

FINALMENTE SVELATI

EBook Esclusivo

27 VELENI MORTALI DEL NETWORKER E COME SCONFIGGERLI

MIRKO LANFRANCHI

Networker Professionista

NOTE LEGALI

L'editore ha fatto ogni sforzo per essere il più accurato e completo possibile nella creazione di questo report, nonostante questo non garantisce né dichiara in qualsiasi momento che i contenuti al suo interno possano essere precisi a causa della rapida evoluzione di internet, dei social network e del mondo del lavoro in generale.

Nonostante ogni tentativo sia stato fatto per verificare le informazioni date in questa pubblicazione, l'Editore non si assume alcuna responsabilità per errori, omissioni o interpretazioni contrarie relative all'argomento di questa opera. Ogni eventuale offesa percepita a persone, popolazioni o organizzazioni sono involontarie.

Nei libri di consulenza pratica, così come in ogni cosa della vita, non ci sono garanzie su un eventuale reddito. Il lettore è invitato ad agire di conseguenza a suo insindacabile giudizio riguardo alle proprie rispettive circostanze.

Il Presente Ebook è PROTETTO DA COPYRIGHT, se ne fa divieto assoluto di divulgazione riproduzione anche parziale senza il consenso espresso dell'autore. I trasgressori saranno perseguibili a norma di legge

INTRODUZIONE

Comincerò dicendoti qualcosa che magari non ti piacerà:

"Devi essere duro in questo business. Così come, devi essere duro nella maggior parte dei business e dei lavori. "

Come network marketer, sei uscito dalla scatola. Sei uscito fuori dal guscio e stai facendo ciò che la maggior parte delle persone non sta facendo: stai costruendo qualcosa per te. Non sei più lì a inseguire il mercato del "lavoro" e a permettere a qualcun altro di decidere quanto tu vali nel mercato.

Quando indossi i panni dell'imprenditore di nuova generazione (come lo chiamo io), è diverso. Le persone cominceranno a guardarti in un modo diverso a fare dei commenti strani. In effetti, alcuni dei tuoi migliori amici e persone care, quelli che tu ti aspetteresti che ti siano di supporto e che ti stimolino ad andare avanti, potrà essere che saranno invece di intralcio e non ti supporteranno affatto, MA SOLO SE TU LASCI CHE QUESTO AVVENGA!

Ricordo quando ho iniziato a lavorare nel network marketing. La gente non faceva altro che darmi addosso ed a prendermi in giro. I miei amici mi hanno gettato fango addosso. I miei parenti pensavano che fossi in un schema piramidale illegale e minacciavano di chiamare le forze dell'ordine.

Non sono sicuro del motivo per cui i miei amici erano così negativi e non mi interessa molto. Può essere che volevano solo il meglio per me. Chissà?!? Ma sai cosa? Quando cresci, devi fare le cose che reputi giuste e prendere le decisioni con la tua testa.

Mirko Lanfranchi

Qualcosa in Più Su Mirko Lanfranchi

Sono un Networker Professionista, mia prima esperienza in questa fantastica industria miliardaria risale al 1995.

Sulla base della mia continua esperienza personale sul campo, mi occupo di aiutare le persone a tirare fuori il meglio di loro stesse e fornire loro gli strumenti adatti per costruire un business di successo incrementando le loro entrate – in maniera considerevole, e non come fanno molti presunti esperti, che il network non lo praticano ma si fanno passare come dei "Guru"...

Così come ho già fatto per migliaia di persone in Italia, **posso aiutare anche te a percorrere i miei stessi passi**, diventare un Networker Professionista, creare l'attività che hai sempre sognato e raggiungere finalmente la tua Indipendenza Economica.

So che il tuo sogno è quello di fare carriera nel Network Marketing, di liberarti per sempre dalla "ruota del criceto" che obbliga la tua vita in una routine quotidiana, che non ti permette di esprimere quello che sei veramente e di realizzare i tuoi sogni, sono consapevole che il tuo unico desiderio è quello di raggiungere il tanto ambito cambio di spilla e di diventare un leader nella tua organizzazione.

Lascia allora che io possa aiutarti a rendere questo sogno realtà come è successo per me e migliaia di altri networker che hanno seguito i miei consigli in tutta Italia e nel mondo!

[LEGGI DI PIÙ SU MIRKO](#)

I 27 Veleni Mortali Del Networker e Come Sconfiggerli

Tutti fanno degli errori. Questo si chiama vita. Tutti Prendiamo decisioni sbagliate. Tuttavia, conoscere in anticipo quali sono alcuni di quegli errori fatali ti servirà molto... e, si spera, ti impedirà di commetterli in futuro.

Vuoi che la tua attività cresca e sia prospera. È per questo che fai questo business. Eppure ... le persone spesso commettono errori folli... e qualche volta non capiscono nemmeno quanto siano davvero orribili tanto da rivelarsi dei veri e propri VELENI che compromettono drasticamente la propria attività di networker.

Sono nel network marketing da oltre 20 anni ... e un po' di questi errori ne ho fatti anche io e ho visto quanto possono essere catastrofici per la crescita del nostro business.

Di seguito troverai un elenco degli errori più grandi, che io chiamo veleni, che vengono commessi dai networker, e come puoi evitarli. A proposito ... questa lista non è in nessun ordine particolare. Qui trovi tutte cose che ti consiglio di EVITARE COME LA PESTE

Sei pronto? Ecco a te:

#1: Mancanza di impegno effettivo. Provare qualcosa per alcuni mesi non è impegno. Se hai intenzione di fare questo business, allora FAI questo business, non provare, provare non serve a molto se non a fare qualcosa senza il giusto impegno, QUI NON C'E' PROVARE, C'E' FARE O NON FARE...

Assicurati di impegnarti effettivamente nella tua azienda e dagli dai 2 ai 5 anni di tempo per costruire la tua indipendenza economica, prima di cambiare idea e far svanire tutti i tuoi sogni.

Il successo richiede tempo. Non pensare minimamente di fare network marketing se non sei disposto a dargli l'impegno che merita.

***La soluzione:** traccia una linea nella sabbia. Impegnati a fare questo business fino a quando non hai successo. Quando decidi che il successo è la tua sola opzione, ogni porta si apre per te, perché hai chiuso tutte le altre.*

2: Saltare da un'azienda all'altra. Lungo la linea del prendere una

decisione, arriva la scelta di mettere i paraocchi e concentrarsi su quello che stai facendo. Le Opportunità sono ovunque. E... adesso una è nelle tue mani!

La soluzione: smetti di cercare e inizia a concentrarti su quello in cui sei coinvolto. Tutto il tempo che spendi nella ricerca di qualcosa di diverso, potrebbe essere investito nella costruzione di quello che già possiedi.

#3: Costruire business con più aziende contemporaneamente. Non conosco nessun networker a sei cifre o a sette cifre che costruisce più di un business alla volta. Tuttavia conosco molte persone che “provano” a costruire più aziende contemporaneamente, solo per poi fallire miseramente in tutte.

Quelle persone non hanno mai raggiunto le vette più alte di nulla.

Più flussi di reddito non significa avere più aziende di network marketing. Significa avere la tua attività di network marketing, a cui abbinarci altri redditi diversi all'interno della tua vita, come ad esempio i tuoi investimenti mobiliari e immobiliari, e così via.

La soluzione: costruisci una sola rete. Fai in modo che le tue altre entrate derivino da fonti che non ti coinvolgono in più di una sola azienda di network. Inoltre ... se non fai così stai comunicando alla tua squadra che l'azienda in cui li hai inseriti non è abbastanza buona...

4: Vomitare verbalmente sui tuoi potenziali clienti o collaboratori. Lo capisco! Sono un networker da lungo tempo e capisco perfettamente quanto sia eccitante per chiunque vedere il proprio futuro finanziario di fronte a se.

Ma ... in tutto questo entusiasmo, non dimenticare di ascoltare le persone. Spingere a tutti i costi il tuo business con chiunque è un grande sabotaggio. Sì è vero... vuoi promuovere il tuo business, ma anche parlare con le persone.

La soluzione: fai solo attenzione a non vomitarti addosso (di parole) al riguardo. Questo è poco attraente e puzza.

5: Essere invadente e non dare importanza a piccoli indizi. Devi ascoltare le persone e come ti rispondono. C'è una linea sottile tra l'essere promozionale e desideroso di costruire il tuo business e diventare super invadente e fastidioso.

Detto questo, NO non significa NO per sempre. A volte semplicemente non è il giusto momento per le persone. Non toglierli dalla tua lista solo perché non hanno risposto favorevolmente la prima volta.

Dagli un po' di spazio e di tempo. Probabilmente potrebbero entrare con te in futuro... ma solo SE in effetti ti impegni e ti vedono un anno dopo che ancora stai facendo lo stesso business.

E non sto dicendo che devi per forza aspettare un anno intero per tornare da qualcuno che ti ha detto NO la prima volta. Ma ... che tornare da loro solo tre giorni dopo che hanno rifiutato è probabilmente un po' presto... Usa il tuo buon senso.

La soluzione: *usa le tue orecchie. Usa i sensi che ti sono stati dati. Presta attenzione a come le persone rispondono. Questo è molto facile da fare.*

6: Uso di linguaggio "Super Pompato". Lascia perdere il gergo super pompato che ancora oggi viene usato e che è stato usato per anni in questa professione. Inizia ad essere un professionista e comincia a dire cose che hanno senso e non allontanano le persone. Non mi capacito di quante volte ho sentito le seguenti frasi:

"Questo è il miglior prodotto mai creato."

"Abbiamo il miglior piano di compensazione unico nella storia."

"Questo non è mai stato fatto prima ... mai."

"Per la prima volta nella storia del network marketing ..."

"La più grande opportunità disponibile sul pianeta ..."

"Saremo il prossimo gigante miliardario."

"Abbiamo creato più milionari di chiunque altro ..."

Questo è il punto. STOP alla follia. Il tuo piano può essere fantastico, il tempismo perfetto e il tuo prodotto eccezionale. Basta lasciar perdere gli assoluti.

La soluzione: *parla professionalmente. Migliora il tuo gioco e usa il linguaggio che non ti porta sullo stesso piano di un dilettante. I pro non usano assoluti e affermazioni giganti che non possono essere convalidate.*

#7: Cercare di farlo a "Tuo" modo. Se sei nuovo nel network marketing, tu non hai un metodo. Sei nuovo. Segui i sistemi e i metodi collaudati che i leader della tua azienda stanno usando. La cosa peggiore che si possa fare è aggiustare qualcosa che non è rotto. Sii insegnabile e segui il consiglio degli altri, di chi l'ha fatto prima di te.

La soluzione: *segui il sistema che viene insegnato dalla tua azienda e tieniti sempre fedele ad esso.*

8: Fare tutto da soli. Gli esperti sono esperti per una buona ragione. Sono bravi in quello che fanno e possono aiutarti a diventare un esperto in futuro. Se vuoi costruire il tuo business , utilizza la leadership upline quanto più ti è possibile.

Capisco. A volte potresti avere uno sponsor zoppo. Se è così, vai su e chiedi aiuto alla tua up-line. Ci deve essere qualcuno sopra di te, non importa quanto lontano hai bisogno di andare nella tua linea di sponsorizzazione che è pronta a darti una mano. Non farlo da solo, finché non sarai in grado. E ... anche allora, sii intelligente da continuare a lavorare insieme agli altri come un team unificato per continuare a far crescere i tuoi affari.

***La soluzione:** Fai leva su te stesso collegandoti a tutto ciò che il tuo team ha da offrire. Le persone vogliono aiutarti. Permetti loro di farlo.*

#9: Dimenticare di edificare il proprio sponsor. Sono un grande sostenitore dell'utilizzo dell'esperienza e del talento nella mia upline. Quando si presenta un potenziale incaricato alla tua upline, loro hanno l'opportunità di condividere la loro storia o aiutarti ad affrontare alcune delle domande del potenziale incaricato, per questo bisogna costruire la credibilità del tuo sponsor, non vice versa.

Quando contatto un potenziale collaboratore al telefono con un leader della mia upline, il mio contatto sembra che stia parlando con la persona più sorprendente, di successo, esperta sul pianeta. Perché? Ho innalzato quella persona e ho detto al mio contatto di quanto siano meravigliosi e perché dovrebbe ascoltarli.

Quando lo fai ... la tua prospettiva ha immediatamente rispetto per quella persona.

Non dimenticare di edificare la tua upline con i tuoi potenziali incaricati. Assicurati solo di dire la verità e non esagerare su chi sia il tuo leader. Non c'è bisogno di andare sopra le righe.

***La soluzione:** quando presenti il tuo potenziale cliente al tuo sponsor o upline, prenditi un paio di minuti per far sapere al tuo potenziale incaricato chi è e cosa ha realizzato.*

10: Dare cattive notizie dalla tua squadra. Non viviamo in un mondo perfetto. Io odio dirlo. A volte nel business succedono "cose". Le aziende fanno cambiamenti, i prodotti possono cambiare, i piani di compensazione, i risultati non arrivano subito... fa tutto parte del mondo business. La cosa che non vuoi fare è arrabbiarti e incarognirti ... e poi buttare energia negativa o informazioni distorte alla tua squadra. Puoi letteralmente avvelenare la tua intera downline quando lo fai. Ho visto interi gruppi collassare in pochi mesi perché qualcuno ha dato informazioni negative alla loro squadra ... e a volte nemmeno vere.

***La soluzione:** se hai un problema, un dubbio o una domanda su qualcosa che ti turba, dillo al tuo sponsor o alla tua upline. Non dividerlo MAI con la tua downline. Mai.*

11: Non partecipare agli eventi di formazione. Se sei in questo business e nella tua azienda ci sono eventi, partecipa. Vuoi far crescere la tua attività? Questo Non accadrà se non frequenti regolarmente gli eventi della tua azienda. Le persone del tuo team faranno quello che loro ti vedono fare. Quando ti vedono non partecipare a eventi importanti, indovina una cosa? Neanche loro parteciperanno.

Fa parte di questo business. Gli eventi sono fondamentali. Nella mia carriera di networker, non ho mai disertato un evento pensando di non avere persone presenti.

D'altra parte ... Sto sempre pensando: "Cavolo ... se solo Marco fosse qui. Potrebbe finalmente vedere con un ottica più ampia ciò che questa azienda sta facendo e cosa potrebbe fare per lui".

***La soluzione:** vai ai tuoi eventi. Registrati subito e prendi il tuo posto. E... assicurati che "la tua squadra sa che lo hai fatto. Se un membro del team ti chiama e ti chiede: "Ti sei già registrato alla conferenza?" La tua risposta sarà certamente: "Assolutamente sì. E ... ho prenotato anche l'albergo! "*

12: Sedersi nella parte posteriore della stanza. Non mi interessa quante volte sei stato a una riunione o un meeting o a un evento. Anche se puoi ripetere parola per parola la presentazione, il tuo sedere è sul sedile, prendendo appunti e agisce come se fosse la prima volta che lo vede.

Penso che un'azienda solida lo dimostri anche quando si va in una sala e in cima i leader sono in prima fila a prendere appunti. Invece un'azienda nei guai è quando tutti i massimi dirigenti pensano di poter vagare per i corridoi durante la presentazione. Il tuo team questo lo nota, cosa pretendi che venga replicato?

***La soluzione:** presentarsi agli eventi e agire "come se" fosse il più importante evento in cui sei mai stato nella tua vita. Rimani seduto e focalizzato.*

13: Interrompere il leader. Quando ti prendi il tempo di mettere il tuo prospetto di fronte a un leader, sia al telefono o di persona, lui è l'esperto. Non è necessario interromperlo e dire "Marco...Marco. Non dimenticare di dire a Maria del nostro incredibile programma di incentivi!" Questo fa perdere completamente la sua credibilità quando lo fai.

***La soluzione:** lascia che l'esperto faccia l'esperto. Anche dopo essere stato in questo business così a lungo da aver imparato tutto... continuo a tenere la bocca chiusa quando metto un prospetto davanti a un altro leader.*

#14: Sponsorizzazioni Mediocri. Molte persone pensano che sia più facile parlare ai loro amici e familiari ... ed evitare completamente le persone migliori della loro lista.

Quello che molti pensano essere più facile (andare in basso nella catena socio-economica), in realtà è molto più difficile. Quando iscrivisci verso il basso, il tuo incontro sarà determinato da un pesante scetticismo. Quando sali verso l'alto, trovi persone che sono più aperte e capaci di cogliere un'opportunità finanziaria. Perché è quello che fanno di solito. Sponsorizza le persone che reputi migliori di te... e il tuo business prospererà.

***La soluzione:** Sii consapevole e convinto del valore della tua opportunità. Comprendi che stai cercando persone che agiscano, persone che eccellono in altre cose che hanno fatto nella loro vita. Concentra il tuo tempo nel cercare persone di qualità.*

15: Essere parzialmente impegnati. La maggior parte delle persone inizia questa attività a tempo parziale.

Ci vuole del tempo per sviluppare delle entrate sostanziali che possano sostituire ciò da cui stai attualmente guadagnando. Tuttavia ... essere "part-time" non significa essere parzialmente impegnato. Invece il modo di essere è part-time, ma pienamente impegnato.

Ciò significa che anche se lavori con il tuo business una manciata di ore a settimana, sei impegnato come se fossi a tempo pieno. Conosci la pianificazione delle telefonate, la programmazione delle riunioni, gli orari e le date degli eventi di formazione. Sai tutto sul prodotto, sul piano di compensazione e la tua azienda. Sei completamente impegnato.

***La soluzione:** pensa in questo modo. Conosci tutto ciò di cui hai bisogno per far crescere il tuo business come se fossi a tempo pieno, ma stai solo mettendo uno sforzo part-time nel business.*

16: Uso minimo di riprova sociale. Sono abbastanza sicuro che la maggior parte delle nuove persone che si uniscono a una società di network marketing non capiscono il potere assoluto della riprova sociale.

Se qualcuno viene da un'esperienza di marketing o di business, lo fa... ma molto semplicemente non capisce cosa sia, e quanto questa risorsa sia preziosa per la crescita del business.

Potresti aver sentito la famosa frase tipo: "I fatti raccontano, le storie vendono". Come cliché come è, questo è molto vero. Le persone amano ascoltare le storie. Storie vere... non false.

Non puoi neanche sovrautilizzare la riprova sociale in questo business. Ovviamente, tu puoi fare del tuo meglio per creare la tua storia personale sul prodotto o sul business, che puoi quindi condividere con gli altri. Nel

frattempo, assicurati di fare in modo di raccogliere potenti storie sui prodotti e storie sul business che puoi condividere con altre persone.

Quando qualcuno sente una storia vera su come un altro individuo ha usato questo prodotto o servizio e come li ha influenzati nella loro vita, viene scosso.

Le persone rispondono ai risultati, non agli ingredienti o ai punti elenco.

La soluzione: assicurati assolutamente di inserire l'uso della riprova sociale in tutto ciò che fai per la tua impresa, e ti ritroverai ad attirare molti più affari. Abituati a raccogliere le testimonianze che i tuoi clienti o incaricati ti fanno sui social o via messaggio o email, le potrai mostrare ai tuoi prospecti durante il colloquio.

17: Mentire o esagerare con i potenziali clienti o i membri del team.

La verità è sempre buona abbastanza. È vero. Per qualche motivo, le persone sentono di aver bisogno di modificarla un po' di più solo per assicurarsi che il loro prodotto o opportunità sembri qualcosa di meglio.

La cosa bella di dire la verità è che non devi mai provare e ricordare quello che hai detto prima.

La soluzione: semplice, racconta **SEMPRE** alla gente la verità sulla tua attività, i tuoi prodotti e il potenziale che esiste in entrambi.

18: Mentire a se stessi. Che cosa?!? Sì, proprio così. Le persone lo fanno sempre.

Si prendono in giro credendo di essere realmente impegnate, attive e coinvolte, quando in realtà non fanno molto o niente. Quindi ... danno la colpa a tutto il resto tranne alla persona realmente responsabile: cioè loro stesse.

Essere occupato non vuol dire produrre. L'attività che conta realmente è ciò che produce entrate.

Se non stai presentando il tuo prodotto o la tua attività regolarmente, non sei per niente "dentro" il business.

Le persone devono essere responsabili delle proprie azioni e attività e smettere di mentire a se stessi quando e se non stanno facendo ciò che gli produce denaro.

La soluzione: prenditi il tempo alla fine di ogni giornata per farti la seguente domanda: "Oggi mi sarei assunto?" Allora... inizia ad agire di conseguenza.

19: Trattare le persone come la pasta. Per verificare se la pasta è pronta, c'è chi usa prenderne un pezzo e lancia contro il muro per vedere se si attacca. Questo non funziona così bene con i tuoi distributori. Una volta che iscrivi qualcuno, è qui che inizia il tuo lavoro. Troppo spesso, la gente sponsorizza qualcuno e lo porta in giro come un

cagnolino, sperando che faccia fare soldi. Le nuove persone sono come dei beni. La cosa importante è che tu ti prendi un impegno con loro, lavori con loro e li aiuti a costruire il loro bonus mensile.

La soluzione: *pensa in questo modo. Una volta che si iscrive qualcuno, questo è l'inizio del percorso, non la fine. È lì dove vengono fatti i tuoi ed i suoi soldi... e non semplicemente reclutandoli e tenendo le dita incrociate sperando che sappiano fare effettivamente qualcosa...*

20: Aspettative non realistiche circa i propri guadagni. Tutti vogliono fare soldi velocemente. Molte persone entrano in questo business pensando di andare a fare una grande quantità di denaro in un periodo relativamente breve di tempo.

Non sono del tutto sicuro del perché questo accada. Forse perché si vede il potenziale... gli alti guadagni che sono disponibili nel network marketing e allora si mettono in testa che questo succederà presto e magari senza sforzo.

La soluzione: *Bisogna essere consapevoli che ci vuole del tempo perché le persone e il fatturato crescano. Devi essere paziente nel tuo percorso. Sappi che "Roma non fu costruita in un giorno" e nemmeno lo sarà la tua organizzazione. Lavora senza fretta ma senza sosta!*

#21: Lasciare presto l'attività. È triste vedere persone di buona qualità entrare nel network marketing, solo per poi uscirne qualche mese dopo. Questa cosa va di pari passo con l'idea di essere pazienti. L'unico modo sicuro per fallire in qualsiasi cosa è abbandonare. E... dato che riguarda qualsiasi cosa, e il network marketing si inserisce nella categoria "qualsiasi cosa", l'unico modo per fallire è smettere.

Mi sento frustrato ci sono passato anche io. Conosco la sensazione che si prova quando ci si ritira.

L'importante è non utilizzare mai questa opzione definitiva ... altrimenti non avrai mai successo in questa professione.

La soluzione: *fai tutto il possibile per attenerti al metodo. Circondati di persone che ti sostengono e che non ti permetteranno mai di "cedere". Cerca qualcuno (di solito il tuo sponsot) che si prenda la responsabilità di sostenerti e tu fai altrettanto con lui/lei.*

22: Promuovere su Facebook solo il tuo business. Di tutti i social media disponibili, Facebook è il più diffuso con l'attività di network marketing.

È bello parlare del tuo prodotto e della tua attività sulla tua pagina Facebook, solo fai in modo che li non si concentri TUTTO il tuo lavoro.

Le persone vogliono una relazione con te, non con la tua azienda o la tua pagina. È una parte di ciò che fai, ma non sei tu. Sii ben consapevole di non esagerare con i tuoi post pubblicando sempre e solo sul tuo profilo personale di Facebook tutto sulla tua azienda di network marketing, altrimenti le persone inizieranno a non seguirti e perderai quello che potrebbe essere un pubblico molto utile per te nel far crescere il tuo business.

La soluzione: sii TU, condividi te stesso, condividi qualcosa su ciò che fai tu con il tuo business e con il tuo prodotto, ma non diventare il tuo business!

23: Non chiedere l'autorizzazione di condividere. Se stai per parlare del tuo prodotto o della tua attività con qualcuno, scopri prima se sono disponibili ad ascoltarti. Rompere le scatole alle persone con il tuo messaggio senza nemmeno aver chiesto se vogliono ascoltare o meno è un errore enorme.

Hai bisogno di fare cose che attirano le persone, non di respingerle e farle scappare da te.

La soluzione: prima di condividere qualcosa con un individuo, semplicemente chiedigli se sarebbe o meno disponibile da ascoltarti.

24: Lasciar perdere il follow-up. La maggior parte dei tuoi soldi saranno realizzati dal fatto di seguire le persone con le quali hai condiviso la tua attività o il tuo prodotto, dopo il contatto iniziale. Un errore enorme che le persone fanno è dare le informazioni e aspettare che tornino da te. Anche se sono interessati, bisogna lo stesso che tu torni da loro.

La soluzione: sii puntuale con i tuoi follow-up. Torna da loro velocemente. Non lasciar passare troppo tempo tra un contatto e l'altro. Prima fai il follow-up, meglio è.

#25: Non chiedere impegno. Non importa quanto sia interessate una presentazione del tuo prodotto o nella tua attività, le persone devono ancora essere guidate nella loro decisione.

Portare qualcuno attraverso il processo decisionale e non finire è il posto peggiore dove essere.

La soluzione: quando arrivi alla fine di una presentazione del tuo prodotto o business, assicurati di includere un invito all'azione. Potrebbe essere semplice come dire: "Allora Iniziamo!" o "Come pensi di iniziare ... come un utente del prodotto o un costruttore di business? "

#26: Non investire mai sulla tua formazione o in pubblicità. Il network marketing è un business imprenditoriale e in virtù di questo aspetto comporta il fatto che anche tu cominci a vederlo come tale. Fare l'imprenditore coinvolge due aspetti importanti: la competenza e l'investimento. La competenza si raggiunge attraverso la pratica e la formazione, mentre l'investimento ti consente di far crescere meglio e più velocemente la tua attività.

Sottovalutare queste due cose fondamentali non ti consente di evolvere ed andare al livello successivo, investire anche un piccolo budget nella tua formazione e nella pubblicità è qualcosa che non va mai sprecato e ha l'effetto di incrementare considerevolmente i tuoi fatturati.

***La soluzione:** abituati a mettere da parte almeno il 10/15% dei tuoi guadagni mensili derivanti dall'attività destinati in qualche corso di formazione che ti sia utile per la crescita del tuo business e in pubblicità su Facebook, Google o dove preferisci.*

#27: Non usare i prodotti della tua azienda. Ci sono networker alle prime armi che non comprendono l'importanza dell'utilizzo dei propri prodotti. Sarebbe come se il panettiere comprasse il pane per casa sua da un altro panettiere...

Se non si utilizza il prodotto non se ne può capire la qualità e l'efficacia e non si può pretendere di poter rispondere alle obiezioni che ti verranno poste e di poterlo consigliare al meglio ai tuoi prospecti. Usare il prodotto ti consente anche di prendere più fiducia e credere molto di più nel tuo business. Il network marketing è un'associazione di consumatori, ma se i primi consumatori non siamo noi come possiamo pretendere che gli altri lo diventino?

***La soluzione:** se la tua azienda produce prodotti di consumo inizia a sostituirli con quelli che usi normalmente fino ad arrivare nell'arco del tempo ad utilizzarli il più possibile. Tra l'altro la tua azienda ti fa lo sconto, quindi comprarli da un'altra parte non ha proprio senso...Questo ti consentirà di avere anche del materiale da poter mostrare agli altri.*

BENE ... ora sai quali sono i più grandi errori che le persone commettono in questo business e come evitarli.

Ora che sei consapevole di questi veleni mortali che fanno soffrire la tua attività, che cosa puoi fare?

Semplice!

Puoi fare due cose:

1. Non fare questi errori.
2. Aiuta i tuoi collabori affinché li evitino come la peste, se questo ebook ti è stato utile sentiti libero di condividerlo con la tua downline inviando loro questo link per scaricarlo: <http://creailtuobusinessforever.it/27-veleni-del-networker/>

Mirko Lanfranchi

P.S. Se vuoi migliorare la tua formazione e vuoi diventare un Networker Professionista a 360 gradi, se vuoi avere tutte le competenze necessarie per far crescere il tuo business sia off line che on line, se vuoi costruire la tua mentalità da imprenditore e superare tutte le obiezioni e gli ostacoli che si frappongono tra te e il successo, se vuoi imparare come riuscire a sponsorizzare anche 10 o 20 persone al mese e costruire una macchina che acquisisce contatti per te in automatico anche mentre dormi...

Puoi Richieder oggi in via limitata e esclusiva una consulenza strategica di 30 minuti con Mirko

[>>>Clicca qui e scopri come funziona e come prenotare!](#)

“Ti ringrazio per aver scaricato questo e-book, sono felice perché ci siamo incontrati in qualche modo, mi auguro di averti aiutato a trovare degli spunti per raggiungere i tuoi obiettivi con il Netowrk Marketing e mi auguro che continuerai a seguirmi.

Se vuoi restare in contatto con me puoi farlo attraverso i social e il mio sito che ti metto qui sotto:”

SEGUIMI SU Facebook: [>>>CLICCA<<<](#)

Sito: <http://www.senontifasorriderecambialo.it>

DIVENTA FAN DELLA MIA PAGINA <https://www.facebook.com/lanfranchimirko>

Al tuo successo!



Mirko Lanfranchi