

راهبران

(جلد دوم)

دیس ها و تمرین هایی برای راهبران حرفه ای در بازاریابی شبکه ای

تام شرایتر

(منعبد به «آل بزرگ»)

زیبا اکبری



انتشارات زخداد کویر

- سرشناسه: شرایتر، تام
- عنوان: راهبران
- مترجم: زیبا اکبری
- مشخصات نشر: مهریز: زخداد کویر، ۱۳۹۸
- مشخصات ظاهری: ۲ جلد، ج ۲: ۱۳۶ص.رقعی
- شابک: دوره: ۱-۱-۵-۹۶۰-۶۲۲-۹۷۸؛ ج ۲: ۴-۵-۹۶۰-۶۲۲-۹۷۸
- وضعیت فهرست نویسی: فیبا
- یادداشت: عنوان اصلی:
- How to build network marketing leaders ۱۴
- مندرجات: ج ۱. راهنمای گام به گام پرورش راهبران حرفه‌ای
- در شبکه‌ای - ج ۲. درس‌ها و تمرین‌هایی برای
- راهبران حرفه‌ای در بازاریابی شبکه‌ای.
- موضوع: بازاریابی چند سطحی
- Direct marketing موضوع:
- رده‌بندی کنگره: ۵۴۱۵ / ۱۲۶HF
- رده‌بندی دیویی: ۶۵۸/۸۴
- شماره کتابشناسی ملی: ۵۷۶۷۷۱۶
- شماره مجوز: ۲۲۸ - ۹۸

راهبران

- نویسنده: تام شرایتر (ملقب به «آر ری»)
- مترجم: زیبا اکبری
- ویراستار: الناز عظیمی
- طراح جلد: بامداد صالحی
- صفحه‌آرا: مؤسسه آواز قلم سدید یزد
- شمارگان: ۵۰۰ نسخه
- نوبت چاپ: اول / تابستان ۹۸
- قیمت: ۲۰۰۰۰ تومان
- تلفن: ۰۹۳۵۷۲۵۵۲۰۵

همه‌ی حقوق
برای انتشارات
زخداد کویر
محفوظ است.

فهرست

- پیشگفتار..... ۵
- چرا توزیع کنندگان تعهد تمام و کمال به راهبر شدن نمی دهند..... ۷
- تنها راه درست..... ۲۱
- استعدترین راهبران در کسب و کارتان چه کسانی هستند..... ۳۳
- راهبران فوری، موفقیت فوری..... ۴۵
- مردم بیا به دسته تقسیم می شوند..... ۴۹
- خلق یک بخش متفاوت..... ۵۷
- به توزیع کننده ان آبروش دهید..... ۵۹
- به کارگیری زبانی گویا و گیرا، تغییر باورها..... ۶۵
- چگونه می توانید به مشتریهای احتمالی کمک کنید..... ۶۹
- طرز فکر توزیع کننده هایتان را نسبت به مشکلات تغییر دهید..... ۷۷
- پنیر مجانی فقط در تله موش پیدا می شود..... ۹۱
- اتفاق ها بالفطره خنثا هستند..... ۹۷
- آموزش «ذهنیت عمل محور» به توزیع کنندگان..... ۱۰۱
- چرا رشد شخصی و ارتقاء مهارتها امری حیاتی است..... ۱۰۵
- یک نکته ای که کمتر به آن توجه می شود..... ۱۰۹
- توزیع کننده های جدید را به سوی پرتگاه مرگبار غریبه ها سوق ندهید..... ۱۱۵
- روی خودتان سرمایه گذاری کنید..... ۱۱۹
- با زمان محدودتان بیشترین نتیجه را بگیرید..... ۱۲۳
- آیا کلاً در جای اشتباهی به دنبال راهبرها می گردیم..... ۱۲۹

پیشگفتار

در جلد دوم کتاب راهبران بیشتر درباره‌ی فعالیت‌ها و نکاتی که می‌توانیم به راهبران احتمالی ما آموزش دهیم صحبت می‌کنیم.

با نصیحت و انتقاد نمی‌توان به رهبریت راهبران پرداخت. از طریق راهنمایی، مشارکت و همراهی، و آموزش مهارت‌ها به نایب خیلی بهتری دست می‌یابید. اگر فکر می‌کنید نصیحت و انتقاد مریخ‌خیز است، کافی است سال‌های نوجوانی‌تان را به یاد بیاورید که نصیحت‌های پدر و معلم‌هایتان تأثیر چندانی روی‌تان نداشت.

اما وقتی خودمان چیزی را، چه در عالم واقع و چه در ذهن‌مان، تجربه می‌کنیم، باورهای جدیدی در ما شکل می‌گیرد که می‌تواند سازمان‌مان را به اهدافش نزدیک‌تر کند.

رویکردهای جدید به ما بینش‌های جدید می‌دهند و بینش‌های جدید به ما کمک می‌کنند بر محدودیت‌های کنونی‌مان غلبه کنیم.

تام شرایتر (آل بزرگ)