

# Obsah

<b>Kapitola</b>	<b>Název</b>	<b>Strana</b>
	Předmluva autora	3
	Obsah	5
	Seznam příloh	7
1.	Síťový marketing je skvělý obor	11
2.	Důslednost, nebo štěstí?	15
3.	Příjem tantiém	19
4.	Udělejte vše, co je třeba	23
5.	Obtížné úkoly a vzdělávání	31
6.	Stanovení priorit	37
7.	Školení	39
8.	Cíle	43
9.	Plánování činnosti	49
10.	Kontrola činnosti	53
11.	„Horký“ seznam potenciálních zájemců	57
12.	Sestavení „horkého“ seznamu potenciálních zájemců	63
13.	Jak pracovat se seznamem potenciálních zájemců	71
14.	Scénáře pro práci se seznamem potenciálních zájemců	75

15.	Jak vést domácí setkání	81
16.	Doporučení	87
17.	Jak pomoci lidem ve struktuře pod vámi vypracovat seznamu kontaktů	89
18.	Jak si poradit bez seznamu a bez peněz!	93
19.	Jak efektivně sponzorovat prostřednictvím inzerátů	99
20.	Schůzky a pohovory	103
21.	Informace poštou a následné vzkazy	109
22.	Jak správně telefonovat	117
23.	Řešení námitek a situací při následném telefonátu	121
24.	Pracovní list „budování obchodu“	131
25.	Kdy je nový distributor připraven pracovat s listem „budování obchodu“?	137
26.	Práce s listem „budování obchodu“	139
27.	Práce v hloubce sítě	145
28.	Staňte se lídry	151
29.	Rozvíjení obchodu	155
30.	Zaměřte se na svůj tým	161
31.	S kým spolupracujete?	165
32.	Vy to dokážete	171