

لیدرهای عزیز این جزوه را کاملاً مطالعه نموده و بعد از ورود افراد به این تجارت در همان ابتدای کار این مطالب را توضیح دهید.

قانون اول کمپانی

قبل از آموزش با کسی صحبت نکنید

خیلی خیلی مهمه!! ... می دونید چرا؟

برای اینکه به احتمال قوی میرند و افراد حلقه تأثیر گذاریشن را خراب می کنند.

وقتی که شما به آدم جدید را وارد سازمانتون می کنید به او بگویید با کسی صحبت

نکن و اگه اون به شما گفت: به من اعتماد نداری؟!!

خیلی قوی و قاطع و محکم بگویید نه فعلاً به شما اعتماد ندارم، چون فعلاً قادر نیستی

که این کار رو به بهترین طریق ممکن توضیح بدی.

بطور یقین بهترین افرادت رو از دست می دی فقط به خاطر اینکه نتونستی کار رو به

آنها درست نشون بدی و اونها رو برای همیشه از دست خواهی داد.

در غیر این صورت، یعنی اگه اینکارها رو انجام ندی این تجارت، یک تجارت جالبی

برای تو خواهد بود و می تونی روش خیلی خوب حساب کنی.

دلیل اینکه افراد دوست دارند زود بگند اینه که:

هیجان و اشتیاق این کار آنها را فرا گرفته و موقع توضیح دادن این جوروی کار رو

توضیح می دن ...

بین، بیا فقط یه سکه بخر، یه شرکت که درآمد خیلی خوبی داره، باید سه نفر هر سمت زیر شاخه داشته باشی، بعدش این زیر شاخه هات زیاد می شنند، بعد به تو یه ۶ تایی می دن بهش می گن و یه عالمهم پول گیرت میاد، فلانی سه ماهه موبایل خریده و اون یکی ماشین خریده و اون یکی هم خونه خریده.

اما اگر لحظه ای خودتون را جای اون شخص قرار بدهید می بینید که با یه خرید سکه نمی شه این درآمد را پیدا کرد و چون مطالب شما ناقص و دور از منطق طرف هست به کار شما جوابهای اینجوری می ده:

دور ما رو خط بکش	این ام مثل الماس دیگه فرقی نداره
از این کارا خوشم نمی یاد	کلاهدرداری و شرکت ۱۰۰٪ ورشکست می شه
من اینکاره نیستم	همه اش دروغه بابا
من آدم نمی تونم بیارم	و....

خوب در اینصورت شما ۲ ضربه خواهی خورد:

اول: از لحاظ روحیه شدیداً تضعیف خواهی شد و انگیزه ات رو از دست می دی

دوم: اون دوستت را از دست خواهی داد! برای همیشه

خیلی خوب دقت کنید توضیح سیستم در ابتدای کار، کار شما نیست. این کار، مربوط به لیدرهای شماست. حتماً توصیه موکد می شود کار لیدر را اون باید انجام بده و شما کار خودتون رو، در این زمینه حتماً این کار را به آنها بسپارید. در ابتدای کار، وظیفه و مسئولیت سنگین شما آموزش و یادگیری روشهای این تجارت جالبه.

پس کارو چیه انجام ندهید، چون می گن:

بار کج به منزل نمی رسه

شما فقط با این کار دارید وقت خودتون را دور می ریزید و راه اشتباهی رو پیش گرفتید. افرادی که با شنیدن یک ساعت یا یک ساعت و نیم پرزنت می رند کار را به بقیه دوستانشون توضیح بدهند، فقط می تون ۵ تا ۱۰ دقیقه حرف بزنن و بعد از اون توضیح کوتاه که به نظر خودشون خیلی بلند و خیلی قشنگ و کامل بوده، مواجه می شن با هزار تا سؤال که اصلاً راجبش هیچی نمی دونن و وقتی بحث تجارت خاتمخ پیدا می کنه و اون می گه خوشم نیومد، به اون می گن: خوشت نیومد!! چرا؟ و همیشه برای این افراد خیلی عجیبه که چرا نمی تونن به دوستانشون بگن این تجارت خیلی خوبه

وقتی شما به یکی تجارتتون رو بگید و اون بگه نه دیگه خیلی خیلی سخته که بخواید اونو بیارید و بنشونید تا دوباره یکبار دیگه لیدرتون به اون کار رو توضیح بده چون در این صورت لیدر شما هم مؤثر نخواهد بود و به خاطر اینکه روانشناسان معتقدند:

“ شما فقط یکبار فرصت دارید تا بهترین تأثیر را روی دوستتون در مورد یک کار بگذارید”

وقتی برای دوستی، داستان یک فیلم رو از اول تا آخر تعریف کردید، تماشای اون فیلم دیگه براش هیجان انگیز نخواهد بود.

خودکمپانی می گه: اگه می خواهید یه کسی رو هیچ وقت وارد این تجارت نکنید، یه کمی از این تجارت را قبل از آموزش به او بگید.

مطمئن باشید اون دیگه هیچ وقت وارد نمی شه!

یا باید هیچی نگفت حتی اسم شرکت رو یا اینکه همه رو کامل بگید!

یا باید هیچی نگفت حتی اسم شرکت رو یا اینکه همه رو کامل بگید!

به نام یگانه مطلق

“طولانی ترین سفرها هم با یک قدم آغاز می شود”

با عرض سلام و تبریک جهت پیوستن به شبکه جهانی OI به اطلاع دوستان عزیز

می رسانیم که هدف اصلی ما حمایت و پشتیبانی از شما برای انجام درست و صحیح

این تجارت توسط شما می باشد، در این متن اصول اولیه این تجارت جدید توضیح

داده شده و شما می توانید با خواندن دقیق و رعایت کردن این اصول در این کار

موفق شوید، فراموش نکنید که شما فردی نیستید که در دنیا، کشور خود شهر خود و

یا بین دوستان خود وارد این سیستم شده اید، پس برای دستیابی به موفقیت از

تجربیات دوستان خود و شرکت OI استفاده نمایید در ضمن توجه کنید که پس از

ورود هر کدام از زیر مجموعه ها، باید این متن را در اختیار آنها قرار داده و آنها را

موظف به خواندن این متن نمایید، تا آنها نیز بتوانند با انجام درست مراحل این کار

در رشد مجموعه خود و شما موفق شوند. به یاد داشته باشید که مراحل و جملات

کلیدی زیر توسط روانشناسان و جامعه شناسان طراحی شده و یک روال علمی عملی و حساب شده می باشد و رعایت نکردن آنها باعث عدم پیشرفت شما خواهد شد در این متن فرض شده که شما دوست عزیز تازه به این شبکه وارد شده اید و قصد دارید که این سیستم را به دوستان خود معرفی کنید. لطفاً به نکات زیر توجه کنید: فرض کنید که شما بهترین، سریعترین و قویترین ماشین دنیا را خریداری نموده اید، اما در ابتدا طرز استفاده از آن را نمی دانید. خوب مسلماً صرف داشتن شما را راضی نخواهد کرد و شما به قصد استفاده از این ماشین، آن را تهیه کرده اید. بنابراین حتماً کتابهای راهنمای آن را تهیه خواهید کرد، نحوه استفاده از آن را فرا خواهید گرفت و سپس از آن استفاده می کنید. به یاد داشته باشید که شاید شما وارد بهترین شبکه تجاری شده باشید، اما تا اصول استفاده از آن را فرا نگیرید، هرگز نمی توانید از آن بهره برداری کنید. بنابراین حتماً از افرادی که شما را به این سیستم معرفی کرده اند بخواهید که جلسات آموزش و تمرین را برای شما برگزار کنند. خصوصاً دیدن هشت CD آموزشی که به عنوان راهنمای این سیستم توسط خود QI ارائه شده، به همراه معرفتان، بسیار ضروری و لازم است.

› فکر نکنید به این دلیل که مبلغ سرمایه گذاری برای شروع در این تجارت کم است پس این یک کار کوچک، آسان و تفریحی است. تنها در صورتی موفق خواهید بود که در این کار جدی و پر تلاش باشید و با آینده نگری فعالیت کنید.

معمولاً از هر ۱۰ نفر دوست شما، یک نفر توسط شما وارد این شبکه خواهد شد، بنابراین ممکن است با شنیدن پاسخهای منفی از طرف دوستان خود بسیار ناامید و دلسرد شوید، در صورتی که این یک روال عادی است که برای تمام افراد، پس از ورود به این سیستم به وقوع می پیوندد و این مسأله نباید باعث ناامید شدن شما گردد.

“از مخالفت مهراس، چرا که بالها در خلاف باد و نه موافق به پرواز در می آیند”
دلیل اصلی عدم موفقیت افراد در این سیستم ندانستن نیست. مردم به خاطر انجام ندادن و پشتکار نداشتن شکست می خورند. همچنین شکست یک نفر در این مجموعه، شکست این تجارت نیست

معمولاً از زمانی که شما QI را به دوستی معرفی می کنید تا زمانی که وی تصمیم نهایی را برای ورود به سیستم می گیرد و پول خرید سکه را فراهم می کند ۳ الی ۴ هفته طول می کشد، بنابراین در این تجارت صبور و با حوصله باشید.
هشت آجر موفقیت

برای جذب هر شخص مراحل زیر باید انجام شود. این مراحل ساده و آسان ولی بسیار پرکار بود و پر قدرت می باشند و با انجام آنها به سادگی موفق می شوید. توجه کنید که روال زیر، مانند کلیدی برای کسب موفقیت در این تجارت است با وجود اینکه وزن و اندازه دندانهای یک کلید بخشی کوچک از وزن و اندازه خود کلید می باشد، وجود هر کدام از این دندانها برای باز کردن قفل بسیار لازم و ضروری است

و بدون هر کدام از این دندانها قفل باز نخواهد شد. تک تک جملات زیر مانند دندانهای یک کلید می باشند، بنابراین شاید به نظر دوستانی که تازه کار و در ابتدای راه هستند بعضی از بخشها و جملات در حالات خاصی بلا استفاده و قابل حذف باشند ولی بدون رعایت کردن مو به موی مراحل زیر در این تجارت موفق نخواهید شد

۱- تعیین هدف:

“مردم اغلب از بی وقتی شکایت می کنند، در حالی که مشکل اصلی بی هدفی است”
انسان برای انجام هر کاری احتیاج به هدفی دارد تا انگیزه کافی برای انجام آن کار را داشته باشد. بسیاری از دوستان بدون تعیین و داشتن هدف خاصی، صرفاً به خاطر اعتبار شما وارد این سیستم می شوند بنابراین با وجود مشکلات و درگیریهایی که در زندگی شخصی خود دارند انگیزه لازم برای انجام این تجارت را ندارند اولین وظیفه شما پاسخ دادن به این پرسش است:

“چرا وارد این تجارت شده اید؟”

شما باید دلیل ورود خود را بدانید تا با انگیزه لازم کار را شروع کنید. بر اساس اهمیت اهداف برای شما می توانید کارهای مختلف خود را در طول شبانه روز اولویت بندی کنید.

اما این هدف باید چند ویژگی داشته باشد:

۱- قابل دسترسی باشد: هدفی که برای شروع انتخاب می کنید نباید خیلی دور از دسترس باشد. اگر هدف خیلی غیر قابل دسترس باشد، عقل آن را باور نمی کند و به شما انگیزه لازم برای انجام این کار را نمی دهد.

۲- ملموس باشید: شما باید از هدفتان یک تصور کامل ذهنی داشته باشید به طوری که هر گاه چشمانتان را می بندید آن را ببینید و بتوانید برای دیگران توصیف کنید.

۳- در شما ایجاد انگیزه کند: هدف شما باید درونی و خواسته قلبی شخص شما باشد نه آرزوی اطرافیان هدفی که انتخاب می کنید باید به شما انگیزه بدهد تا در مقابل سختیهای این کار بتوانید ایستادگی کنید.

“هدفی که عجولانه و سطحی انتخاب شده باشد، با اولین ناملایمات و سختیها به دست فراموشی سپرده خواهد شد”

۴- مقدار داشته باشد: شما باید مبلغی را که برای رسیدن به هدفتان نیاز دارید بدانید، تا بتوانید بر اساس آن برنامه ریزی کنید که برای رسیدن به آن مبلغ باید چند زیر مجموعه و چه تعادلی داشته باشید.

۵- زمان داشته باشید: باید در همان ابتدای کار مشخص کنید که دقیقاً در چه تاریخی می خواهید به هدف خود برسید این به شما کمک می کند که نسبت به زمان تعیین شده چه مقدار وقت در روز برای این کار اختصاص دهید.

۶- توجه کنید که حتماً باید اهداف خود را بنویسید و همیشه آن را همراه داشته باشید. اینکار با وجود سادگی از اهمیت ویژه ای برخوردار است. نوشتن اهداف

در انجام این تجارت بسیار مؤثر و ضروری است. وقتی اهدافمان را در جایی نگه می داریم که همیشه جلوی چشممان باشد، از هدفمان انرژی مثبت دریافت می کنیم و باعث می شود خیلی از سختی های کار بر ما اثر نکند

توجه کنید تمام دارایی های ما در امروز، جزء آرزوها و رویاهای دیروز ما می باشد. “مشکلات موانع بسیار خطرناکی هستند که تا زمانیکه به هدف نگاه می کنیم آنها را نمی بینیم ولی به محض اینکه چشم از هدفمان بر می داریم، فقط موانع را می بینیم”
۲- تعهد و تخصیص زمان:

“کسی که در زمان خود سنگ تمام گذاشته نامی جاودان یافته است”

یکی از مهمترین ارکان موفقیت در هر کاری متعهد بودن به هدف تعیین شده برای انجام آن کار می باشد می توان گفت که هدف و تعهد دو بال هر انسان در مسیر رشد و تکامل هستند. در انجام این تجارت باید به دو چیز متعهد بود:

۱- تعهد به زیر مجموعه ها: شما پس از جذب افراد جدید، اخلاقاً متعهد هستید که به دوستان خود کمک کنید تا آنها به سود برسند، این یک حس کاملاً درونی است. افرادی که دوستان خود را به سیستم معرفی می کنند، ولی بعد از ورود به آنها هیچ کمکی نمی کنند، در واقع این تعهد اخلاقی را زیر پا می گذارند. اگر چه هر کس بسته به میزان تلاش و کوشش خود در این سیستم رشد می کند ولی شما موظف هستید تا جایی که امکان دارد به آنها یاری رسانید.

۲- تعهد به کار: سرمایه شما برای شروع و موفقیت در این کار، زمان است نه هزینه خرید یک محصول اگر شما به این نتیجه رسیده اید که این تجارت را انجام دهید باید به یک "برنامه ریزی" درست و منظم شروع کنید. حداقل زمان لازم برای انجام این تجارت روزی دو ساعت است. تقریباً مشکل تمام کسانی که در این کار به سود نرسیده اند، تخصص ندادن زمان برای انجام این کار است. این افراد مانند کسی هستند که یک رستوران را در مرکز شهر افتتاح کرده ولی همیشه تعطیل است، هرگز به سود نخواهند رسید. بنابراین هر فرد باید با توجه به اولویتهای زندگی فردی و اهداف خود، میزان زمانی را که متعهد می شود به این کار تخصص دهد، معین کند. در یکی از فرم های موجود (فرم Caddy) متن تعهد نامه ای آمده است که لازم است تکمیل شود. مشخص کردن و دانستن میزان تعهد فرد کمک می کند که بدانیم چقدر مجاز به فشار آوردن به آنها در انجام این تجارت هستیم. بنابراین یک برنامه زمان بندی دقیق برای کار خود تهیه کنید و آن را به معرف خود هم ارائه دهید تا وی بتواند با برنامه ریزی دقیق برای وقت شما، تمام مدتی را که شما به انجام این کار اختصاص داده اید همراه شما باشد. پیشنهاد می کنیم مانند کسی که هنگامی که قصد شروع یک کار جدید را دارد ابتدا برای شروع و راه اندازی آن کار وقت می گذارد و سپس به سود خود می رسد، شما هم زمان زیادتری در ابتدا برای این کار صرف کنید

“هرگز نمی توانید در حالیکه دست هایتان را در جیب خود فرو کرده اید، از نردبان

موفقیت بالا بروید”

۳- نوشتن لیست:

اصلی ترین، مهمترین و پرکاربردترین مرحله برای شروع این تجارت، نوشتن لیست دوستان، آشنایان، فامیلها و همکاران می باشد. توجه کنید که نوشتن لیست بسیار لازم و واجب می باشد و بدون لیست شما شانس زیادی نخواهید داشت. برای نوشتن لیست ابتدا دوستان خود را گروه بندی کنید مثلاً گروه فامیلها، گروه دوستان دانشگاهی، گروه دوستان محلی و ... سپس هر گروه را در یک لیست جداگانه بنویسید. یک لیست نمونه در انتهای این متن آورده شده است، از آن کپی بگیرید و دوستانتان را طبق گروه بندی در لیستها بنویسید. پس از نوشتن نام افراد ستونهای دیگر را نیز پر کنید. به این صورت که در ابتدا شماره تلفن و شغل وی را بنویسید و سپس حساب کنید که شما پیش دوستان چقدر اعتبار دارید و دوست شما چقدر به شما اعتماد دارد. اگر دوست شما به شما ۱۰۰٪ اعتماد داشته باشد به احتمال زیاد به این دلیل که شما وارد این شبکه شده اید. وارد این سیستم می شود. پس به نسبت اعتمادی که دوست شما به شما دارد. بین ۱ تا ۵ به وی امتیاز دهید. سپس به اندازه تحصیلات وی بین ۱ تا ۵ امتیاز دهید مثلاً فوق لیسانس ۴ و ... به همین روش، امتیاز دهی به قدرت ریسک پذیری دوستان از ۱ تا ۵ امتیاز دهید و در ستون ریسک بنویسید. سپس وقت آزاد تخمینی دوست خود را در روز محاسبه کرده و در لیست یادداشت کنید.

به این دلیل که بازار کار ما در این زمینه، جامعه ای از انسان با اخلاقها و منطقیهای متفاوت می باشند. نمی توان هیچ فرمول خاصی برای دعوت و جذب افراد ارائه داد. اما آمارهای گرفته شده نشان می دهد که فاکتورهای دیگر ذکر شده نیز در این امر موثر می باشند. معمولاً افرادی که دارای تحصیلات بالاتری می باشند، سریعتر و بهتر سیستم را درک می نمایند و افرادی که ریسک پذیری بیشتری دارند نیز احتمالاً بهانه سرمایه اولیه را نمی آورند دوستانی که وقت آزاد بیشتری دارند، وقت نداشتن را بهانه نمی کنند. البته کسانی نیز بوده اند که به هیچ عنوان هیچ وقت آزادی نداشته اند، اما با درک این سیستم زمانی را به این کار اختصاص داده و در حقیقت زمان آزادی را ایجاد کرده اند.

در ادامه تاریخ تماس با هر فرد جهت دعوی برای جلسه معرفی را در لیست بنویسید. سپس تاریخ جلسه معرفی و تاریخ اولین تماس پس از جلسه (پیگیری اول) و توضیحات آن را یادداشت کنید و به همین روش لیست را پر کنید.

یک لیست حداقل باید شامل ۱۰۰ نفر باشد. اما برخی از افراد بهانه می گیرند که تعداد دوستانشان کم است. اگر در عمر خود فقط ۵ نفر را دیده اند حتماً نام ۵ نفر را در لیست خود بنویسید. (می توانید در ابتدا نام افرادی که مطمئن هستید به شما اعتماد کمی دارند و به هیچ عنوان وارد سیستم نمی شوند را یادداشت کنید و سپس اسامی افراد دیگر را وارد کنید.) هرگز بعضی ها را به این دلیل که فکر می کنید خیلی پولدار، گرفتار، فقیر، بی سواد، بی تجربه، موفق یا غیر موفق هستند، فراموش نکنید. چون در این صورت دچار اشتباه بزرگی شده اید. این فرصت را به همه بدهید تا به نحو درست با این سیستم

آشنا شوند و خود تصمیم بگیرند. بدانید که قرار نیست همه افراد داخل لیست شما پرزنت شوند، بلکه هدف این است که با همکاری لیدر خود افراد مناسب انتخاب و بعد پرزنت شوند اگر قرار باشد که بابت هر اسمی در لیست به شما ۱۰۰ دلار بدهند به راستی چند اسم در لیست خود می نویسید؟! پس:

“قضاوت نکنید و اسم « همه » آشنایان را بنویسید”

- نحوه انتخاب افراد:

حتماً لیست تکمیل شده خود را در اختیار معرفی و لیدر خود قرار دهید و برای شروع کار، با مشورت آنها حداقل ۲۰ نفر را انتخاب کنید و کنار اسم آنها ستاره بزنید سپس تاریخ تماس با هر یک از این ۲۰ نفر جهت دعوت برای جلسه معرفی را در لیست بنویسید.

توجه کنید “هر ” انسانی در بین اطرافیان خود افرادی را دارد که صد درصد به حرف او اعتماد کامل دارند و هر سخنی را از او بدون چون و چرا می پذیرند. در اصطلاح می گویند که این افراد در حلقه تأثیر گذاری آن فرد قرار دارند. این افراد را حتماً در اولویتهای اول خود بگذارید.

یکی از روش های انتخاب، این است که فرض کنید شما در این سیستم به درآمد هفته ای ۵۰۰۰ دلار رسیده اید و دو نفری که شما به این سیستم معرفی و به آنها کمک کرده اید، به درآمدی هفتگی ۲۵۰۰ دلار برسند. خوب طبیعتاً تغییر و تحول زیادی در زندگی

شما و این دو نفر که به واسطه وارد سیستم شده اند به وجود می آید. سعی کنید این درآد و شرایط را تصور کنید، در آن موقعیت دوست دارید آن دو نفر چه کسانی باشند؟ بهترین افراد برای شما خانواده، فامیل و دوستان قدیمی می باشند چون به دلیل قدمت دوستی، به شما اعتماد زیادی دارند و به راحتی وارد سیستم می شوند. پس به هیچ عنوان آنها را از لیست خود حذف نکنید.

از دفتر یا تلفن همراه خود به عنوان لیست استفاده نکنید، لیست خود را بنویسید. هر چند که نام تمام دوستانتان در آنها موجود باشد

توجه کنید که لیست شما همیشه در حال رشد کردن است، زیرا شما هر روز با افراد جدیدی آشنا می شوید و همچنین دوستان زیادی از قبل دارید که هنوز نام آنها را ننوشته اید.

“در زندگی به هر آنچه بخواهی می رسی، به شرط آنکه دیگران را نیز در تحقق اهدافشان یاری کنی”

۴- دعوت کردن افراد (Invitation)

توجه کنید که هدف اصلی ما در این مرحله و آوردن دوستان، “بدون دادن هیچ گونه آگاهی راجع به سیستم” می باشد، بنابراین وظیفه شما در این مرحله فقط ایجاد حس کنجکاوی (در صورت لزوم) و دعوت دوست خود می باشد، بسته به نوع رابطه شما با فرد مورد نظر می توانید از ۳ روش زیر ایده بگیرید:

- دوست خیلی صمیمی و نزدیک: بدون هیچ توضیحاتی از وی بخواهید که نزد شما بیاید.

- دوست هم سن و سال و یا همکار: بگویید یک کار جالب است که شما تازه در آن مشغول فعالیت شده اید و بگویید اگر مایل باشد می توانید آن را برای توضیح دهید.

- دوستی که از شما بزرگتر است: بگوئید کار جدیدی را شروع کرده اید که به مشورت با یک فرد با تجربه نیاز دارید و از وی برای یک جلسه ملاقات حضوری درخواست کنید.

بهترین افراد کسانی هستند که با شما بسیار صمیمی و نزدیک هستند، زیرا حتماً وقت خود را بدون چون و چرا در اختیار شما قرار می دهند. در ضمن می توانید بدون هیچگونه خجالتی - جهت پیگیری - هر روز به آنها زنگ بزنید.

پس از دعوت، دوست شما بلافاصله شروع به سوال کردن در این می کند، به هیچ عنوان و به هیچ عنوان هیچ توضیحی در مورد این کار ندهید. حتی به هیچ عنوان نام (OI) و یا نحوه سود دهی این سیستم را هم به او نگوئید. در غیر این صورت به احتمال بسیار زیاد آن دوست را از دست خواهید داد. در جواب سوالات وی بگویید که چون باید مدارکی را به او نشان دهید و مدارک مورد نیاز را نمی توان از پای تلفن نشان داد، نمی توانید این کار را توضیح دهید و این جواب را در مقابل سوالات او تکرار کنید.

اگر دوست شما خیلی کنجکاوی کرد به او بگویید که ضرری ندارد که یک ساعت از وقتش را در اختیار شما قرار دهد و فقط یک بار به حرفهای شما گوش دهد. بگویید

هیچ توقعی از وی ندارید و تنها ضرری که می کند این است که یک جای مهمان شما خواهد بود.

حتماً به او بگویید که هیچ قولی به او نمی دهید و تضمین نمی کنید که وی کار شما را پسندد. اما با شناختی که از دوست خود دارید مطمئن هستید که در این کار موفق خواهد شد. با بیان این جمله در حقیقت نشان می دهید که شما هیچ درخواستی از دوست خود ندارید و دوست شما هیچ مسئولیتی نسبت به شما و وقت شما ندارد و هیچ اجباری برای انجام کاری ندارد و کاملاً در تصمیم گیری آزاد است.

برای اینکه دوست شما دست از سوال کردن بردارد، با وی قراری برای معرفی سیستم بگذارید و خودتان دو روز مختلف را به وی پیشنهاد کنید، مثلاً بگویید دوشنبه یا چهارشنبه؟! در این حالت ذهن دوست شما به جای دادن جواب منفی بین دوشنبه و چهارشنبه زمان بهتر را انتخاب می کند. بعد از تعیین روز به سرعت دو ساعت را خودتان تعیین کنید. مثلاً پرسید چهارشنبه ساعت ۴ یا ۷؟

اگر قرار شما برای بیش از سه روز آینده بود، پس از سه روز با وی تماس بگیرید و به بهانه چک کردن قرار، این موضوع را یادآوری کنید.

امکان زیادی دارد که دوست شما قبلاً راجع به شرکت های مشابه مطالبی شنیده باشد و به شدت منفی شده باشد. بنابراین حتی نام شرکت را به زبان نیاورید. حتی اگر دوست شما حدسی زد و مثلاً پرسید که آیا راجع به این سکه های طلا است- در صورتی که دوست صمیمی شما باشد!!!- می توانید با ابراز بی اطلاعی از قضیه سکه های طلا این

مسئله را انکار کرده و مجدداً از دوست خود بخواهید که یک ساعت از وقت خود را در اختیار شما قرار دهد. اگر دوست شما بی درنگ شروع به انقاد و مخالفت کرد. با کمال آرامش بگویید که: من کاملاً به تو حق می دهم که مخالفت کنی چون من هم در برخورد اول، با این سیستم مخالفتت کردم، ولی وقتی به اصرار دوستم پرزنت شدم و با رویه سوددهی، منطق و ماهیت کار آشنا شدم، خیلی از شبهات من نسبت به کار برطر شد. تجربه هم ثابت کرده که هر چیز جدیدی که وارد اجتماع شده است به دلیل عدم آگاهی عموم مردم و ناشناخته بودن آن چیز، در ابتدا همه در مقابل آن حالت تدافعی می گیرند و سعی می کنند آن را بکوبند. مثل ویدئو، فاکس، اینترنت، تجارت الکترونیک و ولی هیچ وقت نمی توان در مقابل دستاوردهای جدید مقاومت کرد. همان طور که جامعه ما امروز ویدئو، فاکس و اینترنت را شناخته و پذیرفته است.

Nwtwork Marketing (این شیوه تبلیغات) هم شاید تا مدتی مورد بی اعتمادی عموم قرار گیرد ولی وقتی که شرکتهای بیشتری از این روش سودمند تبلیغاتی استفاده کردند و مردم، بیشتر با آن آشنا شدند، دیگر این گونه ناآگاهانه و مصرانه مخالفت نخواهند کرد. چون اگر در همین زمان هم مطبوعات را بخوانید یا تلویزیون را دنبال کنید می بینید که مطالب متناقض، زیاد است. یک روز می گویند: سکه ای در کار نیست، فردا می گویند: سکه هست ولی تقلبی است در نهایت هم می گویند: پانصد و پنجاه کیلو سکه طلای گلدکوئیست توقیف شد، در جایی ادعا می کنند که احتمال به سود رسیدن در این سیستم صفر است ولی در جای دیگر می گویند که: ثروتهای بادآورده این سیستم مردم

را تن پرور می کند. یکبار می گویند: شرکت گلدکوئیست کلاهبردار است ولی فردا می گویند که دولت با مسئولان شرکت مذاکره کرده است (در کجای دنیا یک دولت با یک شرکت کلاهبردار مذاکره می کند؟؟!!!)

همه این مطالب نشان می دهد که ما اکنون در مرحله سخت جا افتادن این سیستم هستیم. پس فکر نمی کنم اگر یک ساعت وقت بگذاری و با این سیستم به صورت مستقیم و صحیح آشنا شوی چیزی را از دست بدهی.

از دعوت کردن افرادی که مطمئن هستید، فعلاً به هیچ عنوان، هیچ زمانی برای انجام این کار ندارند صرف نظر کنید زیرا اگر در شرایط گرفتاری آنها، سیستم را معرفی کنید، مسلماً عضو نخواهند شد و اگر هم عضو شوند، نمی توانند زمانی را برای آموزش و تمرین اختصاص دهند و احتمال اقدام آنها در آینده نیز به شدت کاهش می یابد. پس عجله نکنید و منتظر فرصت مناسبی برای خالی شدن وقت دوستان باشید. دقت کنید که اگر مدتی صبر کنید و سپس در فرصت مناسب سیستم را به آن دوست معرفی کنید، با وجود اینکه زمانی را از دست داده اید ولی یک شاخه جدید با پتانسیل چند هزار دلاری ایجاد کرده اید. به یاد داشته باشید: این تجارت حتماً "سودده" است ولی "زودده" نیست.

هیچ موقع از دوست خود خواهش یا معذرت خواهی نکنید زیرا در حقیقت شما یک فرصت استثنایی به او می دهید. پس همیشه با شکم سیری کامل و بدون ابراز احساس نیاز به وجود و حضور دوست خود، آنها را دعوت کنید و نشان دهید که سود شما به حضور آنها بستگی ندارد.

اگر دوستی را به صورتی اتفاقی ملاقات کردید- مثلاً در حیاط دانشگاه یا در اتوبوس- به هیچ عنوان راجع به کار حرف نزنید. معمولاً اولین سوال بعد از حال و احوال، سؤال راجع به کار است. پس به دوست خود فرصت دهید تا او حرف کار را به میان آورد، سپس بدون دادن هیچ اطلاعاتی، طبق یکی از روشهای مذکور او را برای یک جلسه دعوت کنید و اسم آن دوست را به لیستتان اضافه کنید.

اکیداً توصیه می شود که در هنگام دعوت کردن (به خصوص در موارد اولیه) لیدر شما هم حضور داشته باشد تا بتوانید به خوبی این مرحله را انجام دهید. حتی می توانید قبل از تماس با دوست خود، یک نحوه دعوت را با لیدر خود تمرین کنید.

اگر نام دوستی را در لیست دارید که مدت زیادی است از او بی خبرید به هیچ عنوان توسط تلفن از وی دعوت نکنید. حتماً یک بار با او قرار ملاقات بگذارید و در آن قرار پس از آنکه دوست شما حرف کار را به میان کشید، از وی برای یک جلسه معرفی دعوت کنید. فراموش نکنید که عجله همیشه تأثیر معکوس دارد.

بسیاری از افراد فقط به خاطر "شما" وارد این شبکه می شوند و فعالیت شما در این سیستم، موثق ترین دلیل برای پذیرش کار از جانب آنهاست. پس از پرزنت کردن افرادی که قبلاً پرزنت شده اند یا دید منفی نسبت به کار در آنها ایجاد شده است، نترسید.

در صورت مواجه شدن با افراد بسیار منفی در زمان دعوت کردن به هیچ عنوان و به هیچ عنوان با آنها بحث نکنید. بلکه به راحتی آنها را کنار بگذارید.

هرگز بدون مشورت با Leader خود اقدام به دعوت دوستان و معرفی سیستم به آنها نکنید. طبق اولویت در نظر گرفته شده توسط Leader دوستانتان را دعوت کنید.

۵- معرفی (presentation):

معرفی سیستم باید طبق آموزشهای Leader خود و CD آموزشی، همراه با کاتالوگهای مورد نیاز انجام پذیرد، در غیر این صورت معرفی مطمئناً بی فایده خواهد بود. دقت کنید در صورتی موفق خواهید بود که دوست شما بدون پیش زمینه قبلی در طول حداکثر یک ساعت کلیه اطلاعات مقدماتی مورد نیاز را دریافت نماید تا بتواند با اطلاعات کافی قضاوت کند.

یکی از مهمترین نکات مکان برگزاری جلسه معرفی می باشد. جلسه باید در یک اتاق دربسته برگزار گردد تا هیچ صدای اضافی مثل صدای تلفن، تلویزیون، صدای آشپزخانه و ... تمرکز حاضرین را از بین نبرد. همچنین به هیچ عنوان رفت و آمدی در آن مکان انجام نگیرد.

- بهترین مکان منزل خود شما که قصد معرفی دوستان را دارید می باشد و بدترین مکان، منزل دوستی است که شما قصد معرفی به وی را دارید. اگر پرزنت در منزل شما برگزار شود از نظر روحی به دوستان تسلط کامل دارید و او هرگز به خود اجازه نمی دهد که در میان جلسه حرفی بزند و یا حتی بخواهد از جلسه خارج شود. یکی از بزرگترین مزایای این کار، نشان دادن این مطلب است که این تجارت هیچ احتیاجی به امکانات خاصی مثل: دفتر کار و ... ندارد و بنابراین هر شخصی به

راحتی می تواند این کار را در منزل خود، همراه با دوستانی که همیشه به منزل وی رفت و آمد دارند انجام دهد.

- اما اگر جلسه در منزل دوست شما برگزار شود، علاوه بر اینکه شما تحت تسلط هستید، او می تواند به خود اجازه دهد که صحبت شما را قطع کند و یا (حتی برای پذیرایی از شما) چندین دفعه جلسه را ترک کند و یا با تلفن صحبت کند. در تمام جلسه نیز این حس به وی القا گشته که هر چند شما کار پر درآمدی را به وی معرفی کرده اید اما او برای به سود رسیدن باید برای پرزنت کردن مردم مانند دوره گردها به منزل آنها مراجعه کند. این حس ناخوشایند باعث می شود که دوست شما وارد سیستم نشود.

- اگر جلسه در منزل پرزنت کننده برگزار شود، دوست شما در انتها تصور خواهد کرد که اگر روزی بخواهد در این کار موفق شود باید درب منزل خود را به روی همه بگشاید.

- اگر شما در یک مکان تجاری مانند دفتر کارتان جلسه را برگزار کنید. در انتها به دوست خود القا کرده اید که برای موفق شدن در این کار باید حتماً امکاناتی مانند امکانات شما را فراهم کند و از آنجایی که هر کس قادر به خرید و یا اجازه یک دفتر کار- به دلیل بالا بودن هزینه- نمی باشد و قابلیت مدیریت دفتر کار را هم ندارد، افراد زیادی را از دست خواهید داد.

یکی از نکات مهم دیگر، تعداد افراد جدیدی است که شما قصد معرفی کردن سیستم رابه انها دارید بهترین حالت و نتیجه از جلسه تک نفره حاصل می شود و جلسه تک نفره توسط خود OI بسیار توصیه گشته و بسیار قدرتمند و نتیجه بخش می باشد. زیرا در این جلسات پرزنت کننده می تواند تمام انرژی خود را بر روی یک نفر متمرکز کند و با کمال صبر و حوصله، پس از پرزنت کردن، به سوالات دوست شما پاسخ دهد.

بخشی از معایب جلسات بیش ازیک نفر به این شرح می باشد:

۱- اگر یک نفر آدم منفی در بین دوستانتان باشد به راحتی روی دیگر دوستانتان تأثیر منفی می گذارد و شانس عضویت آنها را کاهش می دهد.

۲- این جلسات عجله را به افراد القا می کند. به این صورت که اگر مثلاً سه نفر در جلسه حضور داشته باشند، این اشخاص به هم به دید رقیب نگاه می کنند و احساس می کنند که باید سریعتر از دوستان خود افراد بیشتری را برای پرزنت بیاورند. در صورتی که این روش، روش سریع برای پولدار شدن نیست.

۳- انرژی پرزنت کننده بین افراد پخش می شود و نمی تواند به صورت تأثیر گذار پرزنت کند.

۴- اگر جلسه به هر دلیلی به هم بخورد یا برگزار نگردد- مثلاً برای پرزنت کننده مشکلی پیش آید- به جای از دست دادن یک نفر، چند نفر را از دست می دهید.

۵- افراد احساس خواهند کرد که برای انجام این کار باید به فن بیان تسلط داشته باشند تا بتوانند در یک جمع سخنرانی کنند.

نفرت اول که معمولاً کسانی هستند که بیشترین اعتماد را به شما دارند باید حتماً به صورت تک نفره و تنها به سیستم معرفی شوند تا درصد عضو شدن آنها حداکثر شود.

همیشه معرفی سیستم به اولین دوستان خود را به عهده بالا سربهای خود گذاشته و جداً از توضیح دادن به آنها پرهیزد.

تا زمانی که تبحر کافی در بیان مطالب را کسب نکرده و همچنین کاتولوگهای مورد نیاز را فراهم نکرده اید، جداً از توضیح دادن به آنها پرهیز کنید

به یاد آورید که این تجارت بر پایه اعتماد متقابل می باشد، پس همیشه جلسات معرفی را همراه Leader مستقیم خود برگزار کنید.

توجه کنید که همیشه باید خانمها و آقایان متأهل را همراه همسرانشان به صورت دو نفری پرزنت کنید. افرادی که استقلال مالی ندارند و به پدر و مادرشان متکی هستند نیز باید حتماً با والدینشان پرزنت شوند.

به محض ورود به جلسه موبایل خود را خاموش کنید و از دوست خود نیز بخواهید که این کار انجام دهد. توجه کنید که اگر پرزنت کننده و یا بالا سری شما این درخواست را از دوستان داشته باشد، دوست شما حتماً ناراحت خواهد شد. پس وظیفه شماست که این مطلب را به دوستان یادآوری کنید.

به هیچ عنوان در جلسه معرفی سیگار نکشید و اگر دوست شما خواست سیگار بکشد شما باید مانع وی شوید. در واقع شما باید نشان دهید در مقابل وقتی که پرزنت کننده برای شما صرف می کند شما نیز برای او ارزش و احترام قائل هستید.

مهمترین کار شما در زمان برگزاری یک جلسه، درست نشستن و با دقت گوش دادن به سخنان پرزنت می باشد. نت برداری از سخنان پرزنت کننده نیز بسیار مفید می باشد. هر زمان که احساس کردید دوست شما تمرکزش را از دست داده با گفتن جمله: "به این قسمت دقت کن، خیلی مهم است" دوباره او را متمرکز کنید فراموش نکنید که میزان دقت و تمرکز شما بیانگر میزان علاقه به این کار می باشد و شما با رفتار خود در جلسه معرفی به دوست خود نشان خواهید داد که چقدر این کار را جدی گرفته اید. زیرا در حقیقت دوست شما ابتدا به رفتار شما توجه می کند و سپس به سخنان پرزنت کننده

به هیچ عنوان سر خود را پایین نیندازید، چرت نزنید، هیچ گاه خود را با سکه گرم نکنید، با سکه بازی نکنید با دوستان دیگر صحبت نکنید و در زمان تشکیل جلسات هیچ کاری جز گوش دادن به سخنان پرزنت کننده انجام ندهید.

به هیچ عنوان سوالهایی را که پرزنت کننده از حاضرین می پرسد- مانند سوالهای صفحه مثالی از حسابداری شرکت و ... - را پاسخ ندهید. اجازه دهید که دوستان شما راجع به سوالات فکر کنند، تمرکز خود را بدست آورند و به آنها جواب دهند، زیرا هدف از سوال کردن جلب تمرکز افراد در جلسه می باشد.

به هیچ عنوان سخنان پرزنت کننده را قطع نکنید و هیچ توضیحی را اضافه نکنید فقط گوش دهید و مواردی را که برگزار کننده جلسه فراموش کرده، یادداشت کرده و در آخر جلسه یادآوری کنید. با این کار علاوه بر نشان دادن تبحر و اطلاعات خود به دوستان، و

عملاً نشان می دهید که چقدر این کار را جدی گرفته اید و در انجام آن بسیار فعال هستید. بنابراین هیچ گاه با اضافه کردن توضیحی، تمرکز حاضران را به هم نزنید.

پس از اتمام جلسه معرفی، وظیفه شما به عنوان معرف دوستان انجام راهنمایی های زیر می باشد. توجه کنید که شما باید جملات زیر را به ترتیب به دوستان که تازه به QI آشنا شده بگویید. چرا که این جملات توسط پرزنت کننده یا شخص دیگری غیر از شما بیان گردد، نتیجه عکس خواهد داشت زیرا دوستان فکر می کند که آن فرد قصد گمراه کردن و کلاه گذاشتن بر سر وی را دارد بنابراین اگر و تنها اگر این جملات از طرف شما- که مورد اعتماد دوستان هستید- بیان شود. مفید و موثر خواهد بود توجه کنید که اهمیت بیان این جملات بیشتر از اهمیت معرفی سیستم می باشد. بگویید:

خیلی مهم

شما به سه دلیل ممکن است بخواهید که راجع به این سیستم با دوستان خود صحبت کنید:

۱- مشورت کردن:

ممکن است به دلیل نداشتن اطلاعات کافی بخواهید راجع به صحت این سیستم با

دوستان خود مشورت کنید که این کار اشتباه است زیرا علاوه بر اینکه Network Marketing در ایران استفاده نمی شود و کسی با آن آشنایی ندارد، طرح تجاری QI یک طرح جدید - ۶ ساله- در سطح جهان است که حتی اکثر اقتصاددانان نیز از این طرح و نحوه انجام محاسبات مربوط به قیمت گذاری روی اجناس و میزان پرداخت سود بی

اطلاع می باشند. پس اطلاعات فعلی شما از اطلاعات دوستان شما در این زمینه بیشتر است و مشورت کردن با آنها نه تنها بی فایده است بلکه باعث ایجاد یک دید منفی در آنها و در نتیجه در خود شما خواهد شد. مثلاً اگر شخصی قصد خرید ماشینی را داشته باشد به جای مشورت با دوستان خود با فردی مشورت خواهد شد مثلاً اگر شخصی قصد خرید ماشینی را داشته باشد به جای مشورت با دوستان خود با فردی مشورت خواهد نمود که در این کار دارای تجربه و تخصص باشد. بنابراین فقط افرادی شایسته مشورت کردن می باشند که از این سیستم اطلاعات کافی داشته باشند. بنابراین من به شما قول می دهم که با هر کسی که مشورت می کنید حتماً جواب منفی می دهد و خواهد گفت که این سیستم کلاه برداری و اشتباه است تنها و بهترین راه جهت تحقیق در این زمینه internet می باشد. در سایتهای خبری، علمی، تجاری، تبلیغاتی weblog و دانشگاهها اطلاعات جامعی در زمینه Network Marketing و oI پیدا خواهید کرد.

۲- صحبت کردن:

اگر اطمینان کافی جهت ورود به این سیستم در شما ایجاد شده و بخواهید افراد جدید را وارد مجموعه کنید، نباید خودتان سیستم را برای آنها توضیح دهید چون این کار اشتباه است. زیرا همان طور که اگر من یک آهنگ زیبا و جدید از یک خواننده محبوب شما را بشنوم و سپس آن را برای شما بخوانم به دلیل اینکه من از علم موسیقی بی اطلاعم و صدای مناسبی نیز ندارم، نه تنها شما از آن آهنگ لذتی نمی برید بلکه کاملاً از آن دل زده می شوید. پس دقت کنید که هر چند موضوع خوب و جالبی را فرا گرفته اید اما به

دلیل نداشتن اطلاعات کافی راجع به آن، نحوه انتقال آن و کاتالوگهای مورد نیاز نمی
توانید آن را منتقل کنید پس بیان انتقال این موضوع را به عهده من و بالا سربهای من
بگذارید. فراموش نکنید که این سیستم یک روش سریع برای پولدار شدن نیست بلکه
یک روش مطمئن برای پول دار شدن می باشد و عجله کردن در این سیستم باعث ضرر
کردن خود شما خواهد شد. سپس بگویید: قبل از وارد کردن دوستان جدید ابتدا باید
خودتا عضو شوید چرا که اولین سوال دوستان شما این است که آیا خود شما وارد این
کار شده اید یا نه و اگر جواب شما منفی باشد آنها کاملاً بی اعتماد می شوند. زیرا شما
شک خود را به آنها القا می کنید و امکان ورود آنها به این سیستم کاهش می یابد.
فراموش نکنید که اولین اصل در این کار صداقت است و شما هرگز نباید دروغ بگویید
که وارد این سیستم شده اید.

۳- زرنگی کردن:

در ضمن بعضی از دوستان فکر می کنند که اگر ابتدا دو نفر خود را پیدا کنند و پس از
مطمئن شدن از ورود آنها خود وارد این سیستم شوند (زرنگی!!!) ریسک این کار را از
بین برده اند. این تفکر مانند این است که شما قصد برپایی یک مجتمع آموزشی را داشته
باشید اما قبل از آن شروع کنید به گرفتن چک تضمینی از دوستان خود جهت شرکت در
کلاسهای آموزشگاهتان. مسلماً شما موفق نخواهید شد زیرا همانطور که می دانید برای
راه اندازی یک آموزشگاه ابتدا باید مکان آن را اجاره یا خریداری کرد، ابزار آموزشی

مورد نیاز را تهیه کرد و مدرسان باتجربه را استخدام نمود و سپس شروع به فعالیت و تلاش و ثبت نام دانشجویان نمود و در آخر به سود رسید.

توجه کنید که حتماً مطالب فوق را باید خود شما که دوست خود را جهت معرفی آورده اید به دوستان بگوی، زیرا اگر کسی که معرف سیستم بوده، آن را بگوید دوست شما حتماً به آن عمل نخواهد کرد.

می توانید راجع به Network Marketing سابقه آن نحوه فعالیت و موفقیت‌های آن برای دوست خود بیشتر توضیح دهید در واقع نشان دهید که واقعاً وارد یک سیستم جهانی قوی و پر قدرت تجاری شده اید و دید وسیع و انگیزه زیادی برای انجام این تجارت دارا می باشید.

حتماً به دوست خود بگویید که بابت معرفی سیستم هیچ متنی برگردن او نیست و شما هیچ توقعی از او ندارید و اگر به شما جواب نه بدهد شما هرگز ناراحت نخواهید شد و ضرر هم نخواهید کرد. بگویید که این قضیه تنها بهانه ای برای دیدار و گپ زدن با او بوده و تنها قصد شما دادن این فرصت به وی بوده است و این حس را به وی القا کنید که مجموعه شما در حال رشد می باشد و بدون او هم به سود خود خواهید رسید.

سپس بگویید یکی از بهترین چیزها در این تجارت پیدا کردن دوستان جدید و محکم تر و صمیمی تر شدن یا دوستان قبلی است.

اکثر دوستان با این دید از جلسه خارج می شوند که باید شش نفر را شخصاً به این سیستم معرفی نمایند تا به سود برسند به آنها یاد آوری کنید که به صورت نرمال با

معرفی و آموزش دو نفر به آسانی می توانند کار خود را شروع کند و نتیجه بگیرند این مسأله بسیار مهم می باشد. پس حتماً با مثالهای مختلف این نکته را به دوست خود بفهمانید.

از دادن هرگونه توضیح اضافی و زدن مثالهای دیگر جداً پرهیزید و فقط از مثالهای استاندارد همین سیستم استفاده نمایید. همچنین به هیچ عنوان از این سیستم - به طور مستقیم - تعریف نکنید.

به هیچ عنوان برای ورود دوستان خود عجله و اصرار نکنید در غیر این صورت به دوست خود القا خواهید کرد که با ورود وی، به شما سود خواهد رسید. مثلاً حتی اگر دوست شما گفت سیستم بسیار عالی است و حتماً وارد خواهد شد ولی فعلاً پول وی حاضر نیست و یک ماه دیگر به سیستم وارد می شود به جای اینکه مثلاً پرسید: چقدر پول کم داری؟ تا به وی قرض دهید، در کمال آرامش و اطمینان بگویید که هیچ عجله ای نیست و اتفاقاً فرصت بیشتری برای تفکر و تصمیم گیری در اختیار دارید. سپس بگویید دوستانی که مدتی صبر کرده اند و موفقیت و پیشرفت دوستان خود را در این سیستم دیده اند با انگیزه و ایمان بیشتری وارد این سیستم شده اند. با این کار وی را برای سریعتر وارد شدن به این سیستم ترغیب کنید.

اگر هنوز به سودی نیافته اید به هیچ عنوان راجع به سودهای این سیستم صحبت نکنید مثلاً نگویید که قرار است من این کار را بکنم یا فلان چیز را بخرم: زیرا با این کار به دوست خود القا می کنید که در صورتی که وی وارد این سیستم شود شما موفق خواهید

شد. یعنی فقط قرار است که به آرزوهای خودتان برسید! بگذارید افرادی که به سود رسیده اید با شوق و اطمینان از سود واقعی خود تعریف کنند یا از سود افرادی که به سود رسیده اند صحبت کنید با این کار عملاً به دوست خود این نکته را می گویند که حتی قبل از ورود شما به سیستم افراد زیادی سود برده اند و اگر شما هم وارد این سیستم نشوید اتفاق خاصی نخواهد افتاد.

اگر دوست شما در هما لحظه تصمیم خود را برای ورود به سیستم نگرفت از وی بخواهید که بیشتر فکر و تحقیق کند و نتیجه را به اطلاع شما برساند و به او بگوید که “او در تماس خواهید بود”.

۶- پیگیری (Follow up):

اگر بخواهیم این تجارت را با بازی گلف مقایسه کنیم کل پنج مرحله اول مانند زمانی است که چوب گلف را به عقب برده و به توپ ضربه می زنیم حال اگر پس از ضربه زدن چوب را متوقف کنیم توپ به سمت هدف پرتاب نمی شود و هما جا بر روی زمین می افتد ولی اگر در ادامه ضربه، چوب را به سمت جلو امتداد دهیم توپ به سمت هدف حرکت خواهد کرد. در این تجارت پیگیری مانند بخش دوم است. در این مرحله لازم است که شما تما جوانب کار، نحوه عملکرد و آینده سیستم را بریا فرد پرزنت شده مرور کنید. بسیاری از افراد در این مرحله مشکلات زیادی دارند، زیرا این ذهنیت را دارند که اگر دوست خود را پیگیری کنند، این حس را به دوستشان القا می کنند که وی برای سود خود این کار را انجام می دهد. اما در واقع این حق مسلم دوست شماست که او را

پیگیری کنید و جواب سوالات و ابهامات او را بدهید تا در نهایت ایمان خودتان به سیستم را به او منتقل کنید. چگونه انتظار دارید یک نفر مبلغ حداقل پانصد هزار تومان را بدون هیچ سوال و دلواپسی، به راحتی صرف خرید یک محصول کند. مردمی که عادت کرده اند به فروشگاه بروند، جنس را از نزدیک ببینند، لمس کنند فروشنده را نیز ببینند و با او سر قیمت چانه بزنند. فاکتور بگیرند و تازه این احتمال زیاد است که فردا آن جنس را پس بیاورند و یا تعویض کنند!! حالا پیشنهاد جدید ما در این کار چیست؟ دوست شما باید یک محصول که فقط عکس آن را در اینترنت دیده است!! از یک شرکت در هنگ کنگ بخرد!! به چه صورتی؟ با وارد کردن ۱۶،۱۷ رقم (به اسم Ecard) به چه اعتباری؟ صرفاً به استناد حرف شما! چون اکثر افراد چندان به تحقیق در اینترنت آگاهی و علاقه ندارند). پس از خرید آنها چه مدارکی در دست دارند؟ یک برگ کاغذ پرینت شده به اسم فاکتور اینترنتی!! چه کاری را شروع می کنند؟ کاری که شما ادعا می کنید می توانند در طول ۱۰ ماه حتی تا هفتاد میلیون تومان سودآوری داشته باشند، آنها فقط با خرید یک سکه طلا یا نقره. در نگاه اول به خالی بندی بیشتر شبیه است!!

منصف باشیم! مردم پولشان را از سر راه نیاورده اند که بخواهند به راحتی به پای شما فدا کنند!! پس طبیعی است که جواب همه در ابتدا منفی باشد دوستان شما حق دارند این احساس نیاز را داشته باشند که شما این کار جدید و عجیب خود را برای آنها تشریح و ملموس کنید و مطالب گفته شده در پرزنت را به تدریج برای آنها و به زبان خودشان آن هم چندین بار مرور کنید باید دلیل و احساس خود را- به خصوص آینده ای که در این

کار می بینید و یک از دلایل شما برای ورود به سیستم بوده است- برای آنها بازگو کنید این خودخواهی ماست که انتظار داریم که دوست ما بلافاصله بعد از پرزنت با تشکر فراوان از ما، ۳ امتیاز وارد سیستم شود. هیچ سوالی هم نکند. بپذیرید که درک سیستم های باینری (دودویی) و قدرت سود دهی باور نکردنی آنها، برای درصد بالایی از مردم آسان نیست. آیا خود شما قلباً به درآمد هفتگی ۵۰۰۰ دلار ایمان کامل دارید؟!

طبق واقعیتی که تجربه شده است، افراد مختلف در مراجعه به این سیستم یک سری ابهامات و گیرهای ذهنی دارند ابهامات که موجب تردید آنها می شود در این مرحله باید آن گیرها را کشف و برطرف کنید. چون مردم به دلایل متعدد از جمله رودربایستی با معرف ابهامات و تردیدهای درونی خود را مطرح نمی کنند، فقط بهانه می گیرند و سعی می کنند اصل کار را زیر سوال ببرند. این جاست که شما وظیفه دارید با یک برخورد صحیح، جواب همه سوالات آنها را بدهید تا در نهایت به آن گیر ذهنی برسید. اکیداً توصیه می شود که تمام مراحل پیگیری را به همراه بالا سری یا لیدر خود انجام دهید چون این افراد اشراف بیشتری به سیستم دارند و می توانند به شما در دادن جوابهای موثر و صحیح یاری برسانند. پس از معرفی شدن این سیستم به دوستانتان حداکثر بعد از "چهل و هشت" ساعت یا دو روز با دوست خود تماس بگیرید و پس از یادآوری IO از وی نتیجه تحقیقاتش را پرسید فرض کنید شما قطعه آهنی را گذاخته اید و حداکثر دو روز وقت دارید تا آن را شکل دهید. برای آغاز صحبت می توانید از جمله هایی مانند: آیا مطلب جدیدی پیدا کرده ای یا آیا تحقیقاتی کردی استفاده کنید و اگر سوال یا

ابهامی داشت جواب او را بدهید. اگر جواب مناسب برای سوال وی نداشتید بدو اصرار در جواب دادن و دفاع از سیستم بلافاصله با بالاسریهای خود تماس بگیرید و جواب مناسب را جویا شده و سپس در اختیار دوست خود قرار دهید.

مرحله پیگیری می تواند به صورت حضوری یا تلفنی انجام گیرد. در هر دو حالت شما باید بارفتار خود به دوستانان نشان دهید چقدر به این کار ایمان دارید و مطمئن هستید بهترین روش برای نشان دادن این مطلب این است که بدون آوردن بهانه و اتلاف وقت، مستقیماً و با اطمینان پیگیری را شروع کنید. در غیر اینصورت با رفتارتان به دوست خود خواهید گفت که آن قدر به این کار نامطمئن هستید که حتی برای صحبت کردن راجع به آن به یک بهانه احتیاج دارید.

حتماً به دوست خود اطمینان دهید که در قبال وقتی که صرف می کنید از وی هیچ توقعی ندارید و در صورت انصراف او هم اصلاً ناراحت نمی شوید و هیچ ضرری نخواهید کرد.

از اینجا به بعد اکثر دوستان شما شروع به سوالات عجیب و غریب می نمایند و با دلایل مختلف و یا حتی بدون هیچ دلیلی. دائماً مخالفت می کنند و در حقیقت امواج منفی را به سوی شما ارسال می کنند. وظیفه شما این است که بدون عصبانیت، ناراحتی، دلسرد شدن و جبهه گرفتن در کمال آرامش، آنها را راهنمایی کنید و با جوابهای درست و منطقی با وی بحث کنید و در واقع در مقابل امواج منفی وی، امواج مثبت ارسال کنید.

توجه کنید که هیچ گاه در مقابل دوست خود جبهه گیری نکنید و ناراحت نشوید. همیشه از روش Feel, felt, found برای جواب دادن به سوالات و ابهامات او استفاده کنید، به عنوان مثال اگر از شما پرسید: از کجا معلوم که سکه ها واقعاً طلا باشد به جای اینکه بی درنگ پاسخ دهید که معلوم است که طلاست زیرا بانکی آن را گارانتی کرده! بگویید: چه جالب من احساس شما را درک می کنم (Feel) اتفاقاً برای من هم همین سوال پیش آمد (Felt) ولی می دانید که چه کار کردم؟ شروع به تحقیق کردم (Found) و این سکه را نزد چند طلا سازی و طلا فروشی بردم. آنها تأیید کردند که این سکه طلای ۲۴ عیار است با این روش درحقیقت به جای جبهه گیری و مخالفت، ابتدا با ابزار همفکری، در کنار دوستان قرار می گیرید و سپس یک حقیقت را در قالب یک تجربه بیان می کنید. فراموش نکنید که باید حتماً قبلاً تحقیقات لازم را انجام داده باشید تا به دروغ مطلبی را بیان نکنید.

اگر مشکل دوست شما ترس از پیدا کردن دو نفر و یا ایجاد یک شبکه هزار نفری بود با روش، Feel, felt, found به این صورت جواب وی را بدهید که به نکته جالبی اشاره کرده و شما دقیقاً احساس او را درک می کنید زیرا شما نیز قبل از ورود به این سیستم راجع به همین مسأله و تواناییهای خود برای انجام این کار بسیار فکر کرده اید سپس به عنوان جواب مسأله به او اطمینان بدهید که در صورت ورود به این سیستم همیشه همانند شریک او همراهش خواهید بود، همان طور که بالا سربها از ابتدا، همیشه همراه شما بوده اند، به او هم آموزشهای لازم را به مرور زمان می دهید و جلسات او را شما و

یا بالا سریهای شما برگزار می کنند و او نباید نگران برگزاری جلسات و یا عدم توانایی خود برای انتقال سیستم، در اول کار باشد. از وی پرسید چند نفر دوست صمیمی دارد که حاضر هستند یک ساعت از وقت خود را در اختیار او بگذارند و چند نفر دوست دارد که از نظر کاری به او اعتماد دارند. اگر مجموع این دو جواب از پنج نفر بیشتر بود بگویید که جای هیچ شکی نمی ماند. زیرا همان طور که او این سیستم را درک کرده - به علت سادگی در فهم و انجام (simple to do) - و به دلیل اعتماد به شما وارد این شبکه می شود، دوستان او هم این سیستم را درک کرده و وارد این شبکه خواهند شد.

دوستان شما به دلیل کم بودن مبلغ اولیه این تجارت آن را جدی نمی گیرند، به آنها بگویید: به دلیل اینکه شما می توانید به صورت رایگان از امکانات بالاسریها- مانند اطلاعات و مسائل آموزشی- استفاده می کنید، هزینه شما بسیار کاهش می یابد بگویید: شما در این کار شریک بالا سریهای خود هستید و کلیه رموز این کار را از آنها فرا خواهید گرفت برخلاف کارهای دیگر که هیچ مدیری رموز کاری خود را در اختیار کارمندان نمی گذارد و امکان استفاده از امکانات خود را به کارمندان نمی دهد. ضمن اینکه این موضوع یکی از نقاط قوت این سیستم است. زیرا به دلیل مبلغ کم، همه می توانند در آن سرمایه گذاری کنند.

برای پیگیری زمان مناسبی را در نظر بگیرید، سعی کنید "مشتاق، مطمئن و پیر انرژی" از کار خود تعریف کنید برخی افراد تماس مکرر ولی ۵ دقیقه ای می گیرند به این صورت سلام، میای یا نه؟ خداحافظ آنقدر شل و بی احساس و در بسیاری موارد با شک و دو

دلی صحبت می کنند که طرف مقابل احساس نمی کند که یک فرصت طلایی به وی پیشنهاد شده است. مدت زمان هر بار پیگیری حداقل باید بیست دقیقه باشد تا بتوانید با صبر و حوصله، مانند یک پزشک که با سوال و جواب علت بیماری را تشخیص می دهد، شما هم آن گیرذهنی یا عامل بازدارنده خود را کشف کنید.

افرادی که قاطعانه و به دلایلی مانند عدم اعتقاد به این نوع سیستمها، جواب منفی می دهند فعلاً کنار گذاشته و دیگر پیگیری نکنید تا سکه و اولین چک خود را دریافت کرده تا به آنها نشان دهید. اگر دوباره مخالفت کردند آنها را فراموش کنید. بدانید که این مشکل از طرف شما نبوده که آنها وارد این شبکه نشدند بلکه آنها افرادی هستند که نمی توانند آینده این سیستم را در ذهن خود تصور کرده و برای این سیستم برنامه ریزی کنند و در حقیقت به خود نه گفته اند نه به شما.

به افرادی که بسیار مثبت هستند و اعلام می کنند که حتماً وارد می شوند در جلسات پیگیری تأکید کنید که هرگز تا انجام خرید و گذراندن جلسات آموزشی سعی در جذب زیر مجموعه نکنند. چون افراد مشتاق دوست دارند سریعتر کار خود را شروع کنند ولی در برخورد با دیگران منفی می شوند.

هیچ گاه پس از شنیدن جواب منفی از دوست خود رابطه خود را با او قطع نکنید. مثلاً اگر از دوستی چند ماه یا بیشتر خبری نداشتید و به خاطر این موضوع با وی ارتباط برقرار نمودید ارتباط خود را با او حفظ کنید مثلاً هر ۲ هفته یکبار با وی تماس بگیرید و نشان دهید که این موضوع تنها بهانه ای برای ایجاد مجدد رابطه دوستی بین شما بوده

است این کار باعث می شود که آن شخص فکر نکند که قصد شما از تماس با وی داشتن درآمدی از جانب وی بوده است. پس از مدتی دوست شما جویایی موفقیت‌های شما می شود و با دیدن سودهای دریافتی شما، حتماً برای ورود به این سیستم تشویق می گردد. در ضمن شما می توانید هرگاه که یک یا چند ورودی جدید داشتید با وی تماس بگیرید و با گفتن این جمله که در صورت ورود شما، در همین ابتدای کار یک یا چند نفر را به زیر مجموعه شما اضافه می کنم، آن شخص را در جریان رشد مجموعه خود قرار دهید و او را برای وارد شدن و فعالیت کردن تشویق نمایید. توجه کنید که معمولاً عده این افراد از ۱۰ نفر تجاوز نمی کند بنابراین وقت زیادی را از شما نخواهند گرفت.

هیچگاه به دوست خود برای خرید اصرار نکنید فقط اطلاعات صحیح را در اختیار او قرار دهید. اکثر افراد از شما تضمینی جهت سودآور بودن این سیستم می خواهند. شما در پاسخ بگویید: در صورت انجام درست و صحیح این کار و پیروی از نوشته های این متن و CD های آموزشی موجود، سیستم سودآور خواهد بود. اگر دوست شما پرسید چرا با ندادن یک تضمین، یک مشتری خودش را که می تواند خیلی موفق باشد از دست می دهد، بگویید به این دلیل که خود شرکت ۱۰۰٪ تضمین کرده که با دادن چنین تضمینی این شخص موفق نخواهد شد و تنها کسانی در این تجارت موفق خواهند بود که با دید باز و صحیح وارد این تجارت شوند.

همان طور که گفته شد مهمترین وظیفه شما در این مرحله، پس از جواب دادن به سؤالات و اشکالات دوستان، ساختن یک دید از آینده و ملموس کردن این سیستم برای آنها است. زیرا اکثر دوستان نمی توانند سیستم باینری را درک کنند و قدرت رشد و سود دهی آن را باورد کنند. با مثالهای مختلف سود دهی را برای آنها ملموس کنید. ابتدا اهداف و دلایل خود برای ورود به این سیستم را به آنها بگویید. سپس برنامه دوستانتان را برای آینده جویا شوید و مثلاً بپرسید آیا حساب کرده با درآمد فعلی کی می تواند صاحب خانه و ماشین گردد. به آنها نشان دهید که این تجارت، تجارتي برای دستیابی به اهداف و رویاهای آنها می باشد. در دوست خود این جسارت را ایجاد کنید که راجع به این موضوع فکر کند که چرا متوسط درآمد ماهیانه یک ایرانی در ایران ۲۰۰/۰۰۰ تومان است و در آمریکا ۵۰۰۰ دلار یا حتی بیشتر؟

دقت کنید که هر فرد با انگیزه و دلیل خاصی وارد این سیستم خواهد شد. بعضی ها به خاطر درآمد، بعضی ها به خاطر زیبایی محصولات، بعضی ها به خاطر جدید بودن این تجارت و استراتژیهای خاص آن، بعضی ها به دلیل انجام ریسک، بعضی ها به خاطر سفرهای تفریحی و ... بنابراین با توجه به شناختن از دوستان خود، بیشتر روی علایق و انگیزه های وی جهت ورود به این سیستم تمرکز نمایید. شما باید هر روز به سایت شرکت مراجعه کرده و به خصوص در این مرحله در مورد محصولات و جزئیات آن (مثل میزان طلا و نقره بکار رفته در آن، قیمت، تاریخچه محصول و ...) اطلاعات دقیق داشته باشید تا بتوانید از آن در پیگیری استفاده کنید. برای مثال می توانید هر بار که قیمت

محصولی تخفیف خورد یا محصول جدیدی عرضه شد به دوست خود خبر دهید و او را برای خرید تشویق کنید.

فراموش نکنید که دوستان شما هنوز تمرکزی روی این تجارت ندارد و به احتمال زیاد دوست شما به صورت کامل این سیستم را درک نکرده است و به سرعت این سیستم و حرفهای شما را فراموش می کنند. پس در کمال صبر و حوصله، در تکرار مطالب، ساختن و نشان دادن آینده به آنها تردید نکنید. مثلاً می توانید مثال ده مرحله (stage ۱۰) را در بازه های شش ماهه ولی در دوازده مرحله (Stage ۱۲) برای دوست خود بازگو کنید. حساب کنید که اگر شش ماه طول بکشد که هر نفر تنها دو نفر را پیدا کند، باز بعد از شش سال بیش از ۱۰۰۰۰۰۰ دلار درآمد خواهند داشت یعنی بطور متوسط ماهی حداقل ۱۲۰۰۰۰۰ تومان.

اگر در پیگیری خود با افرادی برخورد کردید که مجدداً با شما مخالفت می کنند، بدون بحث و جدل با آنها فعلاً آنها را کنار بگذارید. هیچ وقت سعی نکنید افراد بسیار مخالف را مجاب کنید ما هیچ نیازی نداریم که نظر همه افراد را در مورد کار خود مثبت کنیم.

در اینجا برای آماده تر شدن شما چند سؤال عمده که معمولاً در پیگیری مطرح می شود همراه با جواب آنها آمده است. جواب های زیر را بخوانید، حفظ کنید، روی آنها فکر کنید و "حتماً" با کمک لیدر خود بارها تمرین کنید تا در زمان پیگیری، با تسلط، بیان کنید و توضیح دهید.

سؤال ۱: من نمی توانم یک مجموعه بزرگ صد نفری بسازم چونکه من این همه آدم نمی شناسم؟

✓ جواب: اگر دوست شما به این فکر بود که به تنهایی نمی تواند صدها نفر را وارد مجموعه خود کند و مجموعه خود را رشد دهد به او بگویید هر راه طولانی با یک قدم کوچک آغاز می گردد و سپس در ذهن او این تصویر را ایجاد کنید که اگر بتوانید در هر سمت خود یک نفر مانند کسی که جلسه معرفی را برای او انجام داده - لیدر - تربیت نماید زیر مجموعه او چگونه رشد خواهد کرد. اگر در هر سمت دو لیدر داشته باشید چه؟ و اگر در هر سمت ده لیدر داشته باشد، پس از یک سال مجموعه او چقدر رشد خواهد کرد پس از ده سال چه؟

سؤال ۲: من الان وضعیت شغلی بدی ندارم، کاملاً راضی هستم!؟

✓ جواب: اگر احساس کردید که دوست شما از انجام یک کار جدید وحشت دارد یا قدرت ریسک انجام یک کار جدید را ندارد به او بگویید که در انسان هم مانند تمام اشیا موجود در طبیعت اینرسی وجود دارد. یعنی انسان در برابر تغییرات مقاوم است و از تغییرات فراری است. برای همین افراد به صورت ناخودآگاه برای ورود به این سیستم مقاومت می کنند. این تجارت تغییرات بنیادینی در خود فرد و روابط فردی و اجتماعی او پدید خواهد آورد. در ابتدا فرد با یک تجارت جدید آشنا می شود و با فراگیری اصول آن می آموزد که چگونه با کمک کردن به دیگران درآمدی داشته باشد. در ادامه و به تدریج، به دلیل رشد زیر مجموعه هایش تبدیل به یک مدیر موفق می

شود و راه و روش اداره زیر مجموعه هایش را فرا می گیرد. ساعت کارش کم کم از چهارچوب ساعت کار اداری و شرکت ها خارج می شود و در حقیقت خود شخصاً ساعت کاری خود را تنظیم می کند. هیچ مدیری بالای سرش نیست و کاملاً آزادی عمل دارد. درخواهید یافت که تنها در برابر خود مسئول است و به جای جوابگویی به مدیر خود باید جوابگوی خود باشد. در همین میان دوستان زیادی پیدا می کنید که همیشه و همه جا در کنار وی هستند و به او در همه کارها کمک می کنید زیرا با او هم هدف هستند و در نهایت به دلیل درآمد رویایی خود می تواند نحوه زندگی خود را عوض کند مثلاً بجای شش روز کار برای یک روز استراحت می تواند یک روز کار کند و شش روز به امور دیگر برسد. رویارویی با همه این تغییرات بسیار مشکل و پذیرفتن آنها بسیار دشوار می باشد زیرا انسان از تغییر در زندگی وحشت دارد.

◀ سوال ۳: یکی از دوستان من وارد این سیستم شده است ولی اصلاً به او سودی نرسیده است؟

✓ جواب: اگر دوست شما با شخصی که مدتی قبل TC دریافت کرده و در این کار ناموفق بوده مشورت نموده و کاملاً نسبت به این کار بدبین و منفی شده باشد به او یادآوری کنید، اولین اصلی که در قسمت معرفی بازده این تجارت مطرح شد آموزش، تمرین و حمایت کامل بالاسریها است و موفقیت در این تجارت بیش از نود درصد به همین آموزش و تمرین و حمایت کامل بالاسریها بستگی دارد. به دوست خود اطمینان بدهید که مطمئناً آن شخص از حمایت و آموزش بالاسریهایش بهره مند نبوده.

از او بخواهید که از آن شخص بپرسد که آیا با روال منطقی با این سیستم آشنا شده؟
آیا سیستم را توسط کاتالوگ و نمونه سکه به دوستان خود معرفی کرده یا مثلاً با تلفن
این کار را انجام داده؟ آیا بالاسریهای او در برگزاری جلسات وی به او کمکی
نموده‌اند؟ آیا اصول گفته شده برای برگزاری جلسات را رعایت کرده؟ آیا بالاسریهای
او آموزشهای لازم را به وی داده‌اند و در تمرین‌های او کمکی کرده‌اند؟ آیا متن
های آموزشی و CD های آموزشی در اختیار او قرار گرفته؟ آیا در جلسات هفتگی و
ماهانه آموزشی و تمرینی این تجارت شرکت کرده؟ آیا با یک لیدر در ارتباط بوده تا
در این سیستم کمکش کند؟ به سادگی می‌توان نشان داد افرادی که در این تجارت
موفق نبوده‌اند هیچ کدام اصول گفته شده در این متن را رعایت نکرده‌اند. زیرا هیچ
پشتیبان و کمکی برای انجام این کار نداشته‌اند. به عنوان مثال به دوست خود بگویید:
اگر شما به من شغلی را معرفی کنید مثلاً بگویید که کار کامپیوتر درآمد خوبی دارد و
من مغازه‌ای در مجتمع پایتخت اجاره کنم و پس از مدتی متضرر و ورشکست شوم،
مسلماً مقصر تجارت کامپیوتر نیست و نمی‌توان گفت که این کار اشتباه و غلط و بی
نتیجه است. زیرا من به این دلیل شکست خورده‌ام که راه و چاه و نحوه انجام این
تجارت را بلد نبوده‌ام و از تجربیات کسی نیز استفاده نکرده‌ام. به سادگی و با
اطمینان بگویید کسانی در این تجارت موفق خواهند شد که اصول آن را توسط
آموزش بالاسریها فرا گرفته و استفاده کنند.

سوال ۴: من الان تا ساعت ده شب مشغول کار هستم و هیچ زمان آزادی ندارم؟

✓ جواب : بگویید من می دانم که کاملاً گرفتاری. تو از صبح تا شب کار می کنی یا کارت را دوست داری یا به خاطر درآمدش این کار را انجام می دهی. اگر درآمد دلیل تو است، می توانی از این کار درآمد بیشتر داشته باشی. درآمدی که به آسانی به دست نمی آید ولی اگر اصولی کار کنی می توانی به درآمد خوبی برسی ولی اگر کار فعلی خود را دوست داری می توانی کمی از زمانت را هم به این کار اختصاص دهی و دو کار را در کنار هم داشته باشی، با توجه به اینکه از این سیستم به درآمد خوبی می رسی می توانی به راحتی با ذهنی رها از درگیریهای مالی روی کار مورد علاقه خود تمرکز کنی. مسلماً با یک ذهن باز می توان ابتکار و نوآوری در کار بوجود آورد. مهم این است که از این سیستم می توان به درآمد خوبی رسید، می توان ابتکار و نوع آوری در کار بوجود آورد. مهم این است که از این سیستم می توان به درآمدی برسی که در نتیجه آن، می توانی روی کارهای مورد علاقه ات تمرکز کنی.

◀ سوال ۵: من نمی توانم دو نفر را به این سیستم معرفی کنم؟

✓ جواب : بگویید من کاملاً مطمئن هستم که اگر تو الان بخواهی بروی و دو نفر خود را پیدا کنی شانس موفقیت بسیار کم است!! چرا؟ چون تو اصول کار را بلد نیستی و آموزشهای لازم را در این سیستم ندیده ای. یک استاد دانشگاه را در نظر بگیر این فرد نمی تواند با آجر و گل و ملات حتی یک اتاقک بسازد. در صورتی که یک کارگر بی سواد به راحتی می تواند این کار را انجام دهد!! چرا؟ چون آن کارگر آموزشهای لازم برای بنایی را دیده است ولی استاد دانشگاه نه، اگر این استاد هم آموزشهای بنایی

ببیند به راحتی می تواند این کار را انجام دهد. البته من هم خودم در ابتدا این ترس تو را داشتم و حس می کردم که معرفی دو نفر خیلی سخت باشد، ولی دیدم افراد در این سیستم، بعد از ورود به حال خود رها نمی شوند. باید جلسات آموزشی را طی کنی، CD های آموزشی را ببینی، کتابها و جزوات مربوطه را مطالعه و تمرین کنی و سپس شروع به کار کنی. ضمن این که در تمام مراحل کار من و بقیه بالاسریها هستیم و حاضریم به تو کمک کنیم که به سود برسی. هر چه قدر تو زودتر وارد شوی و به من نزدیکتر باشی من زمان بیشتری دارم که به تو کمک کنم. من برای رشد و تغییر زندگی خودم وارد این کار شده ام و مصمم هستم که در این کار پیشرفت کنم. اگر تو زودتر تصمیم بگیری، می توانیم همزمان با هم فعالیت کنیم و در کنار هم به سود برسیم.

◀ سوال ۶: من الان پول ندارم وارد سیستم شوم، هر وقت پولی به دست من رسید حتماً وارد می شوم!؟

۷ جواب: بگوئید من خودم می دانم که تو پول نداری برای همین، این کار را به تو پیشنهاد کردم. اساساً این کار برای افرادی است که سرمایه مادی زیادی ندارند. چون تنها سرمایه این کار زمان و صرف انرژی برای این کار است. تو با پرداخت پانصد هزار تومان نه بدبخت می شوی نه بیچاره، در عوض به آینده ای که از این کار می توانی داشته باشی فکر کن درآمدی که افراد زیادی به آن رسیده اند. تو در اینجا یک سکه نمی خری، در واقع تو با این کار داری یک سرمایه گذاری انجام می دهی. مثل

کسی که یک وانت می خرد و به واسطه آن وانت و کار با آن وانت یک منبع درآمدی ایجاد می کند. من هم این پول را به سختی تهیه کردم (در اینجا از سختی ها و نحوه تهیه پول خرید خودتان بگویید).

خوب مبلغ کمی نیست ولی وقتی به یک سال آینده این کار فکر کردم به این نتیجه رسیدم که ارزش آنرا دارد. ضمن اینکه بدترین حالت این است که من سود نمی کنم در آن صورت پول من بابت یک محصول ارزشمند سکه طلا یا نقره مصرف شده است. ولی اگر این سیستم را رشد بدهم چقدر می توانم در زندگی خودم و دیگران دگرگونی به وجود بیاورم. مگر برای یک جوان چقدر امکان دارد که شغلی با درآمدی بالا سیصد هزار تومان پیدا کند با این درآمد حداقل بیست و دو ماه لازم است که تمام درآمد خود را پس انداز کند تا بتواند یک پیکان بخرد!! ما تمام مدت می گوییم افرادی که به موفقیت های مالی رسیده اند، صاحب فرصتهای طلایی شده اند، ولی حالا که یک فرصت طلایی به ما رو کرده، ماییم که به راحتی، به بهانه پول نداشتن به آن پشت می کنیم. تصور می کنیم که فرصتهای طلایی حتماً یک ویژگی خاص دارند. در صورتی که هر موفقیتی از یک حرکت کوچک شروع می شود. به قول معروف "سفرهای طولانی هم با یک قدم شروع می شوند". ببین تو الان پنج میلیون نداری ولی اگر ببینی که یک نفر به هر دلیلی اضطراراً، اتومبیل ۲۰۶ خود را به قیمت ۵ میلیون می فروشد در حالیکه می دانی در بازار می توانی همان را نه میلیون بفروشی، باز هم می گویی من پنج میلیون ندارم؟! یا این که می روی و حتی اگر مجبور شوی

فرش زیر پای خود را بفروشی تا پول خرید آن را تهیه کنی، می فروشی؟! چون می دانی که حداقل چهارمیلیون سود می کنی!!

اگر هم هیچ جوری نمی توانی خودت این پول را تهیه کنی می توانی بروی از چهار یا پنج پول قرض نی و قول بدهی تا سه یا چهار ماه آینده پول آنها را پس می دهی و با ورود و فعالیت در این سیستم هزینه اولیه خرید این سکه را درآوری و قرض خود را بدهی. این یک روش معمول در تجارت است. یک تولید کننده م در ابتدا از بانکها وام می گیرد و بعد از این که واحد تولیدی خود را تأسیس کرد و به سود رساند از سود آن وام خود را پس می دهد. به این فکر کن که با تمام مسائل ، اگر فقط ۱۰٪ احتمال این وجود داشته باشد که در این سیستم رشد کنی و به درآمد حداقل سه هزار دلار در هفته برسی، واقعاً ارزش آن را ندارد که توانایی خود را محک بزنی؟!

تا زمانی که ما همان کارهایی که هر روز انجام می دادیم، ادامه بدهیم، هر آنچه داشته ایم در آینده خواهیم داشت ولی چیز جدیدی نخواهیم داشت و ترقی نمی کنیم.

◀ سؤال ۷: وضعیت کار از لحاظ قانونی بودن زیر سؤال است، چون به هر صورت

دادستانی برخورد قاطع کرده است، دلیل آن چیست؟

✓ جواب: البته نمی توان عملکرد دادستانی را کاملاً غیرمنطقی دانست. واقعیت این است که متأسفانه عده ای از اعضا در شاخه های دیگر، از نام و اعتبار این شرکت سوء استفاده کرده اند و به بهانه خرید سکه، از افراد زیادی پول گرفته ، ولی هیچ گونه خریدی انجام نداده اند. در عوض به مالباختگان این گونه القا کردند که شرکت GQI

پول آنها را خورده است. بعضی نیز عوام فریبی می کردند و با معرفی نادرست کار، ادعا می کردند که هر فرد به صرف خرید سکه و بدون هیچ فعالیتی می تواند به سود هفتگی برسد و با اغفال مردم سعی در جلب نظر آنها داشتند که این رفتار مصداق بارز کلاهبرداری است. مالباختگان هم به خیال اینکه شرکت GQI کلاهبردار بوده است، وقتی که این شرکت در ایران یک دفتر نمایندگی می زند، یک مرجع جهت طرح مشکل خود و جبران خسارت می ببینند، پس هجوم بردند به دادگستری و علیه شرکت (که حالا یک دفتر نمایندگی در ایران دارد) شکایت می کنند. تعداد شکایت ها بالا می رود، پس دادستانی به عنوان مدعی العموم (نماینده حق عموم مردم) علیه شرکت شکایت می کنند و به استناد قانون اقدامات تأمینی دستور فیلتر کردن سایت را می دهد چرا؟! نه به دلیل اینکه نفس این کار (Network Marketing) اشتباه و یا شرکت کلاهبردار است (چون هیچ مقام صاحب صلاحیت از دادگستری جرم بودن ذات این کار را اعلام نکرده است و شرکت هنوز نیز در دادگاه به عنوان مجرم «محکوم» نشده است و فعلاً متهم است) بلکه دادستانی این طور تشخیص داده که اگر سایت شرکت QI باز باشد می تواند به عنوان «آلت جرم» واقع شود، یعنی عده ای به واسطه این سایت بر سر عده دیگر کلاه بگذارند و باعث ایجاد شاکی و مالباخته شوند. ضمن اینکه نباید انکار کرد همانطور که عموم مردم نسبت به این نحوه جدید تبلیغات مقداری اینرسی و مخالفت نشان می دهند این ذهنیت منفی در دستگاه قضایی هم حاکم باشد. ولی به هر صورت با تدبیر قاضی بازپرس پرونده و حضور

مسئولان شرکت قرار شد که خسارت مالباختگان با تحویل دادن محصولاتشان جبران شود. تصور من این است که اگر این شرکت کلاهبردار بود، قوه قضائیه با این شرکت مذاکره نمی کرد یا خود شرکت برای جبران خسارت افراد داوطلبانه پیش قدم نمی شد(می توانید از توضیحات بخش "دعوت کردن" هم استفاده کنید)

اما نباید در این بین نقش مطبوعات و دیگر رسانه ها را فراموش کرد. رسانه ها با علم به اینکه این سوژه می تواند مخاطبان زیادی را جلب کند، نهایت استفاده را از آن بردند. البته در همه جای دنیا مطبوعات به دنبال جنجال آفرینی و "از کاه، کوه ساختن" تمایل دارند. آن ها مجبورند برای جلب مشتریان از عناوین و تیترهای جذاب استفاده کرده و آن سوژه را علم کنند. حتی تا سطح یک بحران ملی به آن شاخ و برگ بدهند و در نهایت وقتی تاریخ مصرفش گذشت و دیگر موضوعی جذاب نبود به راحتی آن را به فراموشی بسپارند. به نظر شما چه موضوعی جذابتر از QI؟ حداقل ۲۷۰۰۰۰ عضو این سیستم و تعداد بسیار زیادی که پرزنت شده بودند پتانسیل این را داشتند که مجذوب تتری درباره QI شوند. به همین دلیل می بینید که مطالب و نقد و بررسی های بسیار متناقض در روزنامه ها درج می شود. البته این تناقض گویی ها دلیل محکم دیگری بر «عدم آگاهی افراد» و همان حالت تدافعی و اینرسی یک جامعه در برابر دستاوردهای جدید تکنولوژی است. به هر صورت با توجه به آنچه من می بینم، مطمئن هستم که این کار آینده خوبی دارد یعنی این که به هر صورت مجبور می شویم Network Marketing را نیز مانند: ویدئو، فاکس، اینترنت و ... بپذیریم و

حتی شرکت های ایرانی از آن استفاده خواهند کرد. در مورد این شرکت هم مسلماً وقتی محصول خیلی از افراد شاکی به دست آنها برسد و حسن نیت شرکت آشکار شود حتماً موانع قانونی ایجاد شده بر سر راه آن برطرف می شود، کما این که تا تاریخ ۸/۱۸/۸۳، ۲۰۵۰ کیلوگرم محموله سکه های این شرکت وارد ایران شده است. اگر واقعاً دورنمای این کار در آینده تیر و تار بود شرکت یک نفر را با ۴/۳۰۰/۰۰۰/۰۰۰ (سرمایه اولیه : به استناد روزنامه رسمی قوه قضائیه در باب ثبت شرکت ها) به ایران نمی فرستاد که در ایران چنین سرمایه گذاری عظیمی را انجام دهد!!! اگر واقعاً عملکرد شرکت مشکوک بود، قوه قضائیه می توانست به راحتی از طریق دادگاههای بین المللی و ایترپل علیه شرکت اقدام کند، پس چرا نکرد؟! متأسفانه طی شدن این رویه قضائیه زمانبر است و چاره دیگری هم نیست. به هر صورت تا زمانی که شرکت با رفع و رجوع شاکیان خصوصی بتواند از عملکرد خود دفاع کند، احتمالاً زمان زیادی خواهد گذشت، مدت زمانی که ارزش بسیاری دارد. ضمن اینکه باید به افکار عمومی هم فرصت داد تا بتوانند این مقوله جدید Network Marketing را بیشتر بشناسند و تجربه کنند.

سؤال ۸: در این شرایط و با این تبلیغات منفی کسی به این سیستم وارد نمی شود؟

✓ جواب: من هم اوایل، همین دیدگاه تو را داشتم، فکر می کردم که این تبلیغات مسموم باعث توقف مجموعه ها می شود. ولی در عمل دیدم که مجموعه ها همچنان

به رشد خود ادامه می دهند. من دلیل آن را در این می بینم که وقتی کار صادقانه و بصورت اصولی به افراد معرفی می شود و دلیل به وجود آمدن این تبلیغات منفی برای آنها تشریح می شود، براحتی می پذیرند. ضمن اینکه اساس این کار بر مبنای اعتماد متقابل افراد به هم است و افراد نه براساس خواننده ها و شنیده های خود از رسانه ها، بلکه براساس نظر و اعتماد به اطرافیان خود آن را شروع می کنند. می بینید که مدام در رسانه ها تبلیغ می کنند که این کار کلاهبرداری است ولی باز مردم به این شرکت اعتماد می کنند. علت این است که رسانه ها نمی خواهند باور کنند که تبلیغات کلامی که بر مبنای اعتماد افراد به هم است، فوق العاده قدرتمند و اثرگذار است و نمی توان با روزنامه به جنگ آن رفت. ضمن اینکه :

“خورشید تا ابد پشت بر نمی ماند”

◀ سوال ۹: می گویند پلیس ۱۱۰ اعضا فعال این شرکت را دستگیر می کند؟

✓ جواب: توجه کنید شبکه مجموعه ای از آدم هاست که در ایران حدود ۲۷۰۰۰۰ نفر عضو دارند، چگونه می توانند این همه آدم را دستگیر کنند!! ضمن اینکه برای هر برخورد پلیسی یا باید قانون مکتوب مصوب وجود داشته باشد یا یک شاکی خصوصی. ما فعلاً قانون مکتوب مصوب در این زمینه نداریم که بخواهیم براساس آن بررسی کنیم که کار ما خلاف قانون هست یا نه. پس اگر شما از این سیستم جهت اغفال دیگران استفاده نکنید و صداقت در کلام را رعایت کنید، مسلماً شاکی خصوصی هم نخواهید داشت.

اما فراموش هم نکنید وقت طبع یک چیز در جامعه ما بالا می گیرد، تبلیغات حاشیه ای در کنار آن مطرح می شود که هیچ توجیه و ضمانت اجرایی هم ندارد. کما اینکه تا الان اقدامی نشده است.

◀ سوال ۱۰: آیا سکه ها را به قیمت خرید می توان در ایران فروخت؟ چون ما شنیده ایم سکه ها به این قیمت نمی ارزند؟

✓ جواب: اتفاقاً من هم در ابتدای ورودم همین سؤال برایم مطرح بود ولی دوستی که معرف من بود جواب خوبی داد. او گفت که اولاً شما یک کالایی را که می خرید نمی توانید به همان قیمت بفروشید و در زمان فروش یک طلا درصدی تحت عنوان کارمزد کسر می شود. ضمن اینکه مغازه دارها در زمان خرید کلی عیب و ایراد می گیرند تا به قیمت کمتری بخرند، یعنی تو سر مال می زنی. از طرف دیگر اولین هزینه و حداقل ارزش یک محصول یا سکه، ارزش ماده خام اولیه آن است. بخش دیگر قیمت محصول، هزینه ای است که شرکت Quest Net بابت نظارت و گارانتی کننده محصول می پردازد. هزینه دیگر هر محصول، حق سمبل است. متأسفانه به دلیل عدم رعایت قانون کپی رایت (حق مالکیت معنوی) برای مالکان غیر ایرانی، در کشور ما این ارزش بسیار مهم، نادیده گرفته می شود. اما همان طور که می دانید در بیشتر کشورهای دنیا شما نمی توانید بدون پرداخت هزینه و گرفتن اجازه از یک فرد، صاحب مکان یا ... اقدام به ضرب سمبل آن کنید. چطور می توان تصور کرد در دنیایی که یک بازیکن فوتبال یا هنرپیشه بابت استفاده شدن از تصویرش در تبلیغ یک

کالا، میلیون ها دلار پول دریافت می کند این شرکت بابت ضرب یک سمبل به صاحب سمبل هیچ مبلغی پرداخت نکند. گذشته از آن، ممکن است در ایران فردی بتواند، فرضاً، سمبلی از پاپ را بدون پرداخت هزینه ای ضرب کند ولی نمی تواند این محصول را در خارج از ایران به فروش برساند، زیرا در صورت اطلاع صاحب سمبل مورد پیگیری قانونی توسط اینترپل قرار می گیرد یا نمونه دیگر نرم افزارهای کامپیوتری هستند. شما فکر می کنید یک نرم افزار اصل (original)، که اروپا و امریکا چند صد دلار است در ایران چقدر فروش می رسد؟! چرا؟ چون بیشتر نرم افزارهای معمول در ایران بصورت کپی و به مبلغ حدود ۲۰۰۰ تومان تکثیر شده است، پس هیچ مشتری مناسبی نمی توانید برای نرم افزار اورجینال خود پیدا کنید. در حالیکه در همین کشور ما، به دلیل به رسمیت شناختن حق مالکیت معنوی صاحب اثر در مورد آثار ایرانی (آثاری مانند: کتاب، اختراع، نرم افزار، موسیقی و ...) قیمت های متعادل تری را شاهد هستیم. آیا به نظر شما این درست است که CD آلبوم یک خواننده ایرانی ۳۰۰۰ تومان باشد و نرم افزار توانمندی نظیر ویندوز XP، فقط ۲۰۰۰ تومان باشد؟ پس همانطور که می بینید به دلیل شرایط خاص کشور ماست که حق سمبل این محصولات مورد توجه قرار نمی گیرد. ارزش دیگر این محصولات به ضرب آنهاست. ضرب روی طلای ۲۴ عیار بسیار مشکل است و نیاز به تکنولوژی خاصی دارد. طلای ۲۴ عیار با درجه خلوص ۹۹/۹۹٪ بسیار نرم است و حتی با فشار دست خم می شود از این روست که این محصولات در داخل یک تعلق

شیشه ای محافظت می شوند. به نظر شما ضرب سمبل ها با چنین ظرافتی روی یک
طلائی نرم، هزینه کمی دارد؟ ضمن اینکه باید دید چه کارخانه ای این محصول را
ضرب می کند، متأسفانه به دلیل عدم آشنایی مردم ما با بازارهای جهانی، از معرفیت
و اعتبار شرکت های ضرب کننده ای چون Mayer mint و ... آگاهی ندارند. فرضاً
یک کارخانه در چین هم بتواند یک سمبل را روی طلائی ۲۴ عیار ضرب کند، ولی
کیفیت کار و ظرافت ضرب این سکه با محصولی از Mayer mint می تواند یکی
باشد؟ دو نقاش ممکن است هر دو از یک سوژه نقاشی کنند ولی آیا کیفیت کار دو
محصول یکی است؟ بخشی از پول این سکه بابت مارکی است که این محصولات
دارند. دیگر Quest Net همان کمپانی نو پای سال ۱۹۹۸ نیست. اکنون Quest Net
کمپانی است که افتخار ضرب مجموعه های المپیک نظیر المپیک ۲۰۰۴ آتن را دارد،
شرکتی که در حال حاضر در ۱۲۰ کشور دنیا فعال بوده و بیش از ۶۰۰۰۰۰ مشتری
دارد!!! ما قبلاً ارزش مارکدار بودن محصول را تجربه کرده ایم. برای مثال یک شلوار
جین دوخت داخل را مثلاً با یک شلوار Levis مقایسه کنید. یکی حدوداً ۱۵۰۰۰ و
دیگری ۹۵۰۰۰؟ این دو محصول چقدر با هم در ماده خام و کیفیت تفاوت دارد؟
علت اصلی این تفاوت قیمت در مارک است. افراد زیادی این اختلاف فاحش قیمت
را به این دلیل پرداخت می کنند که هر کس شلوار آنها را دید بداند که Levis است،
اما اگر این دو شلوار را به یک روستای دور افتاده ببریم فکر می کنید که مشتری برای
شلوار Levis پیدا می کنید؟! مسلماً جواب منفی است ولی در تهران که مردم مارک

ها را می شناسند و به آن بها می دهند چطور؟ این همان عدم آگاهی است. متأسفانه به دلیل عدم آشنایی افراد یا حتی طلافروشان و سکه شناسان ایرانی به بازارهای جهانی، نمی توانند به راحتی این تفاوت را درک کنند و در نهایت بخشی از قیمت سکه نیز بابت هزینه پست، کارهای اداری شرکت و سود خود کمپانی است. طبیعتاً شرکت هم باید از فروش محصول خود درصدی سود بگیرد مثل هر واحد تولیدی. حتماً به دوستان خود که انتظار دارند معادل پول خود طلا یا نقره دریافت کنند یادآوری کنید که Quest Net یک مرکز خیریه نیست که معادل پول افراد به آنها طلا بدهد، پورسانت هم بدهد و هزینه سمبرل، گارانتی، ضرب، کار اداری پست و پورسانت ها را از جیب خود پرداخت نماید.

◀ سؤال ۱۱: این کار باعث خروج ارز از کشور می شود؟

✓ جواب: پر واضح است که خرید هر کالای خارجی به منزله خروج ارز از کشور است. بدیهی است که با خرید یک محصول از این شرکت نیز، ارزی از کشور خارج می شود. اما چند نکته قابل توجه است، اولاً مطابق قانون اساسی هر فرد مجاز است که مبلغ مشخصی ارز در سال از کشور خارج کند و ثانیاً در ازای این پول یک محصول که ارزشمند است وارد کشور می شود، محصولاتی که طلا یا نقره هستند. این محصولات بر خلاف کالاهای وارداتی دیگر استهلاک ندارد. برای مثال وقتی یک وسیله یا لباس خارجی وارد کشور می شود بعد از چند ماه، با از بین رفتن آن وسیله یا لباس، پولی که بابت آن جنس پرداخت شده عملاً از بین می رود. در حلیکه

محصولات این شرکت از بین نمی رود. دو سال بعد طلا، طلاست. ارزش ضرب ،
گارانتی و سمبلیک بودن آن نیز محفوظ می ماند (به قول معروف "مرگ" ندارد)
ضمن اینکه ارزش افزوده هم پیدا می کند ثالثاً همیشه عده زیادی هستند که با ورود
یک عضو، پورسانت دریافت می کنند که این پول به داخل کشور باز می گردد. جدا
از این مطالب، مبلغ و قیمت یک محصول در مقایسه واردات کالاهای دیگر بسیار
ناچیز است. رابعاً مزایای جنبی دیگر هم این سیستم دارد برای مثال افراد بعد از ورود
به این سیستم، خود به خود بسیار علاقمند می شوند که خرید اینترنتی ، ارتباط با
شرکت از طریق پست الکترونیک، زبان انگلیسی و به طور کلی استفاده از اینترنت به
عنوان یک ابزار کار و کسب دانش را فرا بگیرند و توسط بالاسریهای خود نیز به
صورت تدریجی آموزش می بینند. با توجه به فراگیر شدن تجارت الکترونیک و
اینترنت، به نظر شما دولت چقدر باید هزینه کند تا فرهنگ استفاده از اینترنت را در
اقشار مختلف جامعه نهادینه کند؟ چیزی که افراد خود به خود، در این سیستم متمایل
به کسب مهارت آن می شوند. فراموش نکنید اگر این سیستم اثرات مخرب اقتصادی
داشت کشورهای نظیر کره جنوبی، مالزی و ... اجازه تأسیس دفتر نمایندگی QI را
نمی دادند، چون آنها خیلی بیشتر از ما به اقتصاد ملی خود علاقه دارند. اگر این قدر
به اقتصاد ملی حساس هستید پس نباید هیچ کالای غیر ایرانی بخرید! آیا ساعت،
گوشی موبایل، وسایل الکتریکی منزلتان، پوشاک، کامپیوتر و ... همگی ایرانی
است؟!!!!

۷- خرید (Purchase) :

به هیچ عنوان زمانی که شخص قصد خرید دارد زمان مناسبی برای معرفی سیستم به دوستانش نمی باشد، زیرا انجام این تجارت بخصوص آموزش مراحل دعوت و پیگیری نماید و سپس برای دعوت دوستانش جهت معرفی سیستم اقدام کند. بعضی از دوستان برای سرعت بخشیدن به روال جذب زیر مجموعه ها، فرمهای مربوط به خرید را در اختیار دوستانش می گذارند و با گرفتن پول، خود شخصاً اقدام به خرید می کنند. حتماً باید هنگام خرید شخصی که قصد خرید دارد حضور داشته و شاهد خرید باشد.

به هیچ عنوان برای ورود دوستان به این شبکه و برای خرید، به وی پولی قرض ندهید! چون QI اکیداً ایجاد هر گونه رابطه مالی با زیر مجموعه ها و بالاسریها را به شدت رد می کند.

حتماً بعد از خرید جزوهای و CD های آموزشی را به ورودی خود بدهید و او را تشویق کنید که متن آموزشی را مطالعه کند.

سعی کنید این جزوات کاملاً تمیز، مرتب و به صورت یک، یک باشد، تا جدی بودن کار و علاقه مندی شما نسبت به کار به او منتقل شود.

اکیداً توصیه می شود که بلافاصله بعد از خرید اولین جلسه آموزش را برگزار کنید یا لاقلاً برای جلسات آموزشی وقت تنظیم کنید.

حتماً به دوست خود تأکید کنید تا اتمام جلسات آموزشی در مورد کار با کسی صحبت نکند و اهمیت رعایت اصول کار را به او گوشزد کنید.

حتماً ظرف ۴۸ ساعت پس از خرید به دوست خود زنگ بزنید و دلایل خود را برای وارد کردن او به سیستم برایش توضیح دهید و اعلام حضور کنید. به او یادآوری کنید که اگر نیاز داشت حتماً با شما تماس بگیرد تا در صورت لزوم به او کمک کنید. بهتر است این کار را با چندین نفر از زیرمجموعه های خود انجام دهید. یعنی با شخص وارد شده تماس بگیرید، تبریک بگویید و تلفن تماس خود را به او بدهید و اعلام کنید از این لحظه به بعد او شریک شماست و هر کمکی که بخواهد می تواند روی شما حساب کند.

حتماً با دو رسید خرید (یکی بابت ثبت نام کردن، دیگری بابت خرید محصول) را ظرف ۴۸ ساعت پرینت گرفته و به او بدهید. هرگز نگویید که خودش برود به e-main خود و آن را پرینت بگیرد.

مراحل انجام خرید را با صبر و حوصله و آرامش انجام دهید و سعی کنید در حین خرید مراحل خرید را برای فرد توضیح دهید و یا حتی خود فرد را نشانده تا خرید خود را انجام دهد و شما کنار او باشید.

در صورت برخورد با هر مشکلی در حین خرید، در کمال متانت و آرامش با لیدر خود تماس بگیرید.

زمان کافی برای فرد صرف کنید تا با آرامش خاطر محصول مورد نظر خود را انتخاب کند و برای تعجیل در کار به او فشار نیاورید.

بعد از گرفتن یک ورودی حتماً جزوه “آموزش و تمرین” را از لیدر خود درخواست کنید.

۸- کامل کردن فرم Daddy:

پس از ورود هر شخص به این سیستم فرم Caddy باید در اختیار او قرار بگیرد و سپس به آن شخص کمک کنید تا با یکدیگر فرم caddy او را کامل کنید.

یک شخص در این سیستم زمانی به سود ایده آل می رسد که خود یک لیدر شود و تمام مراحل کار خود را بتواند به تنهایی انجام دهد. برای لیدر شدن حداقل هایی وجود دارد که یک لیدر آنرا باید داشته باشد، که در فرم caddy این نکات آمده است. فرم caddy شما باید توسط لیدر مستقیم شما مورد تأیید قرار بگیرد. یک فرم caddy برای نمونه در انتهای این جزوه آمده است.

Caddy یک متد ضروری و لازم الاجراء برای یادگرفتن اصول ساختن یک سازمان جهانی می باشد. Caddying یعنی کمک کردن به زیرمجموعه هایتان برای دستیابی آنها به موفقیت با کارکردن همراه آنها و برای آنها.

۸- همانند سازی (duplicate):

تنها، تنها و تنها شرط لازم و کافی برای به سود رسیدن در این سیستم، این است که شما خود را متعهد نمایید که تمام زیرمجموعه هایتان خصوصاً افرادی که شما

معرفشان هستید را به سود برسانید و در غیر این صورت به هیچ عنوان ، موفق نخواهید بود. به همین منظور این جزوه به صورتی تنظیم شده که شما بتوانید آن را تنها یا همراه بالاسریها و یا زیرمجموعه هایتان مطالعه و اجرا کنید و بر آن مسلط شوید. شما با خواندن این جزوه برای دوستانتان به راحتی می توانید روال انتقال و تکثیر اطلاعات را به آنها نشان و آموزش دهید. کافی است زیر مجموعه های شما، مانند شما این جزوه را برای زیرمجموعه هایشان بخوانند و با هم تمرین نمایند و به آن عمل کنند و همی روال ساده در مجموعه شما گسترش پیدا کند و همانند سازی شود تا زیرمجموعه هایتان به سود برسند.

آموزش و تمرین: (Traning)

“یک موفقیتیک شبه، حاصل یک تلاش پانزده ساله است”

از اینجا به بعد، وظیفه شما به عنوان یک Leader (۱) دادن آوزشهای لازم برای انجام این تجارت و تمرین کردن با زیرمجموعه هایتان و همچنین (۲) ایجاد انگیزه و دادن انرژی به زیرمجموعه هایتان می باشد.

بزرگترین و تنها عاملی که باعث کند شدن و توقف رشد مجموعه ها می باشد، نداشتن و ندانستن اطلاعات کافی، برای انجام این کار می باشد. بنابراین مهمترین وظیفه یک Leader دادن اطلاعات صحیح و کامل می باشد. اما بزرگترین اشتباه Leader زمانی است که به این نتیجه برسد که اطلاعات لازم را کسب کرده و دیگر احتیاج به آموزش و تمرین ندارد!!! این زمانی زمان شکست آن Leader می باشد.

فراموش نکنید که تنها ۳ یا ۴ بار خواندن این متن، جهت کسب موفقیت در این کار کافی نمی باشد، بنده که این متن را جمع آوری و تنظیم نموده ام، هفته ای یکبار این متن را با دقت مطالعه می کنم. بنابراین شرط و رمز پیروزی شما مطالعه و حفظ کردن این متن و تکرار و تمرین می باشد و غیر از این، به موفقیت نخواهد رسید. بنابراین هیچگاه متن خود را در اختیار کسی قرار ندهید و همیشه همراه خود داشته باشید. برای حفظ کرد و مسلط شدن بر این متن و متن پرزنت می توانید آنرا یکبار با صدای خود بر روی نوار ضبط کنید و سپس هر روز آن نوار را گوش دهید و تکرار کنید توجه کنید بزرگترین و اشتباه ترین روش برای آموزش دادن، گفتن نکات خلاصه و کوتاه می باشد. توجه کنید که راه حلهای تستی و خلاصه مطالب در این تجارت نتیجه نمی دهند، زیرا همانطور که گفته شد نحوه کار، تمرین و تکرار می باشد. به هیچ عنوان از خلاصه گویی در جلسات آموزشی استفاده ننمایید.

توجه کنید که این تجارت یک تجارت جدید با اصول جدید و کاملاً متفاوت است و همانطور که استراتژیهای فوتبال به درد شنا نمی خورد اطلاعات شما در زمینه تجارت سنتی نیز به درد این کار نمی خورد. شیوه بازاریابی قدیمی مانند تبلیغات، نه تنها به قدرت بیان شما کمکی نخواهد کرد بلکه نتیجه عکس نیز خواهد داد و شما باید اصول و الفبای این کار را فرا بگیرید و به زیر مجموعه های خودتان هم آنها را آموزش دهید. پس بنابراین فراموش نکنید که اطلاعات شما در این زمینه بسیار کم می باشد و باید جهت کسب اطلاعات جدید و مفید اقدام نمایید.

توجه کنید که در صورتیکه هر شخص، کارهای گفته شده در زیر را مستقیماً برای دو زیر مجموعه مستقیم خود انجام دهد، بیشترین تأثیر را خواهد داشت و بیشترین بازدهی و نتیجه را خواهد گرفت. البته بالاسریهای دیگر هم می توانند در انجام این کار کمک کنند. اما هر چه فاصله سطح ها بین بالاسریها و زیرمجموعه ها بیشتر باشد - مثلاً شخصی با یک Leader ۲۰ سطح اختلاف سطح داشته باشد - به دلیل اینکه رابطه دوستی کمتر و فاصله زمانی بیشتر می شود، تأثیرگذاری و تأثیرپذیری کمتر خواهد شد. مثلاً اگر زیر مجموعه شما با یکی از Leader های شما ۲۰ سطح اختلاف داشته باشد ممکن است که حدود یک سال بین زمان ورود آن Leader به این سیستم و زیر مجموعه شما فاصله باشد لذا تأثیر شما که شاید حدود چند روز با زیر مجموعه خود اختلاف دارید به مراتب بیشتر می باشد. پس به یاد داشته باشید که به طور متوسط هر Leader می تواند در ۱۰ سطح بعد از خود مفید و مؤثر باشد. نکته دیگر اینکه به دلیل تغییر استراتژیها در عملکرد Leader ها معمولاً زیر مجموعه های جدید و بی تجربه، دید و نظر مساعدی نسبت به آنها نخواهند داشت!!

اولین و بزرگترین اشتباه شما از این مرحله به بعد، این می باشد که شما به دنبال افراد خاصی برای رشد مجموعه خود بگردید! همه این افراد ر سیستم افراد خاص هستند به این معنی که در صورتیکه برای هر فرد در این سیستم وقت گذاشته شود و یا پیگیری صحیح و مستمر کم کم و در طول زمان، آموزشهای لازم را ببیند حتماً در این سیستم موفق خواهد شد.

در ابتدا به دوست خود بفهمانید که در صورتیکه او به سود برسد، شما هم به سود می رسید و در حقیقت با هم شریک هستید، بنابراین همه تلاش و هدف شما، سریعتر رساندن دوستان به مرحله سوددهی می باشد و تمام روش ها و آموزشهای شما تنها به همین منظور می باشد.

از زمان ورود به سیستم دوستان ما عجله زیادی برای دعوت و معرفی دوستانشان دارند و ممکن است بعضی از دوستانشان را حتی بدون present کردن به سیستم وارد کنند. حتماً با آنها صحبت کنید و این حرکت آنها را متوقف کنید و ابتدا آموزشهای لازم را به آنها بدهید و نشان دهید که این سیستم، سیستم سریعی برای پولدار شدن نمی باشد و با این کار در آینده فقط اعتبار خود را بین دوستانشان از دست خواهند داد زیرا اگر کسی با دید درست و اطلاعات کافی وارد این سیستم نشود، مسلماً نمی تواند پیشرفت کند و شکست خواهد خورد و دوست معرف خود را مقصر اصلی به حساب خواهد آورد.

اولین و مهمترین گام شما در امر آموزش زیر مجموعه ها، این است که برایشان توضیح دهید که روشها و استراتژیهای قبلی در این کار مفید نخواهند بود و نتیجه عکس می دهند، بسیار با دقت و حوصله این موارد را برای آنها توضیح دهید، ابتدا با مثالهای گفته شده - استراتژیهای شنا و تنیس - توضیح دهید که این کار روشهای خاص خود را دارد که بسیار ساده و پرکاربرد می باشد و به همین منظور بهتر است

که در ابتدا یک بار ۳۰ دقیقه اول CD شماره ۳ را با دوست خود نگاه کنید و سپس این موارد را برای آنها بگویید:

در تجارتهای قبلی، اولین قانون این بود که هر چه بیشتر فروش کنیم، بیشتر سود می کنیم. ولی در قانون این تجارت کاملاً نتیجه عکس دارد. در این تجارت ما فروشند نیستیم. در این تجارت هر کسی که صرفاً شروع به معرفی و فروش در سیستم نماید، پس از مدتی دیگر قادر به فعالیت نخواهد بود و رشد زیر مجموعه هایش متوقف خواهند شد در این تجارت ما مانند کشاورزان عمل می کنیم به این صورت که هر کسی پس از وارد کردن زیر مجموعه های مستقیم خود، باید مانند یک کشاورز که پس از کاشت گندم، شروع به آبیاری و کوددهی می کند و به مرور زمان آنرا پرورش می دهد، آنها را آموزش دهد و پشتیبانی کند. دادن آموزشهای لازم و تمرین دادن افراد و تمرین کردن با آنها شاید حدود یک ماه طول بکشد. اما همانطور که یک کشاورز پس از عمل آمدن محصول گندم خود، از هر دانه شصت دانه گندم بدست می آورد. پس از دادن آموزشهای لازم به افراد، هر کدام از زیر مجموعه هایمان می توانند به راحتی خود به صورت یک فرد مستقل عمل کنند و شروع به آموزش زیرمجموعه های خود بنمایند بنابراین پس از گذشت مثلاً شش ماه، شما در هر سمت خود تنها ۳۲ نفر زیر مجموعه خواهید داشت، اما تمام این افراد Leader هستند و هر کدامشان می توانند در طی ماه آینده دو نفر را آموزش دهند. در حقیقت فقط با این روش، رشد تصاعدی مجموعه شما میسر می گردد، پس از مدتی توسط

هر کدام از زیر مجموعه هایتان هزاران زیر مجموعه جذب تیم شما می شوند. ولی فراموش نکنید همانطور که مراحل کاشت، داشت و برداشت احتیاج به زمان دارند، آموزش و تمرین دادن زیرمجموعه ها نیز زمان بر می باشد.

طبیعت انسان به این صورت است که در تمام کارهای فقط به دنبال منافع شخصی خود می گردد شما هیچگاه حاضر نخواهید شد که بدون در نظر گرفتن منافع خود، برای کسی کار انجام دهید مثلاً اگر دو کودک را در اتاقی پر از اسباب بازی رها کنیم، آن دو بر سر یک اسباب بازی دعوا خواهند کرد اما در این تجارت یاد بگیرید که به فکر خود نباشید و به فکر منافع دوستان و زیر مجموعه های خود باشید. البته فراموش نکنید که در صورتیکه آنها به سود برسند، شما نیز به سود خواهید رسید. پس خود را فراموش کنید و به فکر آموزش زیر مجموعه های خود باشید و این مسئله را به آنها نیز آموزش دهید پس اعداد بزرگ را فراموش کنید و به فکر کمک به زیرمجموعه هایتان باشید.

بنابراین به دلال استراتژیهای خاص این تجارت یک روش سریع برای پولدار شدن نمی باشد زیرا پروسه آموزش، تمرین و تکرار احتیاج به زمان دارد، اما یک روش مطمئن برای پولدار شدن می باشد زیرا هر کسی می تواند اصول این سیستم را یاد گرفته و آن را یاد بدهد، بنابراین برای موفقیت در این سیستم دید کوتاه مدت نتیجه نمی دهد تصور کنید اگر روشهای مذکور را به کار برید بعد از یک سال چندتا زیر

مجموعه دارید که هر کدام می توانند به عنوان یک Leader عمل کنند بعد از ۲ سال
چطور؟

اولین کار شما این است که انگیزه و علت انجام این کار را از دوست خود جویا
شوید. ابتدا انگیزه ها و اهداف خود در زندگی را برای دوست خود بیان کنید و از
وی بخواهید که اهداف و انگیزه های خود را برای شما بگوید و آنها را بنویسد تا
همیشه انرژی لازم را جهت فعالیت داشته باشد در حقیقت به این سؤال که چرا وارد
این تجارت شده پاسخ گوید. نوشتن دلایل به ریز، بسیار لازم و ضروری می باشد و
باید حتماً و حتماً انجام گردد. پس برای انجام این مرحله هر چقدر که زمان لازم
است وقت صرف نمایید و بدون انجام کامل این مرحله به مرحله بعدی نروید.
فراموش نکنید که دوستان شما تنها به خاطر اعتبار شما وارد این سیستم شده اند و در
حقیقت هیچ دلیلی برای فعالیت کردن در این سیستم ندارد. بنابراین اگر اهداف خود
را کاملاً مشخص نکنند همیشه شما باید آنها را هل بدهید!

سپس از دوست خود بخواهید تعیین کند که چقدر حاضر است در این سیستم
فعالیت کند و در حقیقت بخواهید که زمان مشخصی را در طول هفته به این کار
تخصیص دهد. ممکن است دوست شما بخواهد روزی یک ساعت و یا دو ساعت را
به این کار اختصاص دهد. شما فقط برنامه زمانهای خالی او را یادداشت کنید تا هم
وی مسئولیتی را در قبال شما پذیرفته باشد و هم شما بتوانید برای او برنامه ریی کنید

در حقیقت شما باید از دوست خود تعهد بگیرید و با اینکار وی را متعهد به دستیابی به اهدافش نمایید.

ممکن است دوستانتان روشهای ارائه شده از طرف شما جهت انجام این کار را نپذیرند و در جواب بگویند که ما روش خاص خود را در انجام این کار داریم و یا می گویند که ما اعتقادی به نوشتن اهداف یا لیست و چیزهای دیگر ندارم. این دوستان به اشتباه قصد دارند استراتژیهای کارهای فعلی خود را درباره این سیستم هم به کار برند اما همانطور که گفته شد، هیچگاه استراتژی فوتبال برای تنیس یا شنا استفاده نخواهد داشت به دوست خود بگویید که اگر به من اعتقاد داری، برای مدت کوتاهی مثلاً ۱ ماه، از روشهای من استفاده کن و اگر به سود نرسیدی و نتیجه زحمات خود را نگرفتی از روشهای خودت استفاده کن.

از دوست خود بخواهید که در ابتدا لیست خود را بنویسد، شما موظفید که در نوشتن و تنظیم لیست دوستان به او کمک کنید. دوست خود را وادار کنید تا همانطور که گفته شد لیست خود را بنویسد و سپس ستونهای آن را کامل پر کند. توجه کنید که دوست شما نام بسیاری از دوستانش را به این دلیل که وارد این سیستم نخواهند شد، در لیست نخواهد نوشت، شما موظفید که دوستان را وادار کنید که نام تمام آنها را در لیست خود بنویسد. فراموش نکنید که شما تعداد زیادی از دوستان دوستان را می شناسید و در صورتیکه دوستان، نام آنها را یادداشت نکرد، برای نوشتن نام آنها اصرار کنید. فراموش نکنید که مشکل اساسی دوست شما در این مرحله این گمان

است که وی افراد کمی را می شناسد که بخواهند وارد این تجارت شوند! در واقع مشکل اصلی وی کم بودن افراد نیست. و او می تواند افراد زیادی را به شرط دوری از این تفکر غلط به این سیستم معرفی کند. اما توجه کنید دوستانی که در ابتدا خود بیان می کنند که افراد زیادی را می شناسند، افراد بسیار بیشتری را معرفی خواهند کرد.

پس از نوشته شدن لیست، آن را برای دوست خود اولویت بندی کنید، به این صورت که در هر گروه، یک یا دو نفر از افرادی که امتیاز عمده آنها ۵ است را انتخاب کنید و سپس به دوست خود بگویید تا آنها را برای برگزاری جلسه طبق روشهای مذکور دعوت نماید. توجه کنید که افرادی که دارای تحصیلات گوناگون با سوابق کار گوناگون می باشند را به هیچ عنوان با هم دعوت نکنید زیرا هر کدام، از دید خود و با توجه به تحصیلات، سوابق و تجارب کاری خود به مسئله می نگرند. باید این افراد را تک تک به سیستم معرفی کرد.

همیشه در تماسهای خود با زیر مجموعه هایتان، قبل از سؤال کردن آنها، خود موفقیتها و پورسانتهایی که دریافت نموده اید به آنها اطلاع دهید و نشان دهید که به این کار ایمان دارید.

پس از معرفی سیستم به افراد، شما باید پیگیر و پیگریهای زیر مجموعه هایتان باشید، از آنها نتیجه پیگیریهای آنها را سؤال کنید و آنها را در پیگیریها راهنمایی کنید.

معمولاً پس از اینکه دوست شما خرید سکه را انجام داد، هنوز تمرکز کافی را برای شروع این کار دارا نیست، بنابراین باید با پیگیریهای مستمر کم کم او را وادار نمایید که شروع به فعالیت نماید. بهتر است در آغاز، حتماً روزی یک یا دو بار به او تلفن کنید و با گفتن این موضوع که اگر کسی را جهت معرفی مد نظر دارد، شما قصد همراهی او را دارید وی را جهت دعوت دوستانش ترغیب نمایید.

معمولاً پس از ورود هر فرد به این سیستم، اگر ظرف مدت ۲ هفته فعالیت خود را آغاز نکند، نسبت به این کار احساس بدی پیدا می کند و امید خود را از دست می دهد. بنابراین بلافاصله پس از ورود دوستانتان به این سیستم شروع به آموزش آنها نمایید و پیگیریهای لازم را انجام دهید.

اگر دوست شما به هر دلیلی پس از مدتی شروع به فعالیت نکرد، هیچگاه به وی نگویید چرا فعالیت نمی کنی، چرا جلسه برگزار نمی کنی و ... در حقیقت هیچگاه از دوست خود انتقاد نکنید در عوض سعی کنید تماسهای خود را با وی بیشتر کنید و در تماسهای خود همیشه از فعالیت های خود و دوستان دیگران و سودهای حاصله صحبت کنید. یعنی هیچگاه در مقابل دوست خود قرار نگیرید. همیشه نشان دهید که همراه وی هستید و قصد کمک به رشد زیر مجموعه های او را دارید. در واقع شما شریک زیر مجموعه های خود هستید و هیچ برتری نسبت به آنها ندارید این مسئله را به آنها نیز بگویید.

فراموش نکنید که شما در ابتدا باید نحوه دعوت کردن و قرار گذاشتن را به زیر مجموعه های خود یادآوری کنید و با آنها تمرین کنید و این تکرار را آنقدر ادامه دهید تا برای آنها ملکه گردد مثلاً می توانید از دوست خود بخواهید که یک مکالمه کوتاه و مؤثر برای دعوت کردن را بنویسد و شما در نوشتن آن کمکش کنید و از وی بخواهید همیشه هنگام دعوت کردن دوستانش به آن مکالمه نوشته شده نگاه کند.

بزرگترین مشکل هر فرد برای انجام این تجارت این مسئله است که فکر می کند انجام این کار بسیار دشوار و ناشدنی است! اگر پس از چند روز دوست شما فعالیت خود را آغاز نکرد، پس از تماس به او بگویید با توجه به سودآور بودن این سیستم اگر شروع به فعالیت نکنی سودی نمی بری مانند رستوران که اگر تعطیل باشد هرگز سودی عاید صاحب خود نخواهد کرد با مثالهای مختلف و تکرار مطالب گفته شده، دوست خود را جهت شروع به فعالیت ترغیب کنید.

اگر پس از چند روز احساس نمودید که نظر دوست شما نسبت به این کار عوض شده یا احساس خوبی نسبت به انجام این کار ندارد و یا به هر بهانه دیگر مثل: کمبود وقت، مشغله کاری یا مسئولیت زیاد از انجام این کار دوری می کند، به احتمال زیاد دوست شما طبق روشهای خاص خود سیستم را به یک یا چند نفر معرفی نموده یا حداقل شروع به فعالیت خود را به اطلاع یک یا چند نفر از دوستانش رسانده و با واکنشهای شدیداً منفی روبرو شده مثلاً به وی لقب فریب خورده، کلاه بردار یا یک فروشنده بی حیره و مواجب با یک کار پست و بی کلاس داده شده و از کرده خویش

پشیمان شده است. بنابراین با یک لحن دوستانه ابتدا این مسئله را از دوست خود پرسید که آیا این کار را کرده یا نه و پس از آنکه وی اقرار به انجام این کار نمود، با بیان این مطلب که خود شما هم در ابتدا این اشتباه را مرتکب شده اید (متأسفانه تقریباً تمام افراد پس از ورود، در ابتدا این اشتباه را مرتکب می شوند بنابراین حرف شما دروغ نمی باشد) به وی یادآوری کنید که این مسئله را (اکتس افراد در مقال روش غیر اصولی) از قبل به وی اعلام کرده بودید و از وی دعوت کنید که طبق روش درست شروع به فعالیت نماید.

همیشه به دوست خود نشان دهید که در این سیستم بیشتر از او در حال فعالیت و تلاش هستید در واقع هر چه زیر مجموعه های شما بیشتر رشد کند شما باید بیشتر تلاش کنید تا زیر مجموعه های شما این حس را نداشته باشند که برای شما کار می کنند و با نتیجه تلاش آنها فقط سود رساندن به شما است، زیرا در صورت ایجاد این حس در آنها، نه تنها آنها فعالیت نمی کنند و به سود نمی رسند شما هم به سوددهی نخواهید رسید بنابراین با کار و تلاش خود این مطلب را نشان دهید که در این سیستم هر کسی فقط برای خودش کار می کند و از نتیجه تلاش خود، سود خواهد برد بنابراین شما موظفید در هر کاری قبل از اینکه از زیر مجموعه خود، انجام کار را طلب کنید، خود آن کار را انجام دهید و همیشه خودتان قبل از زیرمجموعه هایتان اولین نفر باشید. توجه کنید که این مسئله بسیار مهم و حیاتی می باشد مثلاً قبل از اینکه به زیر مجموعه هایتان اولین نفر باشید. توجه کنید که این مسئله بسیار مهم و

حیاتی می باشد مثلاً قبل از اینکه به زیر مجموعه خود بگویید کاتالوگ تهیه کند، خودتان یک کاتالوگ برای خودتان تهیه کنید قبل از اینکه به زیر مجموعه های خود بگویید که present کردن را یاد بگیرند، خودتان آن را یاد بگیرید و به آنها آموزش دهید. قبل از اینکه خواندن این متن را از آنها بخواهید خود این متن را بخوانید و حفظ کنید و بر آن مسلط باشد و همیشه با بیان این مطالب، دوستان خود را راهنمایی کنید.

پس از ورود دوستان شما به این سیستم شما موظف به آموزش و تمرین کردن با آنها می باشد ابتدا این منت را در اختیار آنها قرار دهید و سپس CD های آموزشی ۸- سی دی به زبان انگلیسی و ۱ سی دی به زبان فارسی را در اختیار آنها قرار دهید و با آنها اطلاعات موجود در این CD ها را مرور و دوره کنید تضمین می کنم که در صورت دیدن این CD ها در این کار ۱۰۰٪ موفق شوید و در غیر اینصورت احتمال شکست شما زیاد خواهد بود. فراموش نکنید که باید به اطلاعات موجود در این متن و متن پرزنت تسلط کامل پیدا کنید. این عمل مهمترین کاری است که باید توسط شما انجام پذیرد.

به زیر مجموعه های خود آموزش دهید که هر آموزشی هزینه ای دارد. شما موظف هستید آن را آموزش دهید ولی وظیفه ندارید هزینه آموزش آنها را بپردازید هر کسی باید شخصاً هزینه CD ها و متن های آموزشی و همچنین کلاسهای آموزشی را بپردازد و وظیفه شما تنها آموزش دادن می باشد توجه کنید که اگر کسی حاضر نباشد

برای یادگرفتن هزینه ای پردازد مطمئناً اهمیت یادگرفتن را درک نکرده و بنابراین اگر این متن را در اختیار وی قرار دهید مسلماً آن را مطالعه نخواهد کرد.

به یاد داشته باشید در صورتی که در این **business** موفق می شوید که هر کدام از زیر مجموعه های شما بتوانند پس از مدتی به تنهایی زیر مجموعه خود را بدون نیاز به کمک بالاسریها گسترش دهند و مدیریت کنند پس برای اینکه به این مرحله برسند احتیاج به آموزش و تمرین از سوی شما دارند بنابراین شما باید ابتدا خود را تبدیل به یک لیدر کارآمد بکنید و سپس در زیر مجموعه های خود افرادی را جهت لیدر شدن آموزش دهید به آنها بگویید و نشان دهید که به دلیل داشتن زیر مجموعه های زیاد نمی توانید وقت کافی برای همه آنها بگذارید مثلاً اگر ۱۰۰ نفر زیر مجموعه داشته باشید فقط می توانید برای هر نفر ۱٪ وقت خود اختصاص دهید بنابراین زیرمجموعه های شما به اندازه ۱٪ سود شما، سود خواهند کرد. بنابراین آنها برای اینکه به سود برسند خود باید شخصاً به آموزش و تربیت زیر مجموعه های خود پردازند و قبل از آن ابتدا خود باید تبدیل به یک لیدر گردند.

هر شخص وظیفه دارد برای کمک، آموزش و تمرین دادن زیر مجموعه های خود وقت کافی بگذارد و در حقیقت مانند یک کارمند برای آنها کار کند اما به زیر مجموعه های خود آموزش دهید که همیشه قبل از قرار گذاشتن با زیر مجموعه هایشان ابتدا از شما وقت بگیرند زیرا شما نوکر زیرمجموعه هایتان نیستید.

هیچگاه وظیفه هماهنگ کردن و تنظیم نمودن قرارها و جلسات را به عهده نگیرید در حقیقت زیر مجموعه های خود وادار کنید که با هم در ارتباط باشند و همیشه با هم زمانبندی ها را انجام دهند.

با تشکیل جلسات هفتگی و ماهانه زیر مجموعه ها و بالاسریهای خود به تبادل اطلاعات و بحث و تمرین پیرامون این business پردازید و ضمن تجسم آینده زیر مجموعه های خود همدیگر را تشویق به انجام پیشرفت در این business نمایید توجه کنید که این جلسات جزء مهمترین اجزا این تجارت می باشند. همانطور که گفته شد استراتژی ما در این تجارت کشاورزی است تجربه نشان داده که بعضی از افراد پس از شرکت در ۳ یا ۴ جلسه ، تازه تصمیم خود را جهت شروع به دعوت دوستان خود اتخاذ می کنند و شروع به فعالیت می کنند توجه کنید که جلسات دوره ای و منظم - مثلاً هفتگی - دارای بیشترین تأثیر می باشند.

توجه کنید که یادگرفتن معرفی سیستم برای افرادی که این کار را جدی گرفته اند، بسیار لازم و ضروری می باشد زیرا هر فردی حداقل باید بتواند شخصاً توضیح دهد که چه کاری انجام می دهد، اگر کسی از شما بپرسد که این کار پردرآمد و جدید چیست و شما بگویید من نمی توانم پاسخ دهم! زیرا توضیحات کارم را بلد نیستم آن شخص چه برداشتی خواهد نمود؟ فراموش نکنید تمام افرادی که در این سیستم سودهای کلان برده اند، جلسات معرفی خود را شخصاً برگزار نموده اند، البته حفظ و

بازگو کردن مطالب پرزنت کافی نمی باشد و علاوه بر آن هر شخص باید با تمرین و تلاش زیاد جلسات معرفی خود را به صورت مؤثر و تأثیرگذار برقرار کند.

دقت کنید که پس از آنکه افرادی ادعای تسلط بر متن پرزنت را نمودند و درخواست کاتالوگ کردند به هیچ عنوان قبل از گرفتن امتحان پرزنت و اطمینان از میزان تسلط آنها به آنها کاتالوگی ندهید بارها و بارها این اتفاق افتاده که افرادی بدون داشتن مهارت کافی کاتالوگ دریافت کرده و شروع به برگزاری پرزنت کرده و بعد از چند جواب منفی به کلی ناامید شده و این تجارت را به عنوان یک تجارت غیرعملی کنار گذاشته اند زیرا از نظر خود تمام تلاششان را برای انجام این تجارت انجام داده اند و نتیجه ای نگرفته اند و دیگر توضیح این مسئله که به دلیل عجله خودشان - والبته لیدر بالاسری که زودتر از موعد، کاتالوگ را در اختیار آنان گذاشته - به نتیجه نامطلوب رسیده اند امری محال و غیر ممکن است.

راهبری (Leadership):

توجه کنید که در این تجارت همه ما راهبر (leader) هستیم نه مدیر (Manager) به این معنی که وظیفه ما فقط هدایت کردن، آموزش دادن و جهت دادن به دوستانمان به صورت تأثیرگذار می باشد نه مدیریت برنامه ها و نحوه عملکرد آنها. به هیچ عنوان نباید دوستان خود را به شیوه خاصی از نحوه انجام کار محدود کرد. اما فراموش نشود، به محض خارج شدن از چهارچوبهای تعیین شده توسط GQI - جهت انجام این تجارت - بازدهی و نتیجه به شدت افت خواهد کرد بنابراین وظیفه ما تنها

آموزش دادن، تمرین دادن و پشتیبانی کردن می باشد و ما مسئول و جوابگوی اشتباهات و خطاهای دوستانمان نمی باشیم.

توجه کنید که در این دنیا، هر کاری همانقدر که برای آن ارزش قائل باشیم و آن را باور کنیم و بزرگ بداریم، ارزشمند، شدنی و بزرگ خواهد بود پس اولین و مهمترین قدم هر راهبر، ساخت ارزشهای درونی و جدی گرفتن هر کار می باشد بنابراین مهمترین وظیفه یک راهبر ایمان داشتن به کارش می باشد.

استراتژیها: همانطور که ذکر شد این تجارت تغییرات بنیادینی در زندگی فردی و اجتماعی افراد می کند اما نکته مهمتر و جالبتر این مسئله است که استراتژی خود این تجارت نیز بر پایه تغییرات بنا شده، هر شخصی پس از معرفی ۲ زیر مجموعه مستقیم خود، باید با کمک بالاسریهای خود به ۲ زیر مجموعه خود کمک کند تا آنها هم ۲ نفر خود را به این سیستم معرفی کنند - present - سپس باید شروع به آموزش دیدن، جهت برگزار کردن جلسات معرفی نمایند - آموزش و یادگیری present - و وظیفه معرفی سیستم برای زیرمجموعه هایش را شخصاً به عهده بگیرد. زمانی که زیرمجموعه هایش از تعداد ۲۰ نفر بیشتر شد باید با کمک لیدرهای شروع به آموزش دادن نحوه پرزنت به زیرمجموعه هایش نماید - آموزش دادن present - پس از اینکه زیرمجموعه هایش از ۳۰ نفر بیشتر شده باید بتواند شخصاً جلسات آموزشی و تمرین را برگزار کند - Training - نکته مهم رشد سریع زیرمجموعه ها می باشد یعنی یک شخص برای اینکه به مرحله راهبری برسد، شاید تنها ۱ یا ۲ ماه فرصت

دارد و رد غیر این صورت ممکن است نتواند زیر مجموعه هایش را راهبری و هدایت کند.

هر شخصی پس از ورود به یستم قابلیت لیدر شدن را دارا می باشد، اما برای کسب آموزشها و مهارتهای لازم به زمان و تمرین زیادی احتیاج دارد. توجه کنید که دوستان هنگام ورود به این سیستم، لیدر شدن را یک امر بسیار سخت، دشوار و بزرگ و ناشدنی می پندارند و فکر می کنند که برای لیدر شدن احتیاج به تواناییهای خاصی می باشد در صورتیکه تمام زیبایی این تجارت ایجاد همین توانایی ها و رشد افراد به مرور زمان می باشد بنابراین هیچگاه به دوست خود مستقیماً نگوئید که قصد دارید او را تبدیل به لیدر نمایید - پله آخر نردبان را به او نشان ندهید - بلکه کم کم وی را آموزش دهید تا جایی که خود احساس کند که تبدیل به یک لیدر شده است.

برای انجام هر کاری باید ابتدا دلیل انجام آن کار و انگیزه آن مشخص شود (why) اگر به این سؤال جواب مناسب و درست داده شود یعنی قصد درونی فرد مشخص گردد، فرد انگیزه، زمان و انرژی لازم برای انجام آن کار را بدست خواهد آورد سپس همیشه باید به ۲ سؤال جواب داد: ابتدا چه کاری؟ (what) و سپس چگونه کار را انجام دهیم؟ (how) در جلسه معرفی و مرحله پیگیری سعی داریم همراه نشان دادن علت (why) انجام این کار، خود نوع کار را نیز به دوستان معرفی کنیم (what). نحوه تخصیص زمان نوشتن لیست، نحوه معرفی و پیگیری و نحوه آموزش نیز نشان دادن نحوه انجام کار (How) می باشد و در جلسات آموزشی و تمرین، هدف ما یادآوری

و تأکید بر (why) و نشان دادن (what) و نحوه انجام کار (How) می باشد. اگر کسی بدون داشتن جواب برای اولین سؤال و یا دومین سؤال وارد این تجارت شود هیچ گاه موفق نخواهد شد و شما نیز نمی توانید آموزشهای لازم را در رابطه با نحوه انجام این تجارت به او بدهید. پس توجه کنید که اگر دوست تازه وارد خود را به نحو درست آموزش داده و استراتژیهای لازم و همچنین نحوه صحیح این تجارت را به وی آموزش داده و اطلاعات درست و کافی در اختیار وی قرار دهید و در حقیقت دلیلانجام این تجارت را برای وی ملموس کنید (what)، خود شخصاً همیشه انگیزه لازم برای انجام این تجارت را خواهد داشت و حتماً طبق آموزشهای شما این کار را انجام خواهد داد (How) مثلاً بدون ایجاد دردرس لیست خود را خواهد نوشت. طبق روش شما دوستانش را دعوت خواهد کرد، در برگزاری جلسات نکات مهم را رعایت می کند و در نهایت به خوبی پیگیری را انجام می دهد به هر صورت که شده کاتالوگی تهیه خواهد کرد و معرفی سیستم را یاد خواهد گرفت و سپس جلسات آموزشی و تمرینی خودش را، شخصاً برگزار می کند. یعنی خودجوش و محرک خواهد بود. ولی اگر این کار را نکنید همیشه باید برای آموزش کاتالوگ و یا حتی برای حضور در جلسات آموزشی خودتان، به وی التماس نمایید!!

به خاطر داشته باشید که نکات مثبت در این شبکه به سختی منتقل خواهد شد! شما باید زمان زیادی صرف کنید تا بتوانید زیر مجموعه ای خود را برای قبول روشهای درست قانع کنید. در واقع رشد روشهای درست و نکات مثبت در این سیستم بسیار

کند می باشد. ولی در عوض نکات منفی بسیار سریع و تصادعی رشد می کنند. در واقع اگر شخصی اشتباهی بنماید زیر مجموعه های مستقیم وی، آن اشتباه را ۱۰ برابر بزرگتر انجام می دهند و به همین صورت آن اشتباه در شبکه منتشر می شود و آن مسئله، به سرعت تبدیل به یک مشکل بزرگ خواهد شد. مثلاً اگر شما در یک روز، به هر دلیلی کمی پرزنت خود را بی حوصله انجام دهید، از آن زمان به بعد، تمام presenter های شما، بسیار بی حوصله و سریع، پرزنت های خود را برگزار خواهند کرد! فراموش نکنید اگر روزی، شخصی از زیرمجموعه های شما مرتکب خطایی شد بی درنگ به این مسئله فکر کنید که شما، کی، چرا و چگونه آن خطا را انجام داده اید و سعی کنید خودتان را اصلاح کنید و بدون هیچ ترس و خجالتی این مسئله را با زیرمجموعه های خود در میان بگذارید.

یکی از مزایای بزرگ این سیستم، این نکته می باشد که یک لیدر همیشه می تواند بدون پرداخت هیچ هزینه اضافی از اول - صفر - شروع کند زیرا اگر یک لیدر حداقل در هر سمت خود ۱۰ زیر مجموعه داشته باشد، می تواند با هر کدام از آنها از صفر شروع کند. بنابراین به عنوان یک لیدر هیچگاه وقت خود را برای افرادی که انگیزه کافی ندارند و نمی خواهند در این سیستم رشد کنند هدر ندهید.

شرکت International Quest اعلام کرد که شرکت Network United Limited را که یکی از بزرگترین شرکت های مخابراتی در انگلستان است، خریداری کرده. کمپانی QI نام این شرکت را که در زیر چتر این کمپانی قرار گرفته به نام QI Comm Ltd

تغییر داده است. QI Comm یک تولید کننده، تهیه کننده و پخش کننده حرفه ای وسایل ارتباطی دیجیتالی، سیستم های ارتباط شبکه ای و محصولات و خدمات ارتباطی است با مشتریانی فراوان از قبیل اپراتورهای بین المللی، اپراتورهای موبایل، ISP و ارگانهای بخش عمومی.

محصولات و خدمات این شرکت شامل تأمین شبکه ارتباطی چند منظوره، ارتباطات فیبر نوری، تأمین پهنای باند ارتباطی و ... هستند.

مرکز مدیریت امکانات QI Comm، محصولات اطلاعاتی و مخابراتی با کیفیت بالا را برای ارائه دهندگان خدماتی که می خواهند نمایندگی خدمات درجه یک را با قابلیت خدمات رسانی در محدوده وسیع ارائه دهند تهیه کرده است و QI Comm امروزه یک شرکت پیشرو برجسته در ارائه خدمات ارتباطی و مخابراتی در انگلستان است.

این مالکیت موجب همکاری کامل بخش مالی و مدیریت و نیروهای اداری کمپانی QI و متخصصان فنی و کادر هدایت شرکت QI Comm می شود همچنین این مالکیت در یک حرکت استراتژیک به کمپانی QI کمک می کند که از تخصص فنی نیروهای QI Comm به عنوان اهرمی برای تقویت کردن سیستم ارتباطی محصول خود (I-connect) استفاده کند.

در تفسیر این مالکیت، Zinkiewicz Richard E، مدیر گروه مالی کمپانی QI گفت :
با اضافه شدن QI Comm به تجارت و خدمات رو به ترقی ما، کمپانی QI راهش را

به طرف استراتژی توسعه جهانی ادامه می دهد. این مالکیت ما را در موفقیت یک پیشرو در صنعت ارتباطی و مخابراتی اروپا قرار می دهد و به ما یک موقعیت مناسب برای تأسیس و نگهداری یک زمینه کاری طولانی مدت در اروپا می دهد و باعث رشد فزاینده ما در آینده می شود. QI Comm همچنین یک نقش مهم را در نیرومند کردن عملیات پشتیبانی I-Connect ایفا می کند:

این مالکیت، یک قدم رو به جلو در استراتژی توسعه بلند مدت کمپانی QI برای برپا کردن و ترقی دادن حضورش نه فقط در اروپا بلکه در خاورمیانه و آفریقا نشان می دهد.

برای اطلاعات و آشنایی بیشتر با این بخش جدید می توانید از سایت www.qiconm.com استفاده کنید.

پاسخ به ایرادات (OBJECTION)

یک OBJECTION چیست؟

یک objection چیزی به جزء یک سؤال که به صورت انتقاد مطرح می شود نیست. به سادگی، یک درخواست برای اطلاعات بیشتر است. بنابراین به جای عقب نشینی کردن، از objection به عنوان یک فرصت برای تأمین اطلاعاتی که prospect ها - اشخاصی که از طرف شما دعوت و پرزنت می شوند - برای یک تصمیم گیری آگاهانه نیاز دارند، استقبال کنید.

یک objection چه نیست؟

یک objection به معنی "نه" نیست و همچنین پایان presentation شما نیست. بلکه تنها راهی است برای prospect که به شما بگوید: در حال حاضر شما اطلاعات مورد نیاز برای تصمیم گیری را به من نداده اید.

چرا ما آنقدر از objection ها می ترسیم؟

زمانی که در ابتدا افراد را با این فرصت آشنا می کنیم، ما آکنده از اشتیاق هستیم. زیرا ما می خواهیم که همه، پتانسیل شگفت انگیز پیشنهاد ما را ببینند، اما در عین حال در درون خود منتظریم که به یک نحوی یک OBJECT مطرح شده و در نتیجه پیشنهاد ما رد شود. اما محال است بدانیم که کی باید انتظار یک OBJECTION را بکشیم و هر چه کمتر آمادگی مطرح شدن OBJECTION را داشته باشیم، بیشتر وحشت داریم.

چگونه می توانیم به یک OBJECTION به صورت مؤثر پاسخ دهیم؟

میلیونرهای فعال یک پروسه شش مرحله ای تهیه کرده اند که برای پاسخگویی به هر گونه OBJECTION که ممکن است در مسیر حرکت شما مطرح شود شما را هدایت می کند. ما به صورت مخفف L.I.S.T.E.N را به وجود آورده ایم که شما به راحتی قادر به یادآوری هر مرحله باشید. هر حرف معرف یک مرحله خاصی است. زمانی که یک OBJECTION مواجه می شوید به صورت ذهنی L.I.S.T.E.N مراجعه کنید تا بتوانید مراحل صحیح را به یاد آورید. آیا حاضر به یادگیری این مراحل هستید؟ خوبه پس شروع می کنیم:

گوش کردن اما به خودتان نگیرید

- با دقت توجه کنید

- فوری، ناگهان و بیدرنگ اظهار نظر نکنید.

- گوش کنید تا ارتباط برقرار کنید.

- وسط حرف نپرید.

در طول presentation به نحوی به prospect گوش دهید که واقعاً حرفهای زده شده

را شنیده باشید! زمانی که شما تازه کار و پرهیجان باشید، خیلی راحت می توانید به

جای گوش دادن به آنها، با دادن اطلاعات، آنها را گیج و سردرگم کنید. خوب

گوش دادن یک مهارت است حسابی تمرین کنید!

سؤال را مشخص کنید

- ممکن است objection یک نظر یا قضاوت به نظر برسد اما در واقع فقط یک

سؤال است.

- آنها از شما چه می پرسند؟

- منظور از نگرانی اصلی آنها از پرسیدن سؤال چیست

اگر لازم است، برای مشخص کردن نگرانی واقعی prospect خود، از او سؤال

نپرسید، سؤالی که به صورت نظر یا قضاوت درآمده و به عنوان objection مطرح شده

چیست؟ اگر مطمئن نیستید، باید درک خود از نظر و نگرانی او تکرار کرده و بپرسید

که آیا درست متوجه شده اید.

توجه خود را نشان دهید.

- نگرانی آنها را احساس کنید.

- با چیزی که می گویند موافقت کنید

- جایگاهشان را درک کنید.

- از دلیلشان دفاع کنید

- خودتان را در جایگاه آنها قرار دهید

زمانی که مطمئن شدید که سؤال را متوجه شدید، به این صورت توجه خود را نشان

دهید: به prospect خود بگویید و تأکید کنید که شما دقیقاً می دانید که به چه علت و

یا چگونه است که چنین احساسی دارند، از دلیل prospect خود با تمام وجود

پشتیبانی و موافقت کنید، این کار به شکستن موانع و دیوارهای بین شما کمک می کند

که هر دو تایی شما احساس کنید در یک طرف یا جبهه هستید.

موضوعی را تعریف کنید

- از دل خود سخن بگویید

- موضوعی را بگویید که prospect شما بتواند با آن ارتباط برقرار کند.

- از تجارت خود استفاده کنید.

- از تجارت دیگران استفاده کنید

بهترین جوابی که برای برقرار کردن ارتباط می توانید بدهید از موضوعی تعریف کنید.

از یک موضوعی واقعی از شخصی که با پیش زمینه مشابه نگرانی مشابهی داشته و در

حال حاضر موفق است، استفاده کنید prospect شما متوجه می شود که او هم می تواند همان کار را انجام دهد.

مطمئن شوید که متوجه می شوند

• از آنها به این صورت تأیید بگیرید

- آیا برای شما مفهومی دارد؟

- آیا متوجه می شوید که چگونه این برای شما کار خواهد کرد؟

- آیا من سؤال شما را جواب دادم؟

از جوابگویی objection آنها مطمئن شوید: از prospect خود پرسید آیا متوجه می

شوید که این جواب در شرایط آنها چطور کار می کند؟ از اینکه در خطاب به نگرانی

prospect خود جواب داده اید تأیید بگیرید. مثلاً پرسید: "آیا این جواب برای شما معنی

دارد؟" آیا به نگرانی شما پاسخ داده شد؟ "آیا این را هم متوجه می شوید که این جواب

چگونه برای شما کار می کند؟

اگر هنوز سؤالی دارند به مرحله ۱ برگردید و دوباره تا مرحله ۵، مراحل تکرار کنید

از اختیاریهایی که دارند، آگاهشان کنید.

- به آنها انتخاب دهید

- ایده هایی را با آنها در میان بگذارید که از اینجا به کجا می توانند بروند

- کار انجام ندهند

- مشتری بشوند

- به این تجارت بپیوندند

حالا که شما همه پنج مرحله را طی کرده اید، prospect خود را از بعضی از انتخابها آگاه کنید، اینجا امکان سه انتخاب برای prospect شما موجود می باشد که می توانند از اینجا حرکت کنند:

۱- کار انجام ندهند: مطمئن شوید که آنها می دانند که اگر کاری انجام ندهند، ایرادی ندارد، شاید الان برای آنها زمان مناسبی نیست از آنها بابت زمان و توجه شان تشکر کنید، از آنها پرسید که آیا می توانید با آنها در تماس باشید و به صورت دوره ای با آنها در تماس باشید، زمانها ممکن است تغییر کند، گذشته از این مطمئن شوید که زیرمجموعه شما منتظر این prospect ها فعلاً آمادگی ندارند نخواهند شد و افراد جدید را معرفی خواهند کرد که می توانند از این محصولات یا فرصت سود ببرند.

۲- با محصولات شروع کنند: مطمئن باشید که سودی که انتظار دارند را تضمین می کنید با آنها در تماس باشید و سرویس خوبی را به آنها ارائه دهید: ممکن prospect شما در آینده مشغول فعالیت در این تجارت شود.

۳- عضو این تجارت بشوند: شروع کنند، محصول خریداری کنند، فرمهای لازمه را پر کنند برنامه آموزشی بگذارند و غیره.

راه دیگر برای جواب به objection "من پول ندارم"

بین جان، اگر پول مسئله نباشد، آیا فکر می کنی که این طرح هدفی را برآورده می کند، اگر اینطور است بیا بدنبال پول برویم.

جهت خرید فایل word به سایت www.kandoocn.com مراجعه کنید
یا با شماره های ۰۹۳۶۶۰۲۷۴۱۷ و ۰۹۳۶۶۴۰۶۸۵۷ و ۰۶۶۴۱۲۶۰-۰۵۱۱ تماس حاصل نمایید

بین ماری: می توانی خودت را در این کار به عنوان راه خروج از درگیریها ببینی، به خاطر همین باید دقیقاً این کار را انجام بدهی تا مشکلات مالی شما حل شود و به استقلال مالی برسی.

راه دیگر برای جواب به objection "من وقت ندارم"

بین جان: اگر زمان مسئله نباشد، آیا فکر می کنی که این طرح هدفهایت را برآورده می کند؟ آره؟ پس بیا برنامه روزانه ات را مرور کنیم و زمانی برای انجام این کار پیدا کنیم.

Filename: Document1
Directory:
Template: C:\Documents and Settings\hadi tahaghoghi\Application
Data\Microsoft\Templates\Normal.dotm
Title:

Subject:
Author: win98
Keywords:
Comments:
Creation Date: 3/18/2012 11:34:00 PM
Change Number: 1
Last Saved On:
Last Saved By: hadi tahaghoghi
Total Editing Time: 0 Minutes
Last Printed On: 3/18/2012 11:34:00 PM
As of Last Complete Printing
Number of Pages: 86
Number of Words: 15,149 (approx.)
Number of Characters: 86,354 (approx.)