

СЪДЪРЖАНИЕ

Възможността чука на вратата ви	5
Защо да изберете мрежовия маркетинг	11
Сигурността на работата е мит	14
Гледайте на мрежовия маркетинг като на франчайз	17
Включване	20
Късметът е въпрос на личен избор	22
ПРОДАЖБИ	23
Създаване на пасивен доход	24
Какво да очаквате от продажбите	27
Защитете професионалния си имидж	29
СПОНСОРИРАНЕ	30
Не забравяйте да общувате	36
Бъдете себе си	38
Не се отчуждавайте от семейството и приятелите си	39
Вярвайте във възможността	41
Говорете убедително, без да бъдете настоятелни	43
Често срещани възражения	46
Създаване на време	50
Разширяване на кръга от потенциални кандидати	54
Разходи за управление на бизнеса	57
ОБУЧЕНИЕ	59
Стремеж към самоусъвършенстване	63
Планиране	65
НАГЛЯСА	67
Открийте това, което обичате да правите, и никога повече няма да ви се наложи да работите	67
Изпълнение на плана за действие	70
Излезте от зоната си на комфорт	72
Поддържане на ентузиазма	76
Ефективно използване на етапи	84
Качества, необходими за постигане на успех	89
Няма изисквания за пълен работен ден	92
Четирите най-важни „D“	96
Преодоляване на страха от провал	98
Справяне с предизвикателствата	102
24-часов план за действие	106
Алтернативен план	106
Възможността отново чука на вратата ви	108