volte potresti anche cadere. Ma ti rialzi, impari dai tuoi errori e vai avanti. Tu sei un leader, tu non molli mai! Presto il tuo team inizia a moltiplicarsi e la tua organizzazione crescerà sempre più veloce e sempre più solida. Inizierai davvero a divertirti, aiutandogli altri e facendo dei bei soldi.

Ci piace paragonare il Network Marketing al popcorn. Sia che cuoci il popcorn in una padella sia in un sacchetto nel forno a microonde, per prima cosa devi comunque metterci un po' di calore sotto. Nel Network Marketing, il calore arriva quando la gente ha la visione e la passione per quello che sta facendo. Una volta che inizia a far caldo nella padella o nel sacchetto, il popcorn inizia a scoppiettare. All'inizio solo un pochino, ma dopo sembra un bombardamento.

Il NM è molto simile si inizia lentamente e poi decolla. E come decolla! La tua vita comincerà a traboccare. Troppe volte si è visto persone mollare proprio prima che le cose si mettessero in movimento. Ecco perché è importante capire il business del Network Marketing ed è fondamentale che tu abbia gli strumenti necessari per avere successo.

### 2. Tieni un "atteggiamento da leader"

Per essere un leader devi avere la visione ed essere focalizzato.

Nel Network Marketing, la tua principale preoccupazione e responsabilità è quella di aiutare le persone ad avere successo. Devi lavorare su te stesso per crescere e svilupparti in un individuo altamente efficace e attento agli altri. Il networking è un business di relazioni; noi cambiamo la vita delle persone una alla volta. Una cosa interessantissima è che ciò che impari costruendo la tua attività di networking puoi utilizzarlo in tutti gli aspetti della tua vita.

### 3. Organizzati

Quando sei organizzato, non solo puoi guidare te stesso, ma puoi guidare anche gli altri. Dai una sistemata alla tua auto, al tuo armadio, al tuo ufficio, ai tuoi cassetti, alla tua scrivania, al tuo garage, alla tua borsa, al tuo portafoglio, ai tuoi figli, alla tua casa e al tuo cortile. Quando sei organizzato, ti senti bene con te stesso e con l'ambiente circostante. Quando ti senti bene, riesci ad aiutare gli altri a sentirsi bene e ad avere una vita migliore. Ricordati che come leader sei un modello di ruolo. Devi dare l'esempio. Non puoi insegnare a qualcuno qualcosa che non conosci o che non sei in grado di fare tu stesso. Devi sapere ciò che stai facendo.

#### **4. Sii flessibile**

Le cose cambiano in continuazione, non è vero? È bello e divertente imparare cose nuove e se hai un atteggiamento positivo è molto facile essere flessibili. Un leader è sempre capace di adattarsi e affrontare i cambiamenti della vita. Si deve adeguare costantemente a situazioni, circostanze e condizioni diverse. Naturalmente, devi sempre rimanere concentrato sull'obiettivo e rimanere coerente con il tuo scopo e la tua visione del futuro. Ci sono molti modi per raggiungere i tuoi obiettivi, se sei flessibile. Ricorda che la vita è un viaggio, non una destinazione.

#### **5. Comunica, comunica, comunica**

I migliori comunicatori sono anche i migliori ascoltatori. Abbiamo scoperto che la mancanza di comunicazione è un problema enorme in tutti i settori della vita. Come leader, è molto importante tenersi in contatto con la famiglia formata dai membri del tuo team. In qualità di leader, devi tenerli in pista e stimolarli a continuare ad andare avanti, un passo alla volta. In qualità di leader, devi aiutarli a riconoscere quello che vogliono. Moltissime persone non hanno alcuna idea di quale sia il loro scopo; stanno solo andando alla deriva. Ecco dove entra in gioco la comunicazione. Inizia a fare domande. Inizia a insegnare. Inizia a condividere.

#### **6. Gestisci il tuo tempo in maniera efficace**

Il tempo non aspetta nessuno. Il seguente elenco contiene alcune delle competenze che devi sviluppare per cercare di utilizzare al meglio il tuo tempo:

- dare delle priorità
- fare più cose contemporaneamente
- essere sempre puntuali o in anticipo
- delegare

Quando la tua famiglia di networking inizia a crescere, il tuo tempo diventerà sempre più prezioso. Il tempo è la tua risorsa più importante e preziosa; usalo bene e fai in modo che ogni minuto conti.

#### **7. Ispira gli altri ad agire**

Se una persona vuole veramente qualcosa che ancora non possiede, ha solo bisogno di un piano. Aiuta il tuo distributore con la dichiarazione di una missione. Questa dichiarazione diventa il suo scopo e obiettivo di vita. La nostra dichiarazione di missione è quella di aiutare quante più persone possibile ad avere una qualità della vita migliore attraverso il Network Marketing.

#### **È la tua occasione: approfittane!**

Essere coinvolti nel Network Marketing può rappresentare la vita più eccitante e divertente del mondo. È il nostro mondo e può essere anche il tuo. La porta è spalancata. Ovunque viaggiamo abbiamo un team, una famiglia da visitare. È talmente semplice e divertente che chiunque può farlo. Il motivo per cui è così facile è che ci sono strumenti che fanno tutta la formazione e l'addestramento al tuo posto. Tutto quello che devi conoscere è il sistema che condividiamo con te in questo manuale. Impara bene il sistema, poi insegna agli altri a fare lo stesso. Tutto questo è qui per te. Puoi essere un leader in tutti gli aspetti della tua vita se ti preoccupi a sufficienza degli altri. La tua integrità si paleserà e le persone ti seguiranno, perché nel Network Marketing puoi vivere la vita che sogni.



Ed ORA?

ASPETTA! Sei già scappato ad incontrare il tuo primo sponsor, ok hai capito che l'azione muove tutto il sistema, attento a non strafare ma avrai successo te lo garantiamo.

STAI COMPILANDO LA TUA LISTA DI CONTATTI! Complimenti hai fatto tesoro del nostro manuale, LA LISTA è preziosa, la lista è una nave che salpa carica di spezie e ricchezze, sei sulla strada giusta.

STAI FACENDO DOMANDE. Bene hai bisogno di certezze, carburi lentamente devi assimilare ma ti aiuteremo a farcela, ci metterai un po più tempo degli altri ma ci riuscirai

PENSI CHE IN FONDO SIANO BELLE PAROLE. Rileggi il manuale ANCORA una volta, due volte. "Le chiacchiere fanno i pidocchi" è vero, ma non è questo il caso. In queste pagine sono racchiuse esperienza e competenza decennali di persone che hanno sperimentato, imparato, costruito, sbagliato e mai mollato. Il frutto di un lavoro divertente, coinvolgente, accessibile a tutti e molto renumerativo. Se non credi in questo non potremo far nulla per te e peggio ancora non farai nulla di significativo per te stesso. Passerai il tempo a blaterare della sfortuna che hai e della buona sorte altrui.

E' questa la vita che vuoi? Sei ancora in tempo ad abbracciare l'opportunità che il Network Marketing ti offre, ricorda "inganna la tua mente negativa" passa all'azione, **questo è il momento.**

Una perla di saggezza sull' atteggiamento:

**CONSIDERATE LE PERSONE CHE CONTATTERETE D'ORA IN AVANTI COME I VOSTRI MIGLIORI AMICI DAI QUALI DIPENDERÀ LA VOSTRA FELICITÀ'.**

## APPENDICE 1

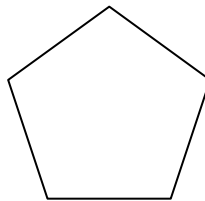
### Il Pentagono del successo

Non abbiamo la presunzione di essere migliori degli altri, anzi siamo più che convinti che per un business come il nostro non occorre essere dei "fenomeni", semmai l'abilità e di non chiedersi troppe cose ma piuttosto capire il programma. Non è complicato, paradossalmente è talmente semplice che gli scettici sminuiscono la potenza del Network Marketing, dando giudizi superficiali e approssimativi probabilmente per non voler ammettere di avere PAURA, paura del benessere e di una vita senza preoccupazioni? Ebbene si è costantemente dimostrato in molte esperienze della vita di ogni giorno. Ci fermiamo qui, il confine con la retorica è troppo debole, è più interessante constatare che sei arrivato a leggere queste ultime pagine. E' un bene che tu l'abbia fatto ma ora ci auguriamo che le tue coronarie siano integre e sane per continuare con il capitolo che segue. Uomo avvisato....

CINQUE è stato il numero "magico" per tutto questo manuale, quindi è appropriato che quest'ultima presentazione sia un particolare esercizio matematico ovvero un divertente viaggio a 5 lati, che tende a essere anche AUTO-MOTIVANTE ogni volta che lo mostri a qualcuno.

Questo "Pentagono del successo" ti mostra un importante punto di vista su quanto VELOCEMENTE possa crescere la tua organizzazione se **adotti i principi** che ti abbiamo spiegato in queste pagine.

#### 1° Mese

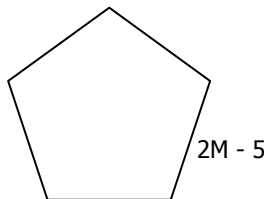


#### Addestramento

Teniamo conto di un Mese di Addestramento e utilizziamo incrementi di due mesi nello sviluppo e crescita della nostra organizzazione.

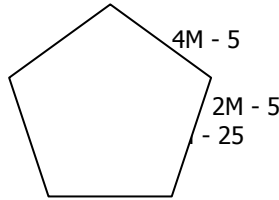
Entri nel business, (Tu sei nel mezzo del pentagono) e in due mesi hai sponsorizzato 5 persone che realmente vogliono prendere in mano la propria vita.

#### 2 Mesi



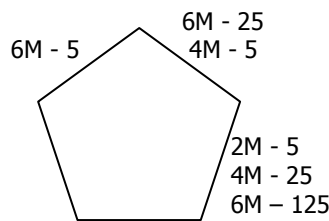
In altri 2 mesi (ossia alla fine del quarto mese) i cinque del secondo mese, addestrati a fare ciò che fai tu, ti forniscono 25 distributori di secondo livello. Nello stesso periodo tu hai sviluppato altre 5 persone serie nel primo livello. Ora il pentagono assomiglia a quello della figura "4 mesi".

### 4 Mesi



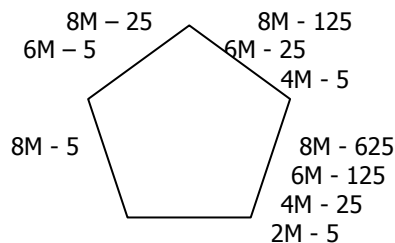
Dopo 6 mesi puoi avere 125 persone di terzo livello sotto i tuoi "originari" cinque, 25 di secondo livello sotto il tuo secondo gruppo di 5 persone serie, e in più hai sviluppato un terzo insieme di cinque.

### 6 Mesi



Alla fine dell'ottavo mese il tuo pentagono di crescita può apparire come quello della figura "8 mesi".

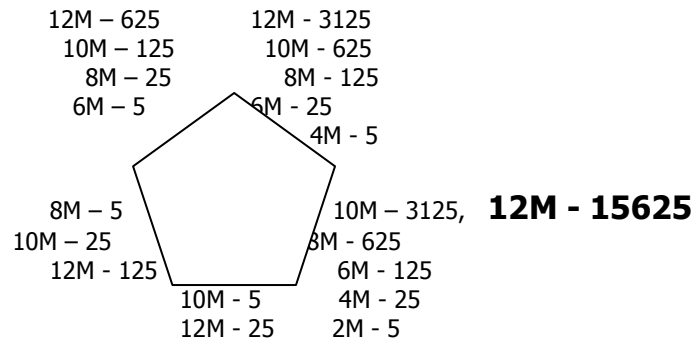
### 8 Mesi



Riesci a vedere come si sviluppa la Tua organizzazione a 10 mesi? Disegnala a matita.

?

## 1 Anno



Se avessi sviluppato solo il primo gruppo originario e nessuno degli altri porteresti a casa una cifra di gran lunga superiore a 6000 euro al mese, dipendendo solo dal veicolo di commercializzazione che stai utilizzando, Il NETWORK.

Vogliamo farti guadagnare più soldi di quanti hai in mente di spendere per realizzare i tuoi sogni. Ma non è solo e non sarà mai esclusivamente una questione di denaro, ma di stile di vita, di rapporti con gli altri, di benessere fisico, di armonia nella famiglia di empatia nella comunità in cui si vive.

Vogliamo semplicemente mostrarti l'importanza di lavorare a creare SOTTOGRUPPI con le persone che sponsorizzi, e INSEGNARE LORO A FARE LASTESSA COSA.

**Ora vai e agisci!**