

JAK BUDOVAT

multi level marketing

kudy cesta vede a kudy ne

Bestseller
v Čechách a na Slovensku

Ivo TOMAN

JAK BUDOVAT

**multi
level
marketing**

Kudy cesta vede a kudy ne

IVO TOMAN

TAXUS International s.r.o., Praha

Tel.: 800 182 987 (8001TAXUS)

© IVO TOMAN 1996, 2008

Počítačová sazba a grafická úprava: MASHA Press, s.r.o., Bratislava

Návrh obálky: Alena Vojnarová

Vytiskla tiskárna: FINIDR, s. r. o., Český Těšín

5. upravené vydání

MÁTE UŽ DÁREK PRO SVÉ PŘÁTELE A RODINU?

**Věnujte tuto knihu
svým nejbližším.**

Znáte nabídku dalších knih a nahrávek Iva Tomana?

Objednávky a informace na těchto adresách:

TAXUS International s.r.o.

Na Pankráci 49, 140 00 Praha 4

Tel.: **800 182 987** (8001 TAXUS)

E-mail: taxus@taxus.cz

www.taxus.cz

www.Jak-Vydelat.cz

www.MarketingovaPsychologie.cz

www.SkoleniIvaTomana.cz

TAXUS International, s.r.o.

Letecká 22, 831 03 Bratislava 3

Tel.: 0800 182 987 (08001 TAXUS)

E-mail: taxus@taxus.sk

www.taxus.sk

www.Ako-Zarobit.sk

www.MarketingovaPsychologia.sk

www.IvoToman.sk

OBSAH

| | |
|---------------------------------|----|
| Předmluva | 5 |
| Úvod..... | 6 |
| Plánování..... | 9 |
| Budování sítě | 20 |
| Šampióni a mrtví brouci..... | 28 |
| Manažer - sponzor..... | 37 |
| Setkání se spolupracovníky..... | 45 |
| 1. Porady..... | 45 |
| 2. Mítinky | 53 |
| 3. Tréninky | 53 |
| Motivace | 56 |
| Negativní motivace | 60 |
| Analýzy | 64 |
| Řídící aparát | 70 |
| Pozitivní myšlení | 74 |

PŘEDMLUVA

Nepotřebuješ vůbec obchodní dům.....

Zauvažuj nad touto myšlenkou. Mnoho lidí si láme hlavu tím, jak zbohatnout. Uvažují, jak vydělat, s čím obchodovat, co vyrábět, kam investovat. Prostě jak podnikat. Po čase, když si zjistí, co všechno podnikání obnáší, přijde zklamání, neboť v této oblasti nacházejí ne peníze a uspokojení ze své svobody, ale mnoho problémů. Přemýšlel jsi někdy, co to obnáší podnikat třeba tak, že budeš majitelem obchodního domu? Uvažoval jsi nad tím, kolik starostí a problémů představuje vedení obchodního domu? Několik takových knih by nestačilo na popsání všech starostí, které bys měl.

Já ti nabízím něco úplně jiného. Zde pracuješ:

- kdy chceš
- s kým chceš
- kde chceš
- s výrobkem, který si sám zvolíš
- nemáš fixní mzdové náklady
- nemusíš vlastnit a udržovat nemovitosti (základní prostředky)
- můžeš začít s nízkým startovacím kapitálem
- rychle se přizpůsobuješ novým situacím
- nemusíš dlouho a draze hledat nejlepší a kvalitní spolupracovníky, neboť systém je založen tak, že dobré síly se samy vypracují do čela.

Zkus to jako majitel obchodního domu.....

Existuje málo tak počestných zaměstnání, jako je vydělávání peněz.

Třeba vlastnit obchodní dům.....

Nebo podnikat v systému, který ti nabízím...

Vyber si...

Ú V O D

**Znáš-li protivníka a znáš-li sebe,
pak musíš sto bitev bez nebezpečí vyhrát.
Neznáš-li protivníka,
pak jsou tvé vyhlídky na zisk nebo ztrátu stejné.
Neznáš-li ani sebe, budeš poražen v každé bitvě.**

Chuan Tse

D ě t s k é n e m o c i

Začal jsi pracovat v MLM a přemýšlíš, jak dosáhnout svých cílů. Můžeš mít nejlepší produkt, ale bude ti na nic, když o něm lidé nebudou vědět. Zaveď proto do svých činností v MLM systém a naplánuj, jak zařídit, aby se o tomto produktu dovědělo co nejvíce lidí. Tak vyděláš velké peníze. To je náplň mé druhé knihy.

Když začínáme pracovat v MLM, vždy se objeví „dětské nemoci“. Je to normální. Nikdo se nedostal do vyšších pozic bez toho, že by tyto „dětské nemoci“ neabsolvoval.

Dobrým sponzorem se staneš, až překonáš překážky, které máš před sebou.

Odborníkem v jakémkoli oboru se nestaneš absolvováním vysoké školy nebo metodou pokusů a omylů. Mnohem lepší je spolupracovat spolu s jiným odborníkem. Ten tě neučí zbytečnosti, kterých je na vysokých školách dost.

Tato kniha je napsána na základě mých zkušeností v aktivní práci v MLM. Možná, že s některými myšlenkami nebudeš souhlasit a některé věci budeš chápat jinak, než já. Je to v pořádku, neboť všichni jsme jiní a máme svůj odlišný pohled na věci kolem nás. Já jsem se snažil podat svůj pohled a své myšlenky rád sděluji stejně naladěným spolupracovníkům v tomto oboru podnikání.

Ve východní Evropě se kladl při vzdělání důraz hlavně na odbornou stránku, ale nikdo nás neučil jednat s lidmi.