

چگونه

راهِبران

بازاریابی شبکه‌ای بسازیم

جلد دوم

فعالیت‌ها و درس‌هایی برای راهبران بازاریابی چندسطحی

نوشته: تام «بیگ آل» شرایتر

ترجمه: نیما عربشاهی

سرشناسه: شرایتر، تام Schreiter, Tom

عنوان و نام پدیدآور: چگونه راهبران بازاریابی شبکه‌ای بسازیم / نوشته تام «بیگ ال» شرایتر؛ ترجمه نیما عربشاهی؛ ویراستار علی اصغر عربشاهی.

مشخصات ناشر: قم: بیان روشن ۱۴۰۰

مشخصات ظاهری: ج ۲.

شابک: ج ۱: ۸-۳۲-۶۷۱۷-۶۲۲-۹۷۸ ج ۲: ۶-۲-۹۴۱۸۶-۶۰۰-۹۷۸

عنوان اصلی: How to Build Network Marketing Leaders, 2014

موضوع: بازاریابی چندسطحی Multilevel Marketing

موضوع: بازاریابی مستقیم Direct Marketing

شناسه افروده: عربشاهی، نیما، ۱۳۵۶-، مترجم

رده بندی کنگره: ۲۶/۱۵۴ HF۵۴

رده بندی دیویی: ۲۵۸/۸۴

شماره کتابشناسی ملی: ۸۵۰۵۲۶۷

ویراستار: علی اصغر عربشاهی

نوبت چاپ: اول تاریخ چاپ: پاییز ۱۴۰۰ شمارگان: ۱۰۰۰ جلد

ناشر: بیان روشن شابک: ۶-۲-۹۴۱۸۶-۶۰۰-۹۷۸

قیمت: ۴۲۰۰۰ تومان Instagram ID: uplines.ir

کانال تلگرام مترجم: t.me/uplines

توزیع: ۵۰۵ ۳۳ ۱۱۷ ۰۹۱۲ (علی اصغر عربشاهی)

توجه: کلیه حقوق مادی و معنوی این اثر متعلق به مترجم بوده و هرگونه چاپ و تکثیر به هر شکل از محتویات این کتاب بدون اجازه کتبی از مترجم، شرعاً و قانوناً ممنوع و قابل پیگیری قضایی است.

فهرست

۴	 درباره نویسنده
۵	 پیش گفتار
۶	 چرا توزیع کنندگان تعهد کاملی به راهبر شدن نمی دهند؟
۱۹	 تنها راه درست ...
۳۰	 بهترین راهبران بالقوه‌ای که در تجارت خود می‌توانید ...
۴۲	 راهبران فوری، موفقیت فوری
۴۵	 «در دنیا دو نوع آدم وجود دارد»
۵۲	 خلق دیدگاهی متفاوت
۵۴	 آموزش چگونگی تغییر باورهای همکاران احتمالی به توزیع کنندگان
۵۹	 استفاده از زبان پویا برای تغییر باورها
۶۳	 چگونه به همکاران احتمالی کمک کنیم که با معارفه ما ارتباط برقرار کنند
۶۹	 ذهنیت توزیع کننده خود را نسبت به مشکلات تغییر دهید
۸۱	 پنیر رایگان فقط در تله‌موش پیدا می‌شود
۸۷	 رویدادها، خنثی هستند
۹۱	 آموزش «ذهنیت اقدام» به توزیع کنندگان
۹۶	 چرا رشد فردی و پرورش مهارت، حیاتی هستند
۹۸	 راز پنهان بازاریابی شبکه‌ای که عده کمی از آن آگاه هستند
۱۰۵	 توزیع کنندگان خود را به پرش مرگبار تشویق نکنید
۱۰۸	 روی خودتان سرمایه‌گذاری کنید
۱۱۰	 کسب نتایج بیشتر در زمان محدود شما
۱۱۵	 آیا فقط جاهای نادرست را به دنبال راهبر می‌گردیم
۱۲۴	 از همین مترجم

پیشگفتار

در جلد دوم این کتاب که پیرامون راهبری است، از فعالیت‌ها و درس‌هایی که می‌توانیم به راهبران بالقوه خود آموزش بدهیم صحبت خواهد شد. صرفِ موعظه و نصیحت، راهبر نمی‌سازد. نشان دادن، مشارکت، تجربه و آموختن داستان‌ها نتیجه بسیار بهتری دارد. وقتی چیزی را تجربه می‌کنیم، چه بیرونی باشد چه درونی و ذهنی، باور جدیدی در ما ایجاد می‌شود؛ و می‌توان امیدوار بود که چنین باورهای جدیدی، گروه ما را به مقاصدشان نزدیک‌تر کند. دیدگاه جدید، بصیرت جدیدی به ما می‌بخشد و بصیرت جدید به ما کمک می‌کند که از سد محدودیت‌های کنونی خود بگذریم.

تام «آل بزرگ» شرایتر