

آموزش و پرورش در نتورک مارکتینگ

حمید رسائی آزاد

انتشارات جنگل

سرشناسه	: رسائی آزاد، حمید، ۱۳۶۳ -
عنوان و نام پدیدآور	: آموزش و پرورش در نتورک مارکتینگ / حمید رسائی آزاد.
مشخصات نشر	: تهران: جنگل، ۱۳۹۹.
مشخصات ظاهری	: ۲۸۸ ص.: مصور: ۱۴/۵ × ۲۱/۵ س.م.
شابک	: ۹۷۸-۶۲۲-۲۳۸-۱۴۶-۲
وضعیت فهرست نویسی	: فیپا
موضوع	: بازاریابی چند سطحی
موضوع	: Multilevel marketing
موضوع	: ارتباط در بازاریابی
موضوع	: Communication in marketing
رده بندی کنگره	: HF۵۴۱۵/۱۲۶
رده بندی دیویی	: ۶۵۸/۸۷۲
شماره کتابشناسی ملی	: ۶۲۴۱۹۴۴



عنوان کتاب: آموزش و پرورش در نتورک مارکتینگ

مترجم: حمید رسائی آزاد

ناشر: انتشارات جنگل

ناظر فنی: رضا خسروان

طراح جلد: الهه جوکار

نوبت و سال چاپ: اول ، ۱۳۹۹

قطع و تیراژ: رقعی - ۱۰۰۰ نسخه

قیمت: ۵۵,۰۰۰ تومان

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۲۳۸-۱۴۶-۲

تلفن سفارشات چاپ: ۶۶۴۹۵۲۷۵ - ۰۲۱

دفتر فروش تهران: ۰۲۱-۵۴۱۱۳ - ۰۲۱-۶۶۴۰۴۰۲۲

دفتر فروش اصفهان: ۰۳۱-۳۳۲۰۵۰۰۵ | دفتر فروش رشت: ۰۱۳-۳۳۲۶۵۱۱۳

www.jangal.com

«حق چاپ برای مترجم محفوظ است»

فهرست مطالب

هدف..... ۱

هدف چیست؟..... ۳

چرا داشتن هدف در زندگی این قدر مهم است؟..... ۳

فواید داشتن هدف چیست؟..... ۵

فواید داشتن هدف..... ۶

چگونه هدف داشته باشیم؟..... ۷

اهمیت و ضرورت هدف گذاری در زندگی..... ۸

توصیه های لازم برای هدف گذاری در زندگی..... ۱۰

هدف در زندگی..... ۱۱

چگونه هدف خود را پیدا کنیم و انگیزه خود را افزایش دهیم؟..... ۱۴

۱- من که هستم؟ (کشف واقعی)..... ۱۵

۲- می خواهم چه کار کنم و به کجا برسم؟..... ۱۶

راه های رسیدن به هدف چیست؟..... ۱۷

آیا می خواهید بدانید راه های رسیدن به هدف چیست؟..... ۱۷

چگونه به اهداف خود برسیم؟..... ۲۱



زندگی هدفمند به چه معناست؟ ۲۶

قدرت بینش ۲۹

قدرت بینش ۳۳

"بینش" ۳۸

اجزای اصلی بینش چیست؟ ۴۵

ایمان و باور ۴۹

ایمان و باور ۵۱

مزایای نتورک ۵۷

مزایای نتورک مارکتینگ چیست؟ ۵۹

کاهش واسطه‌ها ۵۹

بهره‌گیری از پتانسیل تولیدات ملی و اقتصاد مقاومتی ۶۰

هزینه شروع بسیار پایین ۶۰

زمان‌بندی آزاد دارید (رئیس کار خودتان هستید) ۶۱

برخورداری از درآمد مانده یا مرکب ۶۱

عدم وجود تبعیض جنسیتی (زن و مرد فرقی نمی‌کنند) ۶۱

یک شبکه سودآور در بازاریابی شبکه‌ای چیست؟ ۶۳

دلایل شکست بیشتر افراد چیست؟ ۶۴

چرا نتورک ۶۷

موضوع: هدف بازاریابی شبکه‌ای چیست؟ (Network Marketing) ۶۷

بازاریابی شبکه‌ای، تجارت برد-برد-برد ۶۹

درآمد خطی یا درآمد مرکب ۷۱

مزایای بازاریابی شبکه‌ای در یک نگاه ۷۵

داستان تصاعد ۸۰

۸۲	آمادگی سازی مشتریان
۸۳	من وقت ندارم
۸۳	من شکست می خورم
۹۹	آموزش اکتیو شده ها
۹۹	بررسی جذابیت
۱۰۰	متوجه تفاوت شدید
۱۰۷	۲۹ مزایای شخصی نتورک مارکتینگ
۱۱۱	۱۰ ویژگی های بازاریاب های شبکه ای موفق
۱۱۹	ویژگی های یک لیدر مؤثر در بازاریابی شبکه ای
۱۲۱	تا چه موقع باید لیدرشیپ کنیم؟
۱۲۱	اصول لیدرشیپ
۱۲۲	۱۰ ویژگی یک لیدر مؤثر در بازاریابی شبکه ای
۱۲۲	ارتباط
۱۲۳	سازماندهی
۱۲۳	اعتماد به نفس
۱۲۳	قابلیت پذیرش عقاید
۱۲۴	منصف بودن
۱۲۴	صداقت
۱۲۴	قدرت و قابلیت نفوذ
۱۲۴	تفویض وظایف (نماینده گی دادن)
۱۲۵	تسهیل کنندگی
۱۲۵	قدرت مذاکره



پارادایم شیفت..... ۱۲۹

دگرگونی بعدی..... ۱۳۲

دگرگونی الگوها و چگونگی بنای یک سازمان..... ۱۳۵

راهبری..... ۱۳۹

مطلب دوم ملاقات‌های خانگی است..... ۱۴۲

تجرباتی که در تورک مارکتینگ کسب شده است..... ۱۴۹

خطاهای مرکبار در بازاریابی شبکه‌ای..... ۱۷۷

چرا مردم این کار را جدی نمی‌گیرند؟..... ۱۷۹

۴ راز ساخت ارتباط مؤثر..... ۱۹۷

نکته‌های طلایی در پرزنت..... ۲۰۳

چند نکته طلایی و کارآمد در پرزنت..... ۲۰۵

رهبران چگونه‌اند..... ۲۰۶

دعوت در بازاریابی و ۴ راز ارتباط مؤثر..... ۲۰۹

دعوت در بازاریابی شبکه‌ای..... ۲۱۱

۷ گام برای حرفه‌ای شدن در دعوت..... ۲۱۱

فروش..... ۲۱۷

فروش چیست؟..... ۲۱۹

چرا فروش؟..... ۲۱۹

بازار هدف ما چه افرادی هستند؟..... ۲۲۴

شش اقدام اساسی در فروش..... ۲۲۶

۲۲۸.....	فروشنده حرفه‌ای موفق چه کسی است؟ و چه ویژگی‌هایی دارد؟
۲۲۸.....	فروشنده حرفه‌ای موفق.....
۲۳۲.....	۵ اصل برای ظاهر و پوشش فروشنده.....
۲۳۵.....	انواع تیپ شخصیتی فروشنده.....
۲۳۹.....	برنامه‌ریزی.....
۲۴۱.....	چطور یک برنامه‌ریزی روزانه ایده‌آل و همه‌جانبه داشته باشیم؟
۲۴۱.....	طرح‌ریزی برای یک برنامه روزانه.....
۲۴۷.....	چگونه انگیزه خود را افزایش دهیم؟.....
۲۴۹.....	چگونه در خود انگیزه ایجاد کنیم؟.....
۲۴۹.....	چگونه انگیزه پیدا کنیم؟.....
۲۵۰.....	چگونه با انگیزه باشیم و بمانیم؟.....
۲۵۰.....	چگونه با انگیزه زندگی کنیم؟.....
۲۵۱.....	چگونه انگیزه خود را حفظ کنیم؟.....
۲۵۱.....	چگونه انگیزه خود را تقویت کنیم؟.....
۲۵۲.....	چگونه انگیزه خود را بالا ببریم؟.....
۲۵۲.....	چگونه انگیزه کاری خود را در نتورک مارکتینگ بالا ببرم و اقدامات خود را عملی کنم؟.....
۲۵۵.....	افزایش اعتماد به نفس و غلبه بر ترس.....
۲۵۹.....	غلبه بر تنبلی و انجام سریع‌تر کارها.....
۲۶۷.....	تأثیر اطرافیان در موفقیت شما.....
۲۷۰.....	بهترین دوست شما کیست؟ بدترین دشمن شما کیست؟.....

میش گفتار

اولین باری که پا تو عرصه‌ی نتورک گذاشتم در دهه‌ی ۸۰ در ایران بود. جایی که هنوز نه فرهنگی بود و نه سیستم قانونمند آموزشی، که در آن مقطع نظم و انضباط و هدف، پیگیری و آموزش رو یاد گرفتم اما دریغ از اینکه کار پرورشی صورت بگیره و بخاطر اینکه یک پدیده نوعی محسوب می‌شد هیچ‌وقت احساس اینکه بخواهم از نظر پرورش درونی روی خودم کار کنم و رازهای یک رهبر نمونه رو تو خودم پیاده کنم رو نداشتم. همه‌چی با یک CD راز و CD3 که برای یک نتورکر فیلیپینی بود شروع شد و بعد از آن بزرگ و بزرگ‌تر شدم. اما بخاطر شرایط و قوانین نداشته‌ای که در مورد نتورک در ایران وجود داشت مجبور به ترک این بیزینس قدرتمند شدم و پس از یک وقفه ۵ ساله باز به عرصه‌ی بازاریابی شبکه‌ای برگشتم.

اما داستان دهه ۹۰ نتورک ایران کاملاً متفاوت بود وقتی که در سال ۹۴ شروع به فعالیت کردم با همون ذهنیت دهه‌ی ۸۰ شروع کردم و به موفقیت‌های نسبی هم رسیدم.