

Содержание

Вступление	7
Стратегия успеха	9
Система успеха	10
Декларация	11
Отношения «спонсор — дистрибьютор»	13
Мероприятия	15
Паузы	16
Включиться в активный режим	16
VIP-окружение	18
Организация потока людей	19
Отказы и тест для окружения	20
Стать экспертом: видение бизнеса	21
Не делаем вид, а работаем на результат	22
Технология экстремального роста в бизнесе	23
Практический опыт холодных контактов	23
Как выжать максимум из списка знакомых	25
Классическая схема	26
Личный результат (100 баллов)	27
Экспертность (компания, бизнес-план, промоушен, индустрия МЛМ)	30
Подарки (инвестиция с окупаемостью в 10 000 %)	32
Как приглашать	34
Раздача флаеров	34
Телемаркетинг	35
Проведение встречи	39
Построение отношений	39

Мастер-класс	40
Презентация	41
Подарок	43
Организация работы	43
Работа с командой	45
100 % участия	46
100 % ответственности	46
Ориентация на результат	47
Анализ действий	48
Холодные контакты, или Экстремальное привлечение партнеров в ваш бизнес сетевого маркетинга	49
Холодные контакты как тренинг	51
Как стать магнитом	57
Проявляйте интерес к личности	58
Будьте доброжелательны	58
Будьте искренни	59
Умейте слушать	60
Домашнее задание	60
Анализируйте и улучшайте свои действия	61
Выгоды и преимущества холодных контактов	63
Экономия времени	64
Разные кандидаты	66
Уверенность	66
Навыки общения	67
Домашнее задание	68
Ментальность в холодных контактах	71
Страсть	72
Вы должны точно знать, чего хотите!	72
Домашнее задание	73
Инструменты	77
Самый главный инструмент — это вы	78
Энтузиазм	79
Физические нагрузки	79

Избавиться от токсичного окружения	80
Домашнее задание	81
Планирование холодных контактов	83
Напишите ко всем целям сроки	84
Выберите пять целей на ближайший год	84
Напишите, почему для вас важно добиться их в этом году ..	84
Если знаешь «зачем», всегда найдешь «как»	85
Определите свои ограничения	86
Действие	86
Виды холодных контактов	87
Случайные контакты	88
Соцопросы	88
Работа по телефону	90
Работа с листовками	91
Мгновенный контакт	92
Режим на один день, как бы его провел я	94
Как достичь оборота в \$100 000 за три месяца	100
Разгон	104
Поднимаем все старые связи	104
Подготовка источников	106
Сетевики	106
Знакомые и бизнесмены	107
Староподключенные	107
Потребители	107
Цель встречи — продажа билета на ближайшее событие	108
Определите, чем можно заинтересовать кандидата	110
Кроме команды стройте окружение	113
Подготовка персонального бренда	117
Стартуем	118
Подготовка к персональному бренду	118
Временная точка (старт в 90 дней)	125
Старт в 90 дней	125
Обучение и самообучение	126
Ваши действия в эти 90 дней	128
Видение	130

Мотивация, концентрация, энтузиазм	132
Энергия, которая помогает развивать бизнес	132
Персональная эффективность	138
Интернет-коммерция	143
Первые шаги	144
Создаем блог.....	145
Доверие и экспертность	150
Контент в блоге	150
Реклама	155
Типичные ошибки	167
Вместо заключения	169