

The Service Oriented Upline
Network Marketing Tips On Being
The Perfect Upline and Leader

The Perfect Upline and Leader
Network Marketing Tips On Being

Termes et conditions

MENTION LÉGALE

L'éditeur a tenté d'être aussi précis et complet que possible dans la création de ce rapport, en dépit du fait qu'il ne garantit ni représenter à tout moment que le contenu à l'intérieur sont exacts en raison de l'évolution rapide de l'Internet.

Alors que toutes les tentatives ont été faites pour vérifier les renseignements fournis dans la présente publication, l'éditeur décline toute responsabilité pour les erreurs, d'omissions ou interprétation contraire de l'objet des présentes. Toute perception de certaines personnes, les peuples ou les organisations ne sont pas intentionnelles.

Dans les livres de conseils pratiques, comme toute autre chose dans la vie, il n'y a aucune garantie de revenu en. Les lecteurs sont priés de répondre à leur propre jugement sur leur situation individuelle d'agir en conséquence.

Ce livre ne vise pas à être utilisé comme source de droit, des affaires, de la comptabilité ou des conseils financiers. Tous les lecteurs sont invités à consulter les services de professionnels compétents dans les domaines juridique, commercial, comptabilité et finances.

Nous vous invitons à imprimer ce livre pour faciliter la lecture.

Table des matières

avant-propos

Chapitre 1:

Bases de Upline et leader

Chapitre 2:

Vraiment comprendre ce que cela signifie être un leader

Chapitre 3:

Prêcher par l'Exemple- Vous devez être un succès

Chapitre 4:

Musclez vos compétences en communication

Chapitre 5:

Apprenez à Habilitier les autres

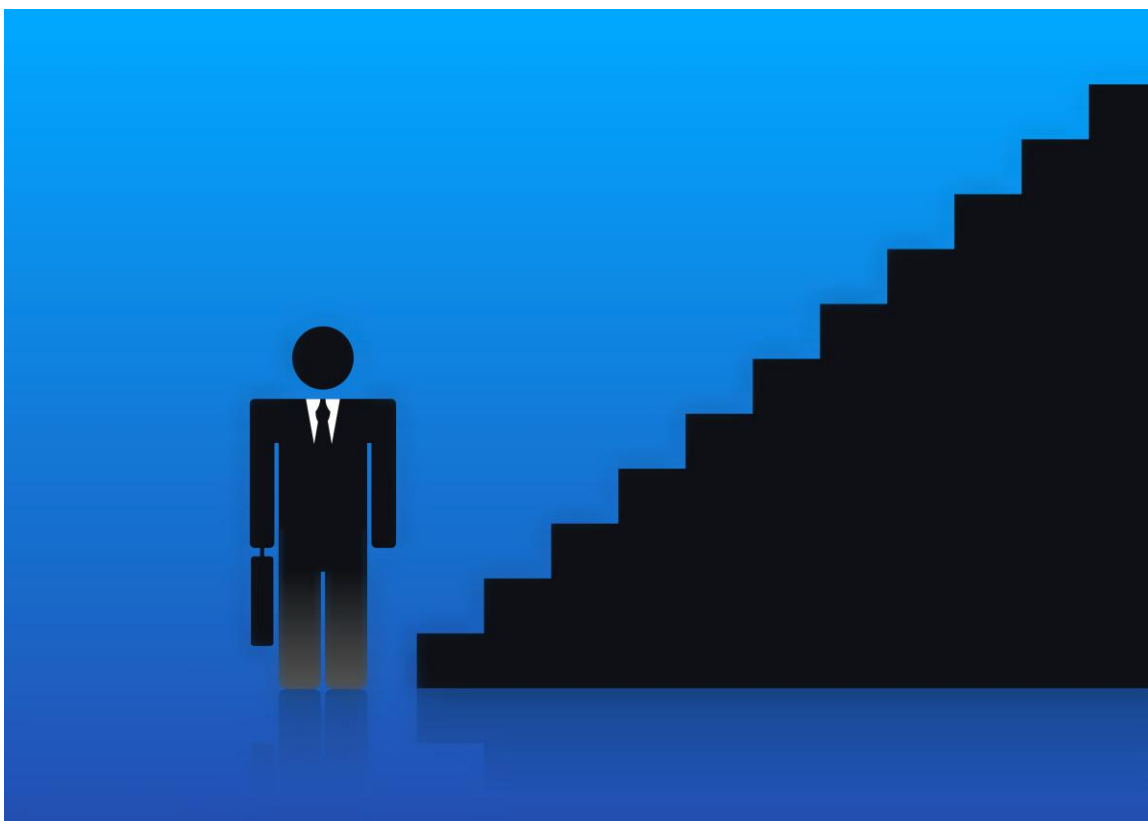
Chapitre 6:

Pourquoi il est crucial d'être un grand chef d'équipe

Emballer

avant-propos

Upline est un terme utilisé dans le marketing ou le marketing multi-réseau. Upline fait référence au distributeur indépendant, y compris promoteur et représentant les promoteurs ci-dessus. Un leader est quelqu'un qui conduit, être administrateur ou chef de l'entreprise, l'organisation, etc. Pourquoi l'existence de upline et les dirigeants importants? Obtenez toutes les informations dont vous avez besoin ici.



Le Service Oriented Upline

conseils de marketing de réseau d'être le parfait chef et upline

Chapitre 1:

Bases de Upline et leader

Synopsis

Voici quelques raisons pour lesquelles les dirigeants et uplines sont importants.



Les bases

- La plupart des gens qui commencent à se impliquer dans le marketing de réseau ne comprennent pas ce que le marketing de réseau fait vraiment. Ainsi, ils admirent et les dirigeants upline pour les guider dans le marketing de réseau. Le marketing de réseau est basé sur aider les autres à atteindre leurs objectifs.
- Les dirigeants de motiver et de mettre une équipe ensemble. Être coopératif et entraïdant apportera des effets positifs mieux à l'entreprise. Sans un leader, il est comme avoir une équipe lâche sans motivation pour réussir dans les affaires.
- Les dirigeants aident à accélérer le rythme de l'enrôlement des distributeurs. Différents distributeurs auront des attitudes de travail et les différentes façons d'aborder les affaires. Pour les personnes qui sont nouvelles pour le marketing de réseau, un chef de file est important car ils ne sont pas encore à comprendre comment les choses fonctionnent.
- Les dirigeants détecter et utiliser un système efficace ou procédures rapidement. Un leader sait bien sur les missions et visions de faire des affaires. Par conséquent, les dirigeants peuvent diriger downlines à un travail efficace, et résoudre les problèmes ensemble. Les dirigeants pourraient également accroître les chances d'amélioration de l'activité.
- Les dirigeants lancent des actions. Downlines peuvent avoir aucune idée de quoi faire. Les dirigeants savent plus qu'ils ne le font. Les dirigeants dirigent et donnent des instructions appropriées à downlines sur le prochain mouvement. Les dirigeants donnent

meilleures suggestions, des conseils et des idées sur l'amélioration de leur marketing de réseau.

Certains downlines dépendent de dirigeants beaucoup et attendent de leurs dirigeants pour répondre.

- Les dirigeants renforcent la confiance. Avec un chef de file, downlines sont plus confiants dans ce qu'ils font, et vers leur chef. Un chef de file pourrait renforcer la confiance grâce à ses efforts de travail / ses, et en donnant des conseils aux filleuls.



Chapitre 2:

Vraiment comprendre ce que cela signifie être un leader

Synopsis

Un leader est quelqu'un qui conduit. Dans le marketing de réseau, un chef de file ou upline joue un rôle important dans downlines directs ou des personnes sous votre direction dans leurs chemins de marketing. Ce sont là quelques erreurs communes un leader doit éviter:



Ce qui est requis

Être Bossy.

Vous êtes un leader dans le marketing de réseau, pas un gestionnaire. Les personnes impliquées dans le marketing de réseau ne souhaitent généralement pas travailler pour les autres. Le marketing de réseau est d'aider les autres à atteindre leurs objectifs, ne pas les écraser d'une manière qu'ils ne voulaient pas avoir.

Reprochant d'autres en public.

Ne pas exprimer la déception ou la désapprobation de vos filleuls devant tous les autres. Corrigez vos filleuls personnellement et en privé. Vous ne savez pas comment il / elle réagirait à votre reproche, si vous l'avez fait publiquement.

Trop doux et gentil.

Lorsque la formation downlines, assurez-vous soulignez leurs erreurs. Ne dites pas les choses qui les encouragent d'une manière qui ne pouvait pas les aider. Dites-leur ce qui est juste et ce qui peut être fait pour améliorer eux-mêmes dans le marketing de réseau.

En attendant d'autres pour répondre.

Un leader sait généralement ce qu'il faut faire ensuite. Lorsque vous prenez une décision, donnez vos suggestions et idées de downlines immédiatement. Approche

vos filleuls rapidement si vous avez un changement d'esprit ou si vous avez un plan parfait pour elle. Certains downlines attendront de vous entendre.

Briser les promesses.

Si vous l'avez dit, faites-le. Ceci est une question de gagner la confiance des autres. Un chef de file continue et remplit ses promesses / ses. Si vous n'êtes pas certain de quelque chose que vous ne pouvez pas être en mesure de remplir, ne pas promettre. Avec la confiance, les gens vous respectent et votre travail.

Complaining.

Tout va se plaindre de définir qui vous êtes, et peut exposer vos faiblesses à d'autres qui entendent. Un vrai leader ne se plaindra pas, mais prendre chaque petit pas pour obtenir un plus grand succès, en équipe avec les filleuls.

Chapitre 3:

Prêcher par l'Exemple- Vous devez être un succès

Synopsis

conduisent les dirigeants. Les dirigeants donnent des exemples pour les autres à suivre. Les dirigeants ou uplines dans le guide de marketing de réseau downlines pour atteindre les objectifs avec une équipe avec succès. Quels sont les traits qui font un bon leader?



Jetez un oeil sur vous-même

Reste positif. Soyez positif et générer une énergie positive dans le travail avec downlines. Downlines chercher à vous si vous êtes important quand il vient à les motiver. Ne portez pas de stress et de sentiments personnels pour travailler. Personne ne sait pourquoi et ce que vous vivez.

Accomplir des missions. Les dirigeants savent au sujet de leurs missions. Un leader efficace va sérieusement étudier et travailler avec les missions pour atteindre les objectifs. Un leader qui garde toujours à l'esprit des missions tout en travaillant également montrer de bons exemples pour les downlines qui les suivent.

Aptitude. Un bon leader montre les traits d'être un expert dans votre domaine soit ou de leadership. Il pourrait être difficile pour les gens à suivre vos pas, admirent ou vous respectent comme un grand leader si vous semblez avoir une connaissance superficielle.

Sois sage. Toutes les équipes peuvent bien travailler ensemble. Un chef sage rassemblera ou d'un groupe d'une équipe efficace avec des capacités et des compétences, en leur faisant confiance ainsi leurs capacités dans leur travail. En tant que leader, il faut être sage que d'être humble d'apprendre mistakes- n'est parfait.

Bonnes compétences en communication. Il est un peu inutile d'avoir de grandes idées et de l'expérience de travail sans exprimer ou transmettre bien le message. Il est important de rester en contact avec downlines, par e-mails

ou messenger en ligne. Cependant, il est préférable d'avoir des réunions en face-à-face, car cela apporterait une meilleure efficacité d'exprimer des idées.

Bonnes compétences interpersonnelles. Un leader efficace est généralement extravertie, ce qui signifie qu'ils pourraient rejoindre et se fondre dans bien avec downlines. dirigeants, approchable sympathiques font downlines se sentent suffisamment à l'aise pour interagir avec leurs dirigeants. Quand il y a des problèmes, downlines trouveront plus facile de discuter avec le leader pour résoudre les problèmes ensemble.



Chapitre 4:

Musclez vos compétences en communication

Synopsis

Un chef de file dans le marketing ou upline réseau a besoin de bonnes compétences de communication pour atteindre les downlines. Avec de bonnes compétences en communication, un chef peut donner des instructions appropriées, ce qui en fait clairement comprendre. De bonnes compétences en communication font une bonne équipe aussi, et un leader peut gagner la confiance de downlines. Ce sont des compétences de communication efficaces:



Communicant

Ecoute.

Un leader efficace ne sera pas seulement donner des instructions et disant downlines quoi faire; un leader efficace de les écouter, les comprendre et leur donner des conseils appropriés. Montrer des signes de vous être un bon auditeur. Répétez ce qu'ils disent de temps en temps ou poser des questions.

Comprendre les obstacles.

Un leader doit tenir compte des obstacles qui empêchent une communication efficace avec downlines. La contrainte que le haut-parleur est confronté, les différentes races et cultures, différentes perceptions sur ce qui a été dit et ce qui a été entendu quelques sortes de barrières de communication.

Le langage du corps.

Un leader doit comprendre et montrer le langage corporel approprié dans différentes occasions. Le langage du corps est important car il définit quel genre de leader que vous êtes. Un chef responsable ne sera pas utiliser le langage corporel improprie dans des situations mauvaises.

Poser des questions.

Poser les bonnes questions peut permettre à un chef de file de comprendre efficacement quels motifs l'orateur a à l'esprit. Lorsque downlines approche un chef de file pour résoudre les problèmes, se Downlines peut parfois trouver une solution lorsque le leader pose des questions à

les diriger vers le droit chemin. Cependant, ne soyez pas offensive en posant des questions.

Soyez confiant.

Ayez confiance en vous et vos filleuls qui travaillent avec vous. Ne vous laissez pas influençable. Downlines dépendent de leurs dirigeants. La confiance renforce la confiance entre downlines envers leur chef. Downlines admirent leurs dirigeants.

Construire de la confiance.

Gagner la confiance de downlines est important d'être un leader efficace. Si l'approche downlines leur chef et lui dire / elle sur la vie privée, le garder confidentiel. Ne pas se propager facilement ce que vous a été dit. Ne parlez pas des autres derrière leur dos; montrer de bons exemples.

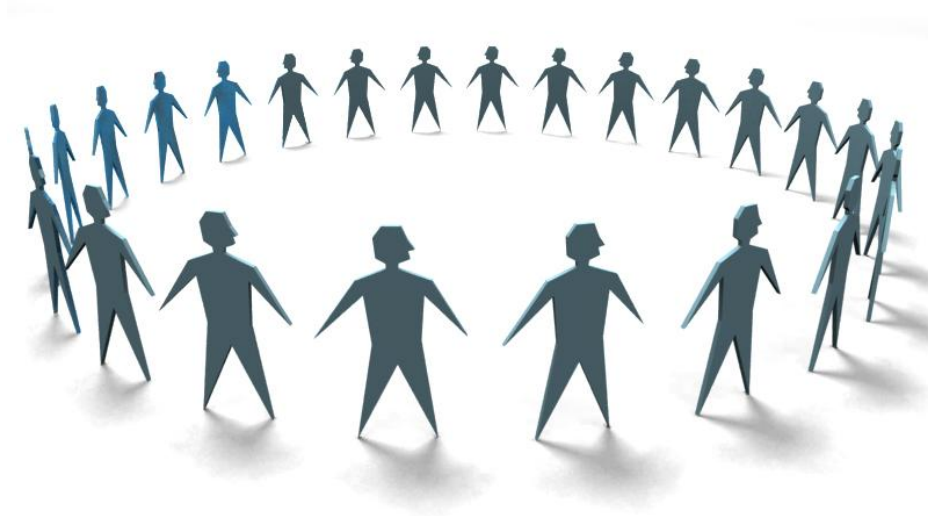


Chapitre 5:

Apprenez à Habilitier les autres

Synopsis

Pour habilitier, est de donner le pouvoir ou l'autorité de. Tous les uplines de marketing de réseau ont la capacité d'habilitier les autres. Apprendre à habilitier les autres est un bon trait; vous gagnez la conscience de soi et la confiance en soi, en même temps, aider downlines pour atteindre le succès. Grâce à l'autonomisation des autres, les gains en chef confiance et la loyauté de downlines tout en améliorer les performances en collaboration avec eux comme une équipe.



Aider les autres

Façons de responsabiliser les autres

Partager l'information avec les membres de l'équipe ou downlines. Ceci est important car il peut renforcer la confiance, et leur permet de prendre leurs propres décisions face à des problèmes. Croyez en leurs capacités.

Mettre l'accent sur la vision et les objectifs. Soyez clair sur votre vision et les objectifs. Cela est nécessaire pour donner une bonne orientation à downlines, ce qui implique des valeurs, des objectifs et de la mission dans le travail quotidien de l'équipe.

Que les autres apprennent de leurs erreurs. Tout le monde fait des erreurs. Donner une seconde chance pour downlines de comprendre et d'apprendre de leurs propres erreurs, ainsi que d'un autre. Ne pas décourager ceux qui tentent quelque chose de nouveau, car cela pourrait les empêcher d'acquérir de l'expérience.

Gérer les frontières. Ne pas fournir trop d'informations; il peut être stressant et distrayant. Ne pas fournir trop peu d'informations; cela apportera inefficacité dans le travail. En tant que leader, n'identifier et reconnaître les informations et les ressources que vous obtenez. Ensuite, éliminer toute information non pertinente et de se concentrer sur l'information qui aide à votre équipe.

Posez des questions productives. Poser les bonnes questions peuvent stimuler les membres de l'équipe à penser de façon stratégique, améliorant ainsi leur capacité de réflexion et des idées de résolution de problèmes. En se concentrant sur les concepts, les stratégies et les valeurs sont ce qu'ils sont la formation pour.

Créer un environnement qui célèbre les réussites et les échecs. Ne regardez pas seulement membres de l'équipe qui gagnent le succès, mais plutôt de chercher aussi membres de l'équipe qui ont essayé dur et ont pris des risques encore échoué. Ils acquièrent une expérience précieuse qui ajoute à leur réussite future.



Chapitre 6:

Pourquoi il est crucial d'être un grand chef d'équipe

Synopsis

Un chef d'équipe dirige une équipe entière à leurs objectifs. Il est encore plus crucial d'avoir un chef d'équipe dans le marketing de réseau en tant que non seulement uplines plomb, ils aident à downlines atteindre leurs objectifs ensemble.



L'importance

Réconfort.

Downlines se sentent en sécurité dans leur environnement de groupe avec l'existence d'un grand chef d'équipe ou upline. La confiance dans un chef d'équipe et leurs coéquipiers vont renforcer la coopération de l'équipe et ainsi, travailler ensemble comme une seule et d'améliorer les performances ensemble.

Inspiration.

Un grand chef d'équipe inspire et motive downlines comme ils chercheront à le chef d'équipe. Un grand chef d'équipe avec une énergie positive, l'esprit enthousiaste les élève à coup sûr. Un chef d'équipe avec des connaissances abondantes sur son / ses affaires gagnera encore la confiance de downlines.

Responsabilité.

Un grand chef d'équipe doit pouvoir assumer des responsabilités au pire moment. Si un chef d'équipe ne montre pas de bons traits, il / elle trouvera plus difficile de gérer les problèmes et les mauvaises situations. Ainsi, il peut rendre difficile aussi pour toute l'équipe qui dépend du chef.

Gain des réactions positives.

Un grand chef d'équipe dirige downlines de bien faire et d'améliorer eux-mêmes. Il apporte une bonne réputation si les exemples downlines suivent sont bons. Il apporte donc plus de clients. Il bénéficie également à la diffusion de la marque ou le nom de l'équipe gagnante.

Emballer

Avec les bons traits d'un grand chef d'équipe, downlines sont prêts et pleinement engagés dans le chef d'équipe. Avec une simple instruction ou suggestion, downlines trouveront raisonnable d'aller avec eux. Par conséquent, les conflits sont réduits et tous l'accent ne seraient que sur le marketing de réseau.

