



## تیم ورک – اصلی ترین نکات تیم داری در بازاریابی شبکه ای چیست؟

لینک مقاله: <https://mlmarketing.ir/?p=71897>

نویسنده مقاله: سید علی اکبر موسوی

تاریخ انتشار مقاله: ۱۳۹۵/۱۲/۱۲

به راستی در دنیای تجارت فروش مستقیم، اصلی ترین نکات تیم داری چیست؟ راز تیم سازی لیدرهای بزرگ بازاریابی شبکه ای در چه چیز است؟! چه نکاتی را باید برای رشد بیشتر در نتورک مارکتینگ بدانیم؟ عوامل موفقیت در نتورک مارکتینگ کدامند؟ در این مقاله سعی داریم شما را با بروزترین متد های تیم داری آشنا کنیم پس با کورس آموزشی ویژه ام ال مارکتینگ همراه باشید:

### (۱) همه چیز به خودم بستگی دارد :

شاید در این تجارت مهم ترین اصل این نکته است که هر چیزی که در تیم شما رخ می دهد به شما بر می گردد. اگر از اتفاقی در تیم خود راضی نیستید، فکر کنید در گذشته، چه زمانی آن اتفاق برای خود شما افتاده، مطمئن باشید باعث و بانی همه چیز خود شما هستید. همه چیز از شما شروع می شود .

اگر یک لیدر موفق و با انگیزه و پرانرژی باشید، مطمئنا افراد تیم تان هم به شما نگاه می کنند و تبدیل به لیدرهای کار کشته ای می شوند. اگر تا ظهر بخواهید، آنها نیز تا ظهر می خوابند. اگر خوب پیگیری کنید، آنها هم خوب پیگیری می کنند. اگر زیاد شوخی و لودگی کنید ، آنها هم شوخ و لوده خواهند شد. کاش امتحانش مجانی بود. درحالی که بسیار پر هزینه است وگرنه پیشنهاد می دادم امتحان کنید.

اگر محکم و مصمم باشید، آنها هم خواهند شد. اگر هدف داشته باشید، آنها هم دارند. همه چیز به شما بر می گردد، همه چیز. حالا دوست دارید تیم تان چگونه باشد؟ هر ویژگی که برای آنها می پسندید لیست کنید. آنگاه آن ویژگی ها را در خود جست و جو کنید و اگر نیافتید در خود بوجود بیاورید. این ویژگی ها می تواند شامل این موارد باشد:

منش و شخصیت ، رفتار مناسب اجتماعی ، پوشش مناسب و در شان کار ، پرانرژی بودن ، اطلاعات کامل داشتن ، مصمم بودن ، هدفمند بودن ، قدرت رهبری ، عامل بودن و...

تمام تغییرات را باید از همین امروز در خود ایجاد کنید. چون فردا خیلی دیر است. اگر تغییرات مثبت را هم اکنون در خود بوجود نیاورید، همان رفتارهای غلط در مجموعه شما همانند سازی می شود و زمانی به فکر تغییر می افتید که کار از کار گذشته و دیگر حتی اگر بخواهید نمی توانید چیزی را در خود و سپس در مجموعه تغییر دهید ، پس از حالا تغییرات مثبت را در خود ایجاد کنید.



## ۲) رعایت سلسله مراتب (لول ها):

به طور کلی تمام ساپورت‌هایی که از سوی آپلین ها برای افراد تیم شما صورت می پذیرد، باید از پل ارتباطی شما عبور کند. احتیاجات تیم شما باید اول از شما خواسته شود. اگر شما توانایی انجام آن ساپورت را نداشتید، باز خود شما باید که باید از آپلین مستقیم خود درخواست کنید، تا با هم نیاز تیم تان را برطرف کنید.

بعنوان مثال: اگر زیر مجموعه مستقیمتان از شما سوالی کرد و شما جواب آن سوال را نمی دانستید، نباید به او بگویید برو از بالاسری من بپرس.

بلکه باید خودتان آن را از بالاسری خود بپرسید و جواب صحیح را در اختیار او قرار دهید. اگر او هم نمی دانست از وی بخواهید که جواب را بیابد و برای شما بیاورد. طبیعی است شما در ابتدای کار هستید و اطلاعاتتان به خوبی اطلاعات لیدرها نیست. پس این طبیعی است که یک تازه وارد بخواهد همه را دور بزند و با لیدرها به طور مستقیم ارتباط برقرار کند. ولی این موضوع یک ایراد بزرگ دارد و آن اینست که اگر همه تازه واردها همه آپلین های خود را دور بزنند و سراغ لیدرها بروند، دیگر لیدری در تیم ساخته نمی شود، چون فرصت رشد فکری، اطلاعاتی و مدیریتی از همه گرفته شده و ضمناً لیدرها هم توان پاسخ گویی به تعداد زیاد نفرات را ندارند. بنابراین کل تیم متوقف می شود.

پس هرگز نه آپلین خود را دور بزنید و نه اجازه دهید که دور زده شوید. اما در مقابل درخواست افراد تیم تان مبنی بر گفتگوی مستقیم آنها با لیدرها مقاومت نکنید و اجازه بدهید گهگاهی این کار صورت گیرد. پس در کل سلسله مراتب را رعایت کنید .



### ۳) مثبت به پایین ، منفی به بالا :

هر چیز منفی را به بالا انتقال دهید و هر چیز مثبت را به پایین. همانطور که قبلا گفته شد، شرکت و پلن بی عیب و نقص وجود ندارد. این موضوع در مورد آپلین ها هم صدق می کند. هیچ کس ۱۰۰٪ موفق نیست. از آنها انتظار نداشته باشید که انسان های کاملی باشند. پس همیشه امکان وقوع پیشامدهای ناخوشایند را در نظر بگیرید. اما در موقع وقوع یک اتفاق منفی چه می کنید؟ آن را به افراد تیم تان انتقال می دهید؟ اینکار چه سودی دارد؟ مگر آنها می توانند پاسخ شما را بدهند و شما را مثبت کنند؟ قطعاً نه.

با اینکار فقط آنها را نسبت به کار بدبین کرده اید و انرژی آنها را گرفته اید. از همه مهمتر آنهایی که به شما تکیه کرده اند، با تکیه گاهی مواجه می شوند که خود متزلزل است و اتفاقی منفی او را منفی کرده است. پس اعتماد شان نسبت به شما سلب می شود.

پس کار عقلانه چیست؟ هر اتفاق منفی را به بالاسری خود انتقال دهید. و از آنها توضیح بخواهید. ولی بارعایت سلسله مراتب نسلی، یعنی اول موضوع را به آپلین مستقیم خود بگویید.

اما اتفاق مثبت را هرگز پیش خود نگه ندارید و در اسرع وقت به افراد تیم خود با انرژی و حرارت منتقل کنید.  
نکته : منفی را به مثبت تبدیل کنید. این داستان را بشنوید.



یک کشیش در میان جمعی از کودکان آزمایشی را ترتیب می دهد. او ابتدا گرمی را درون

یک شیشه آب می اندازد. گرم شروع به شنا کردن در آب می کند و این طرف و آن طرف میرود. در مرحله بعد او گرم را درون یک شیشه الکل می اندازد، گرم بسرعت جمع می شود و می میرد .

آنگاه کشیش رو به کودکان می گوید خوب بچه ها از این آزمایش نتیجه می گیریم که الکل چه خصوصیتی دارد؟ کودکی زیرک می گوید: به این نتیجه می رسیم که الکل برای از بین بردن کرم معده مفید است!!!  
منظور کشیش این بود که کودکان دریابند که الکل یک ماده کشنده است. چرا که حتی یک کرم از آن جان سالم به در نبرد. اما یک کودک، می تواند از این واقعه نکته مثبتی دریابد.

بعنوان مثال محصولی خاص با تاخیر به دست مشتریان می رسد. آیا این یک اتفاق مثبت است یا منفی؟ در نظر اول شاید منفی به نظر برسد. اما می توان از جنبه مثبت به آن نگاه کرد. یعنی شرکت آن قدر رشد داشته و تصاعد به درستی شکل گرفته که شرکتهای طرف قرارداد از پاسخ گویی عقب مانده اند. یعنی تقاضا از عرضه پیشی گرفته است.

همانطور که می بینید انرژی دو جمله قبل بسیار مثبت است و حاکی از موفقیت روز افزون می باشد. پس هرگاه خبری به ظاهر منفی شنیدید دیدگاه خود را تغییر دهید و سعی کنید جنبه مثبت آن را ببینید. فراموش نکنید هر لیوان نیمه پری دارد، که شما هنوز به آن دقت نکرده اید.



#### ۴) چگونه از بالاسری خود تعریف می کنید؟

وقتی می خواهید راجع به بالاسری یا لیدرهای خود در مقابل تیم صحبت کنید، چگونه این کار را انجام می دهید؟ چگونه به معرفی آنها می پردازید؟ شاید بگویید بچه ها آقای ... بالاسری بنده هستند! آیا این کافیه؟

حالا به نوع دیگر معرفی دقت کنید. "بچه ها می خواهم یکی از بهترین دوستانم رو به شما معرفی کنم. که در طول این مدت کوتاه همیشه یار و همراه من و تیم من بوده و آنقدر به من کمک و راهنمایی کرده که شاید بتوانم بگویم از برادر به من نزدیکتر شده. ضمناً ایشون مدیریت بسیار خوبی رو روی تیم من اعمال کرده و اطلاعات بسیار کاملی هم در مورد شرکت و صنعت بازاریابی شبکه ای دارن. در یک کلام ایشون



زندگی من رو متحول کردن”.

توجه کنید که وقتی در جمع تیم خود هستید و صحبت بالاسری هایتان به میان می آید، همیشه باید از آنان به خوبی یاد کنید و راجع به حمایتها و اطلاعات آنان صحبت کنید.

سوال: آخه من با بالاسریم مشکل دارم ، خیلی خوب حمایت نمیکنه؟

جواب :

همانطور که گفتیم مثبت به پایین ، منفی به بالا .

Новости Украина