
تمام افراد سازماتان را برای همیشه داشته باشید

چرا افراد سازمانم کار را رها میکنند؟ || چگونه کاری کنیم که هیچ کس در سازمانم کار را رها نکند؟ || با کسانی که کار را رها کرده اند چگونه رفتار کنیم؟ || چگونه بازار سوخته را دوباره دعوت کنیم؟

زیاد نگران نباشید زیرا این مسائل به وفور در بازاریابی شبکه ای یافت می شود و اصلا نیاز به نگرانی ندارد زیرا همیشه یک عده می آیند یک عده میروند و یک عده منتظر شما هستند.

در ادامه راهکارهایی مفید را در اختیارتان قرار خواهیم داد که به راحتی بتوانید تمام افراد را تا رسیدن درآمدهای چند ده میلیون تومانی در سازماتان ماندگار کنید. و تمام کسانی که قبلا کار را رها کرده اند را دوباره با قدرت بیشتر به سازماتان بازگردانید.

بهتر است قبل از هر چیز به این موضوع بپردازیم که دلیل رها کردن کار توسط افراد سازمانم چیست؟ تمام افراد در ابتدا به امید ثروتمند شدن، بازاریابی شبکه ای را شروع میکنند و تقریبا هیچ گونه اطلاعاتی در مورد این تجارت ندارند و تنها امیدشان برای ثروتمند شدن شما هستند، پس به شما تکیه میکنند و منتظرند که شما کاری کنید که آنها در این تجارت ثروتمند شوند.

عده ای پس از گذشت مدتی به این نتیجه میرسند که رویای ثروتمند شدن در بازاریابی شبکه ای حقیقت دارد پس ادامه میدهند و عده ای دیگر به این نتیجه میرسند که نمیتوانند در این تجارت ثروتمند شوند و کاخ آرزوهایشان ویران میشود، پس بیشتر از این وقتشان را تلف نمیکنند و سریعاً کار را رها میکنند.

اگر در ابتدا به این نتیجه برسند که ثروتمند شدنشان در آینده ای نزدیک در بازاریابی شبکه ای حقیقت دارد قطعاً کار شما آسان تر خواهد بود پس بهتر است که همیشه قبل از این که کسی در سازمانم کار را رها کند تمام اطلاعات لازم را در اختیار او قرار دهید و در ادامه فقط لازم است برایشان همان کارهایی را انجام دهید که آپلاینتان قبلاً برای شما انجام داده اما اگر به این نتیجه برسند که قرار نیست در این تجارت ثروتمند شوند، قطعاً کم کاری از جانب شما بوده زیرا تمام افرادی که کار را شروع میکنند قطع به یقین در ابتدای کار یک افق روشن در ذهنشان از این تجارت داشته اند.

چرا افراد کار را رها میکنند؟

اگر بخواهیم به صورت کلی به این موضوع نگاه کنیم درصدی، از همان ابتدا برای خوش گذرانی کار را شروع کرده اند و درصد بسیار زیادی امید به موفقیت داشته اند.

قطعا امیدی که در ابتدای کار در افراد به وجود می آید از جانب شما، یا پرزنتور است و احساس نا امیدی که در ادامه در افراد شکل میگیرد از جانب آپلاین یعنی شما خواهد بود، پس بیاید به جای پرسیدن این سوال که: چرا افراد سازمانم کار را رها میکنند، از خودمان بپرسیم که: من چه کاری کرده ام یا چه کاری را انجام ندادم که افراد سازمانم کار را رها کرده اند؟

بیاید به سوال دوم پردازیم، زیرا تقریبا نتیجه تمام اتفاقاتی که مسئولیتشان را میپذیریم، نتیجه ای مثبت در پیش خواهد داشت

بررسی حالت های کلی:

- **گروه اول:** افرادی که همان ابتدای کار به خاطر مسائلی مانند: رو در وایسی، ترس از نه گفتن، رفاقت، خجالت، دورهمی و مسائلی مانند این ها کار را شروع کرده و زمانی که میبینند کار جدی است، کار را رها میکنند.
- **گروه دوم:** افرادی که در ابتدا در جلسه پرزنت، آینده ای روشن را میبینند، کار را شروع میکنند و پس از مدتی احساس میکنند که بازاریابی شبکه ای از آن چیزی که تصور میکردند سخت تر است، پس نا امید شده و کار را رها میکنند.
- **گروه سوم:** افرادی که در ابتدا در جلسه پرزنت، آینده ای روشن را میبینند، کار را شروع میکنند اما پس از مدتی با حرف های منفی اطرافیان درمورد بازاریابی شبکه ای، کار را رها میکنند.
- **گروه چهارم:** افرادی که در ابتدا در جلسه پرزنت، آینده ای روشن را میبینند، کار را شروع میکنند اما پس از مدتی به این نتیجه میرسند که رویای ثروتمند شدن در بازاریابی شبکه ای توهمی بیش نیست، پس نا امید شده و کار را رها میکنند.

میتوان گفت که تقریبا تمام حالت ها ذکر شد، و افراد دلیل دیگری برای رها کردن بازاریابی شبکه ای ندارند، پس بیاید راه حل های کلی همین مسائل را بررسی کنیم.

نکته: در این مقاله فعلا هیچ کاری با افرادی که از ابتدا کار را شروع نکرده اند، نداریم.

گروه اول: افرادی که همان ابتدای کار به خاطر مسائلی مانند، رو در وایسی، ترس از نه گفتن، رفاقت، خجالت، دورهمی و مسائلی مانند این ها کار را شروع کرده و زمانی که می بینند کار جدی است، کار را رها میکنند.

این دسته از افراد از همان ابتدا اصلا نیت کار کردن نداشته اند پس اگر بخواهیم آنها را تغییر دهیم مسیر سختی را در پیش داریم، از آنجایی که این دسته اصلا نیت کار کردن ندارند، ایجاد نیت کار کردن در آنها به مقداری زمان نیاز دارد.

تمام تمرکزتان را بر روی این مسئله بگذارید که کاری کنید که این دسته از افراد به بودن در کنار شما و افراد سازمانتان و یا حضور در شرکت یا دفتر علاقه مند و معتاد شوند، برای این کار میتوانید خودتان با آنها رابطه

خیلی صمیمی برقرار کنید از اعضای سازمانتان هم بخواهید که با آنها وارد رابطه صمیمی شوند. **نکته:** هیچ وقت با این دسته در مورد مسائل منفی کاری صحبت نکنید اما همیشه به حرف ها و مسائل منفی شان گوش دهید، اجازه دهید حتی گاهی اوقات با شما درد و دل کنند و به مسائلشان اهمیت دهید حتی مسائل خانوادگی شان.

راه حل مناسب برای گروه اول چیست؟

از آنجایی که انسان ها دوست دارند که کسی پای صحبتشان بنشیند، کم کم به شما وابسته میشوند و با حضور در کنارشان کم کم اطلاعاتشان در مورد بازاریابی شبکه ای بالاتر رفته و تصمیم میگیرند که کار را جدی بگیرند. محیطی شاد و پرانرژی را برایشان در شرکت و یا در کنار اعضای سازمانتان ایجاد کنید زیرا انسان ناخودآگاه جذب محیط های شاد می شود.

همین روال را ادامه دهید و در ادامه او را با 5 نفر از اعضای موفق سازمان آشنا کنید، این کار باعث خواهد شد که ایمان و نگرش آن 5 نفر به او منتقل شده و خودش از شما بخواهد که به او کمک کنید تا بتواند در سازمانتان به طور جدی کار کند.

نکته: هیچ وقت کار کردن را به این دسته از افراد تحمیل نکنید زیرا سریعاً از شما فرار میکنند. **نکته:** سمینار ریشه های قدرتمند _ کلوین بکرا، میتواند در مورد این دسته از افراد به شما کمک کند.

گروه دوم: افرادی که در ابتدا در جلسه پرزنت، آینده ای روشن را میبینند، کار را شروع میکنند و پس از مدتی احساس میکنند که بازاریابی شبکه ای از آن چیزی که تصور میکردند سخت تر است، پس نا امید شده و کار را رها میکنند.

مسئولیت این دسته از افراد کاملاً به عهده شماست زیرا این دسته از افراد در ابتدا با شنیدن حرف های شما به این نتیجه رسیده اند که میتوانند با بازاریابی شبکه ای به تمام آرزوهایشان برسند اما پس از مدتی عکس این موضوع به آنها ثابت شده، بیایید بررسی کنیم که این مسئله چه دلایلی میتواند داشته باشد.

دلیل اول: یکی از رایج ترین دلایل این است که در جلسه معرفی کار این ذهنیت را برایشان ایجاد کرده اید، که لازم نیست کاری انجام دهند و فقط با ثبت نام کردنشان پس از مدتی به سقف درآمدی می رسند. **دلیل دوم:** شما اطلاعات لازم برای ورودی گرفتن را دارید و به خوبی میتوانید افراد جدید را برای سازمان خودتان جذب کنید اما آموزش های لازم برای ورودی گرفتن را به او نداده اید و یا آموزش داده اید اما پیگیری های لازم را برای به کار بستن آموزش ها انجام نداده اید و در نتیجه پراسپکت شما فقط اطلاعاتی بلااستفاده دارد و توانایی استفاده از آن اطلاعات برای ورودی گرفتن را ندارد.

دلیل سوم: در ابتدای کار به او نگفته اید که خودش فعلاً حق ورودی گرفتن ندارد، زیرا نمیتواند این کار را به درستی انجام دهد و یا در مورد این موضوع با او صحبت کرده اید اما او را به خوبی متقاعد نکرده اید و او هم

به دلیل متقاعد نشدن، نتوانسته در مقابل اشتیاقش به ورودی گرفتن ایستادگی کند، کار را به نزدیک ترین افراد معرفی کرده و آنها هم اطلاعات منفی و غلط در اختیار او قرار داده اند.

نکته: کسانی که کار را شروع نمیکنند آبجکشن هایی مخفی دارند اما این دسته از افراد **دسته دوم (تقریبا هیچ آبجکشن مخفی ندارند** مگر آبجکشن هایی که خودشان به شما میگویند پس به هیچ وجه سعی نکنید با گیر دادن، مدام از مزایای بازاریابی شبکه ای به آنها بگویید، زیرا اگر فقط دو بار به روش غیر اصولی آنها را پیگیری کنید بار سوم تلفتان را جواب نخواهند داد و از شما فراری خواهند شد.

راه حل مناسب برای گروه دوم چیست؟

همیشه قبل از این که کسی در سازمان شما کار را رها کند به قدری با او صمیمی شوید و از تکنیک هایی که برای گروه اول ذکر شد و تکنیک های سمینار ریشه های قدرتمند- کلوین بکرا استفاده کنید که هیچ کس نتواند در سازمان شما کار را رها کند اما اگر این دسته کار را رها کردند بدون این که به آنها چیزی بگویید به رشد کردن و معرفی کار به افراد جدید ادامه دهید. و گاهی فقط و فقط با این دوستان تماس بگیرید و حالش را بپرسید و یا با او بیرون بروید و دوری بزنید اگر خودتان رشد کرده باشید قطع به یقین او هم با شما همراه خواهد شد.

گروه سوم: افرادی که در ابتدا در جلسه پرزنت، آینده ای روشن را میبینند، کار را شروع میکنند اما پس از مدتی با حرف های منفی اطرافیانش درمورد بازاریابی شبکه ای، کار را رها میکنند.

شاید در نگاه اول مقصر این اتفاق را اطرافیان پراسپکت و بعد خود پراسپکت بردانیم اما هرگز اینطور نیست زیرا اگر آفت به مزرعه یک کشاورز حمله کند، آفت و محصول مقصر این اتفاق نیستند بلکه خود کشاورز مقصر است.

راه حل مناسب برای گروه سوم چیست؟

برای این که این اتفاق در سازمان رخ ندهد باید آبجکشن هایی که اصولا از جانب اطرافیان به پراسپکت منتقل میشود را بشناسیم و قبل از این که پراسپکتان این آبجکشن ها را از اطرافیانش دریافت کند، جوابش را از ما گرفته باشد و مهمتر این که باید پراسپکت سریعاً پس از معرفی کار، اطلاعات مورد نیاز را به صورت طبقه بندی شده دریافت کند و همچنین لازم است که سریعاً در کنار افراد موفق در این تجارت قرار گیرد تا باورش نسبت به کار افزایش یابد و حرف های منفی اطرافیان هرگز بر ذهنیت او تاثیر نداشته باشد.

گروه چهارم: افرادی که در ابتدا در جلسه پرزنت، آینده ای روشن را میبینند، کار را شروع میکنند اما پس از مدتی به این نتیجه میرسند که رویای ثروتمند شدن در بازاریابی شبکه ای توهمی بیش نیست، پس نا امید شده و کار را رها میکنند.

میتوان گفت که اصلی ترین دلیل رها کردن کار توسط این دسته از افراد، پورسانت نگرفتن بالاسری و هم تیمی هایشان است، و این موضوع به مرور زمان باعث خواهد شد که باور پراسپکت نسبت به کار کاهش یابد، پس اگر این دسته از افراد را در سازمان داریم بهتر است که نگاهی به میزان پورسانت و میزان فروش و تعداد افراد سازمانمان داشته باشیم.

به جرأت میتوان گفت یکی از مسخره ترین جملاتی که در بازاریابی شبکه ای میتوان شنید این جمله است: (باور داشته باش) زیرا باور را نمیتوان تحمیل کرد و داشتن وظیفه پراسپکت نیست بلکه این وظیفه آپلایین است که با تزریق اطلاعات مناسب به مرور زمان باور را در پراسپکت ایجاد کند. پس اگر پراسپکت شما به کار ایمان ندارد، لطفا باور داشتن را به او دستور ندهید.

با کسانی که کار را رها کرده اند چگونه رفتار کنیم؟

یکی از بزرگترین اشتباهاتی که افراد در موقع رها کردن کار توسط افراد سازمانشان انجام میدهند این است که سعی میکنند به هر طریقی او را متقاعد کنند که دوباره کار را شروع کند.

به یاد داشته باشید که پراسپکت هایی که کار را شروع نمیکنند و یا کار را رها میکنند پراسپکت سوخته محسوب نمی شوند اما کسانی که سعی کنید به هر طریقی متقاعدشان کنید و یا مدام برای آنها از مزایای بازاریابی شبکه ای بگویید پراسپکت سوخته محسوب میشوند زیرا این دسته پس از مدتی به شما حساسیت پیدا میکنند و دیگر حرف های شما هیچ تاثیری بر آنها نخواهد داشت.

بهترین روش برای دوباره دعوت کردن افراد به بازاریابی شبکه ای این است که دعوتشان نکنید و اجازه دهید تحت تاثیر تغییرات شما از جمله تغییرات شخصیتی و افزایش درآمدها قرار گیرند، همیشه به یاد داشته باشید که ذهن انسان طوری طراحی شده که همیشه به هر عمل شخص مقابل عکس العمل نشان دهد، به این معنی که وقتی کسی را دعوت میکنید، او مقاومت میکند، و اگر سعی کنید او را به زور وادار به کار کنید او را برای همیشه از دست خواهید داد. در مقابل اگر کمی منتظر بمانید و در عین حال به کارتان ادامه دهید و چند موفقیت کوچک کسب کنید، تمام کسانی که خودشان میخواهند کار کنند با شما همراه خواهند شد و کسانی که نخواهند با شما کار کنند را هرگز نمیتوان وادار کرد.

چگونه بازار سوخته را دوباره دعوت کنیم؟

این کار بسیار ساده است فقط کافیست به جای فالو کردن، چند محصول باکیفیت و با قیمت مناسب از شرکتی که در آن فعالیت میکنید را به پراسپکت بفروشید، اما توجه داشته باشید که هدف صرفا فروش نیست بلکه هدف این است که پراسپکت به وسیله این محصول به شرکت ایمان بیاورد، زیرا انسان ها به طور ناخودآگاه دوست دارند که چیزهای خوب را به دیگران معرفی کنند، پس اگر محصولی که به پراسپکت معرفی میکنید به

قدر کافی با کیفیت و مورد استفاده پراسپکت باشد، این شخص بدون نیاز به فالو دوباره کارش را در سازمان شما شروع خواهد کرد.

MLMCENTER.NET