

هفت عادت

متخصصان بازاریابی شبکه‌ای مؤثر

(شما آن چیزی هستید که به رسم عادت انجام می‌دهید)
پس خود را به چیزهای خوب عادت دهید)
(به همراه: دیدگاه‌های هفتاد استاد دانشگاه و استاد
کسب و کار در ارتباط با بازاریابی شبکه‌ای)

از سری کتاب‌های MLM
(به همراه تمرینات کتاب کار بازاریابان شبکه‌ای مؤثر)

نویسنده:

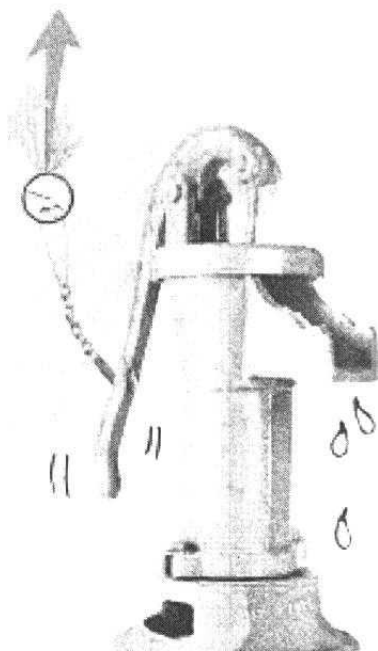
استیون آر. کاوی

مترجم:

محمدعلی عزیزی

مصطفی قائم‌پناه

علیرضا اخوان



سرشناسه: کاوی، استیون آر، ۱۹۳۲-۲۰۱۲ م. Covery, Stephen R.

عنوان و نام پدیدآور: هفت عادت متخصصان بازاریابی شبکه‌ای مؤثر: شما آن چیزی هستید که به
رسم عادت انجام می‌دهید ... / نویسند: استیون آر. کاوی؛ مترجم: محمدعلی عزیزی، مصطفی قائم‌پناه،
علیرضاخوان.

مشخصات نشر: تهران: سامان سنجش، ۱۴۰۰.

مشخصات ظاهری: ۱۴۴ ص؛ مصور، جدول؛ ۱۴/۵ × ۲۱/۵ س.م.

فروست: ... سری کتاب‌های MLM.

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۹۸۷۵۵-۶ - ۸ - ۶

وضعیت فهرست نویسی: فیبا

یادداشت: عنوان اصلی: The 7 Habits of Highly effective Network marketing professionals, 2013.

یادداشت: کتاب حاضر در سال‌های مختلف توسط مترجمان و ناشران متفاوت منتشر شده است.

موضوع: بازاریابی چندسطحی -- جنبه‌های روان‌شناسی

موضوع: Multievel marketing -- Psychological aspects

موضوع: موفقیت در کسب و کار -- جنبه‌های روان‌شناسی

موضوع: Success in business -- Psychological aspects

موضوع: موفقیت -- جنبه‌های روان‌شناسی

موضوع: Success -- Psychological aspects

شناسه افزوده: عزیزی، محمدعلی، ۱۳۶۲ فروردین-، مترجم

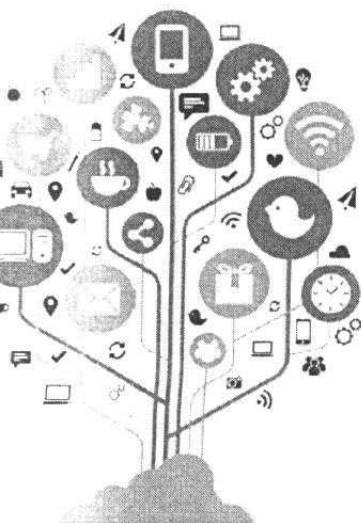
شناسه افزوده: قائم‌پناه، مصطفی، ۱۳۶۵-، مترجم

شناسه افزوده: اخوان، علیرضا، ۱۳۶۵-، مترجم

رده‌بندی کنگره: HF۵۴۱۵/۱۲۶

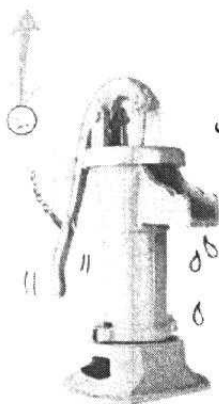
رده‌بندی دیویی: ۶۵۸/۸۷۲

شماره کتابشناسی ملی: ۸۵۱۵۷۶۶



هفت عادت

متخصصان بازاریابی شبکه‌ای مؤثر



نویسنده: استیون آر. کاوی

ترجمه‌ی: محمدعلی عزیزی، مصطفی قائم‌پناه، علیرضا اخوان

ناشر: انتشارات سامان سنجش

مدیر تولید و ناظر فنی چاپ: محمدعلی عزیزی

تیراژ: ۲۰۰ نسخه

نوبت چاپ: اول ۱۴۰۰

قیمت: ۶۰۰۰۰ تومان

دوست عزیز، این کتاب حاصل دسترنج چندین ساله مؤلف، مترجم و ناشر آن است. تکثیر و فروش آن به هر شکلی بدون اجازه از پدیدآورنده کاری غیراخلاقی، غیرقانونی و غیرشرعی و کسب درآمد از دسترنج دیگران است. نتیجه این عمل نادرست، موجب رواج بی‌اعتمادی در جامعه و بروز پی‌آمدهای ناگوار در زندگی و محیطی ناسالم برای خود و فرزندانمان می‌گردد.

باید به حقوق دیگران احترام بگذاریم

مرکز فروش: خ انقلاب، خ ۱۲ فروردین، پایین‌تر از خیابان وحید نظری، بن‌بست حقیقت، پلاک ۴، واحد ۲

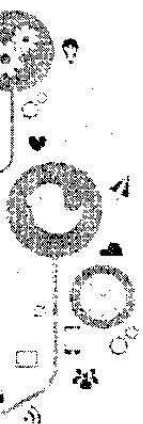
«انتشارات سامان سنجش» و «انتشارات رویای سبز»

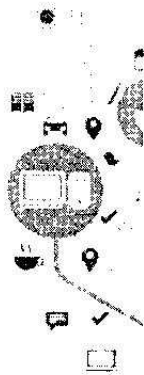
تلفن: ۰۹۱۲۲۲۳۴۲۲۲-۰۱۴۶۳-۰۹۱۲۲۲-۰۶۶۴۸۱۶۳۵-۰۶۶۴۱۱۰۴۳-۰۶۶۴۶۳-۰۶۶۱۷۶۶۳

کلیه حقوق مادی و معنوی این اثر متعلق به انتشارات سامان سنجش می‌باشد.

فهرست مطالب

مقدمه	۹
عادت ۱ / فعال باشید	۱۵
تدبیر و ابتکار عمل	۱۸
فعال در مقابل غیرفعال	۲۲
دایره‌ی نفوذ / دایره‌ی نگرانی	۲۳
عادت ۲ / با داشتن هدف در ذهن شروع کنید	۲۵
کارآمد بودن در مقابل مؤثر بودن	۳۰
همه چیز دوباره ایجاد شده است	۳۰
مقصد نهایی شخصی	۳۱
عادت ۳ / اولویت‌بندی کنید	۳۳
ماتریس مدیریت زمان	۳۷
اهداف بسیار مهم	۳۹
پیروزی شخصی	۴۱
عادت ۴ / به برد - برد فکر کنید	۴۳
۶ پارادایم (دیدگاه)	۴۴
شجاعت و ملاحظه	۴۷
توافقی برد - برد	۴۸
عادت ۵ / اول به دنبال درک باشید سپس قابل درک شوید	۵۱
کوش دادن همدلانه	۵۲
عادت ۶ / همکاری	۵۷
اعتماد	۶۰





عادت ۷ / تیز کردن اره ۶۳

۴ بعد ۶۶

مارپیچ رو به بالا ۶۷

نتیجه گیری ۶۸

درباره ی ساندکانسپت ۶۹

درباره ی فرانکلین کاوی ۷۰

تمرینات بازاریابان شبکه ای مؤثر / (کتاب کار) ۷۱

مقدمه ۷۲

اصول ثابت ۷۳

متعهد شدن ۷۳

آموزش سه نفره ۷۴

با آموزش به افراد دیگر، بهتر یاد می گیرید ۷۴

تغییر پارادایم (الگوها) ۷۷

قدرت پارادایم (الگوها) ۷۷

بازتاب اجتماعی ۷۸

الگوهای ما بر افراد دیگر تأثیر می گذارد ۷۹

پیروزی ۸۱

از جنبه ی شخصی و عمومی ۸۱

عادت ۱ / فعال باشید ۸۵

عادت نگرش شخصی ۸۶

فعال بودن در مقابل غیرفعال بودن ۸۶

زبان فعال بودن و دایره ی نفوذ کلام ۸۷

مقدمه

در طول ۴۰ سال کار کردن با مردم در سراسر جهان، من تحت تأثیر افرادی که در بازاریابی شبکه‌ای دخیل بودند قرار گرفتم. اینها افرادی پرشور هستند، و در شرکت‌هایی کار می‌کنند که محصولات و خدماتی برای تأمین نیازهای انسان فراهم می‌آورند. آنها در مورد مشتریان‌شان و امکان داشتن آزادی بیشتر، از نظر زمان و منابع مالی هیچان زده هستند. آنها افرادی هستند که در زندگی خود تعادل می‌خواهند و برای رسیدن به این تعادل سخت کار می‌کنند.

حتی جالب‌تر، هر کسی که در بازاریابی شبکه‌ای برای رسیدن به موفقیت، وارد می‌شود قطعاً به آن خواهد رسید. شما از نظر سن، سابقه، نژاد، آموزش، و یا وضعیت مالی قضاوت نمی‌شوید. و با کمک به دیگران در رسیدن به سطوح بالاتر، صنعت به شما پاداش می‌دهد. در واقع این یک مدل کسب و کار الگویی انگیزه‌بخش است. از آنجا که من با افراد زیادی در تجارت بازاریابی شبکه‌ای ملاقات کرده و سخنرانی کردم، و به یک موضوع مشترک در اکثر مکالمات رسیدم. سؤالات من به‌طور کلی چیزی شبیه به این است:

۱. به‌نظر می‌رسد موفقیت من بالا و پایین می‌رود. چگونه می‌توانم

به نتایج ثابت برسم؟

۲. چگونه می‌توانم به تیم خودم انگیزه‌ی عملکردی عالی بدهم؟