

إِكْتِشَافٌ

الدُّلِيلُ

المُسَاعَدُ



# إكتشاف الدليل المساعد

عندما ينظر الناس إلى التّسويق الشّبكي (Network Marketing)، يخطر في أذهانهم أسئلة متعددة منها " هل لدي الكثير من الأشخاص الذين يمكن الإعتماد عليهم في نجاحي ؟ فهم يعتقدون أنهم إذا كانوا يعرفون الكثير من الناس يمكنهم أن يحصلوا على نجاح كبير، وإذا كانوا لا يعرفون الكثير من الناس فليس لديهم أي فرصة في النّجاح . هذا يبدو منطقيا ولكن ليس صحيحاً .

في التّسويق الشّبكي ، هناك ثلاثة أنواع من النّاس : المبتدء وهو المدع المتصنع ، الهاوي الغير محترف ، والمحترفين .

## - المبتدء أو المدع المتصنع :

عندما يتعلق الأمر بإيجاد أمل في النجاح ، يقوم ذهنياً المدع المتصنع بإنشاء قائمة من ثلاث ، إلى أربع أو خمس أشخاص من المحتمل انضمامهم إلى فريقه العملي، فهو يستند في نجاحه على استجابة من هذه الاشخاص .

إذا كان محظوظاً وحصل على واحد من هؤلاء الأشخاص فيكون عمله قد أبصر النور لفترة قصيرة، في هذه الحالة يقوم بإنشاء قائمة جديدة من الأشخاص على أمل أن يجد بعضاً منهم يريد الإرتقاء من مرحلة المبتدء إلى مرحلة الهاوي . ( فهل سيفاجئك عندما تعلم أن ما يقارب ال ٨٠ % من النّاس الذين انضموا إلى شبكة التّسويق قد بدأوا مدّعين وارتقوا إلى المراحل العليا؟ نعم هذا صحيح لان كل ٨ من أصل ١٠ أشخاص أصبحوا موزعين في هذه المهنة لأنهم اتبعوا استراتيجية الإرتقاء المتبعة لدى المدعي ). هدفك الأساسي في هذا العمل هو أن تجعل هذه النسبة ( ٨٠ % ) الأقل ممكن لانه يجب عليك تثقيف وتوعية هؤلاء الأشخاص ومساعدتهم ليعلموا مدى قوة هذه الفرصة والتعامل معها بإحترام. إذا كنت تتساءل لماذا يأتي الناس إلى مهنة التّسويق الشّبكي الإحترافية، فليس رغبة في هذه الأخيرة بل رغبة في الثروة السريعة فهذا هو تفكير المبتدئين، لأنهم يعتمدون على الحظ .

## - الفريق الثاني وهو الهاوي الغير المحترف :

بدل أن يضع قائمة ذهنية، يضع قائمة مكتوبة وهي خطوة في الإتجاه الصحيح ، قائمة تضمّ المئات من الأشخاص الذين يمكن التفاعل معهم. فيشجع نفسه للمبادرة في تحقيق هذه الاهداف لكنه يُصدم بمهارته الضئيلة فتتقلّص شيئاً فشيئاً هذه الاهداف ويزداد القلق والخوف من تناقص عدد الأشخاص الذين يتواصل معهم. أعرف هذا الشعور لأنه انتابني سابقاً. في بداية العقد الثاني من عمري لم تكن قائمتي على قدر من الأهمية حيث لجأت إلى استخدام أصدقاء ومعارف عائلتي فنفدت في وقت قصير. لاحقاً جميع الأشخاص في محيطي عرفوا ماذا كنت أفعل وحصلت على ردود منهم. كان هذا جنوناً لأنني أحسست بأنني إذا لم أعثر مباشرةً على أشخاص مهمين في قائمتي فإنني سافشل .

لم أفكر يوماً أن إضافة الأشخاص إلى فريقتي أو أن يكونوا من زبائني تحتاج إلى مهارة. إلى حد هذه النقطة من مسيرتي العملية كنت أعتبر دائماً هذه القائمة هي ورقة للثروة . لذا إن كان لديك قائمة جيدة فسوف تنجح . وإن كان لديك قائمة سيئة فيجب أن تكون محظوظاً أو ستفشل .

لكن عندما قررت ان أصبح محترفاً في هذه المهنة، لقد لجأت الى دراسة الاشخاص الذين نجحوا في بناء أكبر المؤسسات وأكثرها نجاحاً، ووجدت ان المحترفين يلجأون الى التواصل مع الآخرين بإعتباره أحد أهم المهارات التي يتمتعون بها و لأن العثور على أشخاص جدد هو جزء مهم من وظائفهم، فهذه الفئة من المحترفين لا يؤمنون بالخط ولا يبالون في خسارة الأشخاص لأنهم متأكدون انه لن يحدث ذلك. إن المحترفين يبدؤون عملهم في إنشاء قائمة مكتوبة و يقررون عدم التوقف في إجراء التعديلات على هذه القائمة. هم يخلقون ما يسمى بلائحة "العنصر الفعال"، و سوف أظهر لكم كيفية إنشاء هذه اللائحة.

"هارفي ماكاي"، هو صاحب الكتاب الأكثر مبيعاً "كيفية السباحة مع أسماك القرش دون أن تأكل حياً" (How to swim with the sharks without being eaten alive)، هو صديقي وهو من أفضل المسوقين الشبكيين في العالم. فقد أجريت مقابلة معه و سألته عن الإستراتيجية التي إعتدها في بناء قائمة كبيرة من الأصدقاء ذات نفوذ وقدرة ساهمة في نجاح مشروعه. فقد استعان بما علمه والده حين كان في الثامنة عشر من عمره، حيث قال له: " هارفي، من الآن وصاعداً يجب عليك حين تلتقي أي شخص أن تأخذ جميع معلوماته التي تمكنك من التواصل معه، وحين تتوفر هذه المعلومات يجب عليك أن تجد فرصة للتواصل معه. "هارفي" قد اعتمد هذه الإستراتيجية على مدى الستون سنة الماضية حتى أيامنا هذه، وقد تمكن من إنشاء قائمة من 12000 شخص، فهم ليسوا فقط أصدقاء على مواقع التواصل الإجتماعي، بل يعتبرهم أصدقاء حقيقيين وهو يشعر بالفخر لوجودهم بجانبه. هكذا ما يفعلون المحترفين في الشبكة التسويقية.

## الخطوة الأولى :

يجب أن تنشأ قائمة شاملة وواضحة من الأسماء والخطط تضم أي شخص يخطر لك، دون الإهتمام إن كان أحد هذه الأشخاص معني أو غير معني في مشروعك، فقاعدة البيانات الخاصة بنا هي واحدة من أهم الموارد، لذا جميع الأشخاص التي تعرفهم يجب أن تضمهم إلى هذه البيانات. إن كنت سلبياً ولا ترى اي فوائد من إضافة بعض الأشخاص إلى القائمة فعليك أن تضيفهم، حتى لو كنت لا ترغب في إضافتهم يجب عليك إضافتهم، حتى إن رفضوا يوماً الانضمام الى شبكة التسويق فعليك أن تضيفهم، الهدف الأساسي في النهاية هو أن تضيف جميع الناس إلى لائحتك دون التمييز بالعمر أو الجنس أو المهنة أو أي شيء آخر.

من المهم جداً القيام بتدوين أسماء جميع الأشخاص الذين تفكر بهم على ورقة، لأنه يفتح الفرصة لعقلك بالتفكير بأشخاص آخرين، فعلى سبيل المثال إن أضفت اسم عمك فسوف يأتي التفكير تلقائياً بدائرة الأشخاص حول عمك، كما عليك أن تزيد على القائمة جميع العاملين معك سابقاً و جميع الناس التي قابلتها خلال حياتك. لذا إذا اعتمدت إستراتيجية ناجحة في البحث عن الأشخاص وتدوين أسمائهم لإنشاء قائمتك الخاصة ففي النهاية سوف تجد قائمتك قد ضمت مئات الأسماء حتى الالاف.

## الخطوة الثانية :

أما في هذه المرحلة، فبعد أن دَوَّنت أسماء الأشخاص والأقارب وضممتهم إلى لائحتك، يجب أن تلجأ إلى العلاقات التي بنتها الأشخاص المدونة أسمائهم. وهذا يعني مثلاً أن تلجأ إلى أعضاء عائلتك وعلاقاتهم مع أشخاص يمكن التواصل معهم لإضافتهم إلى قائمة الأسماء، أو أن تسأل أصدقاءك وعائلاتهم عن معارفهم وأصدقائهم وضمهم أيضاً. هذا ما يسمى بالدرجة الثانية من العلاقات التي تساعد على بناء قائمة كبيرة وناجحة. لا تقلق بشأن ما سوف تفعله بهذه القائمة، سوف نتحدث عن ذلك لاحقاً لأنه في الوقت الحالي عليك فقط بناءها.

## الخطوة الثالثة : توسيع القائمة باستمرار

هذا هو السبب الذي يدفع المحترفين إلى تسميتها "قائمة المرشحين أو الأعضاء الناشطة والفعالة"، لأنها لا تتوقف عن النمو والتوسع. فالمحترفين في هذه المهنة لديهم هدف أساسي وهو زيادة شخصين على الأقل يومياً على قائمتهم، حتى إن لم يكن لديهم إمكانية في المستقبل في أن يصبحوا زبائن فعليين، ولكن كما قال والد "هارفي ماكاي" : ضم هذه الأسماء إلى القائمة من ثم إكتشف طريقة إبداعية للتواصل معهم.

إذا كنت تعتقد أن عملية إضافة الأسماء إلى القائمة هي من المهارات الأساسية فهي ليست صعبة على الإطلاق، فسوف تقوم على الإحتكاك مع الناس كل يوم و تلتقي معهم على مواقع التواصل الاجتماعي، فقط يجب إضافتهم إلى قائمة الأسماء. لذا يجب عليك تطوير نفسك لتصبح أكثر شهرةً والإنتباه إلى ما كل ما يحصل حول العالم، فسوف تتعرف على أشخاص جدد في أي لحظة، حيث أن المحترفين يلاحظون وجود تلك الأشخاص، ولكن المبتدئين والهاوين لن يلاحظوا وجودهم ويعودوا لي طرحوا الأسئلة التالية: أين هم ؟ لم أرى أحداً اليوم.

كم هو من الصعب أن تزيد من شهرتك وأن تضم شخصين على الأقل يومياً إلى لائحتك؟ فُكِّر في الأمر. فإن قمت بذلك ستة أيام من الجمعة فهذا سوف يساوي ٦٢٤ شخصاً إضافياً في السنة. وإذا قمت بذلك على مدار خمسة سنين، فسوف يصبح لديك ٣١٢٠ شخصاً. فهل ترى لماذا المحترفين في هذه المهنة لا يقلقوا من تضائل عدد الأشخاص للتواصل معهم. أنا لا أقول أنه عليك القيام بالعرض المخطئ له لحظة تقديم نفسك للأشخاص لأن العديد من الذين يعملون في هذه المهنة يقومون بهذا الخطأ. فقط عليك أن تضيفهم إلى قائمتك وإنشاء تواصل معهم إلى حين يأتي الوقت المناسب كي تشرح لهم ما لديك لتقديمه من منتج.

## الخطوة الرابعة : - إنشاء شبكة بين الأشخاص

يُعتبر من الصعب جداً أن تجدَ بعض الأشخاص لإضافتهم إن كنت تختبئ من العالم، عليك أن تخرج مما أنت عليه، إحصل على بعضٍ من الراحة، إشتراك في النادي الرياضي، مارس هوايات مختلفة، تطوَّع من أجل أي شيء مهم بالنسبة لك، إبحث عن الأماكن والمؤسسات حيث يمكنك أن تتعرَّف على أشخاص جدد، ففي النهاية أنت تلتقي أشخاصاً ذو خبرة متعددة تساعدك على بناء شبكتك الخاصة.

تذكّر، إنك تحمل مفاتيحاً يمكنها أن تغير حياتك و حياة آلاف الأشخاص.

## الارشادات

إن أفضل طريقة لإستعمال هذا الدليل هو أولاً إنشاء ما يسمى بقائمة المرشَّح الفاعلة عن طريق إدخال الأسماء في الصفحات التالية في هذا الدليل المساعد، فقد أضفنا فيه بعض من الصفحات التي تساعدك في تقسيم الأشخاص إلى فئات وإنشاء قوائم متعددة على الشكل التالي :

- 1- قائمة المرشحين التي تضمُّ الأصدقاء المقربين والعائلة
- 2- قائمة المرشحين المنتجين
- 3- قائمة المرشحين التي تعتمد على التواصل المباشر
- 4- قائمة المرشحين التي تعتمد على التواصل الغير مباشر
- 5- قائمة المرشحين المميّزة التي تعتمد على التواصل الغير مباشر

في الجزء الخلفي من هذا الكتيّب ستجدُ الخطوات الثمانية التي تساعدك على إنشاء الدعوة إضافةً إلى جميع المخطوطات التي إستعملتُها خلال السنوات الماضية التي ساعدتني ليس فقط على التقارب مع الأشخاص، إنما كيفية الحفاظ على هذه العلاقات مع الأشخاص على مدى السنين الماضية. هناك ملاحظة أخيرة عند إنشاؤك هذه القائمة، لا تحكم مسبقاً على الأشخاص، فقط أضف أسمائهم إلى لائحتك، لأنه بمجرد إضافتهم سوف تفتح مجالاً آخر إلى إضافة أشخاص آخرين.

## الدليل المساعد

هذا الدليل المساعد يساعدك على إنشاء قائمة واسعة من أهم الأصدقاء المقربين، أصدقاء العمل وأشخاص آخرين يمكنك محاورتهم وعرض منتجك عليهم أو فرص الانضمام لهذه المهنة. لذا يمكنك بدء العمل في شبكة التسويق الشبكي مدوناً الأسماء التالية :

### أقرب الأصدقاء ,أولئك الذين ترافقهم بانتظام :

- الأصدقاء والأقرباء
- الأشخاص الذين تعمل معهم
- الأشخاص الذين تقابلهم في الجامع أو الكنيسة
- الأشخاص الذين تمارس معه هواياتك
- الأصدقاء الذين أذهب معهم إلى رحلات الترفيه
- الأصدقاء الذين أذهب إلى نادي الرقص
- الأصدقاء الذين أذهب إلى مدرسة الرسم
- الأصدقاء الذين أَلعب معهم بالكرة
- الأصدقاء الذين أذهب إلى صيد السمك
- الأصدقاء الذين أذهب معهم إلى الصيد
- الأصدقاء الذين أذهب إلى نادي الرياضة
- الأصدقاء الذين أذهب إلى مدرسة الغناء
- الأصدقاء الذين أذهب إلى مدرسة النّحت
- الأصدقاء الذين يعملون معي في النجارة
- الأصدقاء الذين أتدرب معهم

### أعضاء من عائلتك :

- الأب و الأم
- والد زوجتك أو أم الزوجة
- الجد و الجدة
- الأولاد
- الأخوة و الأخوات
- العمات والأعمام
- بنات الأخت و أبناء الأخت
- أبناء و بنات العمّ

### القائمة التي تمتلكها من قبل :

- العناوين والعناوين الإلكترونية لجميع الدراء الذين كنت أعمل معهم
- قائمة بجميع البريد الإلكتروني للأشخاص التي أعرفهم
- قائمة بجميع الأسماء على التلفون
- قائمة ببطاقات المعايدة
- قائمة ببطاقات دعوة الزفاف
- قائمة المدعوين إلى عيد ميلاد طفلك
- مواقع التواصل الإجتماعي : فيس بوك, لينكدن, تويتر, سكايب..

## - الأصدقاء الذين أَلعب معهم :

. البولينغ

. كرة القدم

. الغولف

. كرة المضرب

. الكرة الطائرة

. أي لعبة أخرى

## - الأشخاص الذين تعمل معهم :

- ميكانيكي السيارات

- المحاسب

- الموظف المصرفي

- راعي الأطفال

- تاجر السيارات

- طبيب الأسنان

- الطبيب

- البائع

- العامل في محطة الغاز

- مصفف الشعر

- عاملة النظافة

- عامل التأمين

- المحامي

- الصيدلي

- وكيل السف

- أعضاء الجمعيات التي تنتمي إليها

- سائق الباص

- بائع اللحم \ الخبّاز

- تقني الكمبيوتر

- عامل التوصيلات

- سائق فيديكس (Fedex) أو يو بي إس (UPS)

- رجل الإطفاء

- بائع الورود

- الصائغ

- وكيل التأجير

- ساعي البريد

- مربية الحيوانات الأليفة

- المصوّر

- الشرطة

- أعضاء الفريق الرياضي

- الخياط

- الطبيب البيطري

- النادل

- الموظف في شركة المياه

- المهندس المعماري

- الأشخاص الذي تربطهم علاقة قديمة بك :

- المدرب السابق

- زملاؤك في العمل السابق

- رفيقك السابق في الغرفة

- المعلمة السابقة

- الناس في المنطقة التي تسكنها

- الجيران السابقون

- زملائك السابقين في العسكرية

- عمّال الشركة المتقاعدين

- زملائك السابقين في المدرسة

- مديرك السابق

- الذي باعك :

- المكيف الكهربائي

- القارب

- البطاقات الشخصية

- الخيمة

- السيارة أو الشاحنة

- الكمبيوتر

- التلفون

- الغسّالة

- المعدّات

- مهتمون في المنتج أو الخدمة
- أثاث المنزل
- النظارات
- المنزل
- الثلاجة
- الإطارات وقطع غيار السيارات
- التلفزيون
- عدّة الزفاف
- أعرف بعض الأشخاص :
- الذين هم في بحث عن عمل بدوام جزئي
- متقائلون
- متحمسون
- في أعمال حرّة
- أبطال
- مرحون
- لديهم هدف
- قادة
- منظمون
- الذين يفكرون بطريقة إيجابية
- أم أرملة \ أب وحيد
- هم فريق لاعبين
- أهل أصدقاء أطفالك
- مهتمون في المنتج أو الخدمة
- الذين لا يرغبون في وظيفتهم
- كانوا ينتسبون إلى مهنة التسويق الشبكي
- ذو شخصية ونزاهة
- لديهم أولاد في المدارس
- لديهم مهارات في الكمبيوتر
- لديهم شغل خطير
- لديهم رغبة و يطمحون إلى تحقيقي رغباتهم
- لديهم إبتسامة واسعة
- عليهم تسديد ديونهم
- لديهم مهارات التحدث أمام الجمهور
- قد تزوجوا للتو
- قد تخرجوا للتو
- قد رزقوا بمولود للتو
- قد تركوا عملهم للتو
- يحبّون التحدي
- يحبّون تعلّم أشياء جديدة
- يريدون مساعدة أزواجهم للتقاعد باكراً
- يرغبون في كسب المزيد من المال
- يرغبون في العمل لأنفسهم



- يشاركون في الندوات لتحسين مهاراتهم
- حلاق
- مدرب لياقة بدنية
- الذين إشتروا منزلاً جديداً أو سيارةً جديدة
- لاعب كرة القاعدة
- بائع زهور
- يقرؤون الكتب لتحسين مهاراتهم
- لاعب كرة السلة
- لاعب كرة قدم
- الذين أنت معجب بهم
- عامل في صالون تجميل
- جامع التبرعات
- الذين قد إلتقيتهم خلال عطلة
- وسيط تجاري
- بائع أثاث البيت
- الذين قد إلتقيتهم على متن طائرة
- عامل بناء
- بستاني
- الذين قد إلتقيتهم عن طريق صديق
- مستشار
- جيولوجي
- الذين يريدون الحرية
- مهندس كمبيوتر
- لاعب غولف
- الذين يريدون الحصول على عطلة
- طبّاح
- عامل في الحكومة
- الذين يعملون كثيراً
- راقص
- لاعب جمباز
- الذين يعملون خلال الليل والنهار
- طبيب أسنان
- مصفف الشعر
- نا أعرف شخصاً هو ....
- طبيب الأمراض الجلدية
- مسافر
- محاسب
- مصمم
- عامل في المستشفى
- ممثل
- سائق باص \ شاحنة
- موظف في الموارد البشرية
- مسوّق
- دي جي للموسيقى
- عامل تأمين
- مهندس معماري
- طبيب
- مزوّد بخدمة الإنترنت
- مضيفة طيران
- أستاذ مدرسة
- مصمم داخلي
- وكيل أنظمة الإنذار
- عامل كهرباء
- مستثمر
- ضابط جيش
- مهندس
- بائع جواهر
- أخصائي العلاج اليدوي
- فنان ترفيهي
- زميل في نادي الكاراتيه
- خبّاز
- عالم بيئي
- زميل في نادي الكيك بوكسينغ
- مهني مصرفي
- مزارع
- مرمم المطابخ
- عامل في صناعة الأفلام
- محامي

- إختصاصي مختبر	مصوّر	سبّاح
- موظف قروض	- معالج فيزيائي	- زميل في فريق الرياضة
- حارس الشاطئ	- معلم بيانو	- خيّاط
- فنان ماكياج	- ضابط شرطة	- عامل في دباغة الشعر في صالون
- مدير	- ساعي البريد	- أستاذ
- مدرّم الأظافر	- مرّوج	- عامل في الإتصالات السلكية أو اللاسلكية
- معالج التدليك	- محترفاً في العلاقات العامة	- مدرب كرة المضرب
- ميكانيكي	- طبيب نفسي	- وكيل سفر
- المختصين في المجال الطبي	- عامل في الراديو	- سائق
- وزير	- عامل في السكّة الحديدية	- متطوع
- وسيط عقارات	- سمسار	- مصمم صفحة على الإنترنت (Web Designer)
- معلم موسيقى	- وكيل مكتب تجاري	- نادل في مطعم
- عازف موسيقى	- موظف	- كاتب
- موظف في منظمة غير ربحية	- أخصائي إعادة تأهيل	- مدرب اليوغا
- ممرضة	- مراسل	- صاحب مطعم أو مدير أو موظف
- أخصائية تغذية	- موظف أمن	- مدير مكتب
- طبيب العيون	- عامل في إصلاح الأحذية	- طبيب تقويم الأسنان
- منظم حفلات	- مطرب	- منزلج
- طبيب الأطفال	- إستشاري في العناية بالبشرة	- مدرب شخصي
- طبيب بيطري \ صيدلي	- مهندس برمجيات	

## من يعيش في مدينة مختلفة؟

### من تعرف من دولة أو ولاية أخرى؟

- ألاباما	- ماساتشوستس	- تينيسي
- ألاسكا	- ميشيغان	- تكساس
- أريزونا	- مينيسوتا	- يوتا فرجينيا
- أركنساس	- ميسيسيبي	- فيرمونت
- كاليفورنيا	- ميسوري	- فرجينيا
- كولورادو	- مونتانا	- واشنطن
- كونيتيكت	- نبراسكا	- فيرجينيا الغربية
- ديلاوير	- نيفادا	- ويسكونسن
- فلوريدا	- نيو هامبشاير	- وايومنغ
- جورجيا	- نيو جيرسي	- كارولينا الجنوبية
- هاواي	- المكسيك الجديدة	- جنوب داكوتا
- إيداهو	- نيويورك	- ماريلاند
- إلينوي	- شمال كارولينا	
- إنديانا	- شمال داكوتا	
- إيووا	- أوهايو	
- كانساس	- أوكلاهوما	
- كنتاكي	- أوريغون	
- لويزيانا	- بنسلفانيا	
- مين	- جزيرة رود	

## من تعرف من هذه البلاد :

- أفغانستان	- بينين	- جزيرة الكريسماس
- ألبانيا	- برمودا	- جزر كوكوس ( كيلينغ )
- الجزائر	- بوتان	- كولومبيا
- ساموا الأمريكية	- بوليفيا	- جزر القمر
- أندورا	- البوسنة والهرسك	- الكونغو
- أنغولا	- بوتسوانا	- جزر الكوك
- أنغولا	- جزيرة بوفيت	- كوستا ريكا
- أنتيغوا و بربودا	- البرازيل	- كرواتيا
- الأرجنتين	- بروناي	- كوبا
- أرمينيا	- بلغاريا	- قبرص
- أروبا	- بوركينا فاسو	- جمهورية التشيك
- أستراليا	- بروندي	- الدنمارك
- النمسا	- كمبوديا	- جيبوتي
- أذربيجان	- الكاميرون	- دومينيكا
- الباهاماس	- كندا	- جمهورية الدومينيكان
- البحرين	- الرأس الأخضر	- ال
- بنغلاديش	- جزر كايمان	- الإكوادور
- بربادوس	- جمهورية أفريقيا الوسطى	- مصر
- روسيا البيضاء	- تشاد	- السلفادور
- بلجيكا	- شيلي	- غينيا الإستوائية
- بيليز	- الصين	- إريتريا

- إستونيا	- هنغاريا	- ماكاو	- ميانمار
- إثيوبيا	- آيسلندا	- مقدونيا	- ناميبيا
- جزر فوكلاند	- الهند	- مدغشقر	- ناورو
- فيجي	- إندونيسيا	- ملاوي	- نيبال
- فنلندا	- إيران	- ماليزيا	- هولندا
- فرنسا	- العراق	- جزر المالديف	- جزر الأنتيل الهولندية
- غيانا الفرنسية	- أيرلندا	- مالي	- كاليدونيا الجديدة
- الغابون	- إسرائيل	- مالطا	- نيوزيلاندا
- غامبيا	- إيطاليا	- جزر مارشال	- نيكاراغوا
- جورجيا	- ساحل العاج	- مارتينيك	- النيجر
- ألمانيا	- جامايكا	- موريتانيا	- نيجيريا
- اليونان	- اليابان	- موريشيوس	- نيوي
- الأرض الخضراء	- الأردن	- جزيرة مايوت	- جزيرة نورفولك
- غرينادا	- كازاخستان	- المكسيك	- كوريا الشمالية
- جوادالوب (الفرنسية)	- كينيا	- ميكرونيسيا	- جزر مريانا الشمالية
- غواتيمالا	- كيريباتي	- مولدافيا	- النرويج
- غينيا	- الكويت	- موناكو	- سلطنة عمان
- غينيا بيساو	- قيرغيزستان	- منغوليا	- باكستان
- غيانا	- لاوس	- الجبل الأسود	- بالاو
- هايتي	- لاتفيا	- مونتسيرات	- باناما
- هندوراس	- لبنان	- المغرب	- باراغواي
- هونغ كونغ	- ليسوتو	- موزمبيق	- بيرو

- الفلبين	- سيرا ليون	- توغو
- جزيرة بيتكيرن	- سنغافورة	- توكيلاو
- بولندا	- سلوفاكيا	- تونغ
- بوليفيا	- سلوفانيا	- ترينيداد وتوباغو
- البرتغال	- الصومال	- تونس
- بورتوريكو	- جنوب أفريقيا	- ديك رومي
- دولة قطر	- جورجيا الجنوبية وجزيرة ساندويتش الجنوبية	- تركمانستان
- رومانيا	- كوريا الجنوبية	- جزر تركس وكايكوس
- روسيا	- إسبانيا	- توفالو
- رواندا	- سيريلانكا	- أوغندا
- سانت هيلانة	- السودان	- أوكرانيا
- سانت كيتس ونيفيس	- سورينام	- الإمارات العربية المتحدة
- سانت لوسيا	- جزر سفالبارد وجان ماين	- المملكة المتحدة
- سان بيار وميكلون	- سوازيلاند	- المملكة المتحدة
- سانت فنسنت وجزر غرينادين	- السويد	- الولايات المتحدة الأمريكية
- ساموا	- سويسرا	- أوروغواي
- سان مارينو	- سوريا	- أوزبكستان
- ساو تومي و برنسيبي.	- تايوان	- فانواتو
- المملكة العربية السعودية	- طاجيكستان	- فنزويلا
- السنغال	- تايلاند	- فيتنام
- صربيا	- تيمور الشرقية	- جزر الفيرجين
- سيشيل	- اليمن	- جزيرة واليس وفوتونا
- زامبيا		- زيمبابوي

## قائمة المرشّحين الماستر

[illegible]

## قائمة المرشحين المهمة: الأصدقاء المقربين والعائلة

[illegible]



## قائمة المرشحين الأوائل (من حيث المنتج)

[illegible]

## قائمة المرشحين "الأفضل لهذه الفرصة"

[illegible]

## قائمة المرشحين الذين يُستخدمُ معهم أسلوب التواصل المباشر

[illegible]

## قائمة المرشحين الذين يُستخدمُ معهم أسلوب التواصل الغير المباشر

[illegible]

## قائمة المرشحين الذين يُستخدمُ معهم أسلوب التواصل السوبر غير المباشر

[illegible]

## الخطوة الأولى

### كنّ في عجلةٍ من أمرك

كل إتصال أو مقابلة وجهاً لوجه مع الشعور أنك في عجلةٍ من أمرك، سوف تجد أن الدعوة إلى الإنضمام سوف تصبح أقصر كما كمية الأسئلة أقل وتتأل أيضاً إحترام العالم لك و لوقتك.

هذه هي بعض العبارات لتُنعَ الشخص أمامك أنك في عجلة:

#### في الأسواق النشيطة تُستعمل العبارات التالية :

- ليس لدي الوقت الكافي للتكلم، لكن من الجيد التواصل معك.
- لدي العديد من الأمور علي القيام بها، ولكنني سعيد جداً أنني إلتقيت بك
- أنا في عجلةٍ من أمري، ولكنني كنتُ بحاجةٍ لأتحدث معك بشكلٍ سريع.

#### في الأسواق الباردة تُستعمل العبارات التالية :

- الآن ليس الوقت المناسب للدخول في هذا الموضوع ويجب أن أذهب ولكن ...
- علي أن أجري ولكن ...

هل تلقيت الرسالة وما أعني من إضافة نبيرة إستعجال إلى حوارك؟



## الخطوة الثانية

### جامل الأشخاص التي تحدثها

هذا أمرٌ بالغ الأهمية، فمجاملة صادقة (يجب أن تكون صادقة) تفتح باب التواصل مع الشخص أمامك حيث تدفعه إلى الإستماع بشكل أفضل إلى ما تقوله.

هذه هي عيّنة من عبارات المجاملة التي يجب إستعمالها :

#### في الأسواق النشيطة تُستعمل العبارات التالية :

- لقد كنت دائماً شخصاً ناجحاً وكنت دائماً أحترمُ الطريقة التي تعمل بها.
- لقد كنت دائماً داعماً لي وأنا أقدرُ لك ذلك كثيراً
- لقد كنت أكثر شخصاً تواصلاً مع الآخرين وقد أعجبتُ بذلك دائماً عنك
- كنت أكثر شخص مهم في حياتي وأنا على ثقة بعملك حول أهدافك المستقبلية
- لديك عقلٌ مدهش في الأعمال التجارية ويمكنك أن ترى أموراً لا يراها أي شخص آخر.
- كنت أفكر... من هم أهم الأشخاص الذين أعرفهم ؟ فخطرَ على بالي إسمُكَ
- كنت واحداً من الناس الأكثر إيجابية ونشاط التي قابلتها في حياتي
- هناك بعض الناس محدودة عقلياً وهذا ما يحدُ من الفرص المتاحة لهم, ولكنني أعجبت دائماً في قدرتك على الإنفتاح إلى ما كل ما هو جديد.
- كنت بحاجة إلى شخص كي يساعدني في التحقق من بعض الأمور حول العمل فخطر على بالي أنك الشخص المناسب.



- كنتَ من أكثر الناس (تطوراً، ذكاءً، جمالاً، صحياً، ذوقاً...) وأنا أحترمُ ذلك كثيراً
- إنَّكَ واحدٌ من أذكى الأشخاص التي أعرفهم وأنا أثق دائماً في رأيك
- من اللحظة التي تعرفتُ عليك كنت أعتقد أنَّكَ الأفضل في ما تفعله

## أما في الأسواق الراكدة تُستعملُ العبارات التالية :

- لقد أعطيتني بعض من أفضل الخدمات التي حصلتُ عليها
- إنَّكَ شديد الذكاء، هل يمكنني أن أسلكَ ما هي مهنتك؟
- لقد قدّمتَ لنا تجربة رائعة

بعد طرح بعض عبارات المجاملة، إنني أؤكد لكم أن مفتاح المجاملة هو الصدق، ما يعني أن تكون صادقاً في مجاملتك وأن تبحث عن شيء فعلاً يمكن مجاملته لدى الأشخاص.





## الخطوة الثالثة

### تحضير الدعوة

في هذه الحالة يجب إنشاء دعوات متعددة ومختلفة لأن الأشخاص هم مختلفون في حد ذاتهم، وكل دعوة يجب أن تلائم شخصية الفرد الموجه إليه. لقد قدّمت لكم قائمة من نماذج العبارات التي يمكن إستخدامها لخلق حوارٍ مباشر مع الأشخاص حول الفرص المتاحة لهم، ونماذج أخرى غير مباشرة يمكن إستخدامها لطلب المساعدة أو النصيحة، وأيضاً نماذج جداً غير مباشرة تمكّنكم من الطلب من الأشخاص إن كانوا يعرفون أشخاص آخرين على قدر من الأهمية.

معظم الناس يستعملون حواراً مباشراً مع كل الأشخاص الذين يتواصلون معهم، عادةً يستعملون عبارات كالتالية " لقد وجدت طريقةً لأصبح غنياً وأسمحوا لي أن أقول لكم كيف". أفهم شغف الإنسان في الوصول إلى الثراء لكن حقيقة من يكون متحمساً لهذا الموضوع عليه أن يتواصل مع الشخص الذي خاض هذه التجربة وأصبح مليونيراً. عندما تصبح محترفاً في مهنة التسويق الشبكي، سوف تجد أنك إن استخدمت الأسلوب الغير المباشر والسوبر غير مباشر لا يعني أن الأسلوب المباشر غير متوفر.

نماذج الأساليب المباشرة (تذكر أنك تخطّيت الخطوة الأولى والثانية)

#### للأسواق الناشطة :

- " عندما قلتَ لي عن هذا ... هل كنت جدياً أم تمازح؟ (إنتظر الجواب) عظيم، لقد وجدتُ لك طريقة سهلة لمساعدتك ولحل مشكلتك وتحقيق ما تريد. (في هذه الحالة يمكنك أن تعرف مدى إستيائهم).
- أعتقدُ أنّي وجدت طريقةً مهمة لزيادة دخلك المالي.



- لقد وجدتُ شيئاً مهماً أنت بحاجة لتراه من قبل.
- إنني أطلقُ أعمالاً جديدة و أريد منك أن تلقى نظرة عليها
- عندما أفكّرُ بأشخاصٍ يمكن أن يحصلوا على ثروة كبيرة من الأعمال التي أطلقْتُها, فإنني أفكّرُ بك أولاً.
- هل ما زلتَ تبحثُ عن وظيفةٍ (أخرى)؟ فإنني وجدتُ وسيلةً لكلاً منا لبدء الأعمال التجارية دون مخاطر
- إذا قلتُ لك أن هناك وسيلةً لزيادة مردودك المالي دون المجازفة بما لديك الآن, فهل تهتم؟
- لقد إنتسبتُ إلى شركةٍ تعملُ \تتوسع في هذه المنطقة.
- لقد وجدتُ شيئاً مثيراً وكنتُ أنت من أوائل الناس التي فكّرتُ بها
- عندما أفكّرُ في أشخاصٍ مميزين وذو صفات حسنة للعمل معهم, تخطرُ أنت في بالي سريعاً. هل أنت جاهز لإستماع ما سأفعله؟
- هل يمكنني أن أطرح عليك سؤالاً؟ هل أنت جاهزٌ لإيجاد مصادر متعددة لمدخلك؟
- هل تسمح لي أن أطرح عليك سؤالاً بشكلٍ غير رسمي؟ هل تريد العمل بدوام جزئي من منزلك يخوّلك الحصول على مردود يوازي مردودك بدوام كامل خارج منزلك؟ هل يهَمُّك؟
- كما تعلم، كنتُ أمارسُ مهنةً ما, وبسبب عوامل سلبية كثيرة قررت أن أجدَ مصادرَ أخرى لمردودي المالي، وبعد معاينة الخيارات المتاحة أمامي، لقد وجدتُ أفضل الوسائل لفعل ذلك.
- لقد وجدتُ عملاً مشوّقاً، وأعتقدُ أنه جنباً إلى جنب يمكننا أن نفعل شيئاً مميزاً.
- يمكنك أن تجرّب في هذه المهنة النهج الصادم المستخدم بتأثيرات كبيرة والذي ينصح به صديقي "راندي كاج" الذي قال : "بمهاراتك الخاصة يمكنك أن تجني مئة ألف دولار في الشهر في العمل الذي بدأت به شخصياً". هذا يعطي نتيجةً جيدة عندما تتوقع شيئاً جيداً وتكون على ثقةٍ جيدة بمهاراتك, فعليك أن تضع هذه المقولة أمامك لتكون حياتك ناجحة.



## في الأسواق الراكدة :

- هل فكرت في إيجاد مصادر متنوعة للدخل الخاص بك؟

- هل لديك خيارات مهنية أخرى؟

- هل تريد مزاولة عملك الحالي لبقية حياتك؟

يمكنك إتباع واحدة من هذه الأفكار للأسواق الراكدة أو أن تستخدم العبارات التالية : لدي شيء يثير إهتمامك, لكن الآن ليس الوقت المناسب للحديث فيه.

## نماذج الأساليب الغير مباشرة :

النهج الغير مباشر هو أداة قوية تساعد الناس على تخطي رفضهم المسبق وأن يفهموا أهمية الفرصة المتاحة لهم. وأنصح في استخدام هذا النهج في بداية مهنتك عن طريق طلب مساعدة الآخرين وتوجيهاتهم. أنا إستخدمتُ هذا النهج على نطاقٍ واسعٍ وبنجاحٍ كبيرٍ عندما بدأت في هذه المهنة، لأنني لم أحصل على المصداقية من الآخرين بسبب صغر سنِّي لذا ابتعدتُ عن النهج المباشر واعتمدتُ التركيز على الأشخاص أمامي وليس على نفسي، وهذه الطريقة قد عملتُ بشكل جيد للغاية وأنا لا أزال أستخدمها منذ ذلك الوقت حتى الآن.

## للأسواق الناشطة :

- لقد بدأتُ للتو أعمالاً تجارية جديدة وأنا خائف جداً، ويجب علي أن أتمرن وأمارس بعض الإستراتيجيات على شخص ودود ؟ فهل يزعجك أن أطبق هذه الإستراتيجية عليك؟

- أنا أفكرُ في العمل من منزلي في شركة, فهل يمكنك أن تساعدني في تحقيق ذلك ومعرفة ما إذا كان ذلك ممكناً أم لا؟



- لقد وجدتُ عملاً وأنا متحمس جداً له، لكن لا أعرف شيئاً عنه، أنت لديك الخبرة الكافية فهل يمكنكُ مساعدتي والتَّحقُّق إن كنت قد إتَّخذت الخطوة الصحيحة.
- قال لي صديقي أن أفضل شيء يمكن القيام به عندما أمارسُ عملاً ما، هو أن أُلجأ الى أشخاص أحترمهم يلقون نظرةً على عملي و يقدمون لي النصائح، فهل أنت جاهز لتكون واحداً من هؤلاء.
- للأشخاص السلبيين والساخرين تقول لهم "أنا بدأت العمل وإنني بحاجة لإيجاد نقاط الضعف في هذا العمل فهل يمكنك مساعدتي في إيجادها؟

## للأسواق الراكدة :

- إنَّ هذا النموذج لا يعمل بشكل جيد جداً في هذا المجال لأنه لا يظهر الكثير من الإحترام لشخص قد التقيت به للتو، لذلك يجب أن تستعمل النَّهج المباشر والنَّهج السَّوير مباشر في الأسواق الرَّاكدة .

## نماذج الأساليب السوير الغير مباشرة :

- هذا النموذج الغير مباشر هو ذات فاعلية مذهلة ويلعبُ على عددٍ من المستويات النفسية ويساعدك على التواصل مع أشخاص غير مهتمين بهذا العمل للحصول على أسماء لأشخاص مهتمين. لقد إستخدمت هذا النموذج في مراحل عملي وقد لاقيت نجاحاً كبيراً.

## للأسواق الناشطة :

- إن العمل في هذه الشركة ليس من إهتمامك، فهل تعرف أشخاصاً طموحين يسعون إلى الثراء السريع وتحسين أوضاعهم المالية ؟
- هل تعرف من يبحث عن عملٍ قويٍم كي يعمل من داخل منزله؟
- هل تعرف أشخاصاً تركوا مصدر رزقهم ويفتشون عن طرق أخرى تزيد من مردودهم المالي؟



- هل تعرف أشخاصاً مهمين يسكنون في منطقة.....؟ نعم؟ عظيم، هل يمكنني الحصول على أسمائهم وبريدهم الإلكتروني؟ لدي أعمال تجارية أريد القيام بها في تلك المنطقة فهل برأيك ستلاقي نجاحاً هناك.

- هل تعرف أحداً يبحث عن عملٍ جاد؟

- أنا أعمل في شركةٍ تنمو في منطقتنا وأنا أفتش عن أشخاص مهمين يسعون إلى زيادة مردودهم المالي، هل تعرف أحداً يعرف هذه المواصفات؟

في معظم الحالات، الأشخاص يطلبون الكثير من المعلومات قبل أن يزودوك بالأسماء التي أنت بحاجة إليها؟ (هم يسألون بحشوية بُغية معرفة إذا كان هذا العمل يناسبهم ولكنهم لا يعترفون بذلك أبداً أمامك). عندما يسألونك عن معلومات، فقط أجب كالتالي : سؤالك منطقي جداً، فمن الطبيعي أن تتزود بالمعلومات قبل أن تعطيني أسماء الأشخاص المهتمين بالعمل في هذه الشركة.

## للأسواق الراكدة :

السوق الراكدة هي تماماً كما السوق الناشطة في النموذج السوبر غير مباشر، فقط استخدم الأساليب أعلاه أو أي أسلوب بديل يناسبك.



## الخطوة الرابعة

إذا أنا .... , هل .....؟

لا تستخدم كل الأدوات التي تمتلك لتتقن الأشخاص ما لم تتفوقوا معاً على أن يفعلوا شيئاً في المقابل، هذا كان سلاح السري منذ زمن بعيد.

إسمحوا لي أن أقدم لكم بعض الأمثلة :

- إذا قَدِّمْتُ لك DVD عليها كل المعلومات معروضة بطريقة محترفة، هل ستشاهده؟

- إذا قَدِّمْتُ لك أسطوانة تصف فيها الشركة وأعمالها، هل ستستمع إليها؟

- إذا قَدِّمْتُ لك مجلة (أو بعض من البحوث والمعلومات المطبوعة)، هل تقرأها؟

- إذا قَدِّمْتُ لك رابطاً على الإنترنت محملاً بعرض يشرح كل شيء، هل تضغط على الرابط و تشاهد العرض؟

إذا قمتَ بالخطوات الثلاثة الأولى بشكل صحيح فإن الإجابة ستكون نعم.

إذا طلبوا المزيد من المعلومات في المرة الأولى، فقط أجب كالتالي " أنا أدرك أنك بحاجة للمزيد من المعلومات، ولكن كل المعلومات التي تريدها هي موجودة في الDVD و الأسطوانات و الرابط أو أي ورقة مطبوعة. الوسيلة الأسرع لفهم ما أقوله هو الإطلاع على هذه الأدوات، لذا إذا قَدِّمْتُها لك، هل ستراها؟ إذا رفضوا، أشكرهم على وقتهم وانتقل إلى مراجعة الخطوة الأولى والثالثة لترى ما يمكنك أن تفعل على نحو أفضل.



## الخطوة الخامسة

### الإلتزام في الوقت

- "متى يمكنكم رؤية الـ DVD بشكل أكيد؟"

- "متى يمكنكم سماع الأسطوانة؟"

- "متى يمكنكم قراءة المجلة؟"

- "متى يمكنكم الدخول إلى الرابط؟"

لا تقترح وقت عليهم، إ طرح السؤال وأعطهم بعض الوقت ليعطوا إجابة. في حال كانت الإجابة "سوف أحاول فعل ذلك في وقت لاحق", فقل لهم " لا أريد أن أضيع وقتك ووقتي, لماذا لا يمكننا تحديد الوقت المناسب لتنفيذ واحدة من المقترحات أعلاها؟

الهدف الأساسي هو لدفعهم على الإجابة بنعم للمرة الثانية.

حتى لو حصلت على الإجابة "نعم" في الخطوة الرابعة فهذا ليس إلتزاماً



## الخطوة السادسة

### التأكيد

إذا قالوا لك أنهم سيشاهدون الـ DVD نهار الثلاثاء مساءً، فتكون إجابتك : " إذاً، إذا اتصلتُ بك نهار الأربعاء صباحاً سوف تكون قد شاهدته؟ أليس كذلك؟"

إذا قالوا لك أنهم سيستمعون إلى الأسطوانة الثلاثاء صباحاً، فتكون إجابتك : " إذاً، إذا اتصلت بك نهار الخميس صباحاً سوف تكون قد إستمعت إليه؟ أليس كذلك؟"

إذا قالوا لك أنهم سيشاهدون الرابط في أول نهار من شهر تموز، فتكون إجابتك : " إذاً، إذا اتصلتُ بك في اليوم الثاني من شهر تموز سوف تكون قد شاهدته؟ أليس كذلك؟"

المفتاح في المرحلة السادسة هو أنهم قالوا لثلاث مرات "نعم" ونفذوا ما قالوه بأنفسهم دون مساعدة، فيكونوا قد حددوا موعداً معك في المستقبل.





## الخطوة السابعة

### الحصول على الوقت والعدد

- "ما هو أفضل وقت وأفضل رقم للاتصال بك؟"

حالياً قد أجابوا بـ "نعم" أربع مرات وقد زادت احتمالات متابعتهم لك من ١٠% إلى ٨٠%.

ملاحظة: يرجى وضع هذه المواعيد في أماكن لا تنسى.

## الخطوة الثامنة

### أعطه رقم الهاتف

تذكر أنك دائماً في عجلة من أمرك، لذا أفضل شيء تقوله هو: "عظيم، سوف نتكلم لاحقاً، عليّ الإنصراف".

هذه هي الخطوات الثمانية لجميع نماذج التوظيف في التسويق الشبكي.

الآن دعونا نضع كل ذلك معاً من خلال عرض بعض الأمثلة لكم.



المثال الأول : للأشخاص الذين يكرهون هذه المهنة مستخدمين النهج المباشر

- اسم المشترك :
- معلومات للتواصل مع المشترك :

## الخطوة ١

إدراج في المحادثة العبارات التي تدلّ على العجلة والسرعة : ليس لدي الوقت الكافي للتحدث, ولكنني سعيد جداً بالتواصل معك.

## الخطوة ٢

إدراج في المحادثة بعض العبارات للمجاملة : أنا أعلم أنك واحداً من أكثر الناس ذكاءً على الصعيد المالي، وأنا أحترم ذلك جيداً

## الخطوة ٣

إدراج دعوة إستناداً إلى نوع النموذج الذي اخترته : عندما قلت لي أنك لا تحبّ عملك، فهل كنت جاداً أم كنت تمزح ؟ (انتظر إجابة) أعتقد إنني وجدتُ لك وسيلة لبناء إستراتيجية دون أن تبتعد عن عائلتك.

الخطوة ٤ : لدي أسطوانة يجب أن تستمع إليها , سوف تشرحُ لك بشكل أفضل ما أقصد، " إذا أعطيتك هذه الأسطوانة, فهل ستسمع إليها؟ "

الخطوة ٥ " متى تعتقد يمكنك الإستماع إلى هذه الأسطوانة بالتأكيد ؟ "

الخطوة ٦ " الثلاثاء؟ هل يمكنني الإتصال بك الأربعاء في الصباح، تكون قد استمعت إليه؟ صحيح؟ "

الخطوة ٧ " حسناً سوف أتفق ذلك معك لاحقاً, ما هو الوقت المناسب والرقم المناسب للإتصال بك؟ "

التاريخ: الوقت: الرقم:

الخطوة ٨ "حسناً, سنتحدث بعد ذلك, يجب عليّ الذهاب, شكراً "



المثال الثاني : للتواصل مع صديق قريب مستخدماً نموذج غير مباشر

- إسم المشترك :
- معلومات للتواصل مع المُشترك :

## الخطوة ١

إدراج في المحادثة العبارات التي تدلُّ على العجلة والسرعة : إنني في عجلةٍ من أمري، ولكن عليّ التكلّم معك سريعاً.

## الخطوة ٢

إدراج في المحادثة بعض العبارات للمجاملة : " لقد كنت دائماً داعماً لي، وأنا أقدر ذلك كثيراً"

## الخطوة ٣

إدراج دعوة إستناداً إلى نوع النموذج الذي اخترته : لقد بدأت عملاً جديداً، وأخاف الخسارة. لذا عليّ أن أتدرب قليلاً مع أحد الأشخاص الذي أعرفهم، هل بإمكانني التدريب معك؟

الخطوة ٤ عظيم، إذا أعطيتك DVD يوفر عليك جميع المعلومات بطريقة محترفة، فهل ستشاهده ؟

الخطوة ٥ " متى تعتقد يمكنك مشاهدته بالتأكيد ؟ "

الخطوة ٦ " الثلاثاء؟ هل يمكنني الإتصال بك الأربعاء في الصباح، تكون قد شاهدته؟ صحيح؟ "

الخطوة ٧ " حسناً سوف أتفقد ذلك معك لاحقاً، ما هو الوقت المناسب والرقم المناسب للإتصال بك؟ " التاريخ: الوقت: الرقم:

الخطوة ٨ "حسناً، سنتحدث بعد ذلك، يجب عليّ الذهاب، شكراً

**المثال الثالث :** للتواصل مع الأشخاص الناجحين بامتياز مستخدماً النموذج الغير مباشر

- إسم المشترك :
- معلومات للتواصل مع المشترك :

## الخطوة ١

إدراج في المحادثة العبارات التي تدلُّ على العجلة والسرعة : أنا أعلم أنك مشغول وأنا لدي العديد من الأمور التي أقوم بها , ولكنني سعيداً جداً للالتقاء به.

## الخطوة ٢

إدراج في المحادثة بعض العبارات للمجاملة : لقد كنت دائماً ناجحاً في حياتك و إنني أحترم جداً الطريقة التي تقوم بها في إنجاز الأمور

## الخطوة ٣

إدراج دعوة إستناداً إلى نوع النموذج الذي اخترته : لقد بدأت مؤخراً بعض الأعمال التجارية، أعلم أنك لن تهتم بذلك، لكنني أريد أن أسألك إن كنت تعرف أحداً طموحاً، يندفع عن طريق المال، أو متشوق إلى إيجاد وسائل أخرى للحصول على المال ؟

**الخطوة ٤** أنا أعلم أنك تريد الحصول على المزيد من المعلومات قبل أن تنصح أحداً ، لدي DVD يشرح لك بشكل مفصل كل ما أقصده ونوع الأشخاص التي أرغب العمل معهم، إنه موجز صغير. "إذا أعطيتك هذه الأسطوانة، فهل ستسمع إليه؟"

**الخطوة ٥** " أعلم أنك مشغول جداً وأنا أشكرك جداً على المساعدة وعلى موافقتك للنظر في هذا الموضوع. متى يمكنك مشاهدته؟

**الخطوة ٦** " الثلاثاء؟ هل يمكنني الإتصال بك الأربعاء في الصباح، تكون قد شاهدته؟ صحيح؟ "

**الخطوة ٧** " حسناً سوف أتفقد ذلك معك لاحقاً، ما هو الوقت المناسب والرقم المناسب للإتصال بك؟ " التاريخ: الوقت: الرقم

**الخطوة ٨** "شكراً لك مرة أخرى، إنني أقدر ذلك كثيراً، سنواصل لاحقاً".

المثال الرابع : للأسواق الراكدة حيث أعضاؤه يكتفون في بيعك بعض الأحذية.

- إسم المشترك :
- معلومات للتواصل مع المشترك :

الخطوة ١ إدراج في المحادثة العبارات التي تدل على العجلة والسرعة : إنه ليس الوقت المناسب للتحدث بهذا الموضوع ولكن ....

الخطوة ٢ إدراج في المحادثة بعض العبارات للمجاملة : " إنك كثير الذكاء "

الخطوة ٣ إدراج دعوة إستناداً إلى نوع النموذج الذي اخترته : إنني أبحث عن بعض الأشخاص الأذكاء، هل تخطط أن تعمل في عملك الذي تعمل به طيلة حياتك؟ لا؟ لدي بعض الأشياء التي تثير اهتمامك

الخطوة ٤ أنا أعلم أنك تريد الحصول على المزيد من المعلومات قبل أن تنصح أحداً، لدي DVD يشرح لك بشكل مفصل كل ما أقصده ونوع الأشخاص الذين أرغب العمل معهم، إنه موجز صغير. " إذا أعطيتك هذه الأسطوانة، فهل ستستمع إليه؟ "

الخطوة ٥ " أعلم أنك مشغول جداً وأنا أشكرك جداً على المساعدة وعلى موافقتك للنظر في هذا الموضوع. متى يمكنك مشاهدته؟

الخطوة ٦ " الثلاثاء؟ هل يمكنني الإتصال بك الأربعاء في الصباح، تكون قد شاهدته؟ صحيح؟ "

الخطوة ٧ " حسناً سوف أتفقد ذلك معك لاحقاً، ما هو الوقت المناسب والرقم المناسب للإتصال بك؟ " التاريخ: الوقت: الرقم:

الخطوة ٨ "شكراً لك مرة أخرى، إنني أقدر ذلك كثيراً، حسناً، سنتواصل لاحقاً.

## نموذج الدعوة في الشبكة التسويقية المحترفة

- إسم المشترك :
- معلومات للتواصل مع المُشترك :

### الخطوة ١

إدراج في المحادثة العبارات التي تدلُّ على العجلة والسُرعة :

### الخطوة ٢

إدراج في المحادثة بعض العبارات للمجاملة :

### الخطوة ٣

إدراج دعوة إستناداً إلى نوع النموذج الذي إخترته :

الخطوة ٤ إذا أعطيتك ..... هل ستفعل .....؟

الخطوة ٥ متى يمكنك .....؟

الخطوة ٦ " الثلاثاء؟ هل يمكنني الإتصال بك الأربعاء في الصباح، تكون قد شاهدته؟ صحيح؟ "

الخطوة ٧ " حسناً سوف أتفقد ذلك معك لاحقاً، ما هو الوقت المناسب والرقم المناسب للإتصال بك؟ "

التاريخ: الوقت: الرقم:

### الخطوة ٨