

Paweł Lenar

MLM

PROFESJONALNY MARKETING SIECIOWY

SPOSÓB NA SUKCES W BIZNESIE



IDEA MARKETINGU SIECIOWEGO

DOCHÓD PASYWNY

NARZĘDZIA LIDERA SIECI

PROFESJONALNY SYSTEM SZKOLEŃ

PERSPEKTYWY ROZWOJU MLM W POLSCE



WYDANIE II
rozszerzone

one EXCLUSIVE
STORE

Wszelkie prawa zastrzeżone. Nieautoryzowane rozpowszechnianie całości lub fragmentu niniejszej publikacji w jakiejkolwiek postaci jest zabronione. Wykonywanie kopii metodą kserograficzną, fotograficzną, a także kopiowanie książki na nośniku filmowym, magnetycznym lub innym powoduje naruszenie praw autorskich niniejszej publikacji.

Wszystkie znaki występujące w tekście są zastrzeżonymi znakami firmowymi bądź towarowymi ich właścicieli.

Autor oraz Wydawnictwo HELION dołożyli wszelkich starań, by zawarte w tej książce informacje były kompletne i rzetelne. Nie biorą jednak żadnej odpowiedzialności ani za ich wykorzystanie, ani za związane z tym ewentualne naruszenie praw patentowych lub autorskich. Autor oraz Wydawnictwo HELION nie ponoszą również żadnej odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w książce.

Redaktor prowadzący: Barbara Gancarz-Wójcicka

Projekt okładki: Dawid Leśniak

Ilustracje w książce: Justyna Lenar

Fotografia na okładce została wykorzystana za zgodą Shutterstock.

Wydawnictwo HELION

ul. Kościuszki 1c, 44-100 GLIWICE

tel. 032 231 22 19, 032 230 98 63

e-mail: onepress@onepress.pl

WWW: <http://onepress.pl> (księgarnia internetowa, katalog książek)

Drogi Czytelniku!

Jeżeli chcesz ocenić tę książkę, zajrzyj pod adres

<http://onepress.pl/user/opinie?mlmpr2>

Możesz tam wpisać swoje uwagi, spostrzeżenia, recenzję.

ISBN: 978-83-246-7308-7

Copyright © Helion 2013

Printed in Poland.

- [Kup książkę](#)
- [Poleć książkę](#)
- [Oceń książkę](#)

- [Księgarnia internetowa](#)
- [Lubię to! » Nasza społeczność](#)

Spis treści

0	autorze	9
	Do kogo skierowana jest ta książka?	13
	Książka na solidnych podstawach	14
1	Marketing sieciowy — czy to dobry biznes dla Ciebie?	15
	Wprowadzenie	15
	Idea marketingu sieciowego	16
	Ważna różnica pomiędzy klasyczną dystrybucją a MLM	18
	Trzy poziomy współpracy z firmą marketingu sieciowego	24
	Dziewięć walorów marketingu sieciowego	27
	Praca etatowa, tradycyjny biznes i marketing sieciowy	42
	Wady marketingu sieciowego	45
	Podsumowanie	50
2	Jak możesz stworzyć źródło dochodu pasywnego	53
	Wprowadzenie	53
	Historia Pabla i Bruna	54
	Czym jest dochód pasywny?	66
	Czas i pieniądze	71
	Kwadrant przepływu pieniędzy Roberta Kiyosakiego	78
	Dochody w marketingu sieciowym	90
	Podsumowanie	98

3 Stań się liderem sieci i zacznij odnosić sukcesy	99
Wprowadzenie	99
Dlaczego najbogatsi ludzie na świecie budują sieci?	100
Sieci handlowe dominują	101
Potęga dźwigni	102
Kto odnosi największe sukcesy w biznesie?	103
Ukryta moc pozytywnego myślenia	109
Mistrzostwo w zadawaniu pytań	111
Sekrety rozwoju osobistego	114
Jeśli masz wystarczająco mocne DLACZEGO, znajdziesz każde JAK	121
Krystalicznie przejrzysta lista celów	122
Ziemia Diamentów w Polsce	124
Zacznij latać z orłami	127
Najlepszy czas na działanie jest Teraz!	130
Co determinuje Twoją przyszłość?	133
Potęga samodyscypliny	135
Sekrety skutecznych prezentacji	137
Spójność wewnętrzna, czyli przycisk Turbo w biznesie	139
To, co robisz, jest wzorem wykutym w skale	143
Jak się zorganizować, aby pracować efektywnie?	145
Lider MLM jest mistrzem budowania relacji	150
Potęga dominującej myśli	153
Zadbaj o swój pojazd	156
Jak mocne są Twoje fundamenty?	158
Podsumowanie	161
4 Narzędzia pracy profesjonalnego lidera sieci	163
Wprowadzenie	163
Lider MLM — ukryty wewnątrz Ciebie	164
Znaczenie narzędzi w pracy lidera sieci	168
Jak skutecznie zacząć — czyli 7 pierwszych kroków	174
Lista kontaktów — złoto biznesu	179
Prezentacja podstawowa	184
Praca z wykorzystaniem internetu	185
Profesjonalna obecność w Internecie	188

Profesjonalne szkolenie	193
Znaczenie systemów	196
Kreowanie wizerunku poprzez profesjonalny design	198
Podsumowanie	203
5 Społeczne znaczenie marketingu sieciowego	205
Wprowadzenie	205
Etyka w profesjonalnym marketingu sieciowym	205
Wartości wśród liderów marketingu sieciowego	207
Marketing sieciowy a problem bezrobocia	209
Marketing sieciowy a kryzys gospodarczy	211
Sposób na sukces w biznesie w niepewnych czasach	212
Podsumowanie	213
6 Perspektywy rozwoju MLM w przyszłości	215
Wprowadzenie	215
Styl życia dzięki profesjonalnemu marketingowi sieciowemu	215
MLM za kilka i kilkanaście lat	217
Faza Shakeout	218
Pierwsza i jedyna szansa	220
Motywy i korzyści wynikające z profesjonalnej działalności w marketingu sieciowym	225
Zakończenie	251
Spotkaj się z autorem!	252

Stań się liderem sieci i zacznij odnosić sukcesy

3



*Powodem, dla którego tak niewielu ludzi odnosi
sukces, jest to, że nikt nie wymyślił jeszcze
sposobu umożliwiającego siedzenie
i jednoczesne ślizganie się w górę*

— W. Clement Stone

Wprowadzenie

Współczesny świat potrzebuje prawdziwych liderów. Tylko kim tak naprawdę jest lider? Jaką osobowość powinna mieć taka osoba? Które cechy, zdolności i umiejętności są niezbędne, aby przewodzić innym? Obserwując choćby wydarzenia polityczne w naszym kraju, nietrudno zauważyć, że Polska cierpi na deficyt osób, które potrafią przewodzić. W marketingu sieciowym nie ma kadry zarządzającej. Nie znajdziesz tutaj kierowników, przełożonych czy też menadżerów w tradycyjnym tego słowa znaczeniu. W MLM nie ma ludzi od wydawania poleceń innym. Nie ma grupy osób, które dyrygują i zarządzają innymi. Dla ludzi z zewnątrz, którzy na przykład przez wiele lat pracowali na etatach w dużych korporacjach — taka sytuacja wydaje się co najmniej dziwna.

W profesjonalnym marketingu sieciowym nie ma szefa — są natomiast liderzy. Zasada działania jest tutaj bardzo prosta: w tradycyjnym biznesie szef — wydaje polecenia, w marketingu sieciowym natomiast

lider — inspiruje do działania. Rozwój każdej struktury w marketingu wielopoziomowym jest uzależniony od jakości pracy, rzetelności czołowych liderów. Im lepszym jesteś liderem, im lepszy dajesz przykład innym, tym większe osiągasz rezultaty.

Jeżeli myślisz o stworzeniu trwałego i przynoszącego wysokie, comiesięczne dochody biznesu, musisz skupić się w pierwszej kolejności na rozwoju osobistym. Musisz być osobą, z której inni będą brać przykład. Zapomnij o sobie, o tym, co Ty chcesz osiągnąć, skup się raczej na tym, aby pomóc zrealizować zamierzenia ludziom w Twojej organizacji. Im większe sukcesy osiągną Twoi dystrybutorzy, tym samym i Ty uzyskasz większą gratyfikację. Marketing sieciowy to biznes ludzi. Nie polega to tylko na ciągłym podpisywaniu kolejnych umów z nowymi osobami. Aby zbudować wielotysięczną sieć w kraju i za granicą, trzeba zobaczyć szerszy obraz i skupić się na pomaganiu innym oraz dostrzeganiu ich potrzeb. Najważniejsze jednak, że musisz stać się liderem. Tylko wtedy będziesz mógł pociągnąć za sobą innych oraz uzyskać ich zaangażowanie we wspólną wizję biznesu. Rozwijanie swojego charakteru oraz kompetencji to pewien proces. W tym rozdziale poznasz wszystkie najważniejsze zasady i metody działania, które pozwolą Ci zacząć dawać dobry przykład innym oraz zwiększyć poziom Twojej osobistej charyzmy. Pamiętaj, bez ludzi czynu świat byłby tylko szarym pustkowiem, dlatego zapraszam do dalszej lektury!

Dlaczego najbogatsi ludzie na świecie budują sieci?

Spójrz na świat wokół Ciebie. W ciągu ostatnich kilkunastu lat wiele się zmieniło w sferze gospodarczej. Zauważ, że sprzedaż i handel zostały zdominowane przez duże, międzynarodowe koncerny działające na zasadzie sieci. Zwróć uwagę na przykład na to, gdzie tłumy kupują żywność. Wielkie supermarkety i hipermarkety kontrolują ten rynek. Są to najczęściej potężne międzynarodowe spółki. W obliczu ich siły małe osiedlowe sklepy nie mają żadnych szans, zgarniają jedynie okruszki ze stołu. O przewadze supermarketów decyduje kilka czynników.

Przed wszystkim znana i rozpoznawalna przez wszystkich marka, w której promocję pompowane są ciągle potężne pieniądze. Sieciowe markety mogą konkurować też ceną, ponieważ w negocjacjach z dostawcami mają ten argument, że kupują towar w gigantycznych ilościach. Również biznesy działające na zasadzie franczyzy mają ogromną przewagę nad firmami, które działają w pojedynkę, pisałem o tym już wcześniej. Firm działających na takiej zasadzie jest naprawdę mnóstwo, wejdź na stronę <http://franchising.pl> i kliknij zakładkę „Katalog Francyz”, aby się przekonać, ile tego typu biznesów jest wokół Ciebie. Sprzedawany produkt ma oczywiście znaczenie, jednak o ostatecznym sukcesie decyduje siła dźwigni, jaką daje sieć. Zauważ, że samo wynalezienie komputera było dużym krokiem naprzód, ale dopiero połączenie komputerów w sieć stało się źródłem ich potęgi oraz spowodowało ich popularyzację. Bardzo podobnie sprawa ma się z telewizją. Dzięki sieci telewizyjnej pojedyncza informacja może natychmiast dotrzeć do milionów ludzi. Telefonii komórkowa jest następnym przykładem potęgi, jaką daje sieć. Zauważ, że samo wynalezienie żarówki nie byłoby wiele warte, gdyby nie sieć elektryczna w każdym domu.

Sieci handlowe dominują

Okazuje się, że najbogatsi ludzie na świecie są właścicielami sieci. Na przykład obecnie najbogatszym człowiekiem świata według rankingu magazynu „Forbes” jest Carlos Slim Helu — przedsiębiorca telekomunikacyjny z Meksyku. Jego majątek to ponad 60 miliardów dolarów (przypominam tylko, że miliard to tysiąc milionów). Nasz świat nie jest światem niedostatku, jest światem wielkiego bogactwa, z tym że te pieniądze są w posiadaniu ludzi, którzy są właścicielami sieci.

Ogromna część ludzi, których znamy, nie zdaje sobie na przykład sprawy, że większość koncernów, w których robią zakupy, ma zagranicznych właścicieli, choć mogą mieć polskie nazwy. Na przykład popularna u nas sieć sklepów „Biedronka” jest własnością spółki Jeronimo Martins Dystrybucja, której właścicielem jest portugalskie konsorcjum

Jerónimo Martins, gdzie głównym udziałowcem jest rodzina Soares dos Santos. Rodzina ta dzięki ekspansji sieci w Polsce powiększyła ostatnio swój majątek do ponad 4 miliardów euro. „Biedronka” to tylko nazwa, znak handlowy, promowana marka, a więc obrazek, który ma wzbudzać u nas określone skojarzenia. Robiąc zakupy, robimy tak naprawdę interesy ze spółką Jerónimo Martins Dystrybucja. Podobnych przykładów można by wymieniać jeszcze całkiem sporo. Jak to powiedział Robert Kiyosaki — najbogatsi ludzie na świecie budują sieci, pozostali przygotowywani są do szukania pracy.

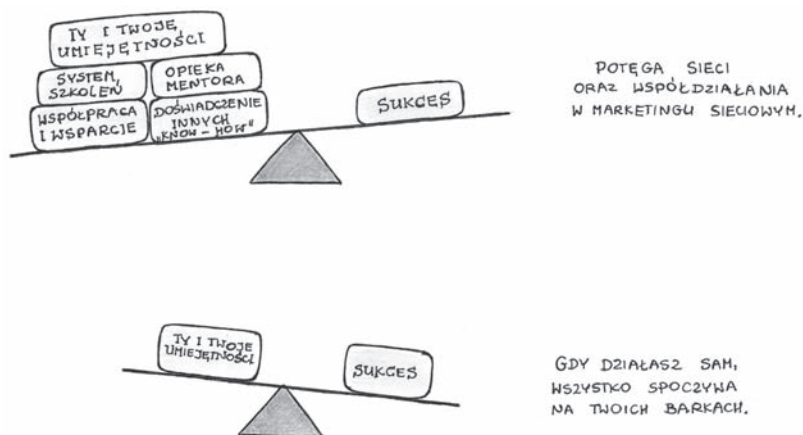
Działając w marketingu sieciowym, zyskujesz przewagę i siłę, jaką zapewnia sieć. Rozpoczynając współpracę z grupą, która ma wypracowany system pracy, Twoje szanse na sukces rosną. Liderzy nie działają w pojedynkę, ale potrafią współpracować z innymi.

Potęga dźwigni

Zasada dźwigni polega na tym, aby mniejszym nakładem sił i środków osiągać większy efekt. Z efektem dźwigni mamy do czynienia w wielu sferach naszego życia. Na przykład w starożytności zastosowano dźwignię, jaką było zaprzęganie zwierząt do uprawy roli. Dzięki temu łatwiej i mniejszym nakładem sił można było osiągać świetne rezultaty w rolnictwie. Podobną dźwignię dzisiaj stanowią na przykład — samochód, samolot, telefon komórkowy, internet, ponieważ zapewniają szybszą i łatwiejszą realizację zadań. Wyobraź sobie minę rolnika, który pracuje na swojej ziemi przy pomocy sierpa, a obok na sąsiednim polu jego kolega zbiera plony kombajnem. W tym konkretnym przypadku kombajn jest formą dźwigni, bo pozwala w ciągu jednej godziny wykonać tę samą pracę, która przy pomocy sierpa byłaby wykonywana przez co najmniej tydzień.

W dzisiejszym świecie małe jednoosobowe firmy są deklasowane przez zgrane zespoły. Jeśli jesteś sam, to zdany jesteś tylko na własne umiejętności i wiedzę. Gdy pracujesz razem z zespołem, możesz korzystać ze wsparcia ludzi mających podobny sposób myślenia co Ty,

pojawia się wtedy efekt synergii. W marketingu sieciowym siła dźwigni ujawnia się we wspólnym działaniu, aby osiągnąć zamierzone rezultaty. Dlatego tak ważna jest współpraca, gdyż zapewnia ona szybszą realizację zamierzeń. Spójrz teraz na rysunek 3.1.



Rysunek 3.1. Potęga dźwigni w marketingu sieciowym

O wiele łatwiej osiągniesz sukces w MLM, gdy zaczniesz działać razem ze świetnym zespołem. Szczególnie istotna jest Twoja linia sponsorska (a więc osoba, z którą masz podpisaną umowę dystrybutorską, oraz liderzy, u których jesteś w grupie). Mając dobrego sponsora, będziesz mógł korzystać z jego wiedzy, doświadczenia i pomocy. To pozwoli Ci wielokrotnie szybciej uzyskiwać finansowe rezultaty, których pragniesz. Wielu ludzi zмага się z rozwojem swojego biznesu, ponieważ nie rozumieją oni potęgi i siły, jaką daje dźwignia. Ty wykorzystaj tę wiedzę i stań się aktywnym członkiem silnego, zorientowanego na wyniki zespołu — oto najlepsza wskazówka.

Kto odnosi największe sukcesy w biznesie?

Zaczynasz właśnie czytać jeden z najważniejszych fragmentów tej książki. Za chwilę odkryjesz mnóstwo ciekawych pomysłów, przykładów

i rozwiązań, które mogą przyczynić się do rozwoju Twojego biznesu w marketingu sieciowym. Oczywiście pod warunkiem że je zastosujesz. Najważniejsze pytanie, na które znajdziesz odpowiedź, będzie dotyczyło tego — kto odnosi największe sukcesy w biznesie MLM? Dowiesz się, kim są tak naprawdę liderzy i jakie mają nawyki skutecznego działania. Szybko zauważysz, że nawet drobne zmiany w sposobie formułowania pytań mogą dać ogromną różnicę w kontaktach z innymi ludźmi. Dzięki dalszej lekturze będziesz miał dostęp do samej esencji wiedzy płynącej z praktycznego doświadczenia. A to przecież praktyczne wskazówki są najcenniejsze w każdym biznesie. Mam rację?

Wspaniałe czasy wielkich możliwości

Żyjemy obecnie w najwspanialszym okresie historii świata. Jeszcze nigdy nie było tyle możliwości rozwoju, ile mamy obecnie. Gdy spojrzymy na karty historii naszego kraju, to szybko zauważymy, że dotychczas przeciętna osoba nigdy nie mogła śnić o zmianie swojej sytuacji. Innymi słowy, wszystko zależało od tego, w jakiej rodzinie i klasie społecznej się urodziłeś. We współczesnym świecie masz dużo większą kontrolę nad sterem swojego życia. Twoje działania wpływają na rezultaty, które uzyskujesz.

Istnieje oczywiście wiele wyzwań, nie żyjemy w świecie powszechnej radości i dobrobytu. Nie wszystko jest we właściwy sposób poukładane. Na przykład, w momencie gdy piszę ten tekst, Egipt i Tunezja pogrążone są w zamieszkach. Niedawno w Rosji doszło do zamachów. Polska arena polityczna zaczęła przypominać wyzwiska i zaczepki dzieci z piaskownicy, a przepisy prawne w wielu aspektach porównać możemy do pełnego pułapek labiryntu, w którym ukrywa się Minotaur. Jazda samochodem po naszych krętych drogach i wybojach przypomina czasami bardziej szukanie asfaltu niż omijanie dziur. Podobnych przykładów można by podać jeszcze dużo.

Wiele osób powtarza, aby wrócić do „normalności”. Tylko czym tak naprawdę jest ta „normalność”, kiedy w czasie całej historii świata było „normalnie”. Odpowiedź jest jasna i prosta — nigdy tak nie by-

ło. Zawsze pojawiały się i będą się pojawiać różne problemy społeczno-gospodarcze na całym świecie. Jednak jak dotąd nigdy nie było tylu możliwości dla przeciętnej osoby, aby ruszyć z miejsca i pójść naprzód pod każdym względem, tak aby osiągnąć obrane, życiowe cele.

Jeśli uważasz, że dzisiaj jest źle, to w jakich czasach w takim razie chciałbyś żyć?

1. W średniowieczu.
2. W czasach feudalnych.
3. Podczas rozbiorów Polski.
4. W czasie pierwszej wojny światowej.
5. W dwudziestoleciu międzywojennym.
6. W czasie drugiej wojny światowej.
7. Podczas rządów partii komunistycznej.

Czy naprawdę wydaje Ci się, że wcześniej było dużo lepiej? Świat nigdy nie był spokojnym miejscem. Fakty są takie, że pomimo wielu utrudnień i wyzwań to właśnie w XXI wieku możesz w pełni zrealizować swój ukryty potencjał. Liderzy to osoby, które nie koncentrują ani chwili swojej uwagi na przeszkodach, ale dbają o to, aby mieć ciągle w swoim umyśle wyraźny obraz możliwości oraz okazji, które każdego dnia się pojawiają. Nasz subiektywny obraz rzeczywistości uzależniony jest od tego, na czym koncentrujemy swoją uwagę. Lider zawsze szuka pozytywnych aspektów każdej sytuacji.

Prawdziwa historia

Znam pewną ciekawą i jednocześnie prawdziwą historię firmy zajmującej się produkcją i sprzedażą butów. Otóż wysłali oni pewnego dnia swojego przedstawiciela do jednego z krajów Afryki, aby zbadał on tamtejszy rynek. Chodziło przede wszystkim o ocenę, czy jest szansa, aby rozwinąć tam swoją działalność związaną z dostarczaniem obuwia. Przedstawiciel wrócił do siedziby firmy po kilku tygodniach swoich badań i ze spuszczoną głową i grymasem na ustach stwierdził, że tamten

rynek nie ma przyszłości, ponieważ nikt nie chodzi w butach. Upłynęło trochę czasu i wspomniana firma wysłała raz jeszcze innego przedstawiciela do tego samego kraju w Afryce. Gdy ten wrócił ze swojej wyprawy, natychmiast zażądał spotkania z prezesem firmy. Wszedł do gabinetu prezesa prężnym krokiem i z uśmiechem na ustach oraz błyskiem w oku stwierdził: „Afryka to strzał w dziesiątkę! Zbijemy fortunę, rozwijając tam działalność! Nikt tam jeszcze nie ma butów!”.

Punkt widzenia zależy zawsze od punktu, z którego patrzymy. Spółób postrzegania oraz oceny pewnych spraw przez dwie osoby może być diametralnie różny. Działając w marketingu sieciowym, zauważyłem, że ludzie dzielą się w tym zakresie generalnie na dwie kategorie. Jedni widzą okazje, natomiast drudzy widzą problemy. Jeśli chcesz stać się liderem, musisz mieć zdolność pozytywnego patrzenia na otaczającą Cię rzeczywistość. Lider zawsze widzi, że szklanka jest w połowie pełna, a nie w połowie pusta. Zachowaj realną percepcję rzeczywistości, ale wypracuj jednocześnie pozytywne nastawienie. Nie pozwól sobie na wymówki.

Przykładów nie trzeba szukać daleko

Kilka tygodni temu zadzwonił do mnie mój dobry kolega Marek Zubilewicz. Marek jest jednym z liderów naszego zespołu MLM. Gdy dzwonił do mnie wtedy, był bardzo podekscytowany i poruszony. Oglądał właśnie mecz piłki ręcznej. Reprezentacja Polski grała przeciwko innej drużynie. Gwiazdą wieczoru okazał się polski szczypiornista Karol Bielecki, grający na pozycji lewego rozgrywającego. Między innymi dzięki jego grze polski zespół zwyciężył tego dnia i awansował do dalszych rozgrywek. Nie byłoby w tym nic nadzwyczajnego, gdyby nie fakt, że Karol Bielecki kilka miesięcy wcześniej doznał poważnej kontuzji lewego oka podczas feralnego meczu z Chorwacją. Pomimo skomplikowanej operacji lekarzom nie udało się uratować oka. Wiele osób w podobnej sytuacji prawdopodobnie całkowicie by się załamało.

Zobacz, co powiedział Karol w wywiadzie dla Polskiego Radia kilka dni po dramatycznym wypadku:

No niestety nagle się urwało wszystko i trzeba będzie robić jakieś inne rzeczy. Ale jestem nastawiony optymistycznie. Co by się nie działo, dam radę. To tylko oko, tak że jeszcze dużo przede mną.

Oto inna jego wypowiedź:

Przecież ja tylko nie mam oka, ale jestem zdrowy i żyję dalej, normalnie chodzę, mówię i tylko gorzej widzę. Może to, co mnie czeka teraz, będzie ciekawsze od kariery sportowej.

Pomimo tego wypadku Karol Bielecki potrafił wrócić do gry po to, aby odnosić jeszcze większe sukcesy w sporcie niż do tej pory. Jest to wspaniały przykład hartu ducha, odwagi oraz pozytywnego podejścia. Powinniśmy brać z niego przykład. Tak postępują prawdziwi liderzy. Nie szukają wymówek i nie tracą czasu na narzekanie, ale przyjmują rzeczywistość taką, jaka jest, i ruszają do działania. Tamtego wieczoru, gdy rozmawiałem z Markiem Zubilewiczem przez telefon — Karol Bielecki okazał się najlepszym graczem w drużynie pomimo tego, że widział tylko na jedno oko, a na drugim miał przez cały czas założone plastikowe okulary ochronne.

Wszyscy gdzieś wokół siebie mamy ludzi, którzy narzekają. Jedni twierdzą, że nie mają wykształcenia, inni, że są za bardzo wykształceni. Niektórzy narzekają, że są już za starzy, aby cokolwiek robić, a inni mówią, że są za młodzi. Jeszcze inne osoby twierdzą, że brakuje im czasu, a z drugiej strony mamy rzeszę ludzi, którzy narzekają na brak zajęć. Przykłady można by mnożyć w nieskończoność. To, do czego dążę, to stwierdzenie, że liderzy nigdy nie koncentrują się na czynnikach ograniczających. Umysł lidera jest dosłownie jak laser skoncentrowany na osiągnięciu zamierzonych rezultatów oraz na wykonywaniu poszczególnych, małych, codziennych kroków prowadzących do dużego celu.

Po prostu skup się...

Żyjemy w epoce informacji. Jeszcze kilkadziesiąt lat temu dostęp do wiedzy był ograniczony. Aby uzyskać określone informacje, niezbędne było sięganie do encyklopedii lub spacer do biblioteki. Obecnie

internet oraz środki masowego przekazu zmieniły całkowicie sytuację. Aby zdobyć określoną wiedzę, często wystarczą sekundy. Mamy wokół siebie przesyt informacji z każdej dziedziny. Problem nie polega już na braku, ale na nadmiarze. Głównym problemem, z jakim się dzisiaj spotykamy w pracy, jest rozproszenie uwagi. Szczególnie w biznesie — ciągle telefony, e-maile, SMS-y, przypomnienia, informacje płynące z radia i telewizji wpływają na to, że nie możemy skupić się przez dłuższy czas na jednym konkretnym i najważniejszym zadaniu, które mamy do wykonania. Stan ciągłego rozproszenia staje się główną przyczyną spadku naszej produktywności i mizernych efektów pracy na dłuższą metę. Gdy nie jesteśmy skupieni, realizacja nawet prostych zadań zajmuje bardzo dużo czasu. Dopiero pod koniec dnia zauważamy, jak mały zrobiliśmy postęp w realizacji naszych zadań. Ciągłe jakieś nowe informacje wybijają nas z rytmu pracy. To tak, jakbyśmy chcieli wybrać się w długą podróż samochodem i zatrzymywali się w czasie jazdy co 5 minut na jednominutowy postój. Dlatego jedną z głównych różnic pomiędzy liderami mającymi ogromne osiągnięcia a osobami, które nie potrafią działać skutecznie, jest zdolność organizacji pracy, tak aby wygospodarować sobie duże bloki czasu. Ten wygospodarowany czas liderzy przeznaczają na realizację najważniejszych zadań i przedsięwzięć. Okazuje się, że jeśli potrafimy w ciszy i spokoju popracować przez dwie godziny bez zakłóceń, to rezultat naszych działań może być większy niż dwa tygodnie pracy w rozproszeniu. Promienie słoneczne nie palą, dopóki nie są skupione.

Najlepsi liderzy odnoszą spektakularne sukcesy w biznesie, ponieważ potrafią skupić całą swoją energię na precyzyjnie określonym celu. Laser jest w pewnym sensie podobny do żarówki, ponieważ w obu tych urządzeniach mamy do czynienia ze światłem. Ale to laser jest w stanie ciąć nawet hartowaną stal, ponieważ cała jego energia skoncentrowana jest na jednym punkcie. Podobnie przeciętna osoba, która wie, co dokładnie ma zrobić, i koncentruje całą swoją energię na realizacji kolejnych zadań, jest w stanie osiągnąć setki razy więcej niż geniusz, który dużo mówi i snuje niesamowite plany, ale nie wprowadza ich w życie. To realizacja jest cechą wyróżniającą lidera.

PROGRAM PARTNERSKI

GRUPY WYDAWNICZEJ HELION



1. ZAREJESTRUJ SIĘ
2. PREZENTUJ KSIĄŻKI
3. ZBIERAJ PROWIZJĘ

Zmień swoją stronę WWW
w działający bankomat!

Dowiedz się więcej i dołącz już dzisiaj!

<http://program-partnerski.helion.pl>

GRUPA WYDAWNICZA



Helion SA

Biznes na miarę XXI wieku

Pracujesz na etacie, ale marzysz o tym, by wreszcie rzucić kierat i zająć się tym, co Cię naprawdę cieszy? A może prowadzisz własną działalność i czujesz, że ukochana firma zaczyna bez reszty pochłaniać Twój czas i energię, nie dając w zamian oczekiwanego wysokiego dochodu? Słowem, chcesz mieć to, o czym marzy większość ludzi — czas i pieniądze, ale nie bardzo wierzysz, że to realne? Otóż wszystko jest możliwe, jeśli wybierze się odpowiednią drogę do celu. Twoją drogą może okazać się MLM — marketing sieciowy, zwany też wielopoziomowym.

Trzymasz w rękach dostosowany do naszych realiów poradnik, skierowany do każdego, kto chce praktykować MLM w Polsce. Strategia firm działających na zasadzie marketingu sieciowego polega na dystrybucji produktu poza tradycyjną siecią sklepów, co pozwala obniżyć koszty i zmniejszyć ryzyko prowadzenia firmy. Początki oczywiście są trudne — trzeba włożyć sporo wysiłku, aby dynamicznie wystartować i stworzyć własny zespół. Efekty jednak będą warte poniesionych kosztów — właściwie prowadzony marketing wielopoziomowy odwdzięczy się stabilnym i wysokim dochodem, pozostawiając Ci sporo czasu na realizację prywatnych pasji.



Paweł Lenar — przedsiębiorca, trener, autor książek oraz lider aktywnie działający w branży marketingu sieciowego. Zdobywca prestiżowej nagrody dla najlepszego Menedżera Branży MLM na konkursie Polish National Sales Awards (Profesjonalny Sprzedawca Roku). W krótkim czasie zbudował sprawnie funkcjonującą, wielotysięczną strukturę MLM, rozwijającą się w Polsce oraz kilku innych krajach Europy i na świecie. W swojej działalności stawia na profesjonalizm i rzetelne podejście do biznesu. Specjalizuje się również w tematyce związanej ze sztuką prezentacji. Odwiedź stronę www.pawellenar.pl.

Patroni medialni:

MEDIARUN



NETWORK
magazyn

książki **klasy**business

Nr katalogowy: 15402



Księgarnia internetowa:
<http://onepress.pl>



Zamówienia telefoniczne:
0 801 339900



0 601 339900

o n e
p r e s s

Sprawdź najnowsze promocje:

- 🔗 <http://onepress.pl/promocje>
Książki najchętniej czytane:
- 🔗 <http://onepress.pl/bestsellery>
Zamów informacje o nowościach:
- 🔗 <http://onepress.pl/nawosci>

Hellion SA
ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice
tel.: 32 230 98 63
e-mail: onepress@onepress.pl
<http://onepress.pl>

Cena 39,90 zł

ISBN 978-83-246-7308-7



9 788324 673087