

TALK FUSION®



# Diamond RUSH



PODRĘCZNIK SZKOLENIOWY

Data wejścia w życie: 13 stycznia 2012

# Spis treści

Wprowadzenie .....	2
Zanim zaczniesz.....	3
Zaczynamy.....	4
Mnemoteka Pogoni za diamentami.....	6
Tabela obserwacji kandydatów .....	7
Krok 1 – Zaproszenie.....	8
Krok 2 – Spraw, aby Twoi kandydaci obejrzeni lub wzięli udział w Prezentacji.....	12
Krok 3 –Zaraz po Prezentacji przeprowadź rozmowę konferencyjną .....	13
Krok 4 – Włącz natychmiast nowego Partnera do systemu wsparcia .....	17
Zbuduj model, a potem go powielaj .....	21
Wizja 20/20 .....	22
Jak działa pogoń za diamentami.....	24
Buduj głębiej: znajdź i wzmacniaj ukrytych liderów.....	25
Magiczna chwila .....	27
Teraz jesteś gotowy, aby dokonać przełomu.....	28
Materiały firmowe i pomoce .....	29
Ważne rzeczy do zapamiętania.....	30



# Czy jesteś **GOTOWY**, ABY DOKONAĆ PRZEŁOMU?

**GRATULACJE!** Właśnie dołączyłeś do jednej z najlepszych firm marketingu relacyjnego! Teraz jesteś na najlepszej drodze do spełnienia swoich marzeń, którą możesz podążać luksusowym Mercedesem na nasz koszt!

Talk Fusion zapewnia najlepszy system wsparcia dla swoich Partnerów szukających najlepszych sposobów edukacji, motywacji i inspiracji koniecznych do stworzenia skutecznej organizacji marketingu relacyjnego.

Podjąłeś ważną decyzję, która może zmienić Twoje życie – to właściwy czas na zmiany i przejęcie kontroli nad sprawami mogącymi stworzyć lepsze jutro dla Ciebie i innych ludzi.

To czas, w którym możesz docenić potencjał i potęgę możliwości jakie daje Talk Fusion poprzez zdobywanie kolejnych szczebli w Diamentowym rankingu. Podążając za diamentami możesz doświadczyć nie tylko satysfakcji z osiągnięć i uznania od swoich Partnerów, ale także zdobyć wiedzę, która będzie najlepszą inwestycją w **bezpieczeństwa finansowego, niezależności i wolności wyborów.**

Wielu naszych Partnerów, którzy wspięli się w Diamentowym rankingu i wspina się dalej czeka, abyś do nich dołączył. **Wszystko co musisz robić to ... iść do przodu!**

Podręcznik „**Pogoń za diamentami**” został opracowany, aby pomóc Ci w zdobyciu Diamentów tak szybko, jak tylko jest to możliwe, abyś mógł zakwalifikować się do poprowadzenia luksusowego Mercedesa na nasz koszt. Na tych stronach dowiesz się o 4 krokach, które musisz wykonać, aby odnieść sukces. Dowiesz się także o powodach, dla których warto to robić oraz o metodzie treningowej dla swoich Partnerów, którzy będą korzystali z Twojego wsparcia i dzięki której będziesz mógł zbudować potężny i skuteczny Zespół. Zapoznasz się z regułą 2 w 72 – podstawie zdobycia statusu Bronze, a następnie kreatora takiego statusu i dużo więcej.

“*Jeżeli Twoim celem jest wspięcie się na szczyt biznesu Talk Fusion, przeczytaj ten podręcznik słowo po słowie, a potem przeczytaj go jeszcze raz.*”

— **Bob Reina**  
Założyciel i prezes Talk Fusion  
TALK FUSION 

## MOŻESZ TEGO DOKONAĆ!

**... a my jesteśmy tu po to, aby dopomóc Ci przy każdym Twoim kroku.**



## Zanim zaczniesz

Jesteś tu, ponieważ chcesz zmienić swoje życie, a my mamy Ci w tym pomóc. Chcemy, abyś podążał drogą prawdziwego sukcesu, ponieważ Twój sukces będzie naszym sukcesem. Podręcznik „**Pogoni za diamentami**” ma na celu przekazanie Ci wiedzy, której będziesz potrzebował, żeby pozyskiwać klientów oraz wspomagać Partnerów. Pokażemy Ci jak wykorzystać czas i zoptymalizować wysiłki, aby przyniosło to oczekiwany rezultat.

Nie kłopotcz się brakiem wykształcenia w tym kierunku - prawdziwa nauka odbywa się przez działanie i naśladowanie tych, którzy osiągnęli sukces robiąc **DOKŁADNIE** to, co robili ci, którym to się udało nauczyli się tego „trudnego sposobu” osiągania pożądanych rezultatów.

### Oto, co trzeba zrobić:

1. Przystąpić do tego biznesu na CO NAJMNIEJ JEDEN ROK! Dokładnie tak, jak w każdym innym biznesie, potrzeba czasu na opanowanie stosownych umiejętności. Najlepszą wiadomością jest, że w trakcie tej nauki będziesz zarabiał. Wiele osób próbuje przez miesiąc lub dwa, a potem rezygnuje. Zatem, od samego początku, nastaw się na odpowiednie myślenie. Jeśli zdecydujesz się pozostać przez co najmniej rok, znajdziesz się w miejscu, gdzie już nie będziesz chciał się zatrzymać.
2. Używaj własnych produktów, stając się swoim najlepszym klientem.
3. Zaprosz kandydatów do obejrzenia lub uczestniczenia w Prezentacji możliwości biznesowych.
4. Naucz tych, którzy są chętni do przyłączenia się, swoich umiejętności - niech robią tak samo.

Jeżeli przyswoisz sobie te podstawowe zasady, Twój biznes rozkwitnie.

### **PAMIĘTAJ: Po prostu pracuj.**

W biznesie Talk Fusion będziesz otrzymywał wynagrodzenie, gdy wystąpią dwie sytuacje:

1. Ktoś zostanie Klientem i zakupi produkt.
2. Ktoś zostanie Partnerem i zakupi produkt.

*Sprawą nadrzędną jest upewnienie się, że Twoja Organizacja robi wszystko, co robisz Ty i robi to zawsze w ten sam sposób. Stosuj się do Systemu.*

*Uniwersalną zasadą właściwego tworzenia zyskownego biznesu opartego na marketingu relacyjnym jest nie to, czy Ty potrafisz to zrobić, ale czy to samo może zrobić KAŻDY.*

Pamiętaj, żeby zawsze angażować pierwsze wysiłki w działania przynoszące rezultaty i dochód.

*Uniwersalną zasadą właściwego tworzenia zyskownego biznesu opartego na marketingu relacyjnym jest nie to, czy Ty potrafisz to zrobić, ale czy to samo może zrobić KAŻDY. Partnerzy, którzy odnoszą sukcesy, koncentrują się na prostych, powielanych działaniach, których mogą nauczyć każdego. Ich priorytetem jest upewnienie się, że ich Organizacja robi wszystko, co robią oni i że robi to zawsze w ten sam sposób.*



## **Cały system Talk Fusion opiera się na opanowaniu i powielaniu 4 bardzo prostych zasad:**

1. Zaproszeniu kandydatów.
2. Obejrzeniu lub uczestniczeniu w prezentacji na żywo.
3. Bezwłocznym przeprowadzeniu „rozmowy konferencyjnej”.
4. Włączeniu do Systemu nowych Partnerów.

Generalnie, System dla potrzeb budowania biznesu musi być kompletnym, łatwym do stosowania stopniowym systemem, żeby każdy kto do niego dołączy – czy to będzie lekarz, czy też osoba bez studiów – mógł go powielić. Na przykład: musisz być gotowy do podróży po świecie; pracować z kimś, kogo nigdy nie spotkałeś na swoim „setnym” poziomie i nauczyć go dokładnie tych samych zasad, których Ty nauczyłeś się od osoby ze swojego poziomu „dziewięćdziesiątego dziewiątego”.

### **Dlaczego jest to takie ważne?**

Z dwóch powodów. Jednym z nich są korzyści dla Ciebie, a drugim korzyści dla Twojej Organizacji. Podstawowym powodem, dla którego System jest taki ważny jest to, że zapewnia on dochód. Kiedy posiadasz System, nie jesteś już niezbędny w całym procesie. Nawet, gdy przejdziesz na emeryturę, System i Twój dochód nadal będzie istniał.

Wszystko, co musisz zrobić, aby osiągnąć sukces, to stosować się do każdej z zasad! Podręcznik „Pogoni za diamentami” wyjaśnia w prosty sposób zasady Systemu Talk Fusion. Przygotowuje Cię do drogi, na której będziesz kreował swoją przyszłość, ustalając cele i od samego początku je osiągając oraz ucząc swój Zespół robienia tego samego.

## Zaczynamy

MUSISZ rozpocząć swój biznes tworząc **Listę celów. Jest to Twój najważniejszy wkład. To Twój „ciepły marketing”.** Pomyśl o tym, jak o swoim „inwentarzu”. Przyjmij, że większość ludzi nie jest niezależna finansowo...

## Zatem... kogo szukasz?

- ✓ Ludzi, którzy chcą więcej niż mają.
- ✓ Ludzi, którzy chcą pojechać do miejsc, w których nigdy nie byli.
- ✓ Ludzi, którzy chcą pomagać tym, którym wcześniej nie pomagali.
- ✓ Ludzi, których męczy „przeciętność”.
- ✓ Ludzi, którzy ciągle mają marzenia i pragną coś zrobić w tym kierunku.
- ✓ Ludzi, których od zawsze ekscytuje zarabianie dodatkowych pieniędzy.



## Zapisz ich nazwiska!

**WAŻNA UWAGA: Kup notatnik. Sporządź 200 kopii Tabeli obserwacji kandydatów i trzymaj je w nim.** (Wyjaśnimy później po co).

- Zapisz nazwy swoich 20 najważniejszych kandydatów - niezwłocznie! Tych, którzy są Ci najbliżsi lub którzy są najbardziej pewni. Zaproś ich do zapoznania się z Prezentacją możliwości biznesowych lub uczestniczenia w niej w ciągu 72 godzin (więcej o tym trochę później). Przejrzyj swój telefon, książkę adresową, kontakty emailowe, przejrzyj wizytówki i wszystkie miejsca, gdzie możesz znaleźć dane znanych Ci osób.
- Sporządź wstępną listę „ciepłego marketingu” składającą się z co najmniej 200 osób - ta liczba jest **magiczna!**
- Większość z nas zna co najmniej 300 osób z imienia i nazwiska.
- Jeżeli ty znasz 100 osób, z których każda zna 100 innych osób, to mamy razem MILION LUDZI!
- Nikogo przedwstępnie nie osądzaj - każdy ma własne marzenia. Zawsze pamiętaj, że w tym biznesie nie liczy się ten kogo Ty znasz, liczy się kogo ON zna. Możesz pomyśleć, że nie znasz nikogo zainteresowanego Talk Fusion. Jednakże, osoba której nie weźmiesz pod uwagę, może być właśnie tą, która będzie przyszłym „diamentem”.

Upewnij się, że dodałeś do listy nowe osoby, które ostatnio spotkałeś: kolega kolegi, nowy partner do golfa, pracownik pralni, czy mechanik. **Sprawdź, czy są oni na liście.**

**Powinieneś** dodawać 15-20 nowych osób tygodniowo do swojego „ciepłego marketingu”.

Wykorzystaj **mnemotekę Pogoni za diamentami** znajdującą się na następnej stronie, która jest pomocą w tworzeniu i rozbudowywaniu listy.

Oczywiście, niektóre osoby z Twojej listy w ogóle nie będą chciały posłuchać o możliwościach jakie daje Talk Fusion i to jest zupełnie normalne. Ty w swoim **BIZNESIE MUSISZ** być silnym optymistą, zatem gdy jedna osoba powie „nie”, pomyśl o tysiącach następnych, które tylko czekają, aby powiedzieć „TAK”!

**PAMIĘTAJ:** *Niektórzy chcą... Niektórzy nie chcą... I co? - NASTĘPNY!*

Poza tym, jak dużo ostrzyg musisz złowić, aby znaleźć jedną perłę? Im więcej ludzi zaprosisz, tym większą będziesz miał szansę na znalezienie kogoś, kto będzie zainteresowany możliwością zmiany swojego życia.

## Rzetelne powielanie zaczyna się od wyboru właściwych ludzi.

Zawsze pamiętaj, że działamy w biznesie przeznaczonym dla LUDZI i LUDZIE używają naszych produktów. Zarabiamy na wielkości sprzedaży, gdy ludzie używają produktów i sprzedają je klientom. Zatem zawsze masz być skoncentrowany na rozpoznaniu człowieka, który dostrzeże możliwości produktu oraz szanse biznesowe. Szukamy szczęśliwych, pozytywnie nastawionych ludzi, którzy chcą od życia więcej i chcą coś zrobić w tym kierunku.

Zatem masz swoją listę kandydatów, a więc czas poznać właściwy sposób, by zaprosić ich do posłuchania o Talk Fusion. Oto kilka łatwych kroków do rozpoczęcia swojego biznesu.



## Kto może Ci dzisiaj pomóc?

Wykorzystaj tę wygodną listę, żeby mieć na niej przynajmniej 200 nazwisk w Twoim „ciepłym marketingu”.

1. Kto nie jest zadowolony ze swojej pracy?
2. Kto nie jest zadowolony ze swoich dochodów?
3. Kto jest towarzyski?
4. Kto ma swój własny biznes?
5. Kto jest zorientowany na pieniądze?
6. Kto potrzebuje dodatkowych pieniędzy?
7. Kto lubi przebywać w towarzystwie energicznych osób?
8. Kto jest Twoim kolegą?
9. Kto zrezygnował z pracy?
10. Twój bracia/siostry?
11. Twój rodzice?
12. Twój kuzyni?
13. Twoje dzieci?
14. Twoja ciocie/wujkowie?
15. Krewni Twojego małżonka?
16. Z kim chodziłeś do pracy?
17. Z kim pracujesz?
18. Kto jest na emeryturze?
19. Kto pracuje na pół etatu?
20. Kto szuka pracy?
21. Kto został zwolniony z pracy?
22. Kto kupił nowy dom?
23. Kto odpowiada na ogłoszenia?
24. Kto daje ogłoszenia?
25. Kto dał Ci wizytówkę?
26. Kto pracuje w nocy?
27. Kto przywozi Ci pizzę?
28. Kogo najbardziej lubisz?
29. Kto ma ładny samochód?
30. Kto potrzebuje nowego samochodu?
31. Kto chce pojechać na wakacje?
32. Kto za ciężko pracuje?
33. Kto mieszka w Twoim sąsiedztwie?
34. Kto jest sprzedawcą Avon lub Mary Kay?
35. Kto działa w marketingu relacyjnym?
36. Kto sprzedaje rzeczy z domu?
37. Kto potrzebuje wolności?
38. Kto lubi drużyny sportowe?
39. Kto zajmuje się zbieraniem funduszy?
40. Kto jest właścicielem agencji reklamowej?
41. Kto spędza dużo czasu przy komputerze?
42. Kto ma rodzinę za granicą?
43. Kto lubi kampanie polityczne?
44. Kto pracuje przy samochodach?
45. Kto korzysta z sieci społecznościowych?
46. Kto jest w wojsku?
47. Kto jest Twoim dentystą?
48. Kto jest Twoim lekarzem?
49. Kto jest Twoim księgowym?
50. Kto pracuje w banku?
51. Do kogo chcesz wysłać kartkę z wakacji?
52. Kto pracuje w handlu detalicznym?
53. Kto pracuje w nieruchomościach?
54. Kto jest Twoim nauczycielem?
55. Kto serwisuje Twój samochód?
56. Kto sprzedaje nowe samochody?
57. Kto remontuje Twój dom?
58. Kto pracuje dla rządu?
59. Kto jest bezrobotny?
60. Kto jest na emeryturze?
61. Kto jest Twoim znajomym z liceum?
62. Kto czyta poradniki?
63. Kto czyta książki o tym jak odnieść sukces?
64. Kto jest rodzicami dzieci Twoich znajomych?
65. Kogo poznałeś na wakacjach?
66. Z kim umawiasz się w restauracjach?
67. Kto jest Twoim fryzjerem?
68. Kto administruje Twoim mieszkaniem?
69. Kto ma dzieci w liceum?
70. Kto lubi tańczyć?
71. Kogo spotkałeś na przyjęciu?
72. Kto lubi zakupy?
73. Kogo spotkałeś w samolocie?
74. Kto jest wolontariuszem?
75. Kto jest Twoim szefem?
76. Kto przynosi Ci pocztę?
77. Kto dzwoni do Ciebie domu?
78. Kto dzwoni do Ciebie pracy?
79. Kto dostarcza Ci gazetę?
80. Kto jest Twoim ogrodnikiem?
81. Kto opiekuje się Twoimi dziećmi?
82. Kto chodzi do Twojego kościoła?
83. Kogo spotkałeś na ulicy?
84. Kogo poznałeś przez swoich przyjaciół?
85. Kto jest Twoim krawcem?
86. Kto sprzedaje kosmetyki?
87. Kto sprzedaje buty?
88. Kto jest Twoim aptekarzem?
89. Kto chciałby być swoim własnym szefem?
90. Kto pakuje Twoje zakupy?
91. Kto chce dostać awans?
92. Kto korzysta z telefonu komórkowego?
93. Kto interesuje się nowymi rozwiązaniami?
94. Kto mieszka w drogim domu?
95. Kto jest bogaty?
96. Kto ma dużo znajomych?
97. Kogo spotykasz, gdy ćwiczysz?
98. Kto Ci pomoże?
99. Kto należy do izby handlowej?
100. Kogo jeszcze nie wpisałeś?





# DiamondRUSH TABELA OBSERWACJI KANDYDATÓW

Kandydat# \_\_\_\_\_ Data \_\_\_\_\_

## Informacje osobiste:

Nazwisko \_\_\_\_\_

Adres \_\_\_\_\_

Telefon służbowy \_\_\_\_\_ Telefon domowy \_\_\_\_\_

Komórka \_\_\_\_\_ Email \_\_\_\_\_

Jak się poznaliście? (poznany przez/w) \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

## o kandydacie:

Rodzina \_\_\_\_\_

Zawód \_\_\_\_\_

Czas wolny \_\_\_\_\_

Pieniądze \_\_\_\_\_

Kontakt i data zaproszenia \_\_\_\_\_

Oglądał/uczestniczył w prezentacji \_\_\_\_\_

Przeprowadzenie „rozmowy konferencyjnej”

Data \_\_\_\_\_ Czas \_\_\_\_\_ Lider \_\_\_\_\_

**UWAGI:** \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_



# KROK 1

## Zaproszenie

Pierwszym krokiem w zaproszeniu jest zadzwonienie do kandydata wywołując wrażenie podekscytowania i pośpiechu.

Zaproś kandydata z „głównej dwudziestki” bezzwłocznie - w ciągu 72 godzin! Rozszerz zaproszenie o pytania:

- „Znalazłem kopalnię złota. Jesteś zainteresowany dowiedzeniem się jak zdobyć wszystko o czym marzyłeś?”
- „Czy jesteś jednym z tych, którzy chcą mieć więcej niż mają teraz?”  
Chcesz zrobić coś w tym kierunku?”
- „Jeżeli dochód Ci odpowiada i masz miejsce w kalendarzu, czy chciałbyś przyjrzeć się bliżej wykorzystaniu możliwości biznesowych?”
- „Czy Twoje obecne zajęcie lub biznes dają szansę na dochody, jakich potrzebujesz i chcesz?”
- „Czy słyszałeś o firmie Talk Fusion?”
- „Jeśli czekasz na wypłatę, czy nie zechcesz poświęcić kilku godzin tygodniowo, na stworzenie własnego biznesu?”.



### Doskonałym pytaniem jest „pytanie o marzenia”!

„Jeśli miałbyś tyle pieniędzy, ile zawsze chciałeś mieć i tyle wolnego czasu, żeby nimi się cieszyć, to jak zmieniłoby się Twoje życie?”. Zrób krótką pauzę, a następnie zapytaj kandydata:

#### **Dobre zaproszenie powinno być:**

- Dobrze zaplanowane, poważne i szczerze.
- Przedstawiać korzyści dla kandydata.
- Dotyczyć spotkania w najbliższej przyszłości.
- Brzmieć jak pilna sprawa.
- „Czy mieszkałbyś w tym samym domu?”
- „Czy jeździłbyś tym samym samochodem?”
- „Czy miałbyś dłuższe wakacje?”
- „Czy spłaciłbyś karty kredytowe?”
- „Czy dawałbyś więcej na organizacje dobroczynne, na co do tej pory nie mogłeś sobie pozwolić?”
- „Czy spędzałbyś więcej czasu z przyjaciółmi, rodziną i ukochanymi osobami?”



Niemalże 100% zapytanych osób odpowie, że przy swoich obecnych dochodach nie mogą sobie na to pozwolić. Przyznają Ci rację. Tym samym dają do zrozumienia, że nie znajdują się „we właściwym pociągu” do swoich marzeń.

Wówczas zapytaj: „Chciałbyś coś z tym zrobić?”. Zapytaj, czy nie chciałby poświęcić kilku minut, aby dowiedzieć się o możliwości finansowej, dzięki której może spełnić swoje marzenia. Następnie opowiedz tej osobie o Partnerach, którzy odnieśli sukces w Talk Fusion i zaprosz ją, aby obejrzała lub uczestniczyła w Prezentacji możliwości biznesowych.

*„Mój partner biznesowy <NAZWISKO LIDERA> odebrał telefon od przyjaciela, który opowiedział mu o tej niesamowitej możliwości zarabiania pieniędzy. Był on bliski eksmisji ze swojego mieszkania i jak wielu z nas potrzebował szybko pieniędzy. Nie miał niczego do stracenia. Obejrzał krótką prezentację on-line i tak się podekscytował pokazanymi możliwościami, że powiedział swojej żonie: „Właśnie zmieniło się nasze życie”. Zaczął dzwonić do wszystkich znajomych i prosił ich, aby obejrzała tę samą krótką prezentację. W ciągu 6 tygodni spłacił długi i jest na dobrej drodze do sześciocyfrowego dochodu.*

*„Następna prezentacja rozpoczyna się <na przykład, o 10 rano> i będziesz mógł sam się przekonać, dlaczego ja jestem taki podekscytowany. Zaprosiłem na tę prezentację wiele osób, a ta która pierwsza powie „tak” będzie miała tę przewagę, że inni będą zarabiali dla niej pieniądze. (To tworzy atmosferę pośpiechu, żeby zdążyć na kolejną prezentację). Mogę liczyć, że obejrzysz ze mną prezentację o <na przykład, 10 rano>?”. (Wyślij tej osobie link do następnej prezentacji).*

**Uwaga:** Upewnij się, że znasz opowieści o sukcesie wielu liderów, żebyś mógł co jakiś czas się nimi podzielić.

Amator marketingu relacyjnego może zaprosić 10 kandydatów do oglądania lub uczestniczenia w Prezentacji możliwości biznesowych, a tylko 1 lub 2 to zrobi. Prawdziwy profesjonalista może pozyskać 8 lub 9 osób z 10. Profesjonaliści, którzy praktykują swoje umiejętności dotyczące zaproszeń będą mieli wysoką frekwencję. Ci którzy tego nie robią, będą mieli mały wskaźnik reakcji.

Dobra wiadomość jest taka, że umiejętności dotyczące zaproszeń, jak każde inne umiejętności, mogą zostać łatwo opanowane, jeżeli poświęcisz czas na nauczenie się jak to zrobić.

W biznesie, a w szczególności w marketingu relacyjnym, jest jeden wspólny truizm: Nie możesz: **jednocześnie zdrowieć i dobrze wyglądać.**

Pierwszą i ostatnią rzeczą jest praktyka. Potem będziesz mógł STOSOWAĆ umiejętności zdobyte w czasie praktyki. A potem będziesz potrzebował jeszcze trochę praktyki. Brzmi prosto. Ale nie każdy ma ochotę, aby TO zrobić. Niektórzy „próbują”... nie za bardzo im to wychodzi ... , a potem rezygnują. Jednakże ci, którzy odnieśli sukces w naszej branży, są cierpliwi... ćwiczą więcej... stają się najlepsi!

**A teraz posłuchaj tego:** Twoje pierwsze podejście do kandydata nie będzie „czystym, relaksem”! I nikt tego nie oczekuje. To naturalne. Pamiętaj tylko, że droga do sukcesu wiedzie przez praktykę. Doskonal się! ...i bądź taki zawsze, podczas gdy być może inni poddadzą się i odejdą.

90% efektywnego  
zaproszenia to ekscytacja.



## Korzyści a cechy

**Kiedy mówisz o możliwościach biznesowych, mów o korzyściach jakie daje posiadanie teraz tego produktu, a nie o jego cechach i funkcjonalności.**

DUŻYM BŁĘDEM nowych Partnerów jest próba zbudowania zaproszenia do skorzystania z możliwości biznesowych na **cechach** i **funkcjonalności** produktu, zamiast na **korzyściach posiadania go w tym właśnie czasie**. Zamiast mówić o technologii „kompresji wideo” lub innych cechach produktu, podczas zapraszania kandydatów, aby przyjrzeni się możliwościom produktu, musisz mówić o tym, że jest to produkt NA CZASIE i że właśnie teraz JEST WŁAŚCIWY CZAS, aby się zaangażować.

**Jest tu przykład wyjaśniający, dlaczego WŁAŚNIE TERAZ jest takie ważne:** produkt wideo email Talk Fusion zmieni sposób ludzkiej komunikacji. Historia komunikowania się pokazuje, że zaczęliśmy od radia, czyli słowa mówionego; potem pojawiła się telewizja, która do słowa mówionego dodała obraz. Następnie był email, czyli słowo pisane... A teraz jest wideo email!, który do słowa pisanego dodaje wideo. To najnowszy kreator trendów! Ludzie, którzy zaangażują się teraz odniosą SUKCES, jako PIONIERZY - tak jak konstruktorzy samolotów, telewizji i innych wynalazków zmieniających świat, które kiedyś traktowano jak nowinki, a teraz są życiową koniecznością.

*Stań się profesjonalnym  
zapraszającym...  
Czym więcej ćwiczysz,  
tym jesteś lepszy.*

Widzisz różnicę? Oto, jak możesz wykorzystać WŁAŚCIWY CZAS produktu i atmosferę POŚPIECHU, aby wywołać ekscytację kandydata.

**Skoncentruj się na tym, jak zostać „profesjonalnym zapraszającym”:**

- Dobre zaproszenie powinno trwać 1-2 min.
- Nie próbuj wyjaśniać pełnych możliwości - pozwól pomóc Ci Twojemu Liderowi.
- Rób to jak najprościej - Twój Zespół będzie robił to co Ty.

**PAMIĘTAJ:** Im więcej praktyki, tym będziesz lepszy.

**BARDZO WAŻNE!** Zarabiający najczęściej zawsze upewniają się, że ich Zespół zna zasady prawidłowego zapraszania. Wprowadzanie innych osób jest jak posiadanie dziecka. Dziecku trudno jest się nauczyć samemu chodzić i mówić. Dziecko potrzebuje nauki. Zarabiający najczęściej opierają się na co najmniej 20 pierwszych telefonach do nowych Partnerów, aby im pomóc uzyskać status **Bronze**. Jeśli chcesz „powielić” szybciej, pomóż swojemu Zespołowi w 20 pierwszych telefonach do kandydatów. Robiąc to, upewniasz się, że nowy Partner ma dobry start. Ci, którzy nie otrzymują prowizji, będą zakładać, że ich nowy Partner „wyobrazi to sobie”. Nigdy niczego nie zakładaj!

Jeżeli zapraszasz osoby, ale one nie chcą obejrzeć Prezentacji, **przerwij** i **poproś swój Zespół wsparcia o pomoc** – Twoje zaproszenie należy poprawić. Biznes zaczyna się od pomyślnego zaproszenia.



## Jak radzić sobie z możliwymi pytaniami bądź zastrzeżeniami

Jeżeli otrzymujesz mnóstwo pytań podczas zapraszania kandydata, wówczas zbyt wiele wyjaśniasz. Ty masz „sprzedawać”, a nie „opowiadać”.

Pozwól bardziej doświadczonym członkom Twojej organizacji zmierzyć się z tym „ciężarem”. Nie bądź źródłem informacji dla kandydatów - zawsze miej to na uwadze. Kiedy już dokonasz przejścia od „bycia wiadomością” (wyjaśnianie możliwości) do zostania „posłańcem” (po prostu nakierowując kandydata na Prezentację), **Twój biznes eksploduje.**

## Te odpowiedzi będą powielane przez Twój Zespół!

- „Jestem Nowy w tym biznesie i nie potrafię jeszcze dobrze tego wyjaśnić. Obejrzyjmy Prezentację o <na przykład, 10 RANO>, tam znajdziesz odpowiedzi na wszystkie swoje pytania”.
- „Jestem Nowy w tym biznesie i nie chciałbym udzielić Ci błędnej odpowiedzi. Pozwól, że zadzwonię do mojego partnera <NAZWISKO LIDERA>. On odniósł ogromny sukces i może udzielić Ci prawidłowej odpowiedzi”.

Teraz, gdy już wiesz jak zaprosić kandydata,  
przejdźmy do kroku 2...

Obejrzenie lub udział w Prezentacji możliwości



# KROK 2

## Spraw, aby Twoi kandydaci obejrzeni lub wzięli udział w Prezentacji

Zaproś zainteresowanych kandydatów, aby jak najszybciej obejrzeni lub wzięli udział w Prezentacji możliwości biznesowych. Bądź pełen energii i wywołuj wrażenie pośpiechu, a „zarazisz” tym innych. **Korzystaj z wywołanego tempa!**

Prezentacja jest transmitowana kilkakrotnie każdego dnia, a prezentacje biznesowe i spotkania mają często miejsce w różnych miastach na całym świecie. Ty korzystasz z tego, że Twój kandydat ogląda lub uczestniczy w Prezentacji na żywo. Będziesz wiedział, co najlepiej działa w Twoim regionie, jakie są najlepsze pory oglądania i co jest najlepsze dla Twoich kandydatów. (Obejrzyj Prezentację możliwości biznesowych w swoim Back Office).

Zawsze zapraszaj wielu kandydatów. **Najlepszą Prezentacją dla Twoich kandydatów jest Prezentacja najbliższa.** Upewnij się, że Twój kandydat wie, że zaprosiłeś kilka osób na tę samą prezentację, a osoba, która pierwsza powie „tak” może mieć inne osoby w swojej Organizacji. Innymi słowy, ci: którzy powiedzą „tak” jako drudzy, trzeci

i czwarte będą zarabiali pieniądze dla tego, który powiedział pierwszy „tak”. Uświadom swoim kandydatom, że **kto pierwszy, ten lepszy**. Sprawdzaj często harmonogram Prezentacji biznesowych w swoim Back Office, aby się z nimi dobrze zapoznać.

Nasze Prezentacje zostały przygotowane, aby pomagać zarówno Tobie, jak i Twoim kandydatom.

- Będą ONI dowiadywać się o produktach i możliwościach biznesowych od doświadczonych Liderów.
- TY wykorzystaj swój czas, aby pozyskać nieograniczoną liczbę kandydatów, którzy będą oglądać tę grupową Prezentację niemalże w każdym czasie.

## KROK 2 Obejrzenie lub udział w Prezentacji możliwości



Wiadomo, że trudno jest zebrać kandydatów na Prezentację on-line lub spotkanie na żywo, zatem Prezentacja możliwości biznesowych jest także możliwa jako uprzednie nagranie w wielu językach.

**PAMIĘTAJ:** Jeśli jesteś Nowy, nie próbuj robić prezentacji na własną rękę - skieruj swoich kandydatów do prezentacji, które już są dostępne.



Poinformuj swoich kandydatów, że zadzwonisz do nich pięć minut po zakończeniu Prezentacji. Spowoduje to, że będą starać się wziąć udział w tej Prezentacji, bo będą wiedzieli, że do nich zadzwonisz.

# KROK 3

## Zaraz po Prezentacji, wykonaj „połączenie konferencyjne”

Skontaktuj się z kandydatami NATYCHMIAST po zakończeniu Prezentacji. Gdy dzwonisz do swojego kandydata, najlepiej jest mieć swojego Lidera na linii. Pozwoli to na pominięcie „poszukiwań” Twojego Partnera, gdy już masz swojego kandydata na linii. Korzystaj z wiarygodności, prestiżu i doświadczenia swojego Lidera, dopóki nie nabierzesz własnych umiejętności.

- Pokazuj swojego doświadczonego Lidera jako eksperta w tym biznesie. (Takie uwiarygodnianie tworzy pozytywną aurę wokół Twojego Lidera, służącego pomocą i wiedzą oraz pomagającego Ci budować Twój własny biznes).
- Pozwól swojemu Liderowi podzielić się jego historią o tym, jak Talk Fusion zmieniło jego życie.
- Słuchaj i ucz się, gdy Twój Sponsor jest na linii. W ten sposób, będziesz zdobywał wiedzę na przyszłość.



- R** – **RODZINA** – czy chciałby spędzać więcej czasu ze swoją rodziną?
- Z** – **ZAJĘCIE** – czy ma pracę, której nie lubi albo dostaje za nią zbyt małe wynagrodzenie?
- W** – **WYPOCZYNEK** – co by robił, gdyby miał więcej, wolnego czasu?
- P** – **PIENIĄDZE** – czy potrzebuje nowego domu, samochodu, chce spłacić kredyt lub wyjechać na wakacje?

Celem „połączenia konferencyjnego” jest zrozumienie przez Twojego kandydata tego, co wiemy MY. Kandydat usłyszy prawdziwą historię sukcesu, a Lider, uwiarygodni Ciebie.

Podczas rozmowy koncentruj się na **GORĄCYM TEMACIE** dla kandydata i dziel się tym, jak możliwości Talk Fusion mogą pomóc w spełnieniu jego marzeń.

**PAMIĘTAJ:** Wzmacnianie relacji to dobra zasada **R.Z.W.P.** Jakaś informacja o Talk Fusion może wywołać ekscytację kandydata. Zwróć szczególną uwagę co to jest.

**WSKAZÓWKA:** Korzystaj z tabeli obserwacji kandydatów, aby mieć zawsze pod ręką informacje o nich, ich zainteresowaniach, „gorących tematach” i postępach w procesie zapraszania.



## Wykorzystanie „połączenia konferencyjnego” - scenariusz

Poniżej został przytoczony typowy scenariusz, który możesz wykorzystać przy rozmowie konferencyjnej pomiędzy TOBA, Twoim kandydatem i Liderem:

*„Cześć <IMIĘ KANDYDATA>! Teraz, gdy już obejrzałeś/uczestniczyłeś w Prezentacji jestem pewien, że rozumiesz dlaczego byłem taki podekscytowany. Mam teraz na linii jednego z moich Partnerów. <IMIĘ LIDERA> ma on niesamowitą historię sukcesu. Wiem, że <IMIĘ LIDERA> uwielbia się nią dzielić i opowiadać, dlaczego zaangażował się w Talk Fusion. <IMIĘ LIDERA>, poznaj <IMIĘ KANDYDATA>.”*

### Właściwy czas i pośpiech

Teraz pozwól przedstawić się swojemu Liderowi i opowiedzieć swoją historię sukcesu. Dodatkowo, ważnym jest, że Lider opowiada, dlaczego Talk Fusion ma przewagę posiadając produkty, których czas właśnie nadchodzi. Zawsze jest dobrze podkreślić, że wycucie czasu i pośpiech to klucz do sukcesu:

*„Jeżeli czegoś nauczyliśmy się w ciągu naszego życia, to właśnie tego, że wycucie czasu to prosta droga do sukcesu! Świat, w którym żyjemy daje nam jedną, szczególną szansę, która może już się nie powtórzyć. Tą szansą jest pojawienie się aplikacji wideo on-line. Jak wielkie jest to zjawisko? Firma Cisco, gigant obracający miliardami dolarów, opublikowała raport, z którego wynika, że do 2014 roku za 90% ruchu w sieci będą odpowiedzialne aplikacje do komunikacji wideo. To jest coś! Najważniejsze, to wycuć dobry moment!*

*To właśnie jest ten moment! Ta szansa zbliża się wielkimi krokami.*

*„Każdy mężczyzna, kobieta, przedsiębiorca będzie chciał korzystać z rozwiązań wideokomunikacyjnych Talk Fusion, ponieważ będzie to nowy, preferowany sposób komunikacji do użytku prywatnego, biznesowego i medialnego. Niewątpliwie, 100% z 7 miliardów ludzi, którzy korzystają z internetu będzie musiała posiadać taki produkt.*

*„Każdy kto zaangażuje się pierwszy, będzie miał największą szansę i zdobędzie najwięcej dla siebie i swojej rodziny”.*

Więc nie czekaj. Pytaj swoich Liderów o wszystko i pomóż swoim kandydatom dobrze wystartować!

Słuchaj ich uważnie i ucz się sposobu ich prezentacji dla Twojego kandydata. Kiedy zdobędziesz już odpowiednie doświadczenie, żeby zaprosić kogoś do obejrzenia strony Talk Fusion i zarejestrowania go, możesz wykonać ostatni krok rozmowy konferencyjnej, czyli zapisanie własnego kandydata i ustawienia go w swoim Zespole.

Jednakże, jeżeli nadal czujesz się „nowy”, pozwól swojemu Liderowi poprowadzić cały proces wprowadzania za Ciebie. Ważnym jest, aby mieć przy sobie swój notes. NOTUJ. Ucz się kroków, jakie wykonuje Twój Lider podczas tej rozmowy.

*Musisz być w pełni przygotowany i mieć dużą wiedzę!*



Jeżeli z jakiegoś powodu Twój kandydat jest niechętny, żeby zacząć od razu po zakończeniu rozmowy z Twoim Liderem, powiedz tak:

<IMIĘ KANDYDATA>, dziękuję ci, że chciałeś posłuchać, jak Talk Fusion może zmienić twoje życie. <IMIĘ LIDERA> i ja dziękujemy ci za poświęcony czas. <IMIĘ KANDYDATA>, bardzo chciałbym mieć ciebie w swoim Zespole. Być może masz jakieś wątpliwości lub potrzebujesz dodatkowych informacji - chętnie ci pomogę. Odwiedź mój profil na stronie [www.talkfusion.com/xxxxxxx](http://www.talkfusion.com/xxxxxxx) (Twój 7-cyfrowy nr identyfikacyjny). Kiedy już tam będziesz, znajdziesz kilka innych historii sukcesu i dowiesz się o wielu Partnerach, którzy w ostatnim czasie wspięli się w rankingu Talk Fusion. I nie zapomnij kliknąć na program premii samochodowej Mercedes Madness, gdzie możesz dowiedzieć się, jak są nagradzani ci, którzy spełnili wymogi i jeżdżą nowiutkim Mercedesem na nasz Talk Fusion. Znajdziesz tam również wiele innych przydatnych informacji o produktach i możliwościach.

<IMIĘ LIDERA> i ja zadzwonimy do ciebie wkrótce i dokończymy naszą rozmowę. Jeżeli przedtem będziesz miał jakiegokolwiek pytania, proszę wyślij mi wiadomość na adres <TWÓJ ADRES EMAIL> lub zadzwoń na mój numer <NUMER TELEFONU>”.

## Kandydat nie jest zainteresowany teraz uczestnictwem w biznesie - niech zostanie Klientem

Każdy może zostać Klientem. Wystarczy opowiedzieć mu o korzyściach płynących z użytkowania produktów Talk Fusion.

„Zarówno osoby prywatne, jak i przedsiębiorcy mogą skorzystać z możliwości jakie dają produkty do wideokomunikacji Talk Fusion. Każdy może w łatwy sposób pozostawać w kontakcie z przyjaciółmi i rodziną na całym świecie, wysyłając wideo i dzieląc się swoimi przemyśleniami w sposób, jakiego nie oferują żadne inne środki komunikacji. Nigdy więcej nudnych czarno-białych tekstowych emaili Wyobraź sobie, że nigdy nie przegapisz niepowtarzalnych momentów, bez względu, gdzie się znajdujesz. Ludzie mogą się dzielić swoimi emocjami oglądając pierwsze kroki dziecka, widzieć i słyszeć chwilę wypadnięcia pierwszego zęba mlecznego, czy osobiście odśpiewane życzenia urodzinowe i wiele, wiele więcej.

„Talk Fusion to także niedoścignione narzędzie marketingowe do promowania biznesu i usług w każdym zakątku świata. Możesz być w kontakcie ze swoimi klientami, zapraszać osobiście nowych klientów, wysłać wideo newslettery, informować o specjalnych ofertach... możliwości są nieograniczone. I oczywiście, jeżeli korzystasz z wideo emaili możesz określić odbiorców każdej marketingowej wiadomości, a koszt jest nieporównywalny z żadnym innym rodzajem reklamy i promocji! Pozwól mi przesłać ci wideo o produkcie, a później do ciebie oddzwonię.” (Następnie, jak zwykle, oddzwoń do swojego Lidera).

Zawsze pytaj o możliwych zainteresowanych i ZAWSZE kontaktuj się z tymi osobami. Niektórzy z tych co odnieśli największy sukces, powiedzieli za pierwszym razem „nie”.

Jeżeli Twój kandydat nadal nie jest zainteresowany Talk Fusion w tym momencie, możesz zapytać się, czy nie zna kogoś, kto chciałby skorzystać z zarobienia dodatkowych pieniędzy lub wypróbowania produktów Talk Fusion.

„Czy znasz kogoś, kto mógłby być zainteresowany tymi możliwościami lub wypróbowaniem rozwiązań wideokomunikacyjnych Talk Fusion, aby być w kontakcie z rodziną lub w celu promocji swojego biznesu, lub usług?” (Jeżeli odpowiedzią będzie „TAK”, zapisz nazwisko poleconej osoby, jej numer telefonu i adres emailowy, żebyś miał możliwość zadzwonić do niej i zaprosić ją na Prezentację lub przesłać jej wideo o produkcie).

Zawsze pytaj o możliwych zainteresowanych i ZAWSZE kontaktuj się z tymi osobami. Niektórzy z tych, co odnieśli największy sukces, powiedzieli za pierwszym razem „nie”.



Poniżej znajdziesz kilka najczęstszych odpowiedzi, zaczynając od tych, gdyby kandydat chciał rozpocząć natychmiast po te, gdy nie wyraził żadnego zainteresowania. Oto jak wskazówki jak zareagować:

- **Tak, tak! „Jestem gotowy! Chcę zmienić swoje życie!”**
- **Tak, tak. Później. „Jestem zainteresowany, ale ciągle mam wątpliwości”.**
- **Tak, chcę produkt, ale nie interesują mnie inne możliwości.**
- **Nie, nigdy!: Nie poddawaj się, dobrze jest budować relacje z tymi ludźmi, którzy mówią „nigdy”. Nigdy nie wiesz, kiedy los może odmienić ich życie.**

Kluczową kwestią, którą należy zapamiętać jest to, że jest to SZANSA, a szansą jest wykorzystanie DOBREGO MOMENTU! Jeżeli pokazane możliwości nie interesują kogoś dzisiaj, mogą go bardzo zainteresować w niedalekiej przyszłości. Ale jeżeli nie spróbujesz, nigdy się nie przekonasz.

*Możliwości powstają we  
WŁAŚCIWYM CZASIE!*

### **Jesteś bardzo blisko!**

Czy przyswoiłeś sobie wszystkie kroki?

MUSISZ przeprowadzić każdego kandydata przez wszystkie te kroki podczas procesu rekrutacji.

Nawet, jeżeli kandydat jest gotowy do zapisania

się po Prezentacji, nadal MUSISZ przeprowadzić „rozmowę konferencyjną”, aby przedstawić kandydata swojemu Liderowi, ponieważ rozpoczynasz proces budowania relacji. NIE POMIJAJ tego kroku.

### **Dlaczego?**

- Jeżeli będziesz próbował robić wszystko sam, Twój kandydat może się nie przyłączyć, ponieważ nie będzie miał możliwości zobaczenia na własne oczy tego, co robisz Ty.
- Jeżeli spędziłeś godzinę na wyjaśnianiu możliwości, Twój kandydat nie przyłączy się, ponieważ pomyśli: „Nie mam czasu na rozmowy z każdą osobą, którą znam, przez godzinę”.
- Ale jeśli spędzisz kilka minut wywołując atmosferę ekscytacji i zainteresowania, to zaraz powiedz o Prezentacji wraz ze wszystkimi informacjami, a Twój kandydat pomyśli: „**TAK, MÓGŁBYM TO ROBIĆ**”.

*Aby zapewnić prawidłowe  
powielanie zachowań, stosuj się za  
każdym razem do zasad!*

**PAMIĘTAJ:** Ludzie będą robić to, co robisz TY. Żeby zapewnić prawidłowe powielanie zachowań, rób tak samo za każdym razem.

### **Dlaczego kandydat powie „TAK”**

Mów o wszystkim bardzo jasno. Kandydat nie dołączy do Twojego biznesu z powodu technologii lub premi Mega Matching. Na koniec dnia, jego decyzja będzie opierała się na czymś bardziej istotnym: **wiary w Ciebie.**

Magyczną formułą jest W.L.U. Jeżeli kandydat **Wierzy ci, Lubi cię i Ufa ci**, to się przyłączy. To jest biznes oparty na relacjach. Zatem pamiętaj o tym podczas procesu wprowadzania nowych Partnerów. To proste!



# KROK 4

## Włącz natychmiast nowego Partnera do Systemu wsparcia

Czas włączenia nowego Partnera do Systemu wsparcia musi być natychmiastowy. Nie czekaj! **Nigdy nie będzie on bardziej podekscytowany niż w momencie, w którym dołączy do naszego biznesu.** Zaraz po tym, gdy nowy Partner przyłączy się, ważnym jest, aby przedstawić go bezzwłocznie kilku Twoim Liderom. To tworzy środowisko Zespołu i wzmacnia Liderów, a nowy Partner zyskuje szeroki system wsparcia.

**PAMIĘTAJ:** Każdy może się zapisać, ale sukces jest „opcją”. Wybierasz Ty, poprzez swoje działania. Przejmij kontrolę nad swoim biznesem. Włączenie do SYSTEMU jest absolutną koniecznością.

Twoim celem jest pomoc wprowadzonym przez Ciebie Partnerom w zdobyciu statusu Bronze w ciągu 72 godzin od przyłączenia się do biznesu. Oznacza to, że w ciągu 72 godzin nowy Partner powinien skontaktować się z 20 najważniejszymi kandydatami ze swojej listy kandydatów i zaprosić ich do obejrzenia lub uczestnictwa w Prezentacji możliwości biznesowych. Z tych dwudziestu, powinno dołączyć co najmniej dwoje. Tak osiąga się status Bronze. Istotą jest zacząć działać natychmiast!

**S**ave (oszczędzaj)  
**Y**ourself (siebie)  
**S**tress (stres)  
**T**ime (czas)  
**E**nergy (energię)  
**M**oney (pieniądze)

Powielanie przez Twój Zespół zależy od wzbudzenia powtarzania Twoich zachowań. To co widzi Twój Zespół to Twoje ZACHOWANIE, które jego członkowie będą powielać. Zachowuj się tak jakbyś chciał, żeby zachowywali się inni.

**PAMIĘTAJ:** Twoim jedynym zadaniem jest włączyć kandydata do **Systemu**.

Powtarzaj 4 kroki procesu rekrutacji z każdym nowo wprowadzanym Partnerem i upewnij się, że uczy się on tych samych rzeczy. Niczego nie dodawaj, nie odejmuj i nie zmieniaj. To działa i jest wykorzystywane przez wszystkich najlepiej zarabiających Partnerów w całym Talk Fusion. **Po prostu podążaj za Systemem!** Myśl o tym. Jeżeli podpisałbyś umowę franczyzową z McDonald's, to czy zacząłbyś robić hamburgery w nowy sposób, a „złote łuki” zamienił na zielone? **Oczywiście, że nie!**



## KROK 4 Włączenie



## **NIE próbuj tworzyć „oddzielnego systemu”. To nie będzie działało. Oto dlaczego:**

- Około 10% ludzi to typy sprzedawców. Uwielbiają sprzedawać. Są w tym naprawdę dobrzy. I nie boją się odrzucenia.
- Około 90% populacji sprzedaje według „listy”, co mają zrobić... dostają się do „gniazda grzechotnika”. Najmniejsza myśl o odrzuceniu każe im się skryć w bezpiecznym miejscu.

*Najważniejszą rzeczą jest  
pamiętać, że:  
nie „czy mi to odpowiada?”, ale  
czy „wszyscy to powielają”.*

Jeżeli stosujesz „zimny marketing” z nieznanymi (NIE „ciepły marketing”) i pukasz do drzwi w ramach strategii rekrutacyjnej, to natychmiast odstraszyś 90% swoich kandydatów. Jeśli nauczysz swój Zespół, jak stać się profesjonalnym sprzedawcą, Twój biznes NIE rozwinie się. Dlaczego? Ponieważ nie będą wyobrażali siebie w tej roli.

Faktem jest, że tylko 1 osoba na 100 odniesie sukces stosując „strategie sprzedażowe”. Typ „super sprzedawcy” nie może zostać powielony i ostatecznie zniknie. A jeszcze gorsze jest to,

że typowy sprzedawca nie powielający typu profesjonalnego sprzedawcy musi utrzymać wprowadzanie wielkiej liczby osób miesięcznie, aby utrzymać swoje przychody na stabilnym poziomie. Co typ sprzedawcy będzie robił tylko dla siebie, tego nie będzie powielał. Pracuje on ciężko i jest dobry, ale przeciętna osoba nie powieli tego co on robi, żeby zbudować swój biznes.

Dla kontrastu: ludzie sukcesu w marketingu relacyjnym koncentrują się na prostych działaniach powielania, których mogą nauczyć każdego, a są to kroki procesu rekrutacji, które opisaliśmy w tym podręczniku.

**PAMIĘTAJ: PRIORYTETEM NUMER 1** jest upewnienie się, że Organizacja zna i uczy się tych podstaw. **Jedynym rzeczywistym środkiem siły Organizacji jest liczba Liderów, którzy dokładnie podążają za Systemem i uczą jego zasad.**

W pełnym systemie, który może zostać powielony, każdy - typ sprzedawcy i typ „niesprzedawcy” może odnieść sukces. Najważniejszą rzeczą jest pamiętać, że:

Nie „czy mi to odpowiada”, ale czy „wszyscy to powielają?”

Buduj swój System jako model, a potem powielaj ten model. Liderzy pociągają przykładem. **TY** powinieneś **ROBIĆ ZAWSZE TO**, co chcesz, żeby robili inni.

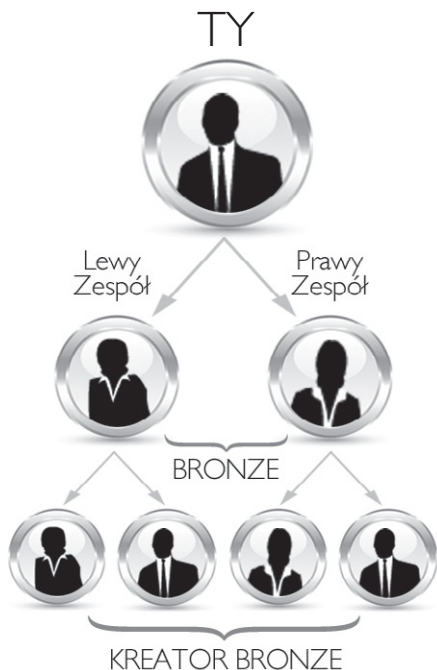
Ta koncepcja może wydać Ci się banalna, ale bądź pewien, że ma ona swoją głębię.

*Jedynym rzeczywistym środkiem  
siły Organizacji jest liczba Liderów,  
którzy dokładnie podążają za  
Systemem i uczą jego zasad.*



## Dołącz do klubu 72 godzin i pomóż nowym Partnerom robić to samo

W ciągu pierwszych 72 godzin od przyłączenia się do biznesu zaprosiłeś już swoich 20 najważniejszych kandydatów, aby osobiście wprowadzili 2 nowych partnerów - jednego na „lewą stronę”, a drugiego na „prawą”. To zapewni dynamiczny start Twojego biznesu i będzie przykładem dla innych, żeby zrobili tak samo.



Następnie, TY pomóż swoim dwóm osobiście wprowadzonym Partnerom wpisać dwóch Partnerów w ciągu 72 godzin pokazując im jak mają to zrobić. Wspólnie, Ty i Twoi osobiście wprowadzeni Partnerzy pokażcie czterem nowym Partnerom jak mają budować swój własny „ciepły marketing” i służcie im pomocą i wsparciem.

Twoja pozycja Lidera jest bardzo ważna w Twoim biznesie. Powinieneś traktować ją, jako stanowisko kierownicze w swojej firmie i obsadzać w niej jak najlepszych ludzi.

Zapytaj swoich kandydatów, czy mogą w ciągu 72 godzin obsadzić swoje pozycje osobami, które zobowiążą się do tego samego. **Musi zostać stworzona atmosfera pilności!**

**PAMIĘTAJ:** Jeżeli System zawali się, nie ważne jak wiele poziomów pod Tobą, będzie to oznaczało jedno - Twoja Organizacja nie została właściwie przeszkolona. Cała koncepcja marketingu relacyjnego opiera się na POWIELANIU! Jeżeli ktoś nie powieła, kontynuuj wprowadzanie tylu ludzi, ilu będzie potrzeba, żeby mieć pewność, że są to właściwe osoby.

Policz: jeżeli każdy z Twojego Zespołu dołączy do do klubu 72 godzin, możesz w swoim Zespole mieć **2.046** osób w ciągu 30 dni!

Będziesz zdobywał i tracił nowych Partnerów podczas pierwszych dwóch tygodni w biznesie. Jesteśmy niewolnikami przyzwyczajęń, a sposób, w jaki przedstawiś im jak wykorzystają pierwsze dwa tygodnie spowoduje pojawienie się nowych przyzwyczajęń.

Jeżeli nowi Partnerzy spędzą pierwsze dwa tygodnie na zdobywaniu „gotowości do bycia gotowymi” oglądając wideo o produkcie i stając się „ekspertami od technologii”, czas będzie upływał, a właściwie niczego nie dokonali – **ekscytacja zblednie, a ich marzenia będą poza zasięgiem.**

„Twoja **CHEĆ** pomocy nowym Partnerom do przygotowania ich już na starcie **MUSI BYĆ WIĘKSZA** niż ich niezamierzona chęć zrobienia czegoś źle.

Lecz jeżeli nowi Partnerzy spędzą pierwsze 2 tygodnie na podejmowaniu działań, takich jak zapraszanie kandydatów i namówienie ich do obejrzenia Prezentacji, zaczną oni osiągać małe sukcesy – **Zespół będzie rósł, będzie nabierał rozpędu, będzie rosła ekscytacja, a ich marzenia będą w ich zasięgu!**



Ten biznes to pomaganie ludziom w starcie i uczenie innych jak robić to samo.

### Korzyści z dołączenia do klubu 72 godzin:

- Nowi Partnerzy będą otrzymywać prowizje w **PIERWSZYM TYGODNIU**.
- Nowi Partnerzy przejdą „transformację” od „bycia motywowanymi” do „bycia motywatorami”.
- A Ty osiągniesz „stan rozpędu”.

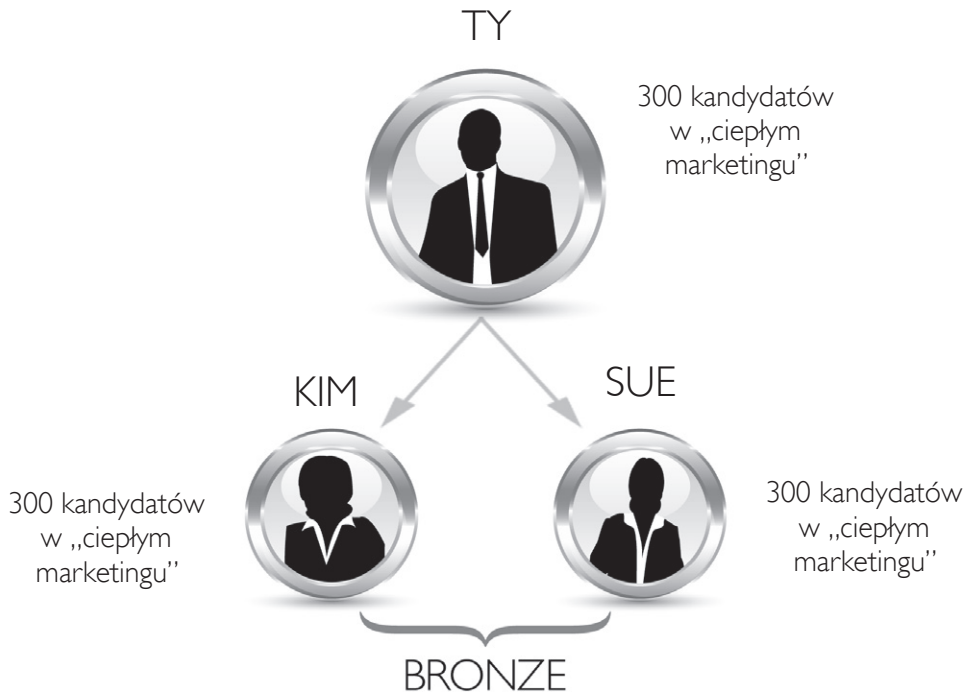
## Twój „ciepły marketing”

Najlepiej zarabiający Partnerzy zawsze pracują w „ciepłym marketingu” i uczą innych robienia tego samego.

### Dlaczego?

- Ponieważ jest to marketing **RELACYJNY** – przyjaciele robią to, co robią ich przyjaciele.
- Biznes jest budowany na **ZAUFANIU**, a nieznajomi nie ufają Ci.

Dowiedziano, że większość ludzi zna co najmniej 300 osób z imienia i nazwiska. Oznacza to, że masz co najmniej 300 kandydatów w „ciepłym marketingu”. I Twoi osobiście zaproszeni Kim i Sue także mają po 300 kandydatów w „ciepłym marketingu”.



*TO JEST 900 KANDYDATÓW!*

**PAMIĘTAJ:** Jeżeli Kim i Sue prawidłowo Cię WESPRA, to ich znajomi natychmiast zostaną Twoimi znajomymi. Myśl o ich „ciepłym marketingu” jak o swoim.

- **NIGDY** nie odchódź od przywództwa w swoim „ciepłym marketingu”.
- **ZAWSZE** prowadź rekrutację w „kręgu najwyższego zaufania”!

Najlepiej zarabiający Partnerzy pomogą Twoim nowym Partnerom być **CODZIENNIE** w kontakcie z ich kandydatami z „ciepłego marketingu” i dadzą im odpowiednie wsparcie poprzez faktyczną pracę z ich przyjaciółmi, członkami rodziny i partnerami biznesowymi.

### **Zawsze powinieneś oceniać to co robisz. Zawsze zadawaj sobie dwa pytania:**

1. Czy pracuję **CODZIENNIE** z moimi osobiście wprowadzonymi Partnerami?
2. Czy pracuję **CODZIENNIE** z **ICH** osobiście wprowadzonymi Partnerami?

Jeżeli odpowiedź na oba pytania brzmi „tak”, to jest wspaniale! Jesteś na dobrej drodze do zbudowania solidnego biznesu. Jeżeli odpowiedź brzmi „nie”, **to powinna być „tak”**. Sukces Twojego biznesu zależy absolutnie od **PRACY ZESPOŁOWEJ**.

**T**ogether (razem)  
**E**veryone (każdy)  
**A**chieves (osiąga)  
**M**ore (więcej)

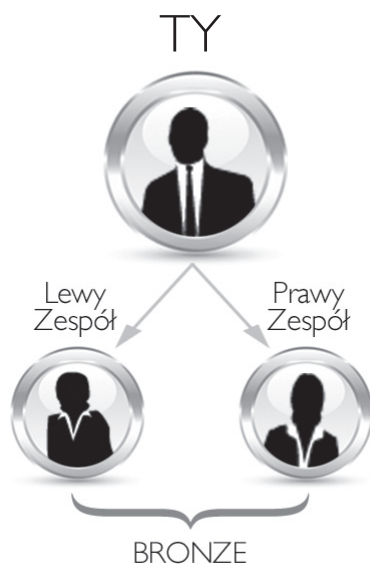


## Zbuduj model, a potem go powielaj

Budowa odnoszącej sukcesy sieci nie jest łatwa. I nikt tego nie zakłada. Aczkolwiek, jest to proste. Jeżeli będziesz podążać krok w krok za Systemem, to osiągniesz ogromny, trwały Sukces.

Marketing relacyjny zbudowany jest na prostej przesłance, że każdy konsekwentnie robi małe rzeczy. Jest to zatem kopiowanie innej osoby w danym momencie, dopóki gwałtowny wzrost nie zamieni małej organizacji w wielką, z dużymi zyskami. Jak można to osiągnąć? Poprzez uczenie i duplikowanie jednej prostej zasady.

### Działanie modelu powielania:

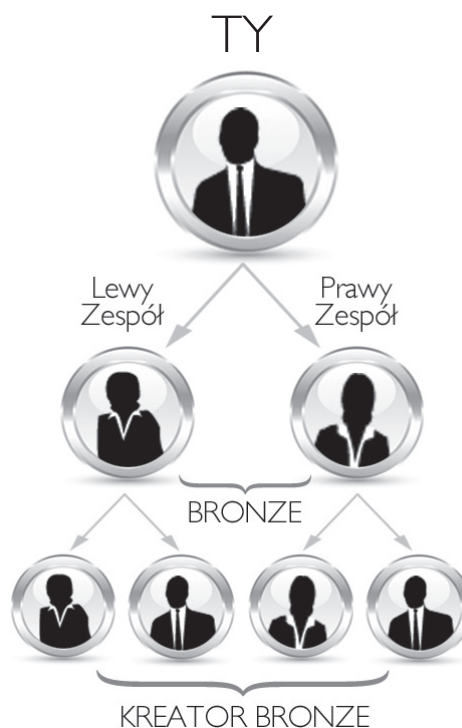


**Status Bronze** — osobiście zaprosz jednego Partnera na swoją „lewą stronę” i 1 Partnera na swoją „prawą stronę” w ciągu 72 godzin od przyłączenia się do biznesu.

Następnie, **zostań kreatorem statusu Bronze** — ucz swoich osobiście zaproszonych Partnerów, jak mają zdobyć status Bronze.

Zdobywanie statusu Bronze, a następnie stawanie się jego kreatorem to najprostszy i najpotężniejszy model, jakiego możesz nauczyć swój Zespół, aby go powielali.

**Te dwa działania poprawnie powtarzane, tworzą podstawową strukturę mocnego biznesu.**



### Widzisz siebie wspinającego się w „diamentowym rankingu”?

Skuteczne powtórzenie „status Bronze / kreator statusu Bronze” 20 razy po Twojej „lewej” i „prawej” stronie zbuduje fundament, aby zdobyć Diament i wspinać się dalej. I zakwalifikujesz się przy okazji na jazdę nowiutkim, luksusowym Mercedesem.

### Oto, jak tego dokonać:

Pozyskując przynajmniej 1 kandydata do obejrzenia lub uczestniczenia w Prezentacji możliwości KAŻDEGO DNIA, możesz osobiście wprowadzić 20 nowych partnerów na swoją „lewą” i „prawą” stronę i zdobyć Diament w przeciągu 200 dni. **Nazywamy to 20/20.**

### Przy założeniu, że przyłączy się 1 na 5 kandydatów, możesz oczekiwać:

- 6 osobiście wprowadzonych Partnerów w okresie każdych 30 dni - 3 po Twojej „lewej stronie” i 3 po Twojej „prawej stronie”.
- 200 kandydatów = 40 osobiście wprowadzonych osób, czyli 20/20

Miesiąc	Dni	Obejrzone Prezentacje	Osobiście zaproszeni z lewej/prawej	Ranking	Przykład średniego dochodu
1	30	30	3/3	Bronze	2.500 \$
2	60	60	6/6	Silver	5.000 \$
3	90	90	9/9	Gold	10.000 \$
4	120	120	12/12	1 Star	20.000 \$
5	150	150	15/15	2 Star	40.000 \$
6	180	180	18/18	3 Star	60.000 \$
7	200	200	20/20	Diament	100.000 \$

Zastrzeżenie dotyczące dochodów: Wszelkie zarobki przedstawione w materiałach marketingowych Talk Fusion nie muszą odzwierciedlać dochodu. Mogą one tak wyglądać, jeżeli Partner Talk Fusion uzyska zarobek dzięki uczestnictwu w Planie Kompensacyjnym Talk Fusion. Wszelkie odniesienia do dochodu, sugerowane lub określone w Planie Kompensacyjnym, są przedstawione jedynie dla celów poglądowych. Liczby te nie mogą być traktowane jako gwarancja lub prognoza Twoich faktycznych zarobków lub zysków. Talk Fusion NIE gwarantuje żadnemu z Partnerów poziomu dochodu lub zarobków. Wszelkie projekcje lub gwarancje dotyczące zarobków mogą być mylące.

Od Ciebie zależy czas, w jakim zaprosisz te 200 osób.

Jak długo zamierzasz czekać?  
Jak ciężko chcesz pracować?



## **Dlaczego 20?**

Musisz osobiście wprowadzić 20 nowych Partnerów na każdą „stronę”, ponieważ rzeczywistość jest taka, że ludzie najpierw się zapisują, a potem rezygnują. Ludzie rezygnują ze swojej pracy, małżeństw, przyjaciół, swoich nadziei i marzeń. To się zdarza.

## **Ale NIE WPADAJ W PANIKĘ! Porażki jednych budują sukces innych.**

Z 20 Partnerów, których wprowadzisz osobiście, co najmniej 3-5 powinno w pełni zaangażować się w biznes.

Kluczem jest pomoc tym kilku osobom budować ich biznes. Nie martw się o tych, którzy się zapisali tylko po to, żeby się wypisać. Utrzymuj BEZZWŁOCZNE wprowadzanie nowych Partnerów do Systemu.

- Ta branża zawsze nagradza lojalność.
- Czas zawsze oddziela konkurentów od „udawaczy”.

**Do czego się to sprowadza? Czy w przeciągu 2-5 lat możesz znaleźć 40 osób, które chcą na serio zmienić swoje życie? Jeśli możesz, to możesz także osiągnąć finansową niezależność.**

OTO, CO ZROBIĆ,  
ŻEBY ZDOBYĆ  
DIAMENT









































Jedyną możliwością  
porażki jest rezygnacja.



# JAK DZIAŁA DiamondRUSH

Osobiście wprowadzasz  
20 kandydatów z lewej / 20 kandydatów z prawej

**TY**

1. _____			_____ 1.
2. _____			_____ 2.
3. _____			_____ 3.
4. _____			_____ 4.
5. _____			_____ 5.
6. _____			_____ 6.
7. _____			_____ 7.
8. _____			_____ 8.
9. _____			_____ 9.
10. _____			_____ 10.
11. _____			_____ 11.
12. _____			_____ 12.
13. _____			_____ 13.
14. _____			_____ 14.
15. _____			_____ 15.
16. _____			_____ 16.
17. _____			_____ 17.
18. _____			_____ 18.
19. _____			_____ 19.
20. _____			_____ 20.



## Buduj głębię: znajdź i wzmacniaj ukrytych liderów

Dlaczego niektórzy ludzie budują wielkie organizacje i uzyskują olbrzymie dochody przez całe dekady, podczas gdy inni stale pracują, ale nigdy nie osiągają sukcesu? Różnica polega na **budowaniu głębi** w swojej Organizacji.

Praca „pod” osobiście prowadzonymi Partnerami, to właśnie jest budowanie głębi. Musi to stać się „bliską znajomością” ze **WSZYSTKIMI** potencjalnymi liderami w Twojej Organizacji - nie tylko z tymi, których znasz i nie ma znaczenia na jakim poziomie znajdują się w Organizacji. Jest to warunek krytyczny Twojego sukcesu.

Powodem, dla którego wiele biznesów upada jest, że właściciel nie identyfikuje i nie rozpoznaje potencjalnych liderów w ich grupach. Koncentruje się tylko na „liczbach” lub „wielkościach”. Nie potrafi wykorzystać swoich największych atutów: **ukrytych liderów**. W najlepszym razie, pracuje tylko ze swoimi osobiście wprowadzonymi Partnerami. Aby odnieść sukces, musisz zidentyfikować

i ściśle współpracować ze  
WSZYSTKIMI liderami - nie ważne  
na jakim poziomie znajdują się w  
Organizacji. Jest to jedyna rzetelna  
metoda budowania wielkich, trwałych  
źródeł dochodów.

*Zawsze powielaj Lidera,  
to wspiera przyszły wzrost.*

Weź odpowiedzialność za  
szybki start swoich ludzi. Twoim  
celem jest pomoc WSZYSTKIM  
Twoim Partnerom - zarówno  
wprowadzonym przez Ciebie

osobiście, jak i tym „ukrytym w głębinach” Twojej Organizacji. Pomóż im osiągnąć status Bronze, a potem kreatora statusu Bronze. Najlepiej jest pomóc rozpocząć swoim nowym Partnerom asystując im przy ich pierwszych najważniejszych 20 kandydatach i pomagając im przyswoić 4 kroki do sukcesu. Pomóż im także w tworzeniu Zespołu w ciągu pierwszych 72 godzin, ponieważ jest to bardzo istotny czas w ich biznesie. Ten etap budowania nadaje ton i określa, czy uda im się stworzyć prawdziwy biznes, czy będzie to tylko hobby. Asystuj swoim ludziom przy tworzeniu ich listy 20 najważniejszych kandydatów i przygotowywaniu zaproszeń. Rób wszystko, co działa! Ponieważ bliska współpraca z Twoimi Partnerami pozwoli Ci zbudować „opartą na skale” strukturę, która może przynieść pewny dochód. Idź za przykładem. Ucz przez przykład. Wzmacniaj przez przykład.

Następnie skieruj swoją uwagę na „liderów przyszłości”, których chcesz w pełni zaangażować. Podczas procesu ich odnajdywania, powinieneś „przekopywać się” przez 15-20 poziomów aktywnych Partnerów. Twoja odpowiedzialność to asystowanie przy starciu najbardziej ukrytym, najbardziej podekscytowanym nowym Partnerom. Jeżeli nie są zainteresowani przyśpieszaniem tempa, bądź cierpliwy i pomagaj im w ustaleniu bardziej zachowawczych celów. Ale miej ich na oku - ich sytuacja może się zmienić.

Poświęć dodatkowy czas tym, którzy chcą najbardziej wydobyć swój biznes ponad powierzchnię. Robiąc to, wypełniasz zobowiązanie wobec Partnerów, że pomożesz każdemu w ich biznesie wystartować „z przytupem”. Pamiętaj, nie możesz zakładać, że oni wiedzą co robić lub jak to robić. Jednakże prawdziwa natura Twojej pracy w „drażeniu poziomów” powoduje ekscytację i wywołuje impet do budowania we wszystkich grupach, nie tylko tych, z którymi pracujesz.

**Zatem, zwielokrotnij wysiłki! Przez wprowadzanie i aktywowanie nowych Partnerów „w głębi” i na każdym poziomie.**



**PAMIĘTAJ:** Zawsze powielaj Lidera. W każdym rozwijającym się i rosnącym biznesie, musisz poszukiwać i współpracować z 3-5 pewnymi liderami na każdej „stronie”. Lider popierany przez lidera popieranego przez lidera, powoduje umacnianie działań i promuje przyszły wzrost.

## Jak zidentyfikować lidera?

Liderzy są zidentyfikowani przez działania. Są związani z 4 krokami do sukcesu i uczą swoją grupę wykonywania tych samych rzeczy. Kiedy budujesz „głębię”, będziesz mógł zidentyfikować liderów dzisiejszych i potencjalnych liderów jutra, ponieważ przejawiają oni oczywiste cechy charakteru.

### Liderzy:

- Mają marzenia i znają swoje „dlaczego”.
- Zawsze mają pozytywną postawę.
- Są dobrymi słuchaczami.
- Posiadają wysokie wartości moralne.
- Uczą zasady 4 kroków do sukcesu.
- Każdego dnia są zaangażowani w pokazywanie możliwości biznesowych.
- Uczestniczą w programie Pogoń za diamentami.
- Uczestniczą w lokalnych, stanowych i krajowych wydarzeniach i szkoleniach.
- SĄ SWOIMI NAJLEPSZYMI KLIENTAMI.
- Przyciągają przykładem.
- Zawsze umacniają swoich Liderów, swoją Organizację i Firmę.
- Są dobrymi promotorami.
- Korzystają ze wszystkich produktów.
- Rozwijają stabilną bazę klientów.
- Nigdy nie przenoszą negatywnych postaw do swojej Organizacji.
- Znajdują rozwiązania na wszelkie problemy.

*Kluczem do przyciągnięcia nowych liderów jest bycie jednym z nich!*

Kiedy zidentyfikujesz swoich kluczowych liderów, powinieneś poświęcić czas na ich rozwój, ale oczywiście jednocześnie pomagać swoim nowym Parterom. Kluczem do przyciągnięcia nowych liderów jest bycie jednym z nich! Uczymy każdego, aby naśladował Lidera. Zawsze promuj, wspieraj i pracuj ze swoim Liderem.

**PAMIĘTAJ:** *Nauczaj bez ustanku tych samych idei każdego w Twojej Organizacji. Bądź odpowiedzialny, a będziesz mógł pracować z wieloma liderami, aby osiągnąć najwyższe możliwe dochody.*



## Magiczna chwila

W procesie wprowadzania jest „magiczna chwila”, kiedy Twój kandydat „chwytą ideę” i podejmuje decyzję o dołączeniu do biznesu. Ale jest także inna „magiczna chwila” - nawet ważniejsza! Dzieje się to, gdy Twój nowy Partner naprawdę zrozumie, jak może spełnić swoje marzenia z Talk Fusion.

Kiedy Partner wycofuje się, jest to zazwyczaj spowodowane tym, że nigdy nie pojawiła się ta druga „magiczna chwila”. To co się stało, to to, że u Twojego Partnera pojawiła się inna myśl. Czeka na duże sumy, premie samochodowe i wakacje brzmią wspaniale... dla Ciebie. Ale Twój nowy Partner nie uświadomił sobie, jak mógłby osiągnąć te wszystkie rzeczy dla siebie. Jeśli nie pokażesz mu, że może spełnić swoje marzenia, nie będzie miał on wyobrażenia, jak przetrwać trudności i osiągnąć sukces. **Jeśli sprawisz, że uda mu się to wszystko połączyć, będziesz miał lojalnego Partnera na bardzo długi czas.**

Przeanalizujemy raz jeszcze cały proces wprowadzania. Pokazujesz Prezentację i wprowadzasz nowego Partnera. Jest podekscytowany i marzy o zarabianiu pieniędzy, luksusowym życiu i wszystkim, co łączy się z byciem Liderem w Talk Fusion. Mówisz mu, żeby zrobił listę najważniejszych 20 kandydatów, ale ponieważ zna nazwiska 5 najważniejszych, dzwoni do nich sam i próbuje zaprosić ich na następną Prezentację. A potem wygodnie siada i i czeka na strumień pieniędzy.

Zatem wiemy, co wydarzyło się podczas Prezentacji. Jeżeli ma szczęście, pojawi się jeden Partner. Twój nowy Partner jest zdruzgotany. Na szczęście zbiera się, ale kontynuuje zapraszanie pozostałych czterech, którzy się nie zdecydowali. Z każdym tygodniem, ich preteksty, żeby nie uczestniczyć, mnożą się.

Potem Twój Partner mówi Ci: „Nie znam już nikogo innego”. Zamiast stawiać czoła kolejnym wątpliwościom i odrzucaniu, powoli słabnie. Oczywiście, **okazuje się, że jego obawy przerastają jego marzenia**. Teraz widzi wielkie prowizje, wakacje i premie samochodowe jako abstrakcję – wyglądają i brzmią dobrze, ale nigdy nie będą jego.

Każdego roku setki tysięcy ludzi, którzy włączają się w marketing relacyjny, szukają lepszego poziomu życia. Na każdego Partnera odnoszącego sukces, przypada jeden, który odpada tak szybko, jak się przyłączył.

Co zatem sprawia, że jeden Partner odnosi sukces, otrzymując każdego tygodnia czeki z kilkoma zerami po przecinku, a inni odpadają? W prawie każdym przypadku może to zostać łatwo skorygowane za pomocą zestawu kilku podstawowych umiejętności, których nauczysz się z Talk Fusion.

**PAMIĘTAJ:** *Wszystko zaczyna się od podstaw. Poznaj zestaw umiejętności Talk Fusion i spraw, że robienie biznesu stanie się łatwe. Jeśli ich nie znasz staniesz przed faktami odrzucania, wycofywania się i bardzo małych prowizji. Wystarczy?*

Jeżeli jesteś Partnerem, który nie odnosi sukcesu tak szybko, jak się spodziewał, nawet po przestudiowaniu tego **podręcznika Pogoni za diamentami POPROŚ O POMOC!** Masz nadal WIELKIE MARZENIA i NADZIEJE, masz nadal WIARĘ, a Talk Fusion jest tu ciągle, żeby Ci pomóc! Teraz, gdy już zaczęliśmy, kontynuujmy tę współpracę i korzystaj z lat doświadczeń Talk Fusion w marketingu relacyjnym. **Wspólnie zmienimy Twoje życie!**



## Teraz jesteś gotowy, aby dokonać przełomu

Teraz, gdy już pewnie i bezpiecznie podążasz w kierunku budowania swojego Zespołu i odnajdywania liderów, **ważnym** jest przypomnienie sobie, że Talk Fusion jest przy każdym Twoim kroku na drodze do sukcesu.

Aby utrzymać tempo, pomożemy Ci w Twoim biznesie gdziekolwiek będziesz. Przygotowaliśmy szeroki wybór wysokiej jakości firmowych materiałów handlowych i marketingowych, aby pomóc Ci w ukierunkowaniu się i zainspirować Cię pytaniem: „Czym jest Talk Fusion?”.

Talk Fusion jest biznesem skierowanym na ludzi, zatem budowanie solidnych sieci kontaktów i silnych grup wsparcia jest podstawą Twojego sukcesu. To nic innego jak **skuteczne, inspirujące i motywujące** wspólne podążanie, wraz z innymi osobami zorientowanymi na sukces i dzielenie się swoim doświadczeniem.

**Czym więcej usłyszysz, tym więcej będziesz wiedział. Czym więcej wiesz, tym szybciej odniesiesz sukces!** Jeżeli myślisz poważnie o budowaniu swojego biznesu z Talk Fusion i zapewnieniu sobie i swojej rodzinie niezależności finansowej, **to musisz:**

- Wykorzystywać każdą okazję, aby poprawiać swoją pozycję i swój biznes: rozmawiaj, słuchaj i ucz się.
- Uczestniczyć w lokalnych wydarzeniach, spotkaniach i szkoleniach.
- Zapraszać gości na spotkania, na których mówi się o możliwościach.
- Włączać się w Prezentacje możliwości biznesowych Talk Fusion i zapraszać członków swojego Zespołu.
- Upewnić się, że wszyscy oni uczestniczyli w webinarach szkoleniowych Pogoni za diamentami i rozmowach konferencyjnych.
- W każdym miesiącu uczestniczyć w transmisjach kierownictwa z udziałem założyciela i prezesa Talk Fusion, Boba Reiny.
- Być aktywnym i uczestniczyć w imprezach korporacyjnych.

**To wszystko dla Twoich marzeń.** CHCEMY, żebyś odniósł sukces i realizował zamierzenia, które sprawiają, że Twoje życie stanie się łatwiejsze, szczęśliwsze i bardziej ekscytujące.

CHCEMY, ŻEBYŚ JEŹDZIŁ NOWYM, LUKSUSOWYM  
MERCEDESEM NA NASZ KOSZT!



Ty jesteś swoim biznesem. A dzięki wykorzystywaniu każdej możliwości, którą Ci dajemy, **Twoje marzenia będą w Twoim zasięgu!**

I pamiętaj, że wraz z wielkim sukcesem idzie większa odpowiedzialność za innych. Oddając się idei Talk Fusion możesz przemawiać za tych, którzy nie potrafią mówić i możesz pomagać innym na całym świecie zmieniać ich życie - odwiedź stronę **talkfusiongivesback.com**. Poznaj beneficjentów sukcesu Talk Fusion i bądź na bieżąco z wydarzeniami i wiadomościami związanymi z Talk Fusion, o których dowiesz się na stronie **talkfusioninthenews.com**.

TALK FUSION® 

FIRMA, NA KTÓRĄ MOŻESZ POSTAWIĆ.



## Materiały firmowe i pomoce

Talk Fusion dostarczy Ci wszelkich narzędzi promocyjnych, których możesz potrzebować, aby promować i rozwijać swój biznes. Zamów już dziś w swoim Back Office materiały marketingowe Talk Fusion!

ZAWSZE bądź pewny, że materiały marketingowe Talk Fusion są natychmiast dostępne. Trzymaj magazyn szans Fusion Buzz w swoim samochodzie. Noś przy sobie wizytówki. **Nigdy nie wiesz, kogo spotkasz lub gdzie go spotkasz.**

## Magazyn szans Talk Fusion – Fusion BUZZ



### Trzymaj swój biznes w zasięgu ręki

- Przykuwające uwagę wiadomości i historie o Talk Fusion i branży marketingu relacyjnego.
- Artykuły o produktach Talk Fusion i Planie kompensacyjnym, historii sukcesu i wiele więcej
- Po prostu weź i przewertuj, a potem powiedz wszystkim, że tu są wyjaśnienia na wszystko.

*\*Do każdego numeru jest dołączona płyta DVD „The Answer” (Odpowiedź), zawierająca energetyzujące, motywujące i „zaświadczone” materiały wideo.*

## Strona z akcesoriami Talk Fusion - TalkFusionMall.com

### Wypromuj siebie i przyciągnij uwagę korzystając ze stylowych akcesoriów Talk Fusion

- Wysokiej jakości produkty promocyjne wywołują pytanie: „Czym jest Talk Fusion?”
- Koszulki, czapki, wizytówki, plakaty, breloczki, długopisy, bidony i wiele innych.
- Możliwość zakupów na całym świecie.



## Harmonogram Prezentacji możliwości biznesowych

### Znaj zawsze czas kolejnej Prezentacji korzystając z naszego kalendarza wydarzeń

- Przejrzyj miesięczny harmonogram wydarzeń na całym świecie.
- Dostępny w wielu językach.
- Zapraszaj na Prezentację kandydatów kilka razy w ciągu dnia
- Harmonogram jest łatwo dostępny w Twoim Back Office na stronie TalkFusion.com





## WAŻNE RZECZY DO ZAPAMIĘTANIA

1

Jeżeli nie ma czegoś na tych stronach to NIE rób tego. To NIE działa i nie może zostać powielone. Zasadą numer 1 tego biznesu jest, że **nie ważne, że Ty to możesz zrobić - ważne jest, żeby mógł to zrobić każdy.**

2

Zbudowanie dużej sieci NIE jest łatwe, ale JEST proste.

3

Koncentruj większość swojego czasu na działaniach przynoszących zysk. Otrzymasz zapłatę tylko wówczas, gdy ktoś kupi produkt i zostanie Partnerem lub Klientem; zatem koncentruj swój czas na zapraszaniu kandydatów do obejrzenia możliwości biznesowych i rozmawiaj z nimi po Prezentacji.

4

Nie trać czasu na budowanie swoich własnych stron internetowych lub tworzeniu materiałów prezentacyjnych. Wszystko, czego będziesz potrzebował, zostało już dla Ciebie przygotowane.

5

Bądź PODEKSCYTOWANY i nastawiony POZYTYWNIEM przez 100% swojego czasu. Pozytywna energia jest zaraźliwa. Jeżeli nowy kandydat widzi i czuje tę energię, będzie chciał dołączyć do tej zabawy!

6

Buduj ciekawą historię o produkcie używając go CODZIENNIE w kontaktach z przyjaciółmi, rodziną i kolegami z pracy. Budowanie i utrzymywanie relacji jest absolutnie krytycznym czynnikiem w tym biznesie i Twoim życiu osobistym. Gdy tylko musisz wysłać tekstowy email, wyślij zamiast niego wideo email.

7

Zawsze pamiętaj: Jesteś w biznesie skierowanym na ludzi - dostarczasz rozwiązania wideokomunikacyjne.

8

NIGDY nie sprawiaj zawodu swojemu Liderowi, Prezenterowi ani żadnemu z członków Zespołu. Twoja Organizacja potrzebuje tylko pozytywnych wiadomości - dodawaj odwagi swojemu Zespołowi. Jeżeli napotykasz na trudności, poproś o wskazówki swojego Lidera.

9

Błędy są częścią procesu nauki i nigdy się nimi nie zniechęcaj - w perspektywie bardzo Cię one wzmocnią.

10

**MIŁEJ ZABAWY! Jesteś na drodze do spełnienia swoich marzeń!**

“Przynieś do nas swoje marzenia, a my pomożemy Ci je urzeczywistnić!”



— **Bob Reina**

Założyciel i prezes Talk Fusion

TALK FUSION 