

KHÍCH LỆ - CON ĐƯỜNG DẪN ĐẾN THÀNH CÔNG

Không phải ai cũng khích lệ được các Distributor của mình.



Có nhiều hình thức khích lệ: Sự kiện hưng phấn, Gặp gỡ tư vấn riêng, kể chuyện về những Distributor thành đạt, về nhánh bên cạnh hay nhánh tại thành phố khác.

Tự khích lệ - đó là hình thức khích lệ mạnh mẽ nhất. Nếu một Distributor không được khích lệ thì chẳng có động lực xây dựng doanh nghiệp. Khi anh ta bắt đầu có thu nhập, điều đó cũng trở thành một yếu tố khích lệ rất mạnh. Anh ta nhìn thấy kết quả lao động của mình và tinh thần trở nên vui vẻ.

Thình thoảng trong các mạng lưới cũng có sự phản khích lệ, đó là những điều tiêu cực. Chính vì vậy, Sponsor không được nói đến những điều tiêu cực, ngược lại, anh ta phải

xua tan được điều đó nếu nó xuất hiện trong tổ chức. Để làm được việc này, công ty thường tổ chức các buổi hội thảo để chúc

mừng cho những Distributor đã hoàn thành được một danh hiệu nào đó, hoặc tưởng thưởng bằng các kỳ nghỉ. Tại hội thảo thấy có nói rằng tại một thành phố nào đó có người chỉ một thời gian ngắn đã xây dựng được một tổ chức rất lớn. Điều đó cũng khích lệ được mọi người.

Có những bưu thiếp, lời chúc mừng khích lệ. Có thể tuyên bố trong tổ chức của mình giải thưởng cho một danh hiệu đạt được, tặng các huy hiệu hoặc giải nhất định nào đó. Một số thủ lĩnh tổ chức kỳ nghỉ cho các Distributor của mình. Hoặc, đạt danh hiệu thứ nhất thì được tặng hoa, danh hiệu thứ hai – tặng máy ghi âm, thứ ba – đầu video, thứ tư – dàn nhạc, thứ năm – tivi, thứ sáu – camera quay hình....

Mọi người đều có thể khích lệ người trong tổ chức của mình theo một kiểu riêng. Nhiều người không thực hiện điều này vì sợ phải đầu tư vào doanh nghiệp. Những người ở mức 1 cũng chẳng nhiều đến mức phải sợ làm điều này. Ví dụ như họ đạt được danh hiệu cấp cao nhất, và Bạn tặng họ camera quay hình, thì Bạn cũng sẽ có lợi vì họ sẽ có khả năng quay các sự kiện, xem lại và sẽ được khích lệ. Máy ảnh hay máy ghi âm cũng vậy thôi. Nhiều người phải xét lại quan điểm của mình không những về vấn đề đầu tư trực tiếp vào doanh nghiệp, mà cả về vấn đề đầu tư để khích lệ mạng lưới của mình.

Nếu một sponsor có một tổ chức lớn mà người trong tổ chức này không nghe thấy sponsor của mình tại các hội nghị trên điện thoại, không nhìn thấy sponsor tham dự các hội thảo, thì tổ chức này bắt đầu tan rã.

Có một khái niệm là “sao chép vô hình”. Người của Bạn sẽ tự động làm đúng những điều Bạn làm, mặc dầu họ không nhìn thấy và không nghe thấy Bạn. Nếu Bạn muốn thành đạt, hàng tháng hãy dành thời gian cho khích lệ.

Khi bạn hỏi mọi người: “Sự kiện cho bạn điều gì?” – họ trả lời: “Thật tuyệt vời”. Kết quả là họ được khích lệ, bởi vì họ thấy phần khởi, hưng phấn. Họ trông thấy những người giống họ và đã thành đạt. Và tất nhiên họ sẽ có cảm giác: “Nếu người ta làm được, tôi cũng làm được”. Sự kiện – đó là một trong các hình thức khích lệ con người. Có một vài nguyên tắc về sự kiện như sau:

1. Hãy có mặt tại tất cả các sự kiện.
2. Hãy đưa các Distributor mức 1 của mình đến đó.
3. Đưa được càng nhiều Distributor trong tổ chức của mình đến đó càng tốt.
4. Càng nhiều sự kiện thì mạng lưới của Bạn càng lớn.

Vì họ được khích lệ thì tổ chức và thu nhập của Bạn cũng tăng theo. Sự kiện không chỉ khích lệ mọi người mà còn làm thay đổi con người. Nên sử dụng hình thức hội nghị trên điện thoại, thường xuyên tiếp xúc với Distributor, tham gia sự kiện và đọc sách. Đó là các hình thức khích lệ chủ yếu.

Khích lệ là con đường dẫn đến thành công. Không được khích lệ thì không mong muốn, cố gắng cải thiện chất lượng cuộc sống và thành đạt trong doanh nghiệp này.

Hãy đọc cách nói từ “cám ơn” khi có lý do và kể cả khi không có lý do. “Cám ơn vì Bạn đã gọi điện cho tôi”. “Cám ơn vì có Bạn trên đời”. “Cám ơn vì Bạn đã mời tôi vào doanh nghiệp này”. “Cám ơn vì Bạn đã nói chuyện cùng tôi”. “Cám ơn vì Bạn đã dành thời gian cho tôi”. Đó cũng là sự khích lệ. Đó là quan hệ giữa con người với con người nên nó cũng khích lệ.

Không khi nào được gây sức ép với Distributor của mình: “Cậu mua được bao nhiêu sản phẩm? Cậu bán được bao nhiêu?” – không được đặt ra những câu hỏi như vậy bởi vì Distributor của Bạn sẽ chán nản và mất hưng phấn. Tốt hơn là hãy nói: “Kỷ lục ngày hôm nay của công ty là 6.000\$. Thật kinh ngạc! Mà đó lại là Distributor từ một làng nhỏ. Anh ấy không có nhiều thông tin lắm, nhưng anh ấy đã bán được nhiều sản phẩm nhờ vào sự hưng phấn và khích lệ của bản thân mình. Anh ấy còn không biết nhiều bằng Cậu. Còn Distributor kia thì lại ký được Distributor mới tại nước khác. Bây giờ anh ấy bắt đầu phát triển doanh nghiệp quốc tế. Cậu biết không, công ty có bao nhiêu thông tin mới và hay lắm. Tháng này có bao nhiêu người đạt danh hiệu ấy. Thật sững sốt!”.

Điều gì sẽ xảy ra nếu Bạn hỏi: “Cậu bán được bao nhiêu?”. Chính người kia cũng đã đang không hài lòng về công việc của mình rồi. Cho nên nếu sau khi đã cố gắng tối đa rồi và vẫn phải nghe những lời như vậy, người ta cảm thấy mất hết hứng thú. Còn khi Bạn kể về những người khác (với điều kiện đó phải là sự thật, bởi vì nếu không thế thì người ta sẽ phát hiện ra và sau đó sẽ là phản tác dụng), thì người ta phải cố làm ít nhất là 30%

những điều Bạn nói, hoặc phân tích xem anh ta làm điều gì chưa đúng. Và sẽ được khích lệ.

Nếu Bạn muốn nhóm của Bạn làm việc tốt thì đừng đặt ra những câu hỏi mang tính chất khiêu khích, mà hãy kể những câu chuyện hay. Chiến thuật “Cây gậy và củ cà rốt” không giúp được Bạn trong doanh nghiệp này. Ở đây chỉ nên có quan hệ tốt và những lời nói tốt đẹp, bởi vì không có thủ trưởng và nhân viên. Thậm chí nếu người ta chưa ký được ai và chưa bán được gì, thì hãy nói rằng có nhiều người rủi ro đã ngã xuống, những người thành đạt thì phải biết đứng dậy. Cần phải biết cách khuyến khích kể cả khi anh ta chưa làm được những điều cần phải làm.

Nhiều thủ lĩnh làm tất cả mọi điều để cho Distributor của họ đến dự các sự kiện, và bản thân họ cũng tổ chức nhiều sự kiện. Doanh nghiệp của họ bùng nổ vì có sự khích lệ. Nếu muốn thành đạt thì đừng quên điều này.

Khích lệ mạnh nhất là tự khích lệ.

CHIẾN BINH MLM

Một chương trình đào tạo đặc biệt, chỉ 3 ngày giúp bạn có sự chuyển đổi đột phá, được hướng dẫn bởi những người giỏi nhất và thành công nhất trong nghề Kinh Doanh Theo Mạng tại Việt Nam

<http://kinhdoanhtheomang.com/>

LÊ TRUNG NGUYÊN

Supervisor – Công ty CP – TM – XD Aliat Việt Nam

Sau 3 ngày theo học trường trình **CHIẾN BINH MLM**, tôi đã nhận được những kiến thức rất bổ ích và đồng thời cũng ngộ ra được rất nhiều điều. Có những điều thực sự không chỉ rất bổ ích đối với tôi mà còn cho tất cả mọi người. những kiến thức này chúng ta không những áp dụng cho KDTM mà còn áp dụng được cho tất cả những lĩnh vực khác trong cuộc sống.

Thật sự bổ ích! Chương trình đó làm tôi thay đổi nhiều ngay từ ngày đầu tiên.

Qua chương trình này tôi thật sự gửi lời cảm ơn đến tất cả giảng viên, các anh chị em trong ban sự kiện. xin chúc cho chương trình thành công hơn nữa trong nhiều lần sau.

<http://kinhdoanhtheomang.com/>

NGUYỄN BÌNH MINH - Chuyên viên – Vụ công tác phía nam

Số 7 Lê Duẩn, Quận 1, Tp.HCM

Trước tiên cảm ơn các anh chị trong ban tổ chức. Chúc các anh chị nhận được nhiều yêu

thương, hạnh phúc từ cuộc sống. Trải qua 3 ngày cùng nhau học tập, sinh hoạt thật tuyệt vời không thể tả nổi, Tôi thấy mình được tiếp thêm nhiều nguồn năng lượng, muốn bùng nổ và chinh phục ước mơ, mục tiêu, kế hoạch. Với tôi, mỗi ngày trải qua không còn là vô nghĩa nữa, một cuộc sống thú vị từng ngày đang đến với tôi, làm Tôi tự tin, năng động và mạnh mẽ đón nhận tất cả mọi thử thách cuộc sống.

[**http://kinhdoanhtheomang.com/**](http://kinhdoanhtheomang.com/)

NGUYỄN NGỌC KHUÊ

15 Đường số 6, Phường Thạnh Mỹ Lợi, Quận 2

Tôi đến với chương trình thật tình cờ. Qua website [**www.KinhDoanhTheoMang.com**](http://www.KinhDoanhTheoMang.com) khi nghe nói về chương trình **CHIẾN BINH MLM** ban đầu cảm giác bình thường vì thực tế có nhiều chương trình quảng cáo khác tương tự.

Nhưng vì biết là có anh Nguyễn Tiến Dũng là một trong những người tham gia đào tạo thì tôi quyết định tham gia ngay, vì tôi rất ngưỡng mộ anh qua 2 quyển sách: **Những điều cơ bản KDTM và Cẩm nang thủ lĩnh KDTM**.

Quả danh bất hư truyền, phải nói là tuyệt vời! và tuyệt vời hơn ở đây tôi còn gặp rất nhiều thủ lĩnh thành công khác nữa.

[**http://kinhdoanhtheomang.com/**](http://kinhdoanhtheomang.com/)