

SAI LẦM HAY MẮC PHẢI KHI MỚI BẮT ĐẦU CÔNG VIỆC

Người Viết: Nguyễn Tiến Dũng

Điện Thoại: 0983 002 497

www.kinhDoanhTheoMang.Com

Những sai lầm mà Distributor thường mắc phải khi mới bắt đầu hoạt động. Bạn cần phải xem kỹ nhé.



1. Không dùng sản phẩm.
2. Hàng tháng không ký thêm người mới vào mức 1.
3. Chỉ có phát triển sâu.
4. Không mua hàng hàng tháng.
5. Không gọi điện và tiếp xúc với sponsor.
6. Mắng các Distributor của mình khi có mặt người khác.
7. Không dự các sự kiện.
8. Lôi các Distributor của mình đến các sự kiện đòi hỏi phải có cấp bậc.

9. Quên quảng cáo cho sponsor của mình.
10. Làm việc chỉ sử dụng kiến thức, bởi vì đây là doanh nghiệp của xúc cảm.
11. Chấp nhận sự thanh minh của mình và của các Distributor của mình.
12. Chấp nhận việc các Distributor của mình lên cấp sớm hơn và thu nhập cao hơn.
13. Distributor không đến dự lớp học và các buổi giới thiệu. Không học và không đào tạo người khác.
14. Không tự rèn luyện mình, không đọc sách, không huấn luyện thủ lĩnh dưới mình.
15. Không nhận trách nhiệm và cam kết về mình.
16. Sợ lên sân khấu. Người sợ lên sân khấu thì sẽ không làm ra tiền.
17. Không nghe lời sponsor. Chống lại các lời khuyên.
18. Mối mót sản phẩm và cố chữa bệnh cho mọi người.
19. Tổ chức các buổi gặp gỡ quá dài.

20. Lúc đầu mời vào doanh nghiệp trước rồi sau đó mới mời sản phẩm.
21. Không quan tâm đến vẻ ngoài của mình.
22. Một mình nói chuyện với người quen không cần sponsor.
23. Cố thuyết phục. Chỉ làm việc với những người muốn làm việc.
24. Thu thập các thông tin tiêu cực và phổ biến cho mạng lưới Distributor của mình.
25. Không đặt mục đích. Người không có mục đích – sẽ bị tiêu diệt.
26. Không chịu cùng mức 1 của mình đi công tác sang các thành phố khác.
27. Quá đau khổ khi bị từ chối.
28. Không cho các Distributor gặp sponsor của mình.
29. Không truyền bá được trách nhiệm xuống cấp dưới.
30. Không quảng cáo cho các sự kiện.
31. Đặt cá cược hoặc lời sềnh sệch các Distributor của mình trong công việc.
32. Làm việc một mình. Đây là doanh nghiệp tập thể.
33. Không quảng cáo cho các thủ lĩnh của mình.
34. Không khen ngợi Distributor của mình cuối buổi gặp mặt.
35. Phong cách làm việc quá mềm mại. Người ta cần phải rời khỏi Bạn với cảm giác bị mất mát.
36. Chuyển các băng ghi âm, ghi hình về các sự kiện cho những Distributor đã bỏ qua các sự kiện trên.
37. Không được cho vay tiền hoặc vay sản phẩm. Quan hệ giữa sponsor với Distributor không được giống như quan hệ chủ nợ - con nợ.
38. Làm việc ít hơn ngày hôm qua.
39. Không bán sản phẩm.
40. Không hướng dẫn về cách bán hàng.
41. Không nhìn thấy thủ lĩnh từ các cấp khác.
42. Đừng là người quá coi trọng các việc vặt.
43. Không chịu mở rộng vùng thích nghi.
44. Đừng tiếc tiền của khách mà hãy thương cho sức khỏe của anh ta.
45. Trả tiền hộ Distributor. Distributor mà được mua chuộc thì sẽ không chịu làm việc.
46. Không có tính kiên định trong công việc.
47. Không thông báo về các đợt mua sản phẩm của mình cho sponsor.
48. Không lập danh sách người quen.

49. Ký Distributor mới mà không mua sản phẩm.

50. Biến nhà mình thành kho sản phẩm.

- Đừng sợ phạm sai lầm. Mỗi một sai lầm – đó là kinh nghiệm thu được, mà không thể mua, vay mượn hoặc biếu không được.

Sai lầm – đó là kinh nghiệm thu được.

Kinh nghiệm – đó là một trong những thầy giáo giỏi nhất.

ĐÀO TẠO CHIẾN BINH MLM

Một chương trình chỉ 3 ngày giúp bạn có sự chuyển đổi đột phá trong sự nghiệp của bạn, được hướng dẫn bởi những người giỏi nhất và thành công nhất trong nghề kinh doanh theo mạng tại Việt Nam. Vào Xem

Website : <http://KinhDoanhTheoMang.Com>

Hình Ảnh : <https://picasaweb.google.com/DaoTaoChienBinh>

Video : <http://www.youtube.com/DaoTaoChienBinh>

Hoạt Động: <http://DaoTaoChienBinh.blogspot.com/>

Diễn Đàn: <https://www.facebook.com/DaoTaoChienBinh>

Cập Nhật: <http://twitter.com/DaoTaoChienBinh>

Kinh Nghiệm: <http://DaoTaoChienBinh.wordpress.com>

