
روش های حرفه ای نگهداری از سازمان در بازاریابی شبکه ای

برای یک نتورکر حرفه ای، نگهداری از سازمان یکی از ضروری ترین کارهای دنیاست. در واقع اولین و مهم ترین قانونی که باید بدانیم این است که **لیدر، هسته مرکزی یا مرکز فرماندهی سازمان است و نگهداری از سازمان از جمله مهم ترین وظایف یک لیدر حرفه ای است.**

یک لیدر حرفه ای و یا یک فرمانده خوب، **خودش را تنها مقصر تمام اتفاقات داخل سازمان می داند** و اگر در موضوعی ضعیف عمل کرده باشد سریعاً ضعف خود را پذیرفته تا بتواند سریعاً ضعفش را از بین برده تا بیشتر به سازمان لطمه نزند.

همیشه به یاد داشته باشید: وقتی که می گوییم اتفاقات سازمان تقصیر کسی غیر از خودم بوده دقیقاً به این معنی است که **من می پذیرم که من خیلی از آن شخص ضعیف تر هستیم و آن شخص همیشه می تواند سازمانم را خراب کند.**

پس بیایید قول بدهیم که ایمان داشته باشیم همیشه مقصر تمام اتفاقات داخل سازمان خودمان هستیم

راز اول نگهداری از سازمان: لیدری جذاب باشید

زیاد دیده شده که بعضی از لیدرها با غرور و تکبر با سازمان رفتار می کنند و متأسفانه این رفتار در کل سازمان تکثیر می شود و ورودی جدید فکر می کند که برای ورودی گرفتن باید مغرور و متکبر باشد و ارتباطش را با همه قطع کند و همین مسئله کوچک به بزرگترین معضل تمام نتورکرهای ایران برای ورودی گرفتن تبدیل شده است.

جذابیت کاملاً متضاد غرور و تکبر است

اگر دقت کنیم متوجه می شویم که خودمان همیشه آدم های افتاده و مهربان را دوست داریم و برعکس، از آدم های مغرور و متکبر متنفر هستیم.

یک نکته مهم تر:

تا به حال دقت کرده اید آدم های دانا و کسانی که اطلاعات زیادی دارند **چقدر برایمان جذاب هستند** و ناخودآگاه دوست داریم با آنها صحبت کنیم. البته برای جذابیت نکات ریزی مثل آراستگی، پوشش زیبا و مرتب و عطر خوب و ملایم را هم هرگز نباید فراموش کنیم.

اگر تمام این نکات را رعایت کنید به فردی تبدیل می شوید که اطرافیان برای دیدنش لحظه شماری می کنند و **اگر این مدل رفتاری در سازمان شما تکثیر شود، افراد سازمان شما تبدیل به ماشین ورودی گرفتن می شوند.**

باور کنید یا نکنید این یک حقیقت است: نتورک خود شما هستید.

راز دوم نگهداری از سازمان: احساس رهبری را در افراد سازمانتان ایجاد کنید

با برنامه ریزی از تک تک افراد سازمانتان بخواهید که در جلسات سخنرانی کنند، زیرا سخنرانی در جلسات، احساس رهبری یک سازمان را به فرد القا می کند. علاوه بر آن اعتماد به نفس شخص بالاتر رفته و در آینده در فروش و ورودی گرفتن هم تاثیر به سزایی خواهد داشت.

و مهم ترین نکته این است که با سخنرانی در جلسات، **افراد سازمان شما احساس مهم بودن می کنند و از آن پس در تک تک جلسات حضور فعال خواهند داشت**، اما یک مسئله که در اینجا وجود دارد این است که بعضی افراد از سخنرانی در جلسات می ترسند و یا اعتماد به نفس لازم برای این کار ندارند.

از بین بردن ترس از سخنرانی در جلسات:

باید بدانیم که همیشه در هر کاری که برای اولین بار انجام می دهیم مقداری ترس وجود دارد اما برای کمتر شدن ترس افراد سازمانتان برای سخنرانی در جلسات به راحتی می توانید موضوع را خودتان تعیین کنید و از او بخواهید که متن سخنرانی را در آن مورد آماده کرده و قبل از جلسه به شما نشان دهد. اگر مشکلی در متن سخنرانی بود آن مشکل را خودتان حل کنید **و سپس کمی او را تشویق کنید.**

به همین سادگی می توانید از تک تک افراد سازمانتان یک لیدر واقعی بسازید.

راز سوم نگهداری از سازمان: به اهداف سازمانتان مانند اهداف خودتان اهمیت دهید

یکی از بهترین روش ها برای ایجاد احساس صمیمیت بین شما و اعضای سازمانتان این است که اهداف آنها را بدانید و برای اهداف اعضای سازمانتان یک دفتر هدف جداگانه داشته باشید زیرا زمانی که اهدافشان را بدانید بهتر می توانید به آنها در رسیدن به اهدافشان کمک کنید و آنها نیز زودتر به موفقیت می رسند و همیشه سازمان شما در حال پیشرفت خواهند بود.

همیشه به اهداف اعضای سازمانتان مانند اهداف خودتان اهمیت دهید اما اگر زمانی متوجه شدید که شخصی در سازمانتان تنبلی می کند، خودتان دست به کار شوید و هدف آن شخص را به اهداف شخصی خودتان اضافه کنید

برای مثال شما قرار بوده این ماه صد ورودی جدید بگیرید و یکی از اعضای سازمان قرار بوده بیست ورودی جدید بگیرد، اگر از این شخص تنبلی دیدید، باید بلافاصله خودتان شروع به ورودی گرفتن کنید و منتظر نمانید و به آن شخص تنبل هم فشار نیاورید.

اگر به یک شخص تنبل در سازمانتان فشار آورید دو اتفاق مهم رخ خواهد داد:

- ۱) آن شخص به تنبلی اش پی برده و تنبل تر می شود و یا به کل کار را پس می زند
- ۲) شما درگیر افراد تنبل خواهید شد و دیگر خودتان وقتی برای کار مفید ندارید

اما اگر به جای فشار آوردن به آنها، خودتان بیشتر تلاش کنید، این فرهنگ فوق العاده در سازمانتان تکثیر خواهد شد و دیگر در سازمانتان کسی منتظر کس دیگری نمی ماند.

به یاد داشته باشید که همیشه باید هدف سیستمی شما از مجموعه اهداف افراد سازمانتان بالاتر باشد تا همیشه افراد سازمانتان ببینند که خودتان در حال ورودی گرفتن و فروش هستید و این کار در سازمان تکثیر شود.

راز چهارم نگهداری از سازمان: جلسات مفید و مستمر

جلسات هفتگی در بازاریابی شبکه ای مانند حمام کردن است و در طول زمان های مشخص برای پاکسازی سازمان از انرژی منفی و انگیزه گرفتن افراد بسیار ضروری است پس اگر این جلسات را به روش صحیح برگزار کنید درصد زیادی از افراد سازمانتان را برای همیشه خواهید داشت.

اما راز جلسات هفتگی مفید چیست؟

در موارد بسیاری دیده شده که برخی لیدرها با جلسات تکراری برای همان افراد قبلی، سازمان را از حضور در جلسات دلسرد میکنند.

اگر می خواهید افراد سازمانتان هیچ وقت از جلسات هفتگی خسته نشوند، همیشه در جلسات هفتگی علاوه بر صحبت ها و داستان های انگیزشی، برای هر لول، یک آموزش مفید هم داشته باشید و همیشه هدف از شرکت در هر جلسه را به وسیله نام گذاری جلسات به افراد سازمانتان بگویید: (مانند جلسه آموزشی رازهای دو برابر شدن پورسانت)

اگر کسی از سازمان شما در جلسات هفتگی شرکت نمی کند به این دلیل است که هدفی از شرکت در جلسات ندارد و احتمالا تا به حال کاملا به او ثابت شده که هر بار قرار است حرف های تکراری گذشته را بشنود اما تکنیک ذکر شده علاوه بر نگهداری از سازمانتان، افراد سازمان را برای شرکت در جلسات مشتاق خواهد کرد.

راز پنجم نگهداری از سازمان: برای اعضای سازمانتان یک دوست خوب باشید

تا به حال دقت کرده اید خودمان، اکثر مواقعی که یک نفر با ما تماس می گیرد و میدانیم چه کاری دارد جواب تلفن را نمی دهیم؟! پس این مسئله کاملا طبیعی است و خودمان همیشه این کار را انجام می دهیم، حالا چطور می توانیم از دیگران انتظار داشته باشیم که این کار را انجام ندهند؟

اگر اعضای سازمانتان فقط برای مسائل کاری شماره شما را روی موبایلشان ببینند، به زودی تمام اعضای سازمانتان را از دست خواهید داد.

لیدر، یک رئیس خشک و بد اخلاق نیست، بلکه یک فرد قابل اعتماد و دوست داشتنی در میان اعضای سازمانش است و این اعتماد و علاقه تنها در صورتی به وجود خواهد آمد که شما با تمام افراد سازمانتان دوست صمیمی باشید و هر بار که آنها را می بینید از صمیم قلب خوشحال شوید.

مانند یک دوست به مسائل شخصی افراد سازمانتان اهمیت دهید و همیشه یار و یاورشان باشید و با آنها رابطه صمیمی داشته باشید.

چند نکته طلایی برای ایجاد صمیمیت با افراد سازمان:

- با هر یک از اعضای سازمانتان یک راز کوچک یا خاطره زیبا و به یاد ماندنی داشته باشید
 - گاهی با افراد سازمانتان، یک تفریح کوچک داشته باشید و در آن روز هیچ حرفی از کار نزنید
- همین نکات ریز شما را به یکی از صمیمی ترین دوستان افراد سازمانتان تبدیل خواهد کرد که زندگی بدون شما برای آنها امکان پذیر نخواهد بود.

راز ششم نگهداری از سازمان: ایجاد روحیه کار تیمی

در بسیاری از مواقع، ورودی های جدید در اوایل کار فقط به این دلیل که کاری برای انجام دادن ندارند کم کم به کار نکردن عادت کرده و این عادت پس از چند ماه باعث به وجود آمدن تنبلی شده و این تنبلی پس از چند ماه آنها را دلسر میکند.

برای جلوگیری از این اتفاق بهترین کار این است که پس از آموزش کامل افراد سازمان، کارهای ساده و کوچک را بین افراد تقسیم کنید تا از همان ابتدا حضورشان در محل کار را مفید و ضروری بدانند و به کار کردن عادت کنند.

عادت به کار کردن، سطح مهارت ها و اعتماد به نفس سازمانتان را بالا برده و پس از مدتی ترس هایشان از بین می رود و پس از چند هفته با نتایج شگفت انگیزی رو به رو خواهید شد.

هفتمین راز نگهداری از سازمان: سریع پورسانت گرفتن

تا به حال شش راز مهم نگهداری از سازمان را با هم بررسی کردیم اما تمام رازهای ذکر شده تنها در صورتی برای همیشه کارساز خواهند بود که به راز هفتم یعنی سریع پورسانت گرفتن منتهی شوند.

به یاد داشته باشید که اگر افراد در ماه دوم کاری در سازمان شما پورسانت مناسبی نمی گیرند و کار را رها می کنند نه آنها مقصردند و نه نتورک مشکلی دارد بلکه شما هستید که باید به آنها بیاموزید چگونه می توانند از نتوک درآمد مناسب داشته باشند.

انسان ها فقط در شغلی می مانند که برایشان سود داشته باشد و اگر شما مسئولیت صد در صد پورسانت گرفتن تمام اعضای سازمانتان را بپذیرید آنها را برای همیشه خواهید داشت.

پیشنهاد ما این است که این دو قول را به خودتان بدهید:

(۱) من مسئول موفقیت تک تک اعضای سازمانم هستم

(۲) هیچ کس غیر از خودم مسئول موفقیت من نیست

مهم ترین راز سریع پورسانت گرفتن اعضای سازمان آموزش حرفه ای و به روز است

امروزه با شناخت درست یا غلطی که مردم نسبت به بازاریابی شبکه ای دارند، فعالیت در این تجارت به سادگی گذشته نیست و به تکنیک ها و ترفندهایی خاص نیاز دارد.

اگر با روش ها و ترفندهایی که تا امروز به کار بردید، افراد در سازمانتان در ماه دوم کاری درآمد مناسبی نداشته اند، پیشنهاد می کنم که بیشتر روی آموزش خودتان کار کنید زیرا همیشه در بهترین حالت ممکن اطلاعات سازمانتان یک سطح پایین تر از اطلاعات شماست و اگر می خواهید که سازمانتان جایگاه فعلی شما را داشته باشند و خودتان بالاتر بروید، ضروری است که اطلاعات خودتان را یک سطح بالاتر ببرید.

اگر پورسانت خودتان و یا افراد سازمانتان را کد شده فقط به این دلیل است که میزان اطلاعات شما را کد شده است.