

# A Módszer

## Bevezető

A módszertani képzések és előadások bevezetését az eddigi munkánk következményeképpen fellépő fejlődési igény jelentősen elősegítette. Hálózati szervezetünkben felmerülő komoly minőségi változást a tudatos, tervezett, másolható munka hozza meg. Az MTH-n belül többféle oktatás létezik. Ahhoz, hogy hatékonyan, megfelelően teljesítsünk akár szakmai, anyagismereti, marketing vagy más területen önbizalomra van szükségünk, amit leginkább a módszeres munka biztosít. Segíti emberi képességeink maximális kibontakozását, hogy a szépnek látott lehetőségek, beteljesülni látszó vágyak és ígéretek valóra váljanak. Alkalmazása az MLM üzletben emberek sokaságát tanította meg arra, hogy teljesítőképeségük, alkotóképességük végtelen. Elsajátítása folyamatos tanulást igényel. Valójában pontról pontra egymásra épül, mégis függetlenül egymástól működik. Használata napi sikereket és örömeket nyújt. Tanulása, alkalmazása izgalmas kaland. Folyamatos elsajátítása közben érzett örömeik felfedezése felemelő érzés. Kívánjuk mindenkinek, hogy a MÓDSZER alkalmazásával teljesüljenek CÉLJAIK.

## I. A Cél

Sok ember számára szinte ismeretlen fogalom a cél. Álmodozni, vágyakozni, célokat hangoztatni sokan képesek csak **úgy**. Ez az emberi faj egyik jellemzője. Arról álmodunk, amire vágyunk. A vágy az ami motivál bennünket. Gondoljon a vágyra és az álma egy részletes céllá válik. A célt inkább eszközként, mintsem végső eredményként tekintjük. Éppen ezért nem teljesítésétől kár előre félni, így a teljesíthetőségi szintünk biztonságosabbá válik. Oktatási intézményeink nem igyekeznek céltudatossá, kitartóvá nevelni nebulóinkat, ezért mikor kilépünk az életbe nem minden úgy sikerül ahogy szeretnénk. Ellenben ha lennének céljaink... Célunk legyen tiszta, világos, kimondott, tervezett, írott, reális. Vannak egyéni, közös, anyagi, erkölcsi, üzleti, utazási vagy emberi célok. Negatív célok ismeretei is segítenek nekünk, mert jó ha tisztában vagyunk azzal, mit nem akarunk csinálni. Ajánlatos több célt felállítani, mert az első cél teljesítésekor érzett győzelem érzése az addig elszenvedett sérüléseket, sebeket meggyógyítja és ez a mámorító hangulat az odáig megtett utat szebbnek láttatja velünk, óriási hajtó energiát adva további célkitűzéseinkhez. Vágyainkra összpontosítva céljaink is egyre elérhetőbbek, láthatóak lesznek számunkra. Céljaink megvalósításában fontos szerepet játszik egy fogalom: a HIT. Kezdetől a végéig töretlenül ott kell lennie velünk. Önöknek el kell hinniük, hogy képesek a sikerre. A hit egy érzés, ami nehezen magyarázható, hiszen érzelmeink megértésével bizony néha gondban vagyunk. Hit hiányában nem dolgozunk elég keményen és ez sok esetben megpecsételi további sorsunkat. A cselekvés a hitet követi. Aki arra gondol, hogy az eddig leírtak hatékony cselekvés nélkül is működnek, az csalódnai fog. Sikerfolyamat elpárologhat cselekvő tevékenység hiányában. Éppen ezért a Cél → Cselekvés →

Siker → Önbizalom körében biztosak lehetünk. Ebben a körben folyamatosan követik egymást az összetevők, de csak sorban egymás után.

A körbe nem lehet a sikernél belépni, mert a siker csak a cél és a cselekvés után jön. Céljaink felétörtetlenül haladva érződik a siker fuvallata. Nyomdokaiban pénz, karrier, elismerés buzog.

Célok teljesülései után érzett öröm feledtetni velünk a megtett út nehézségeit és további cselekvésre, valamint célok elérésére ösztönöz. Ha kitűztük céljainkat, vagyis meg van a "MIÉRT" jöhet a "HOGYAN". A gyakorlati rész a "tőke" összeszedésével indul és ez nem más mint a kapcsolataink leírása.

**Céljaira féltő gondossággal ügyeljen, és ne adja fel ! Senki és semmi kedvéért !**

## **II. Névlista = Tőke**

Igaz az ha valakinek nincs célja, akkor nincs miért dolgoznia és ha nincs névlistája, akkor nincs miből dolgoznia. Megszületésünk óta kapcsolatban vagyunk emberekkel. A névlista megírása előtt érdemes tisztába lenni ennek az egyszerűnek tűnő feladatnak a fontosságával. Mindenki tekintet nélkül leírható. Ne döntsünk mások helyett előre, és ezért esetleg kihagyjuk a felsorolásból. Ne "skatulyázzunk be" embereket, mert az MLM halála a beskatulyázás ! A névlista célja a meghívási technika előkészítése. A meghívás költség kímélő fontosságát a nevek rendezése segíti elő. Az MTH 7 országában a termékek használati lehetősége szinte mindenkit érint, míg a kítűnő kereseti lehetőség tovább növeli esélyeinket. Ez is bizonyítja számunkra, hogy bárkit felírhatunk. Ami az elinduláshoz az elrendezést illeti, azt a következőképpen ajánljuk: szomszédok, munkahely, várható találkozások, napi mozgási terület, clubtagok, események résztvevői, célzott találkozások, rokonok, barátok, szakemberek, intézmények, szervizek, gyárak, ajánlott nevek, volt társaink ( óvoda, iskola, katonaság stb. ). A névlista leírásához segítségünkre lehetnek a következők: fényképek, tablók, levelek, filmek, ajándékok, telefonkönyv, szaknévsor. A névlista legyen nyitott és folyamatos, hogy később is mindenki bekerülhessen. Kihúzni róla senkit sem szabad. Az indulásnál mindenkinek van 150-200 névre lehetősége, hiszen egy átlagembernek 1200 ismerőse van, ami a továbbiakban bővülni is fog, hiszen mindenki munkája során új ismerősökre tesz szert. Továbbá a névlistát bővíthetjük azon törzsvásárlóink által ajánlott személyekkel, akik maguk nem kívánnak az üzletben résztvenni, de ismerőseiket szívesen ajánlják. Egy szójáték kapcsán tulajdonságok szerint is célszerű az elemzés. A szó "PÖCERS".

**P**ozitív lelki beállítottságot jelent. Az a típus, aki élvezzi az életet, szereti az embereket, nyitott az új dolgokkal kapcsolatban, törődik másokkal és mosollyal az arcán született!

**Ö**nálló vagy vállalkozó típus, aki kimert lépni a komfortzónából. Vállalják a kemény üzleti feltételeket, erős vágy fűti őket egy saját vállalkozás létrehozására.

**C**élatörő. Hatékony, produktív emberek az élet bármely területén. Tudják mi a teljesítmény, és sikeresek akarnak lenni!

**E**lismertség. Ezeknek az embereknek értékelik a teljesítményét és honorálják és elismerik értékeiket. Ha ez nem elegendő mértékű, akkor van esélyünk velük kapcsolatban.

**R**endkívüli tulajdonságokkal rendelkező, megbízható, korrekt, pontos üzletemberek és vezetők az élet bármely területén.

**S**ikeres. Ők olyan emberek, akik sikert érnek el bármiről legyen is szó: munkáról, szórakozásról, a családjukkal kapcsolatban, vagy bármiben.

Áttekintve ezeket a pontokat, akinél a legtöbb betű megtalálható a "PÖCERS" szóból, számunkra ők igazi kulcsemberek lehetnek.

Amennyiben a névlistával elkészültünk lássunk hozzá a meghíváshoz.

### III. MEGHÍVÁS

A meghívás olyan zátony, melyre ráfutva az üzletünk hajója fennakadhat. A meghívást sokat kell gyakorolni ahhoz, hogy hatékonyan, jól működően tudjuk alkalmazni. Meghívás előtt fontos szempontok segítik sikereinket. Egyrészt lelkesedésünk, lazaságunk, kiállásunk, másrészt a mosoly az arcunkon bámulatos erővel hat eredményességünkre. Célja a figyelem és érdeklődés felkeltése, valamint **időpont egyeztetése** a bemutatóra. Többféle meghívási stílus és módszer közül ajánlunk néhányat. Stílusunk legyen megnyerő, bizalmat sugárzó, hihető, egyszerű és pozitív. Módszerként a telefonos, személyes, közvetlen és közvetett változat jöhet szóba. Eredményességünket növeli ha röviden, sejtelmesen, tompítottan, kedvesen, figyelmesen és megértően végezzük feladatunkat. Információt csak a szükséges mértékig nyújtunk a meghívott személynek. Az első negatív élmények itt érhetnek bennünket, mivel a cél és a névlista megírásánál még nem találkozunk jelöltjeink véleményével. Információk átadásánál figyelemmel kell lennünk kivel van dolgunk. Ha az illető műszaki akkor a kitűnő műszaki paramétereket adó javulást említjük, ha üzlet érdeklődésű akkor a kereseti lehetőségekről, ha pedig büszke vagy siker orientált akkor az óriási lehetőségek, ajándékok jöhetnek szóba. Zárkózott, hitetlen embereket az egyszerűség, kitűnő indulási feltételek és a kockázat mentesség érdekelheti.

Vigyázat ! A jóból is megárt a sok ! Esetenként azonnali eredményre is számíthatunk, ami abból adódhat, hogy hitelesek, megnyerőek voltunk vagy gyors döntéshozóval van dolgunk. Ilyenkor az Üzleti Üzem mód értelmében az eladás technika befejező, eladást lezáró szakaszt kell végeznünk. A gyors kiszolgálást befejezve most már nyugodtan végezhetjük a meghívást mivel tudjuk, hogy ezáltal a vásárlónk vagy munkatársunk kedvezőbb érdeklődésére számíthatunk. Meghívásunk több, legalább

2 időpont alternatívájú legyen. Mielőtt bárkit meghívunk tudjuk, hogy melyik nap, hová és hány órára hívjuk. Pl. kedden 17<sup>45</sup>–XVI. ker. Hilda u. 1. vagy csütörtökön 17<sup>00</sup> nálad, Önnél. Lehetőleg az igen döntést várjuk el, mert valójában az igeneknek is csak egy része fog megjelenni. Tőlük a bizonyosságot jelentő - akkor számítok Rád - kifejezés használatával köszönök el. A meghívást 4-8 nappal az előadás előtt intenzív módon csináljuk. Ügyeljünk a mennyiségre is, mivel csak megfelelő érdeklődőkből lehet jól, eredményesen indulni. Fontos az előadás előtti, úgynevezett meghívási visszaellenőrzés. Telefonon sürgősre beállva csak annyit kérdezzünk: Mivel is jössz? Ugye nem felejtetted el? Mibe is állapodtunk meg? Akkor feltétlen várlak. Bizonytalan vagy nemleges válaszoknál amennyiben megértést tanusítunk, elkerüljük a vitát.

Még nem érzékelhető okokat nem feszegetünk és ezzel a következő meghívást jobb eséllyel előkészítettük, mivel nem bántottuk érzelmeiben a meghívottat. Természetesen úgy válunk el, hogy legközelebb fogadókész legyen és ezt akár többször is eljátszhatjuk. Sikertelenség esetén egy-egy csekély Metabondra utaló emlékeztetőt adhatunk, névjegykártya, matrica, leírás, kazetta. Sok esetben ha üzleti üzemmódban gondolkodunk a véletlen is segít. Számos eset bizonyítja, hogy a véletlen esetek sok meghívást és üzletet szültek. Élünk hát azzal, ha valakivel véletlenül találkozunk, akkor minden feszültség nélkül tökéletes meghívást tudunk produkálni, még akkor is, ha a listánkon, eddig nem volt jegyezve. FIGYELEM ! A meghívás maximum 2 perc ! Ne ülünk be kifogásokba, ne nyissunk vitát. Jöhet a következő. Meghívási technikánk attól lesz egyre tökéletesebb, ha minél többet gyakoroltuk. Lehetőleg házastársát vagy közvetlen ismerőst is hozzon magával. Több meghívott, több esély.

#### IV. METABOND ÜZLETI BEMUTATÓ

A bemutató előtt már izgatottan várjuk a meghívás eredményét, alig titkolható módon. Fontos, hogy a meghívottat kedvesen, figyelmesen fogadjuk. Az előadás megkezdéséig segítsük át szorongásán, tegyük kellemessé számára az időt, mutassuk be minél több embernek. Értékeljük, hogy időt szakított erre, fejezzük ki bizalmunkat iránta. Az előadás anyagáról nem beszélünk, ez az előadó feladata. Mindenkihez legyen jó és biztató szavunk. Előadás közben fontos szempont a **jegyzetelés**. Erre a meghívott személyt is kérjük meg. Üzleti öltözködésen túl a viselkedésünk is fontos szempont. Az előadás alatt ne kezdeményezzünk beszélgetést. Ha mi nem zavarjuk az előadást, az újak sem fogják. Ha esetleg mégis kérdeznek maradjunk csendben vagy jelezzük, hogy a végén megbeszéljük. Ha az előadó fontos dolgot kihagyott, akkor azt mi magunk észrevétlenül pótoljuk. Kerüljük az ilyen kifejezéseket: előadó ezt és ezt kihagyta, elfelejtette vagy rosszul mondta. Előadás után a további információk, okvetlenkedések, hosszú, fárasztó beszélgetések, viták elkerülése végett a pozitív kérdések beindítása a legcélravezetőbb.

Pl. meghívott → az előadó fáradt volt  
meghívó → azért érdekeset mondott nem ?

Kérdéseink tereljék pozitívrá és igen válaszra a témát.

meghívó → jónak tartod a terméket ?  
meghívott → igen, tetszett.

Meghívott személyt minél gyorsabban pozitív döntési helyzetbe hozzuk, annál előbb kezdetünk cselekvéshez. A rövidség és a kiszolgálás elvét betartva közös elégedettséggel lehet lendületesen indulni, amit egy közeli ( 1-2 nap ) időpont egyeztetés után közösen kidolgozunk. Amennyiben a meghívott tanácstalan, ne bántsuk, mivel ebben az esetben sokan a nemhez nyúlnak és ezt később már nehezen változtatják meg az emberek. Adjunk át neki információs csomagot, értékeljük, hogy eljött és ( 1-2 napon belül ) keressük fel további információ átadás végett. Az információs csomagban pár dolog kell hogy legyen: könyv, kazetta, termék ismertető, referenciák, leírások. Amikor valakit nyugodtan elengedünk sokkal nyitottabban fog fogadni a visszakeresés alkalmával. Az előadó tiszta, jól öltözött, pontos és szakszerű legyen. Az előadásában ne ragadjon le személyes örömenél, kedvenc témájánál, előadás közben az egységes előadási módozat betartására szorítkozzon. Kérdések esetén türelmesen megvárjuk a kérdés végét. Válaszunk rövid, tényszerű és tömör legyen. További eredményeinket jelentősen befolyásolja az előadás utáni munkánk. Így üzletünk fejlődését döntően meghatározza az igent mondókkal való elindulásunk és a még "nem döntöttek" visszakeresése.

Visszakereséskor is nyugodtan bízhatunk a METABOND bemutató megdöbbenő, szuggesztív erejében.

## **V. VISSZAKERESÉS**

A visszakeresést már az előadás után kezdjük, amikor egy információs anyagot adtunk kölcsönbe áttekintés céljából a meghívott személynek. A csomagot az időpont egyeztetés után az elbúcsúzás előtt közvetlenül adjuk át. A visszakeresés pontos, határozott legyen. Állítsuk be magunkat sietősre, így a megkeresett nem érzi terhesnek a rövid érdeklődést. Hagyjuk beszélni az érdeklődőt, kérdezzünk és figyeljünk. Mindenáron nem szükséges a döntés kikényszerítése. Figyelmesen kerüljük és védjük ki a nem válasz lehetőségét. Halogatás esetén további információs anyagot adjunk át, ami természetesen "véletlenül" a táskánkban lapult. Újabb időpont egyeztetés után mindkét fél megnyugszik. A következő visszakeresés a tanulságok levonása után sikeresebb lesz. Sokan többszöri meghívás után jöttek bemutatóra, többen párszor megnézték a bemutatót, többen néhány visszakeresés után indultak el az üzletben. Csak semmi csüggedés ! Egyértelmű nemleges válasz esetén döbbenjünk meg, majd a megtakarítást jelentő kitűnő Metabond terméket ajánljuk. A bemutatók utáni nemekből vásárlókat próbáljunk meg csinálni. Az egyszeri vásárlóból a kitűnő termékünk úgylis törzsvásárlót csinál. Az elbúcsúzás minden esetben legyen kedves ezzel jó benyomást hagyunk magunkról és az együttlétről. Akik igent mondtak, Ők a mi embereink. Velük vegyük át az üzletet röviden, kérdezzük célokról, lehetőségekről, vágyakról, álmokról és az eddigi lehetőségeikről. Néhány percben ismertessük a közelgő eseményekről, ahová elvárászerűen hívjuk meg az új munkatárs jelöltet. A belépést és az elindulást együtt csináljuk, vigyük el a raktárba.

1. Cél
2. Névlista
3. Meghívás
4. Előadási időpont egyeztetése

Ezzel már az elindulás, tervezés, szervezés és a hálózatépítés rejtelseibe kalauzoljuk reményteljes új munkatársunkat. Kérdezzenek sokat, akkor ezzel Önök kerülnek az irányítóhelyzetbe. Érveljének jól és röviden a fellépő kérdésekre, mert ezzel az új munkatárs bizalmát nyerik el. Az embernek azért van egy szája és két füle, hogy ebben az arányban használja.

## VI. ÖNKÉPZÉS

"Az, hogy hol tartasz ma és hol leszel 5 év múlva, attól függ, milyen könyveket olvasol és milyen emberekkel veszed körül magad."

Az önképzés elindítását kevesen képesek egyedül komolyan venni, mert több ismeretlen és kellemetlen gátat kell közben leküzdeni, ami segítség nélkül szinte reménytelen. Három fontos kihívással kell szembenéznünk:

1. gondolati
2. gyakorlati
3. pénzübeni

1. A gondolatnál elsősorban a szép célok, tervek, pozitív lelki beállítottság, hit, lelkesedés stb. elvesztése vagy kétségek ébresztése önmagunkban, ami mint igazi kihívás jelentkezik.

2. A gyakorlat más mint az elmélet. Szép célokat, terveket sok esetben autó vagy közlekedési gondok, betegség, esetleg tárgyi feltételek hiánya nehezíti, ami elméletben egyszerűnek tűnik, az a gyakorlatban igazi kihívást jelenthet.

3. Mindenhez pénz szükséges. Hiába hiszünk a befektetés megtérülésében, ha nincs rá megfelelő összegünk. Ezért kezdeti jövedelmünket forgassuk vissza üzletünkbe, vásároljunk termékeket, kazettákat, könyveket, és járjunk találkozókra, szemináriumokra.

Ezt a 3 pontot már az elején átgondoltan össze kell hangolni, amelyhez a tapasztalt vezetők segítségnyújtása nélkülözhetetlen. Szerencsére az MTH-ban sok képzési anyag és képzési lehetőség van. Fontos, hogy az indulást költség kímélő módon lehet végezni, mivel bemutatóink, alapképzéseink és az induláshoz szükséges leírások, újságok, tanácsadások díjmentesek. Utazást és egyéb kiadást jelentő pozitív könyveket, kazettákat, reklámanyagokat a szponzor segítségével illetve folyamatos vásárlással lehet megoldani. Az önképzést segíti a megfelelő viselkedés. A statisztikák szerint a kezdők önképzéséhez elengedhetetlenül fontos a megfelelő alázat, figyelmesség, a módszer elfogadása a tapasztalt, sikeres vezetőktől ezen belül is az önfegyelemre, a kompromisszumkészségre és a másság, az új elfogadására érdemes törekedni. Természetesen az önképzés útjai is kifürkészhetetlenek, ezért a fontossági sorrend változó lehet több okból, viszont a folyamatosság és rendszeresség betartása fontos szempont. Naponta olvassunk pozitív könyveket, hallgassunk vagy nézzünk kazettákat. Gondolataink a Metabond üzlettel vagy termékkel kapcsolatosak legyenek, egyre eltökéltebb, elhivatottabb módon. A termékek kipróbálásakor érezzük saját, vagy vásárlóink tapasztalatai önképzésünk jelentős részét adják. A Metabond értékesítéskor a személyes szervíz szolgáltatás és a használati tanácsadás is természetes a mi feladatunk.

Saját használati tapasztalatok nagyban meghatározzák további sikereinket. Előadásokon, rendezvényeken elengedhetetlen az állandó jegyzetelés és aktív részvétel. Előadási készségük

javítása érdekében ügyeljünk viselkedésünkre, mozgásunkra, öltözködésünkre, stílusunkra, beszédünkre és természetesen más szempontokra is. Fejlődésünket a gyakorlás mennyisége jelentősen felgyorsíthatja. A felkészültebb és egyáltalán minden embertársunk tanácsait érdemes kellő tisztelettel fogadni. Kudarcainkon, sikertelenségeinken átsegíthet sok minden, de a következő alapigazság biztosan: **"Akinek a tudás elsajátítása drága, vajon tisztába van-e a tudatlanság költségeivel!"**. Az önképzés gyorsasága és a gyors ütemű fejlődés közbeni apró örömök kikövezik utunkat nem adva lehetőséget lelkesedéssel tölt talicskánk elakadásának, elsüllyedésének. Higgyen az önképzés fontosságában !

## VII. HÁLÓZATÉPÍTÉS

Hálózatot építeni lehet lelkesen, improvizáltan, szerencsésen, tudatosan, de igazi, nagy, jól működő hálózatot csak tudatos tervezettséggel lehet. Első a szélesség, ez jelenti a jövedelmet. Második a mélység, ez jelenti a biztonságot. Az MTH egyik fő értéke a szervezésért járó díj. Másik a szponzorálásért járó díj szintkülönbség esetén. Látszik, hogy a cég mindenkit érdekeltté tesz új munkatársak indításában és támogatásában.

Milyen legyen a jó hálózatvezető ? A hálózatvezetőre jellemző, hogy az átlagnál nyitottabb, kedves, erőt sugárzó, hatalmas türelemmel megáldott ember, aki nem híve az uralkodó felfogásnak. Ilyen típusú emberek már a hálózatépítés kezdeténél tűzbe hozzák a többieket. Indulásnál érdemes tisztázni a folyamatosságot, ami bizalmat ébreszt. Milyen az ideális új hálózatépítő ? Őszinte tekintetű, figyelmes, aki minden idegszállal a tanulási vágyát mutatja. Hálózatépítésnél tisztába kell lennünk a Multi Level Marketing előnyeivel. Egymás segítése a sokszorozódás, a korlátlan lehetőségek a szabad üzletszervezési területek és megannyi fontos ismérven túl sikerünk egyedül attól függ, miként tudunk egyensúlyt teremteni szabadságunk és kötelezettségeink között. Az MLM többszintű piacszervezői hálózati munka a végtelen lehetőségek világa. Indulásnál ajánlatos több, legalább 10-15 szélességgel kezdeni. Mivel munkánkban körülbelül munkatársaink 20%-a lesz csak az aktív, így céljainknak és lehetőségeinknek megfelelően szélesítsük üzletünket. Aktív munkatársakkal azonnal kezdjük meg a **minőségi** hálózatépítést. Cél → névlista → meghívás segítése után az előadáson személyes példamutatást gyakoroljunk. **Szeressük**, bátorítsuk munkatársainkat miközben már az indulásnál kisebb sikereket érjünk el számukra önzetlenül. Továbbiakban egyre bátrabban adjunk feladatokat számukra, melyeket rendszeres ellenőrzés kövessen. Mutassunk perspektívát, készítsük fel vezető szintű kulcsemberré szponzoráltunkat. Sikeres hálózati munkára az alkalmas, aki nyerő típus, alkotó kedvű, kockáztat, könnyen és jól átadja a felelősséget és a feladatot másoknak. Az ilyen típusúak üzlete dinamikusan jó hangulatban épül. A Metabond üzletben a megfontolt, megbízható, körültekintő munkatársak is kitűnő eredményre számíthatnak, mivel a lassabb, de biztonságra épülő hálózatépítőknek is kedvez a kitűnő Metabond termékcsalád és a nagyszerű üzleti felépítés. A szélesség- és mélységépítés ideális egyensúlyban tartása sok figyelmet és odaadást igényel. Miközben építjük hálózatunkat el kell tudni viselni a természetes lemorzsolódás tényét. Szeretetteljesség, segítőkészség, buzdítás jellemezze munkánkat, hiszen csak így válhatunk kulcsemberré, példaképpé mások számára. Gyenge teljesítményt megbántás és büntetés helyett a tanítás hatalmas ereje vezérelje. Mikor gondolatainkat az MTH-hoz

való tartozás, és elismerés mindinkább meghatározza és ezt környezetünkől is elvárjuk, a kulcsemberré válás útjára léptünk. Hálózatépítőknek jó tanács: Ne feledd: amilyen lelkes vagy, akkora lesz az üzleted!

## VIII. KULCSEMBER

Sikeres emberek visszatekintéseikben is nehezen tudják meghatározni, mikor váltak igazán kulcsemberré. Bár pontosan nem lehet meghatározni, de a későbbiekben felsorolt ismérvek Önöknek is támpontot nyújthatnak. Aki úgy érzik kulcsemberré váltak, (mivel az eddigi módszertani pontokat elsajátították, jól is használják, úgy is viselkednek, több sikeres hálózatvezető struktúra vonaluk van) hajlamosak a leállásra. Pedig a munka igazán akkor kezdődik, amikor kezd úgymond fárasztó lenni. Az igazi, nagy sikerek még csak most jönnek. Csüggedni, leállni kár, ezt az élsportolók emlékezeteiből is ismerhetjük; amikor az izmok leginkább fáradnak és jönnek a nehézségek, nos ezeket a pontokat kell átvészelní. Az MTH-ban a negyedik, ötödik kategóriába sokan lendületből, főállás mellett eljutottak, viszont a jogdíjas szintek eléréséhez több kell. A kulcsemberek ma már egyre többen főállásúként, teljes munkaidőben a Metabonddal foglalkoznak..

A kulcseMBER ismérvei:

### 1., Hetente minimum kétszer bemutatja az üzletet

Gondolják csak el, aki nem mutatja be az üzletet, annak nincs bátorsága vagy lusta, esetleg számára nem is olyan fontos az egész. Aki bemutatja folyamatosan érdeklődők, vásárlók, üzlettársak sokaságára számíthat. Üzleti bemutatók során szerzett tapasztalatok és sikerek árán jutunk egyre feljebb. Heti kettő bemutató az havi 8, és évi 96 előadást jelent. Minden bemutatóval közelebb kerülünk céljaink eléréséhez.

### 2., Minden terméket használ

A 100%-os termékhasználat azt jelenti, hogy a munkatárs saját autóján, saját háztartásában használja a Metabond termékeket. Természetesen arra gondolunk amire lehetőség van, hiszen a meglévő és növekvő termékcsalád mindegyikére nem biztos, hogy szükségünk van. A saját tapasztalatok rendkívül fontosak. Egyrészt saját, másrészt vásárlóink tapasztalatai hozzásegítenek a termékek ismeretéhez. Az egyik legfontosabb dolog, hogy a terméket amit forgalmazunk kitűnően ismerjük. A szakszerű termékbemutató és a saját termékhasználat hitelességet sugároz, ezáltal kedvet teremtünk mások számára a kipróbálásra.

### 3., Legalább 10 vásárlót kiszolgál.

Már tudjuk, hogy vásárlóinkat a bemutatók során szerezzük:

- Első szempont a vásárlók kialakítása
- Második szempont azok megtartása, a törzsvevőréteg kialakítása. ( Aki kipróbálta a Metabondot úgylis törzsvásárló lesz, ha igényeinek megfelelően kiszolgáljuk.)
- Harmadik szempont vásárlóink számának növelése



Szeressük vásárlóinkat! Ne feledkezzünk meg a személyes szervízzolgáltatásról, figyelmességről, apró ajándékokról sem, hiszen ezek azok a dolgok, amivel mi többet tudunk a hagyományos kereskedelemnél. Vásárlóinkat leginkább otthon, vagy az Ő igényeinek megfelelően szolgáljuk ki. Vezessünk vevőnyilvántartót, mely megkönnyíti munkánkat. Lássuk el vásárlóinkat kellő információval és leírásokkal. Tény, hogy az eladásból szerzett jutalék azonnali haszna is fontos szempont. Termékeket az MTH által ajánlott áron vagy az ár felett etikus értékesíteni a kereslet kínálat igénye szerint. Vásárlóinknak minden alkalommal ajánljuk fel a diszkontjogot, de ha nem élnek vele kizárólag ajánlott áron szolgáljuk ki őket.

#### 4., Hallgatja és nézi az ajánlott kazettákat.

Azon kívül, hogy fejleszti a munkatársakat számos más jó eseményt is előkészít. Először is a kazettákon sikeres emberek a sikerről hiteles, pozitív módon nyilatkoznak. Míg mások az életbeni gondokkal, általánosságokkal vannak elfoglalva Önök a kazettáknak köszönhetően megnyugszanak, tanulnak. Nyugalom és a pozitív gondolkodás egészségesebbé, munkabíróbbá teszi Önöket. Számos ember a kazettáknak köszönheti elindulását, újbóli beindulását vagy nagyobb sebességbe kapcsolását.

#### 5., Naponta minimum 15 percet olvas pozitív könyveket.

Ezeknek a könyveknek van egy közös tulajdonságuk, bármennyire hihetetlenül is hangzik, mindig arról szól ami számunkra a legfontosabb. Újra és újra megdöbben ez az igazság mindenkit. Ennek a felismerésnek a megerősítéséhez néhány adalék:

- A könyvek olvasása közben kikapcsolódunk és megnyugszunk
- Új könyvek, új ismeretek, élmények
- Régi könyvek esetében az ismétlés és felelevenítés szintén fontos
- A könyvek tisztán elénk tárják hibáinkat, amit azonnal szembesíthetünk magunkkal
- A könyvek megmutatják az utat, amitől önbizalmunk nő

További élményekhez kívánjuk a napi olvasást.

#### 6., Minden feladatot elvállal

Hisz a feladatok elvégzésében szerzett tapasztalatok erejében a gyakorlat teszi a mestert közmondásban. Nem válogat és mérlegel a feladatok között, megbízik szponzoraiban. Feladatokat keres, kér és ezeket becsületesen a legjobb tudása szerint elvégzi.

#### 7., Tanulja és tanítja a rendszert

A tanulást a már eddig is leírt helyeken, rendezvényeken és eszközökkel folyamatosan teszi. Tanulás közben a saját egyéniségéhez igazítja az anyagot és sikerrel használja. Ezzel a követőket hiteles módon taníthatóvá teszi. A tanulás és tanítás fontos harmóniában tartása egy folyamatos, izgalmas világ. A tanulás szélesíti, kinyitja lehetőségeinket, miközben tanítva ugyanezt láttatjuk meg azokkal, akiknek átadjuk a tudásunkat. Tanulás és tanítás közben érzett örömnél csak az a nagyobb, amikor ez a későbbiekben eredményekben és sikerekben jelentkezik.

## 8., Jó csapatjátékos

Egyedül önös érdekeket hajtani csak rövid távon lehet eredményesen. Csapatban közös munkát alkotni több mint öröm. A közös munka végzése közben egymás kiegészítése, segítése erőt ad további munkánkhoz. Csak az tudja milyen érzés csapatban dolgozni, aki már egyszer is megakadt a munkájában kicsi, szinte nevetséges dolgon és nem volt aki ezen a nehézségen átsegítse. A jó csapatjátékos hasznos segítőszándékú, cselekvőkész ember, hiszen a mi üzletünk is a csapatmunkáról szól.

## 9., Minden rendezvényen ott van.

Nagyon sokan emlékeznek arra, amikor valahová nem kívántak menni valami oknál fogva. Mégis amikor ott volt jó érzéssel töltötte el, és szinte szégyelte, hogy nem is akart az eseményen résztvenni. A rendezvények varázsa, hangulata semmivel nem pótolható és helyettesíthető. Néhány figyelemre méltó ok a sok közül:

- Egy rendezvényen mindig történik valami
- Mindig hallani, látni valami fontosat, váratlant
- Szakszerűsége a sok sikeres előadó miatt is vitathatatlan
- Lehet a további eseményeket tervezni, szervezni személyesen, hisz az aktívak mind ott vannak
- Konzultálásra, véleménycserére ad lehetőséget

Rendezvények utáni tudástöbblet használata beláthatatlan pozitív következményekkel jár.

## IX. SZPONZORÁLÁS

A szponzorálás akkor kezdődik, ha már legalább egy munkatársunk van. **Munkatársunkért felelősséggel tartozunk**, ezért már az elindulásnál maximálisan segítsük Őt. A jó szponzor kis sikerekből indulva a végtelen sikerek útján segíti szponzoráltját. A jó szponzor szülő gondoskodású vagy nevelő, esetleg pszichológus, néha bankár, gyógyító és még ki tudja mennyi számos jó tulajdonsággal megáldott ember, aki minden munkatársa iránt felelősséget érez, és tesz is azért, hogy munkatársa üzletét jó irányba terelje. Vezető szemléletével csoportjának mindent kiharcol, megérzi azt a pontot ahol leginkább be kell segítenie. A módszer 9 pontját tanítja képzések, előadások, konzultációk alkalmával. A szponzor mindig elérhető, utolérhető, a megszerzett információkat helyesen és gyorsan áramoltatja. Megszervezi az új anyagok és információk gyors csoportba jutását, ellenőrzi és számon kéri annak pontos, korrekt és szakszerű használatát. Becsületes, bölcs cselekedeteit példaként hangoztatják. Az igazán jó szponzor, ha belép valahová figyelem felkeltés nélkül is a levegőben bizsergés támad körülötte. Ő reményt nyújt, hitet ad, sikerre vezet, szeretetet áraszt egyéniségével.

Néhány konkrét munka a szponzor életéből:

- Olyan lelkesen kezdi tevékenységét, hogy környezetét magával ragadja
- Mindenre figyelmes, szívja magába a tudást, és adja tovább tanítás formájában

- Legnehezebb, legváratlanabb feladatokat is jól megoldja és teljesíti
- Jó szervező, előadó, tanító, kiszolgáló
- Másokat segíti tervezett céljai elérésében
- Mindenkiel akarata és érdeme szerint dolgozik.

Az MLM és ezen belül a módszer és a Metabond üzlet eltökélt és elkötelezett tanítója. A konzultálásokat, mely ennek a csodálatos üzletnek a hajtómotorja, tökéletesen igény és sikerorientált módon végzi.

A konzultáláshoz néhány tanács:

1. Gyors sikereket, nagy teljesítményt elérőket akár hetente vállal.
2. Közepes vagy változó teljesítményt nyújtókat kéthetente.
3. Akikben bízunk és kérjük a konzultációt velünk havi egy alkalommal rendszeres konzultációt vállal.

A szponzor konzultálásai alkalmával és más esetekben is betartja az íratlan szabályt miszerint:

- A kezdés pozitív, megnyerő, kedvteremtő
- Közben lehet változó, mindent kielégítő, tartalmas
- A befejezés pozitív, ezzel a következő találkozás előkészített

**A szponzor másolható módon él és cselekszik !**