

5/ V MLM je veľa ľudí zarábajúcich mnohé státisíce ročne. Aj keď sa mnohí z nich začali venovať tejto aktivite kvôli peniazom, dnes si už uvedomujú, že **peniaze nie sú všetkým**.

Niekedy je jediným spôsobom, ako sa o tom presvedčiť, takéto veľké peniaze skutočne zarábať. Už vás počujem ako hovoríte: „Áno Jozef, to by mi vôbec nevadilo, ale najlepšie by bolo hneď teraz“. Chápem vás, ale verte, že o chvíľu budete tieto veľké peniaze zarábať. A vy budete šťastnejší, úspešnejší a váš život naplnenejší. Peniaze vám pomôžu vynahrať niektoré zo „zmeškaných rokov“, ale rozhodne nie všetky.

6/ Pri svojej aktivite musíte **byť schopní počuť aj „nie“** a povedať si: „Viem, že naše produkty a naša príležitosť stoja za to. Keďže som nevystihol ten správny okamih, veľmi pekne ďakujem za váš čas.“ Vy si však zachovajte neotrasiteľnú vieru vo vaše prípravky a prístroje.

K tomu je potrebné na svoje čelo vytetovať veľkým tučným písmom: **Niektó chce, niektó nie, no a čo ? Tak ďalší.**

V sieťovom marketingu nepresvedčajte – a to ani šarmom ani svojou chytrákosťou.

7/ **Školenie nových distribútorov** by malo prebiehať vo fázach. Noví distribútori by mali prejsť školiacim programom, ktorý trvá len krátko a mal by byť veľmi príjemný. Jeho účelom by malo byť dosiahnuť konkrétne ciele a nezaťažovať ich množstvom informácií. Pokiaľ totiž nezačnú svoj vlastný biznis, väčšina týchto informácií je pre nich úplne zbytočná.

8/ Sieťový marketing je **systém, v ktorom môžete zarábať už v čase, kedy sa o ňom ešte len učíte**. Na rozdiel od iných profesií, kde musíte roky študovať a za toto štúdium mnoho zaplatiť, v sieťovom marketingu sa učíte v praxi a pritom ste za to platení.

9/ Číňania majú porekadlo, ktoré hovorí asi toto: **ak sa s tebou niekto rozdelí o niečo vzácne a ty z toho máš prospech, je tvojou povinnosťou sa o to podeliť s ostatnými**. A toto platí aj v MLM. Ide o záruku, že nepretržitý prúd dobrých a užitočných vecí sa nikdy nezastaví.

10/ Pripravujte svojich ľudí, **aby vedeli odpovedať na často sa vyskytujúce otázky**. Pomôžete im tým zmenšiť pocit bezradnosti pri odmietnutí, s ktorým sa stretávajú behom prvých týždňov svojho podnikania.

11/ Ak chcete poznať človeka, ktorý má neotrasiteľnú vieru v ponúkané produkty, **pozrite sa na vedúcich pracovníkov spoločnosti**. Ich prístup k produktom a prístrojom ich doviedol tam, kde sú dnes.

12/ Svojim distribútorom neustále zdôrazňujte, aby si pri telefonovaní postavili pred telefón zrkadlo a na ňom aby mali napísané: **USMIEVAJTE SA!** Potom už postačuje obvolávať ľudí zo svojho zoznamu, dívať sa na seba v zrkadle a neustále sa široko usmievať.

13/ Opíšte svojim klientom výrobok, ale im **neprezradte všetky jeho vlastnosti**. Iba toľko aký je senzáčný a ako ho ostatní ľudia, ktorí ho používajú, chvália. Preneste na nich svoje nadšenie a povedzte im aké ohromné osobné skúsenosti s vaším produktom máte vy. Povedzte im, ako veľmi si vážite ich názor a ako by ste sa potešili, keby vám práve oni povedali čo si o tom myslia.

14/ Asi poznáte staré obchodnícke porekadlo, že keď začínate, **máte 90 % nadšenia a 10 % vedomostí**. O chvíľu sa to spravidla obráti na 10 % nadšenia a 90 % vedomostí. Skôr ako sa vám to