

Getting Started

**شروع**

Here are 12 "getting started" steps for you:
دوازده قدم برای شروع فعالیت شما وجود دارد:

۱- همه چیز از خود شما شروع می شود:

این کار تجارت شماست. همه چیز با شما شروع می شود. شما ناخدای خودتان هستید. هر تلاشی که می کنید در تجارت خودتان منعکس می شود. همانطور که همه می گویند، شما رئیس خودتان هستید. مطمئن باشید که آماده شده اید. به موارد زیر رجوع کنید و به این ترتیب شما در راه موفقیت قرار گرفته اید. انجام قطعی یک مرحله برای رسیدن به مرحله بعدی بسیار مهم است.

لیست کامل من

”هر کسی که وارد زندگی من می شود یا برای آموختن چیزی به من آمده یا برای یاد گرفتن چیزی از من“ - نویسنده ناشناس

(آ) شناخت شرکت

اطلاع کاملی از شرکت، تاریخچه، برنامه و اهداف آن داشته باشید. از اساس کاری شرکت اطلاع داشته باشید (شناخت نکات مهم درباره شرکت به شما اعتماد به نفس می دهد).

(ب) شناخت محصولات

محصولات شاخص این تجارت هستند. از محصولات شناخت کافی داشته باشید. اگر سئوالی در مورد محصولات وجود دارد سریعاً پاسخ آن را بیابید. این موضوع بسیار مهم است که به محصولات اعتقاد داشته باشید و این شناخت را ترویج کنید، جدا از همه این ها باور محصولات به شما احساس آرامش می بخشد.

د) مشخص کردن اهداف

اهداف کوتاه مدت، بلند مدت و همچنین زمان رسیدن به آن ها را مشخص کنید. تعهدتان را به خود و تجارت مشخص کنید. در تعیین اهداف- به مسائل خاص، در دسترس بودن، قابل دستیابی، واقعی بودن و طول زمان توجه کنید (باهوش باشید).

ه) لیست تماس ها

لیست راهنمای شما کار عملی شما برای شروع نت ورک است. به خاطر داشته باشید که همه کسانی که می شناسید و "لیست راهبران" شما وسیله ایست که شما بدون آن نمی توانید این کار را انجام دهید.

"لیست راهبران" شما می تواند تمام افرادی که شما با آنها ارتباط دارید باشند مثل: تعمیرکار خودروتان، پزشک خانواده، فروشنده محل، آرایشگر، دندانپزشک، تعمیرکار منزل، عتیقه فروش، راننده و هر فرد دیگری که شما در طول زندگی خود با آن برخورد و تماس داشته اید.

و) تعلیم

تعلیم جنبه فوق العاده مؤثر در ساخت تجارت شماست. مطمئن باشید که حضور شما و دیگران منجر به نتایج مفید و پرسود می شود.

۲- منشور کوئست نت

من وارد تجارتي شدم تا برای کمک به بشریت خودم را بالا بکشم.
من این کار را با فرصت استثنایی تجارت شبکه ای، با حمایت افراد بالاسری، مشتریان، سهام داران کوئست نت و کارمندان شرکت انجام خواهم داد و در راه افزایش کیفیت زندگی اطرافیان قدم برخواهم داشت.

برای انجام این کار، من به سختی در راه برتری در توسعه معنوی، حرفه ایی و اخلاقی در تجارت، تلاش خواهم کرد.

من شجاعت در احترام گذاشتن و شادی تجارت خود را آموزش خواهم داد.

من همچنین قول می دهم که کارهای زیر را انجام دهم:

به عنوان یک راهبر	به عنوان یک عضو فعال
<ul style="list-style-type: none"> ■ مثال های خوب به کارخواهم برد و رقابت عادلانه را ترویج خواهم کرد. ■ من برای انجام درست و قانونی تجارت به زیر مجموعه های خود، آموزش خواهم داد. ■ من از واردشدن به تجارت های شبکه ایی دیگر یا فروش هر محصول دیگر که به صورت مستقیم یا غیرمستقیم با کوئست نت رقابت دارد خودداری خواهم کرد. ■ من بازار غیرمجاز خرید و فروش محصولات را ایجاد نخواهم کرد و تجارت را به صورت غیرمجاز انجام نخواهم داد. ■ من همچنین محصولی را که هنوز در قوانین دولت مجاز نیست، تبلیغ نخواهم کرد و نمی فروشم. ■ هیچ چیزی هدف من را تغییر نخواهد داد و من به خودم اعتماد به نفس خواهم داشت. ■ تا زمانیکه به موفقیت واقعی در تجارت کوئست نت و رشد شخصی دست پیدا کنم، تلاش خواهم کرد. 	<ul style="list-style-type: none"> ■ نسبت به اصول و عقاید درستکاری و امانت داری پایبند خواهم بود. ■ من به ایجاد محیطی که در آن احترام متقابلی بین شرکت، مخالفان و رقبا وجود دارد، همچنین ایجاد محیطی حرفه ایی برای توسعه تجارت خود، کمک خواهم کرد. ■ من خط مشی و روش کار شرکت را تأیید خواهم کرد ■ من به طور مداوم استانداردهای حرفه ایی خود را افزایش خواهم داد. ■ من دانش خود را در رابطه با محصولات به خوبی یک فروشنده حرفه ایی و روش های یک حمایت کننده افزایش خواهم داد. ■ من محصولات و فرصت حرفه ایی و استثنایی تجارت کوئست نت را معرفی خواهم کرد. ■ من معرفی یا فروشی که بر پایه اطمینان و صداقت نباشد، نخواهم داشت. ■ من هیچ ضمانتی در رابطه با درآمد مخصوص نخواهم داشت با آگاهی از اینکه درآمد بستگی به تلاش و اختصاص زمانی که هر فرد در این کار صرف می کند بستگی دارد. من رویاپردازی و خرافات را که با رسیدن به موفقیت و ثروت، منافات دارد، خرد خواهم کرد. ■ من قابلیت مربی شدن را خواهم داشت.

۳- جدول بندی برنامه موفقیت من

بخش نهایی از قدم اول در جدول بندی برنامه موفقیت، مشخص کردن اهداف شماسست. راز یک هدف بارور در تعریف واضح از اهداف، نوشتن آن ها و تمرکز بر روی آن ها در اوقات مختلف از روز و اگر امکانش باشد، داشتن عکس و فیلم از آن است.

مثالی از تعیین دو یا سه هدف در طول زندگیتان:		
روحی:	می تواند شامل:	خانواده، کلیسا، کمک کردن، و اجتماع
ذهنی:	می تواند شامل:	پیشرفت شخص خودتان
جسمی:	می تواند شامل:	سلامت، تفریح، مسافرت، و اوقات بی کاری
مالی:	می تواند شامل:	تحصیل برای فرزندان، ماشین، خانه، و مسائل زندگی

من دلار بعد از ۶ ماه دریافت می کنم.

من دلار بعد از ۱ سال دریافت می کنم.

من دلار بعد از ۵ سال دریافت می کنم.

ابتدا من به اهداف مالی خود خواهم رسید اما، چه چیز مخصوص دیگه ایی را دوست دارم؟

ولش نکنین !

این تجارت نیاز به صبر، پایداری و سماجت در تعهد دارد تا به نتیجه خاص برسد. آیا شما تعهد داده اید؟
به این سئوالات را از خودتان پرسید و جوابش را پیدا کنید:

آیا اهداف خود را واضح، مشخص کردم و تا زمانیکه به آن ها برسم، از فعالیت دست نخواهم کشید؟

آیا حالا کتابچه آرزوها را برای خود تهیه نموده ام؟

آیا تصمیم دارم هر روز معرفی BOM و هر ماه تمرین داشته باشم؟

آیا من خصوصیات محصولات و ارزش منحصر به فرد آن ها را درک کرده ام؟

آیا من اهداف درازمدت را مشخص کرده ام، به تجارت تعهد بارور داده ام و آیا می دانم که موفقیت زمانبر است؟

آیا من قابلیت مربی شدن را در خود ایجاد کرده ام؟

اگر شما به تمام این سئوالات پاسخ مثبت داده باشید، شما آماده شده اید برای کوئست نت!

۵- تهیه نقشه مسیر

الان، شما به کتابچه اهداف و آرزوهاتان برگردید و برنامه کاری خود را بر مبنای رسیدن به این اهداف پایه ریزی کنید.

۶- ساخت حافظه من

آیا با مسائل روبرو می شوید؟ به یاد داشته باشید، وقتی که تصمیم می گیرید برای انجام فعالیت به افرادی که می شناسید، رجوع می کنید، به طور میانگین، هر جوان نرمال بیش از ۲۰۰۰ نفر، ۲۵ ساله رو با اسم کوچک می شناسد.

۷- همانند سازی و قابلیت مربی شدن

دو مفهوم مهم در تجارت شبکه ایی، همانند سازی و قابلیت مربی شدن است. موفقیت در این تجارت مستقیماً به همانند سازی مؤثر و مربی شدن، وابسته است. این دو قابلیت با حضور در جلسات BOMS هفتگی و تمرینات گروهی به دست می آید. آشکار است که موفقیت شما به مربی گری بالاسری شما وابسته است. این قابلیت مسئولیت پذیر بودن بالاسری، مربی گری ورودی جدید در تمام مراحل تجارت است تا منحنی آموزش به رشد خود ادامه دهد. موارد زیر در همانند سازی بسیار مفید است:

ابزار تجارت

در اینجا ابزار قدرتمند و مفیدی که می تواند برای استفاده تک به تک، گروه BOMS و یا گروه تمرین بسیار ساده باشد وجود دارد.

مثال های ابزار تجارت:

- الف. مشخصات کمپانی
- ب. کاتالوگ محصولات
- ج. مقالات و روزنامه ها
- د. سی دی های آموزشی و تمرینی

شما همچنین باید با سایت شرکت آشنایی کامل داشته باشید و با تغییرات آموزش ها و تغییرات نحوه معرفی کار، خود را هماهنگ کنید.

برگه CAP

C.A.P به معنی: تماس ها، قرارها و معرفی ها است. این برگه مثل یک ردپا از زمانی که شما کار را شروع می کنید باقی می ماند. به هر روز مثل یک روز کاری نگاه کنید- اسم همه افرادی را که ملاقات می کنید و یا تماس می گیرید، یادداشت کنید، همه برنامه کاری مربوط به روز کاری را در طول روز به همراه داشته باشید. این کار به شما کمک می کند تا برنامه کاری تان، جلو چشمتان باشد.

۹- هنر دعوت کردن

دعوت کردن، اولین و یکی از مهمترین مهارت هایی است که شما به خیره شدن در آن برای موفقیت در این تجارت، نیاز دارید. خیره شدن در هنر دعوت کردن با اجرای روش های زیر صورت می گیرد:

الف. همیشه به خاطر داشته باشید که جدیت کلید دعوت است، آن را در خود ایجاد کنید و هرگز از یاد نبرید.

ب. این خیلی مهم است که از پشت تلفن، هیچوقت کار را معرفی نکنید.

ج. اسامی را در ذهن خود تکرار کنید. مطمئن شوید که هیچ تعصب و هیچ استثنایی قائل نشده اید.

د. به خاطر داشته باشید که چه زمانی با اهداف خود تماس می گیرید، شما تمنایی از کسی ندارید و این شما هستید که فرصت کشف ایده تجارتي که زندگی افراد را عوض می کند، به آنها می دهید. قصد نهایی شما از دعوت کردن، گذاشتن قرار برای BOM است.

۱۰- معرفی و پیگیری

کلید یک معرفی موفق این است که به شنونده چیز باارزشی بدهید. ما همه دوست داریم هدیه ای بگیریم، اما شکل یا اندازه آن برای ما اهمیتی ندارد. بسته اطلاعاتی که شما به شنونده خود می دهید می تواند مفید باشد. این اطلاعات مجانی و درمورد ارزش این تجارت هستند. همچنین این کار فرصت خوبی برای پیگیری به شما می دهد.

بسته اطلاعاتی شما می تواند شامل موارد زیر باشد:

- الف. سوابق شرکت
- ب. مشخصات محصولات
- ج. بروشور کمپانی
- د. کارت تجاری شما

پیگیری

اغلب افراد بعد از اولین ملاقات، سخنان شما را قبول نخواهند کرد. بعد از معرفی تجارت و دادن بسته اطلاعاتی به فرد معرفی شده، پی گیری شما شروع می شود.

افرادی که کار برای آنها معرفی شده، تنها چند روز بعد از دریافت بسته اطلاعاتی از شما، در اوج اشتیاق قرار دارند. در این زمان، بسیار مهم است که با آن ها صحبت کنید و به سئوالاتی که ممکن است برایشان پیش بیاید، پاسخ دهید.

به خاطر داشته باشید که در پیگیری، شما نباید به آنها فشار بیاورید. شما از آنها بخواهید تا تصمیم قطعی بگیرند. با آنها صحبت کنید و به سئوالشان پاسخ دهید، اما به آنها اجازه دهید تا بر مبنای برنامه خودشان، تصمیم بگیرند. اما خودتان هرگز این کار را نکنید.

دادن بسته اطلاعاتی علاوه براینکه کار شما را در تماس بعدی راحت می کند، می توانید برنامه صحبت بعدی تان، پیگیری جواب به پرسش ها و پیگیری آن ها برای مطلع بودنشان از جلسات بعدی را انجام دهید. چهار نتیجه از معرفی شامل:

- الف. ایجاد علاقه به تجارت و محصول
- ب. ایجاد علاقه به محصول
- ج. ایجاد علاقه اما نیاز به اطلاعات بیشتر
- د. عدم ایجاد علاقه

۱۱- بستن مرحله اول

تبریک! شما مرحله اول را با موفقیت پشت سر گذاشتید. شما فعالیت خود را به عنوان یک IR به خوبی انجام دادید. اما کار سخت وقتی که مرحله اول را تمام می کنید، تمام نمی شود، و کار واقعی تازه شروع می شود. با استفاده از مراحل زیر شما راهنمایی خواهید شد:

الف. به ورودی های جدید خود کمک کنید تا فرم های خود را پر کنند. (این کمک می تواند هم در مورد تجارت و هم فهمیدن قوانین و مراحل کار باشد)

ب. با بالاسری خود قراردملقات های مدونی را برنامه ریزی کنید. به زودی شما اطلاعات پایه را تشریح خواهید کرد، به زودی آن ها می توانند با ساختن سازمان خود، کارشان را شروع کنند.

ج. به گام های اصلی که در بالا به آنها اشاره شد، رجوع کنید.

مواردی را که باید به خاطر داشته باشید:

د. به افراد زیرمجموعه خود لیست افراد قابل تماس از شرکت را بدهید. این خوب است که آنها بدانند افرادی از شرکت آنها را حمایت می کند.

ه. برای حمایت از آنها در کنارشان باشید. این کار قدرت همکاری بین شما و زیردستان را بالا می برد.

۱۲- ساخت سازمان خودتان

هسته تجارت شما، سازمان شماست. اگر سازمانتان موفق باشد، مطمئناً شما هم موفق خواهید بود. بسیار مهم است تا برای تعیین برنامه موفقیت خود و سازمانتان خوب فکر کنید.

برای گروهتان، سه راهبر در هر سطح مشخص کنید. آنها مثل یک فانوس دریایی عمل خواهند کرد، هر شب برای روشن شدن مسیر نور پخش می کنند. آنها برای ساخت مداوم سازمان شما بسیار مفید خواهند بود. این خیلی مهم است که زمان خود را برای آموزش راهبران خود صرف کنید و کلید موفقیت را به آنها بدهید و مطمئن باشید که از زمان و تلاشی که صرف کرده اید، نیجه خواهید گرفت.

اجازه دهید که این راهبران نیز کار شما را انجام دهند. تمرین و آموزش این مراحل و بحث در مورد آنها و ادامه این روند به سمت افراد پایین دستی.

آموزش قدرت همانند سازی

۱۰ مرحله مهم برای شروع این تجارت تاکنون بررسی شد. هر ورودی جدید باید همه این مراحل را بفهمد و آنرا با قلب خود درک کند تا بتواند آنرا به زیرمجموعه خود آموزش دهد. بنابراین، مرحله ۱۰ آموزش دوازده مرحله است.

هر سازمان باید پایه و اساس خود را محکم بنا کند. شما می توانید این کار را با تمرین این مراحل انجام دهید.

در این کار متخصص شوید، همه زیرمجموعه شما به شما بستگی دارد. همه اطلاعاتی که آنها نیاز دارند از شما می آید. همانند سازی را آموزش دهید زیرا موفقیت شما به آن بستگی دارد.

جدول بندی موفقیت

این مرحله آخر باید تخمین زده شود. این کار را می توانید همیشه انجام دهید. این کار دقیقاً می گوید که شما کجا هستید و آیا در هر مرحله موفق بوده اید. با جدول بندی موفقیت و بررسی آن، شما همچنین می توانید به اهدافتان برسید.

ترجمه: سید بیژن ماهباز