

ODLOMAK iz knjige “ Postanite EXPERT network marketinga”

dr Aleksandar Filipović

6. POGLAVLJE

PROCES IZGRADNJE EXPERTSKOG TIMA

Ne čekajte idealni trenutak,
sami ga stvorite!

dr Aleksandar Filipović

1. BRZ I ODLUČAN START

Ako vam se svidela kompanija, njeni proizvodi ili usluge, kao i karijera i ljudi koji će vam pomagati u poslu, stekli su se svi preduslovi da krenete odmah sa poslom. Ne odugovlačite, ne gubite dragoceno vreme. Sada, na početku, imate najviše energije i entuzijazma. Zgrabite svoju šansu, uzmite biznis u svoje ruke i krenite ka ostvarenju boljeg života i ciljeva koje ste sebi postavili.

Brz i odlučan start je pola posla. Druga polovina je uporan i kontinuirani rad. Recite svom mentoru šta želite i kada to želite. Napravite plan i krenite ka svojoj zlatnoj olimpijskoj medalji. Trka je samo vaša i vi ste jedini akter u njoj. Niko vam neće stajati na putu do cilja, osim vas samih. Neka vam vreme bude saveznik.

Zato startujte odlučno i brzo. Nema idealnog trenutka za start, sami ga stvorite i krenite.

Kažu fizičari da je telu potrebno najviše energije pri pokretanju. Nama je dat entuzijazam, unutrašnja energija i volja da krenemo kada god mi poželimo. To znači, da isključivo od nas zavisi kako ćemo startovati i gde ćemo i kada stići. Sloboda izbora je najveći ljudski domet.

Zato učite svoje saradnike, ukoliko su odlučili da krenu sa izgradnjom sopstvenog network biznisa, da ne oklevaju i ne gube vreme. **Odlučite da ćete biti uspešni, jer treba biti opredeljen u životu.** I ne brinite što još možda ne znate sve o kompaniji, proizvodima, karijeri – naučićete sve to usput uz rad.

2. STANITE NA ČELO SVOG TIMA

Na samom startu vašeg posla, kada još nemate ni jednog saradnika, vi ste vođa vašeg budućeg poslovnog projekta. U životu postoje samo dve stvari u poslu. Ili vodiš, ili si vođen. Ili si na tribini, ili si na terenu.

Okupite oko sebe pozitivne, strpljive i vredne ljude. Pronađite saradnike još bolje i uspešnije od vas. Tek tada će vaš biznis imati perspektivu i budućnost.

Network marketing je posao na duge staze i zato je potrebno imati odlične ljude u timu.

Zato, stanite na čelo svog tima. Predvodite ljude kao što to rade generali ili vodeći menadžeri uspešnih kompanija.

Čuvajte se “probača” biznisa, jer ih je pun svet. Ima ih u svim oblastima života. Kada osoba kaže “probaću da uradim ovaj posao”, ona ustvari daje sebi prostor i mogućnost i da ga ne uradi. Reći će na kraju “probao sam, nije uspelo”.

Ne tražite ljude koji bi da probaju posao, već one koji hoće da ga urade. Takvima posvetite najviše pažnje. Takvim osobama pomozite. Tragajte za ljudima koji hoće da rade i zarađuju **DANAS**.

Vi stvarate **MOMENTUM** vašeg biznisa. Zato ne čekajte – sami ga stvorite. Stanite na čelo svog tima i povedite ga u pobeđe. Povedite ljude ka njihovom uspehu. Jedino će tada vaš uspeh biti zagarantovan.

Snaga i jačina tima se ogleda i u snazi i jačini pojedinca, onoga ko ga vodi. Zato budite podrška i inspiracija vašim saradnicima. Napravite velike rezultate u svom poslu i inspirišite ljude oko sebe da urade to isto u svojim timovima.

3. UBACITE SE U SISTEM SVOJE KOMPANIJE

Svaka network kompanija ima svoj sistem rada, zato što ima i svoje specifičnosti. Šta, u stvari, predstavlja sistem jedne kompanije. To je niz organizovanih aktivnosti, sastanaka i događaja, koje su osmišljene radi lakšeg rada saradnika. Cilj sistema je podrška velikom broju saradnika na putu njihovog uspeha, gde god se oni nalazili.

Na **dnevnom nivou** – naš lični kontinuirani rad sa listom kontakata i hladnim kontaktima.

Na **nedeljnom nivou** – nedeljni skup vaše sponzorske linije, u vašem ili obližnjem većem gradu. Može biti i online konferencija ili webinar, za sve saradnike koji žive van mesta dešavanja.

Na **mesečnom nivou** – mesečni timski ili strukturni seminar u gradu gde je već velika grupa ili mesečni seminar kompanije na nivou zemlje.

Na **godišnjem nivou** – to su događaji koje organizuje kompanija. Godišnji seminari, rođendan kompanije, biznis forumi i slično.

Ja ovde govorim uopšteno, jer ćete vi u vašoj kompaniji videti kako funkcioniše sistem aktivnosti i događaja. Za te informacije pitajte svog mentora ili se obratite direktno predstavništvu u vašoj regiji ili zemlji.

4. GODINU DANA FOKUSIRANOG RADA

Znate i sami kako funkcioniše laser. Fokusirani snop svetlosti i energije probija i najtvrdje materijale, a u medicini leči i razne bolesti. I jak i blagotvoran.

Takav treba da bude i naš posao. Fokusiran, usmeren ka uspehu, kontinuiran i uperen u cilj.

Usmerite svoju energiju u jednom pravcu, ka jednom glavnom cilju. Nema te sile koja će vam stati na put. Nema te situacije ili osobe koja će poljuljati vaše mišljenje i promeniti pravac vašeg kretanja. Vi ćete gospodariti situacijom i uspešno izgraditi posao u okviru vaše kompanije.

Dakle, prva ključna reč je **FOKUS**.

Druga ključna reč je **GODINU DANA**.

Mislim da je godinu dana odlično vreme da se vide ozbiljniji rezultati u vašem poslu. Godinu dana je i dovoljno vremena da se nauče sve potrebne informacije i dovede nivo rada do profesionalnosti. Svako od nas se može fokusirati na godinu dana i dovesti svoj biznis i znanje do ekspertnosti, sa vidljivim rezultatima.

Pravo pitanje je dakle:

GDE ĆU BITI SLEDEĆE GODINE U OVO VREME?

Sami sebi postavite ovo pitanje odmah na početku posla. Naravno, vi jedini znate odgovor. To će biti vaš fokus narednih godinu dana.

5. SVAKODNEVNI TRENING

Kao što smo rekli ranije, naš posao su svakodnevni susreti i razgovori sa ljudima. Proizvod tih susreta i razgovora su novi klijenti, novi saradnici ili nova iskustva, moguće preporuke itd.

Da bismo došli do svog krajnjeg cilja, potrebno je praviti upravo ove **svakodnevne male korake**. Sastanak po sastanak, osoba po osoba, grad po grad.....

Niko ne kaže da treba dnevno raditi 10-15 sati, naročito što većina saradnika na početku kreće zbog dodatnog izvora prihoda u posao. Ali treba raditi u kontinuitetu po malo svaki dan.

Tri ključne reči za vaš uspeh su dakle:

SVAKODNEVNI

KONTINUIRANI

RAD

Najbolji primer za to su sportisti. San svakog od njih je da ode na Olimpijadu, a još smeliji san je da se sa te Olimpijade vrati sa zlatnom medaljom. Za taj cilj je svako od njih spreman svakog dana da trenira godinama, uporno, istrajno i kontinuirano. Znamo iz prakse, da samo pojedinci uspeju da se upišu u istoriju sporta kao osvajači medalja.

Mi treniramo za svoju Olimpijadu, za svoju medalju i jedini protivnik smo sami sebi MI. Zato ne brinite, vreme radi za vas, pišite svoju istoriju uspeha.

Krenite već danas da trenirate. Malo će biti na početku upala mišića, poneka povreda, ali samo napred nema predaje.

Ne odustajte kod prvih prepreka, vaš cilj je da postanete EXPERT NETWORK MARKETINGA, ne zaboravite to.

6. SPONZORIŠITE SVOJE SLABOSTI

U vašem network biznisu, svakog dana ćete nailaziti na različite ljude, različite situacije i još različitije probleme i izgovore. Naravno izgovore ćete imati i vi sami. Ali, vaše slabosti ne smeju biti i vaši izgovori zašto ne biste radili ovaj posao i uspeli u njemu. Naprotiv, pošto ste se opredelili da budete uspešni u svom poslovnom poduhvatu vaše slabosti treba da budu razlozi zašto ćete uspeti u ovom poslu.

Koji su najčešći izgovori ljudi, koje sam slušao veliki broj puta na najrazličitijim mestima i sastancima, godinama unazad.

- Nemam vremena zbog posla, porodice, psa, obaveza....
- Nemam novca
- Nemam kontakte, nikog ne znam ko bi ovo radio
- Nemam kola
- Ne znam strane jezike
- Nemam internet, ne razumem se u tehniku
- Loše mi je okruženje

- Ne volim da budem govornik
- Ne volim da putujem
- Star sam, mlad sam
- Oženjen sam, sam sam, razveden sam
- Imam decu, nemam decu
- Ne znam da prodajem
- Ja se ne razumem u sve to
- Ne znam.....
- Ne mogu.....
- Ne smem.....
- I ko zna šta sve još ćete čuti u toku rada

Ako imate vi ili vaši saradnici bilo koji od ovih “problema” lako ćete ih rešiti. Sponzorišite ljude koji nemaju vaš problem. Odnosno, sponzorišite svoje slabosti.

Nemate kola, pronađite one koji imaju kola. Nemate vremena, super, pronađite one koji ga imaju i žele da ga potroše gradeći u vašem timu svoj network posao. Nemate kontakte, pronađite one koji ih imaju puno i koji vole da ostvaruju kontakte sa ljudima u vezi posla kojim se bave. Nađite ljude koji vole da putuju, da se druže, da napreduju, koji vole izazove, znaju strane jezike, vole da rade na kompjuteru, vole da pričaju svoja iskustva pred ljudima... Vidite, sve je vrlo lako i jednostavno.

Umesto da vam slabosti budu razlog za odustajanje, postaće vam motiv da uspete u svom biznisu.

Ako ovo uspete da uradite, izgradićete veliki network biznis i svoje slabosti i slabosti svojih saradnika, pretvorićete u razloge i motiv za velike uspehe.

7. KONSULTACIJE I TOK INFORMACIJA

Kada sam se još davne 1995. godine uključio kao saradnik u svojoj prvoj network kompaniji Amway-u, prvo što sam uradio posle preuzimanja početnog paketa i nekoliko proizvoda, zakazao sam konsultacije sa svojim mentorom. To je bio sastanak gde smo diskutovali o mom spisku kontakata i napravili plan o prvim koracima i prvim sastancima već idućeg dana. Nisam ni bio svestan da sam već bio ubačen u posao i da sam već krenuo da plivam.

Tada sam naučio, kao početnik, da je network biznis timski rad i da zahteva redovne konsultacije, dogovore i planiranja sa mentorom.

Definisanje puta je bilo najbitnije. Treba svakog trenutka znati kojim putem idete, a to mora da zna i vaš mentor, jer vam jedino on može pomoći. Ukoliko direktni mentor iz nekog razloga nije aktivan, obraćate se višem aktivnom mentoru za pomoć. Potražite ga na nekom od događaja kompanije.

Konsultacije traži saradnik, jer mentor ne zna šta koga u grupi muči i ko kakve probleme ili pitanja ima. Saradnik dolazi na konsultacije sa rokovnikom, ciljevima, pitanjima... To znači, spreman je za ovaj veoma važan sastanak za razvoj posla. Neko će doći fizički, ako je u istom gradu, ili će se videti preko interneta ili telefona ukoliko žive daleko.

Sa početnikom konsultacije i kontakt je svakog ili svakog drugog dana. Sa saradnikom koji je već neko vreme u biznisu, jednom nedeljno. Sa saradnikom koji je već uspešan lider, jednom mesečno ili po potrebi. Ja praktikujem konsultacije ili sastanke grupa na kraju svakog meseca sa svojim direktnim linijama. Naravno, sa aktivnim saradnicima ćete biti svakog dana na vezi, dogovarati buduće aktivnosti, rešavati tekuće probleme i sve što je potrebno za nesmetan rad i napredovanje vašeg tima.

Postavite saradniku dva jednostavna pitanja:

[ŠTA SI PLANIRAO SLEDEĆEG MESECA?](#)

[KAKO JA MOGU DA TI POMOGNEM?](#)

Naravno, pre toga napravite analizu, šta ste planirali prošlog meseca, a šta je realizovano. Plan ne treba da bude nerealni spisak lepih želja, već motiv za uspeh i napredovanje u karijeri.

Pre neki dan jedan jako uspešan menadžer kompanije Mc Donald's u Nemačkoj je rekao: "Svaki plan bez realizacije je čista halucinacija."

Zato su konsultacije sa mentorom toliko bitne, da u dogovorenom vremenu napravimo presek stanja, dokle smo stigli u realizaciji sopstvenih ciljeva. Kako da unapredimo svoj posao prelazeći preko svih mogućih prepreka koje nam stoje na putu, a biće ih sigurno.

8. TRAŽENJE VOĐA U GRUPI

A sada, ono najlepše i najuzbudljivije u našem poslu. To je traženje vođa u grupi.

U vaš posao će doći i kroz njega proći veliki broj ljudi.

Većina će biti samo zadovoljni korisnici vašeg proizvoda ili usluge. Neki od njih će pored korišćenja i preporučivati proizvode. Tako će dolaziti do dodatnog izvora prihoda. Još manja grupa ljudi iz vašeg tima će pored svega već navedenog još i graditi malu mrežu i mali biznis. **Pojedinci** iz vašeg tima će želiti da izgrade ozbiljan biznis. Biće spremni da rade danonoćno dok ne ostvare svoje ciljeve i snove.

TO SU LJUDI KOJE TRAŽIMO. To su osobe kojima ćemo posvetiti najviše vremena, jer liderima treba najviše pomoći.

Jednom je, na velikom biznis seminaru, jedan jako uspešan lider rekao: “Svakog dana rešavamo isti problem, gde naći budućeg milionera?” Upravo nam je to i posao.

Kako prepoznati potencijalnog lidera u grupi?

Osnovne karakteristike takvih ljudi, kojima treba posvetiti najviše vremena su:

- imaju rezultate u poslu
- prate sistem kompanije
- redovni su na treninzima i prezentacijama
- prisustvuju svim kompanijskim događajima
- koriste proizvode i nesebično dele svoja iskustva
- redovno traže konsultacije sa mentorom
- šire pozitivnu energiju u grupi i privlače iste ljude

Takvim ljudima treba najviše da pomognete. Takvi ljudi će dovesti u svoj biznis još mnogo istih osoba i sve gore navedene osobine će se umnožiti geometrijskom progresijom.

A SADA ONO NAJBITNIJE. Dobra vest za vas je da prvo morate vi da budete takvi da biste doveli u tim vođe.

Vi ste ogledalo svoga tima. Ono što vi radite, radi i vaš tim. Ono što vi mislite, misli i vaš tim. Kakve vi imate rezultate, takve će imati i vaš tim. **VI STE OGLEDALO SVOGA TIMA.**

Zato krenite već od danas da gradite sebe u osobu koja će voditi ljude prema uspehu i prema rezultatima. Jer, rezultati su najveći magnet koji privlači vođe da vam se pridruže.

Zato otvorite “četvoro očiju” na svakom sastanku. Možda je pred vama budući vođa u vašem timu i budući milioner u vašoj kompaniji. Ne zaboravite to.

9. VAŽNO ZNATI KAO EXPERT

EXPERT je stručnjak i profesionalac u svojoj oblasti. Budite to i vi u network marketingu. Naučite sve o kompaniji, proizvodima i karijeri, odnosno marketing planu. Postanite stručnjak u svojoj oblasti i osoba koju će ljudi poštovati zbog svog znanja i iskustva. Videćete kako će rezultati doći sa vašim radom i napredovanjem u ekspertnosti.

Ovde svi imaju podjednake šanse za uspeh i napredovanje. Ali je neće svi i iskoristiti. Iskustvo iz života i posla nam govori da se šanse ne javljaju baš tako često. Naročito one, koje mogu da nam promene život na bolje ili čak dovedu do ostvarenja naših snova. Takvih šansi je jako malo, iako je svet pun mogućnosti. To zvuči kao paradoks, ali se u pozadini krije zatvorenost velikog broja ljudi za prijem novih informacija. Jako mali broj ljudi traga za boljim životom i spreman je da plati cenu uspeha. Tako prilike prolaze pored njih, jer ih nisu ni svesni...

Vi kao budući expert, znate za sve ovo i naravno ne propustate da vam bilo koja prilika i mogućnost koju ona nosi prođe, a da je ne iskoristite. Zato, svakog dana tragamo za ljudima koji traže šansu, traže mogućnost da promene svoj život na bolje, šta god to za njih značilo. Naš posao je napraviti mrežu takvih ljudi, koji sa sobom nose samomotivaciju za uspehom, tražiti ljude bolje i od nas samih.

Šta je to što trebamo znati kao EXPERTI u network biznisu?

Network marketing je **ŽIVOTNI STIL**

Network marketing je **BIZNIS KONTAKATA**

Network marketing je **BIZNIS SELEKCIJE**

Network marketing je **BIZNIS ODNOSA**

Network marketing je **BIZNIS EMOCIJA**

Network marketing je **BIZNIS LIČNE POTROŠNJE**

Network marketing je **BIZNIS PREPORUKA**

Network marketing je **BIZNIS STATISTIKE**

Network marketing je **BIZNIS PRIVLAČENJA**

Network marketing je **TRKA NA DUGE STAZE**

Ovo su ključne reči našeg posla, smem da kažem i naših života i o njima ćemo posebno govoriti.

10. POSLOVNA ETIKA

Expert network marketinga poštuje uvek poslovnu etiku svoje kompanije i uči druge da rade to isto. Treba raditi pošteno i neće biti nikakvih problema, bez obzira što nas praksa ponekad i demantuje.

Naš posao i jeste, između ostalog, da svakodnevno rešavamo i različite probleme, nesuglasice, loše procene itd. Međuljudski odnosi su velika tema i složen proces, ali kada se na jednom projektu pronađu istomišljenici, pozitivni, konstruktivni i vredni ljudi, u takvom timu su odlični odnosi i rezultati.

Tu nam i kompanija mnogo pomaže, jer je postavila sistem pravila ponašanja i poslovanja, kojih se svaki saradnik i biznis partner treba pridržavati. Zato odmah u startu, dobro proradite sa svojim mentorom pravila rada u vašoj kompaniji. Nabavite sebi jedan primerak Poslovne politike. Isto to uradite odmah i sa svojim novim saradnikom, da bude upućen šta može, a šta ne može da radi. Takav rad će vam sačuvati i ljude i vaš posao. Nećete imati nikakvih većih problema.

Kao što smo videli, poštovanje etičkog kodeksa ponašanja i rada je na prvom mestu svakog profesionalca u našem poslu.

Zato treba primenjivati uvek i na svakom mestu koncepciju **PRAVILNOG ODNOSA SA LJUDIMA**. Jer ne smemo da zaboravimo da smo mi ogledalo našeg tima. Ako mi radimo pravilno, poštujući ljude i posao koji radimo zajedno, to će raditi i naši saradnici. Kao što smo rekli ranije, sve se kopira u našem poslu.

Ovo je bilo samo jedno poglavlje iz knjige

“ Postanite expert network marketinga”

**Čeka vas još puno zanimljivih i jako bitnih poglavlja u knjizi,
koji će vam pomoći da brzo startujete
i uspešno vodite svoj NETWORK BIZNIS.**