

Kakršen vodja, takšna skupina

Ker je odvisno od vas ko tvodje, kaksno skupino boste imeli, morate paziti, kaj delate in česa ne, kajti v vaši skupini sebo me podvojilo. Vaši ljudje vas gledajo in vas v vsem posnemajo, Ce vam kaj ni vsec v vasi skupini, se vprašajte, kje so se tega naucili. Zelo verjetno pri vas.



Preverite, ali ste pazljivi na naslednjih področjih:

1. Ali vem, zakaj opravljam ta posel, ali imam zapisane cilje z datumom? Alivem, kateraje največja ovira, ki mi preprečuje urensničiti svoje sanje? Kako jo bom premagal?
2. Ali poznam po imenu vse ljudi v svoji skupini, ali vem kaj več o njih (s čim se ukvarjajo, koliko otrok imajo), ali vem, zakaj so se pridružili ter kdaj in kako želijo doseči rezultate?
3. Ali skrbim za zunanji izgled? Ali sem za vsako srečanje oblečen poslovno inurejeno?
4. Ali redno hodim na srečanja? Ali prihajam med prvimi in odhajam med zadnjimi?
5. Ali se potrudim pripeljati na srečanje svojega zakonskega partnerja, čeprav ni ravno navdušen, da se ukvarjam s tem poslom?
6. Ali tudi sam pridobivam in vpisujem nove člane?
7. Ali povabim ljudi iz skupine na srečanja? Ali se trudim pripeljati tudi svoj novečlane?
8. Ali si delam zapiske, ko poslušam predavanja in sem na sestankih?
9. Ali spoštujem svojega sponzorja? Ali se mu tudi javno zahvalim za vso pomoč, ki mi jo nudi? Kako še pokažem, da ga cenim?
10. Ali se posvetujem s sponzorjem glede

Vse, kar dela ali ne dela vodja, delajo ljudje v skupini.

svojih delovnih načrtov in ciljev vsaj enkrat mesečno? Ali imam izrisano svojo mrežo in pripravljena vprašanja, ko grem na posvetovanje? Ali poslušam sponzorja ali pa sem jaz tisti, ki pretežno govori?

11. Ali redno uporabljam izdelke, storitve, ki jih zastopam?
12. Ali imam redne stranke, kikapujejo izdelke od mene?
13. Ali redno berem knjige znave dihujočo vsebino?
14. Ali sem navdušen, poln pozitivnih pričakovanj? Ali sem nasmejan in imam rad ljudi?

Najpomembnejše komunikacijske veščine, ki jih potrebuje vodja!

1. Več poslušati, manj govoriti! Zato imamo dvoje ušesa in ena usta.
2. Ljudi sprašujte in se zanimajte zanje. Zapomnite in uporabljajte njihova imena.
3. Uporabljajte besede: vi, vaše, ti, tvoje in ne jaz, moje.
4. Bodite potrpežljivi in vztrajni.
5. Govorite resnico.
6. Vzbudite ljudem občutek pomembnosti.
7. Z ljudmi se strinjajte. Ne povejte jim,

Ce ne boste obvladali komunikacijskih veščin, ne boste mogli razviti dobrih medsebojnih odnosov, kiso glavni pogoj za doseganje rezultatov in uspehov.

da se ne strinjate, dokler ni absolutno potrebno.

8. Ljudi hvalite tudi za najmanjši napredek, vendar iskreno in takrat, ko si to zaslužijo.
9. Seznanite se z govoro telesa. Tako boste vedeli, kaj ljudje razmišljajo, čeprav bodo trdili ravno nasprotno.
10. Sprašujte ljudi za njihovo mnenje.
11. Priznajte svoje napake.
12. Ko se pogovarjate, glejte v sogovornika in ne nekam v daljavo.
13. Ne prekinjajte sogovornika sred njegovega pripovedovanja. Naj ne dobijo občutka, da samo čakate, kdaj mu boste vpadli v besedo.
14. Znati se morate opravičiti.
15. Ko sogovornik konča s pripovedovanjem, za trenutek počakajte. Tako date večjo vrednost temu, kar je sogovornik pravkar izrekel.
16. Iskreno se smehljajte.

Izobražujte za uspeh - sebe in ljudi v skupini!

Izobražujemo se tako, da:

- a) hodimo na seminarje,
- b) beremo primerne knjige,
- c) poslušamo motivacijske avdio kasete.

Vse se začne z vami. Če boste kot vodja pozorni tudi na to, boste dolgoročno imeli velike uspehe. Zato se potrudite in prvi začnite s samoizobraževanjem in znanje nadgrajujte.

Prednost v MM je, da znanje pridobivamo sproti in le toliko, kot je potrebno za naš nivo. Pridobljeno znanje, lahko koristno uporabimo tudi na drugih življenjskih področjih. Ali se kdo spomni, da bi nas v šoli naučili, kako se postavljajo cilji? Ko se naučimo zastaviti cilje nam to lahko pomaga tudi, ko si postavimo cilje za prenehanje kajenja ali hujšanje. Potem se naučimo o izdelkih, kako jih pravilno uporabljamo,

naucimo se prisluhniti ljudem, če mogoče iščejo kakšno poslovno priložnost ... To nam pomaga, da bomo znali prisluhniti tudi svojim najbližjim. Kasneje, ko naša skupina raste, dobimo znanje o vodenju ljudi, boljši komunikaciji in razumevanju medčloveških odnosov.

Vse velike stvari se najprej zgodijo v glavi.

Torej morate biti najprej osebno zrela za velike dosežke, potem jih boste tudi dosegli. Spet vam lahko pomaga vizualizacija, če si na primer poskusite predstavljati dvorano, v kateri imate srečanje in so v njej vsi iz vaše skupine. Predstavljajte si, v kateri obleki boste šli na oder po priznanje. Poskusite občutiti občutke, ki jih boste imeli, ko boste naredili ta posel. Samo za informacijo: Ali ste že slišali, da že sama določena drža telesa vzbudi določeno občutje? Kako se držijo zmagovalci in kako poraženci? Naredite preizkus in skrite ramena navznoter, sklonite glavo in usta potegnite navzdol. Ali se ne počutite potrti? Zdaj pa se vzravajte, potegnite trebuh noter, prsi navzven, glavo pokonci in se široko nasmehnete. Verjetno se že počutite bolje kot v prej šnjem položaju.

Sami se lahko izobražujete tako, da redno prebirate knjige z vsebino, kot so: pozitivno razmišljanje, postavljanje ciljev, izboljšanje motivacije in samodiscipline, boljše razporejanje časa, medsebojni odnosi... Priporočljivo je prebrati eno knjigo na mesec, odvisno, kakšne cilje ste si postavili. Če želite hitro doseči svoje sanje, potem vam ne bo težko za začetek brati 15 minut na dan. Tudi od tega, koliko knjig boste prebrali, je odvisen vaš uspeh.

Zelo uspešen poslovnež je povedal, da se boste v naslednjih letih spremenili za toliko, kolikor knjig boste prebrali in kolikor različnih ljudi boste spoznali.

Vse znanje, ki ga boste pridobili, posredujte naprej svojim ljudem v skupini. Vaš uspeh je odvisen tudi od tega, kako dobro boste naučili svoje ljudi, da bodo lahko vaše delo podvojili in kasneje multiplicirali. V vaše dobro vam svetujem, da ne komplicirate stvari, ker če ostanejo preproste, se ljudje lažje naučijo in prenašajo znanje naprej.

Ali ste oseba, ki upošteva sedem ključnih elementov za uspeh?

O priporočljivem številu aktivnosti se posvetujte s svojimi mentorji!

1. Cilji, sanje:

- a) Ali jih imam že zapisane?
 - b) Ali jih dopisujem, prepisujem?
- Priporočljivo: Zapisati 100 stvari, kijih želite imeti, znati, podariti, pomagati, biti, postati...*

2. Seznam:

- a) Ali je že napisan?
- b) Ali ga dopolnujem?

Priporočljivo: Napisati vsaj 250 imen in telefonskih števil

3. Povabilo:

- a) Ali poznam različna povabila (kako se povabi prijatelja in kako poslovnega partnerja)?
- b) Kolikokrat povabim?

Priporočljivo: Povabiti minimalno 10 x mesečno

4. Delo - predstavitev poslovnega projekta:

- a) Ali znam predstaviti projekt (enemu kandidatu ali skupini ljudi)?
- b) Kolikokrat predstavim?

Priporočljivo: Predstaviti projekt minimalno 10x mesečno

5. Izdelki, storitve:

- a) Ali sem izdelke, ki jih zastopam, že zamenjal z obstoječimi?
- b) Ali jih dokupujem, še zlasti nove?
- c) Ali imam redne kupce?

Priporočljivo: Upombljati vsaj 10 izdelkov, storitev ali izkoristiti popuste)

G. Seminarji:

- a) Ali jih obiskujem?
- b) Ali povabim sodelavce in nove člane?
- c) Ali se oblečem poslovno?
- d) Ali si zapisujem?

Priporočljivo: Obiskati vse, ki jih prireja va-

Mesečni plan vodenja minimalnih aktivnosti:

7 elementov za uspeh	Minimalno namesec *	1. te PTS	den	2. teden	3. teden	4. teden
1. CILJI		1	ČPS	PTS ČPS	PTS ČPS	PTS ČP
2. SEZNAM	**	11				
3. POVABILO	10x					
4. DELO	10x					
5. IZDELKI	10x					
6. SEMINARJI	vsi	^r				
7. KNJIGE	15min./danalil knjigo/mesec					

Opombe:

*Pril. točki si cilje zapišemo, dnevno pa jih dopolnjevamo ali prepisujemo.

** Pri 2. točki napišemo vsaj 250 imen s telefonskimi številkami, vsak dan pa poskusimo spoznati nove ljudi, dobiti njihove vizitke in jih dopisati na seznam.

še mrežnomarketinško podjetje in vasi mentorji, sponzorji

S samo desetimi predstavitvami na mesec res ne morete računati na uspeh v MM. Če pa zdaj še nič ne delate, je tak način za začetek čisto v redu.

7. Knjige:

Ali jih redno berem? (Redno pomeni vsaj 15 minut na dan, če boste to počeli 21 dni vsak

dan, bo branje knjig postala vaša nova navada, kot je umivanje zob.)

Priporočljivo: Brati minimalno 15 minut na dan ali prebrati eno knjigo na mesec

Izračun, kako deluje to pravilo: $1 \times 1 \times 1 \times 1 \times 1 \times 0 \times 1 = 0$

Pomeni, če delam vse, razen enega pravila, je rezultat/izračun enak 0. To je tako, kot če ne bi upoštevali vseh sestavin, ki jih zahteva kuharski recept, vi pa se jezite, da recept ni pravi, ker ni nastalo, kar recept obljublja.

V MM ne poznamo besede "MORAŠ", če pa želite v tem poslu zaslužiti veliko denarja, potem bi morali to delati vsak mesec zapored. Ko pravilno izvajate vseh sedem elementov, poučite še svoje sodelavce in na ta način boste kmalu imeli veliko in donosno mrežo. Ljudje pa ne uspejo v tem poslu iz dveh razlogov: ali niti ne začnejo ali pa prehitro odnehajo.

Vendar bo težje, če tega posla ne boste naredili. Težje je namreč hoditi 40 let v službo in delati za sanje svojega šefa, kot pa investirati prosti čas in se upokojiti čez nekaj let.

Odločili se boste sami.

Natalia Ugren žezodleta1990 aktivno deluje na področju direktne prodaje, trženja in predstavitve izdelkov, zadnja leta tudi v mrežnem marketingu.
/nataliaugren@yahoo.com/