



I'm not robot



Continue

Su primer año en el network marketing pdf descargar gratis

Este libro, titulado My First Year in Network Marketing, es uno de esos libros que un verdadero multinivel no puede dejar de leer porque es una historia real pero precisa sobre cómo tienes que trabajar para tener éxito en la industria de marketing en red de varios niveles, y no lo digo, dicen: Mark y Rene prevén las situaciones que enfrentas y te muestran cómo superarlas. Divertido, honesto y con la sabiduría de la vida cotidiana, El primer año en Network Marketing es una guía importante para la aventura que le espera - Duncan Maxwell Anderson, editor en jefe de la revista Home y editor en jefe de la revista New Network New Network Leer este libro! Los Yarnells, personas con ingresos multimillonarios y veinte años de experiencia, proporcionan una estructura operativa integral ... Contenido exclusivo... y más de 200 recomendaciones específicas de supervivencia más que el primer año... y la construcción de una base de negocios a largo plazo. Recomiendo este libro a todos mis estudiantes de marketing en red – Charles W. King, profesor de marketing en la Universidad de Illinois, Chicago, Jefe de Seminario, Certificado de la UIC para el Seminario de Marketing en Red. El trabajo extremadamente original de dos personas que han dedicado el desarrollo personal de distribuidores de marketing en red en todo el mundo Lou Tice, autor, presidente, portavoz y cofundador de Pacific Yarnells son profesores bien capacitados y muy astutos en el mundo del marketing en red. ¡Es un placer leer este libro! – Kay Smith, Blue Diamond Nuskin, una de las diez inclusiones de Network Marketing International Hally Halls. Todos los participantes o para unirse a Network Marketing deben leer este libro. La capacidad sobrenatural de Yarell no sólo para abrazar, sino también para ofrecer soluciones de ganar-ganar a las dificultades que plagan a todos los que intentan tener éxito en esta industria hace que sea una ayuda invaluable - Greg Martin, CEO de ShapeRite Mark y Rene son dos de los líderes más poderosos en nuestra industria. Su dedicación al éxito de los demás y su valentía para abrir sus propios corazones y mentes han transformado la vida de cientos de miles de personas. ¡Estudia este libro! – Richard Brooke, Presidente de la Junta Directiva y CEO de Oxyfresh Estamos en el momento adecuado cuando la era de 400 años está muriendo y otro es difícil de soportar – un cambio en la cultura, la ciencia, la sociedad y las instituciones tan grandes como el mundo ha experimentado nunca. En el futuro está la posibilidad de restaurar la individualidad, la libertad, la comunidad y la ética, así como el mundo nunca ha Conocido. Y armonía con la naturaleza, con el prójimo, y con la inteligencia divina, como el mundo nunca había soñado. DEE HOCK – Fundador de Visa. Acabo de descargarlo desde el Centro de Capacitación de Fuentes de Alimentación Global Telecom Connect y quiero compartirlo para usted. Compruebe el contenido valioso: 1. Convierta el rechazo en su aliado de 2.- EVITAR la gestión de TRAP. La autosuficiencia antes de la adicción ha aumentado. 3. DROP EL TORPEDO. Mantener el entusiasmo a pesar de las inevitables contradicciones. 4.- BLOQUEAR EL TANQUE DE FALSAS EXPECTATIVAS. Tiene éxito a través de la integridad, no de la exageración. 5.- ATAQUE LOS PROYECTILES EN LA LISTA CALIENTE. Supera tu renuencia a ofrecer un estilo de vida de calidad a tu familia y amigos. 6.- REPELER LA PUMP DE DISPERSION. Manténgase enfocado entre todas las distracciones. 7.- EVITAR LAS MINAS EN LAS REUNIONES. Evitar la trampa de los encuentros contraproducentes. 8.- RETIRAR EL ARMA DE CONTACTO. Conecta y entrena a tu propia gente en lugar de confiar en los demás. 9.- DESVÍA LA EXPLOSION EJECUTIVA. Reconocer a los buenos y malos ejecutivos corporativos que se asocian con Network Marketing. Descargue el libro PDF comprimido de forma gratuita aquí. La película El secreto, basada en el libro de Rhonda Byrne, ha ayudado a miles de personas a encontrar su camino a la vida y descubrir que el verdadero potencial de lo que quieren está en su propio ser, no en la situación actual, que por cierto es una consecuencia de la famosa ley de atracción, que en palabras menos palabras dice que llamamos la atención. He criticado personalmente esta película desde el primer día que la vi, pero no por el hecho de que funciona o no, porque sólo esta discusión puede cambiar al plano de motivación y personalidad de quienes la ven, sino porque en el mundo de los negocios el poder de la supuesta ley de atracción se infla tanto que se ha convertido en otro marketing para los patrocinadores en muchos niveles y para la mayoría de los empresarios en línea en diferentes partes del mundo. Esto en sí mismo, para mí, para reducir el verdadero significado de El contenido de texto! EL PRIMER AÑO DE LA MARCA DE MARKETING DE LA RED YARNELL - RENEE REED - TEME. LOGRAR EL ÉXITO. CONSIGUE TUS SUELOS. Aprendí más de la lectura de este libro de lo que aprendí a lo largo de los años investigando a fondo la industria del marketing web - del prólogo de Richard Poet, autor de Ola 3 y Ola 4.Mark Yarnell y Rene Reid Yarnell son parte de la facultad de la Universidad de Marketing en Red certificada de la universidad en la Universidad de Illinois, Chicago, única en los Estados Unidos. Bien conocidos por su filantropía, son organización de marketing en red por valor de 70 millones de dólares, cubriendo 20 países. Dividieron su tiempo entre Reno, Nevada, y Gstadt, Suiza. ¡COMO MANTENER EL EQUIPO VIVO! Network Marketing es una de las oportunidades de negocio de más rápido crecimiento en los Estados Unidos y en todo el mundo. Millones de personas como tú han dejado un trabajo sin futuro para tener la oportunidad de lograr el sueño de desarrollar su propio negocio. Sin embargo, para muchos de ellos, el primer año de su carrera en Network Marketing suele ser el que presenta más desafíos y para algunos los más desalentadores. Aquí, Mark Yarwell y Renee Yarn Jarrell, dos de los profesionales más respetados y exitosos de la industria, ofrecen sus estrategias para superar los obstáculos del primer año y posicionarse de por vida. Yards le da un montón de consejos sobre todo lo que necesita saber para tener éxito en el marketing en red, como sistemas de protección del cliente, capacitación y crecimiento, y el apoyo a sus socios, y más. Paso a paso, con un enfoque simple, aprenderás a: Gestionar el rechazo + perspectiva, asociar y entrenar + Evitar la gestión excesiva de sus socios + Mantener el enfoque + Mantener su entusiasmo + Evitar expectativas poco realistas + Organizar y celebrar reuniones en su casa + Deshacerse fácilmente de su otra profesión o actividad que se merece este LIBRO INSPIRADOR! Esta será la Biblia para el marketing en red - Doug Weid, un ex vicepresidente especial durante la administración Bush. Divertido, honesto y con la sabiduría de la locomotora, The First Year of Network Marketing es una guía importante de la aventura que espera a Ddoncan Maxwell Anderson, editor en jefe de Work at Home y redactor jefe de la revista The Guardian. Nueva red... Los Yarnells, personas con ingresos multimillonarios y veinte años de experiencia, proporcionan una estructura operativa y operativa... Contenido exclusivo... y más de 200 remesas específicas para sobrevivir más que en el primer año... y la construcción de una base de negocios a largo plazo. Recomiendo este libro a todos mis estudiantes de marketing en red – Charles W. King, Profesor de Marketing en la Universidad de Illinois, Chicago, Jefe de Seminario, Certificado de la UIC para el Seminario de Marketing en Red. El trabajo extremadamente original de dos personas que han dedicado entusiastas personales a distribuidores de Network Marketing en todo el mundo Lou Tice, autor, presidente, portavoz y cofundador de PacificInstitute Inc. The Jarns son profesores bien capacitados y altamente astutos en el mundo del marketing en red. Esto es leer este libro! – Kay Smith, Blue Diamond NuSkin, una de las diez inclusiones del Salón de la Fama del Centro de Comercio Internacional de la Red de Marketing. Todos los participantes, o para unirse aNetwork Marketing, debe leer este libro. La capacidad sobrenatural de Yardelli no sólo para abrazar, sino también para ofrecer soluciones rentables a la almeja de los obstáculos que plagan a todos aquellos que están tratando de tener éxito en esta industria hace que sea una ayuda invaluable - Greg Martin, CEO de ShapeRiteConcepts Ltd. Mark y Renee son dos de los líderes más poderosos en nuestra industria. Su dedicación al éxito de los demás y su valentía para abrir sus propios corazones y mentes han transformado la vida de cientos de miles de personas. ¡Libros! – Richard B. Brooke, presidente de la junta directiva y CEO de OxyfreshWorldwide Inc.Estamos en el momento adecuado cuando la edad de 400 años está muriendo y otro está luchando por nacer – un cambio en la cultura, la delicadeza, la sociedad y las instituciones tan vastas como el mundo ha experimentado alguna vez. En el futuro está la posibilidad de la decadencia de la individualidad, la libertad, la comunidad y la ética, tal como el mundo nunca lo supo. Y armonía con la naturaleza, el prójimo y la inteligencia divina, como el mundo nunca había soñado. DEE HOCK – Fundador de Visa.CONTENTENTPrologueInterv1.- IGNORE ROCKET REJECTION. Convierte el rechazo en tu aliado en lugar del enemigo.2.- EVITAR la gestión de TRAP. Fortalecer la autosuficiencia que depende.3.- Ejanciación del torpedó de la depresión. Mantenga el entusiasmo de las contradicciones inevitables.- BLOQUEAR EL TANQUE CON FALSAS EXPECTATIVAS. Integridad exitosa, no exageración.5.- PROYECTO DE LISTA CALIENTE DE ATAQUE. Supere su renuencia a ofrecer un estilo de vida de calidad a su familia y amigos.- repeler la bomba de dispersión. Manténgase enfocado en todas las distracciones.7.- EVITAR LAS MINES DE ENCUENTRO. Evitar la trampa de los efectos reproductivos contraproducentes.8.- RETIRO DEL RIFLE DE COUPLING. Conéctate y entrena a tu propia gente en lugar de confiar en otros.9.- DEFLECT EXECUTIVE EXPLOSION. Reconozco lo bueno y lo malo de los gerentes corporativos que se conectan con Network Marketing., como periodista de negocios y autor de libros de autoayuda, he estado investigando y escribiendo sobre Network Marketing durante ocho años. Durante este tiempo, he tenido el privilegio de entrevistar a algunos de los líderes más importantes de la industria y escuchar los secretos mejor guardados de su éxito y que más de los esfuerzos que necesitan descubrir. Sin embargo, nunca encontré un alimento práctico y sin recortar NetworkMarketing, así como a través de las páginas de este libro: Su primer año en network Marketing, de Mark y Renee Yarrell. Aprendí más leyendo este libro de lo que aprendí todos estos años investigando la industria del marketing en red por ahora.Por supuesto, la calidad del libro no me sorprendió. Desde la primera vez que hablé con Mark Yarrell, supe de su maestría en comunicación. Algunos de los datos de marketing en red más exitosos se quedan sin palabras cuando se requiere para explicar los detalles de su éxito. Pero Mark siempre tiene una habilidad única para des-resumir y resumir su sabiduría empresarial en dosis fáciles de digerir, entregado con humor y drama, e intoxicar con un intelecto agudo y sutil. Jugaron un papel importante en la creación de mi libro Wave 3, convirtiéndose en el éxito de mi libro Wave 3. De la lectura del primer año en Network Marketing, está claro que Rene Yarnell está hecha de la misma sustancia que su notable y talentosa esposa. Juntos hacen un equipo invencible. Pasaron por la guerra juntos. En el primer año de Network Marketing, escriben con revelaciones brutales sobre los malos tiempos, así como los buenos tiempos, dando a los lectores una imagen inusualmente equilibrada de lo que significa trabajar en una empresa de Network Marketing y lo que se necesita para tener éxito. En este libro, no encontrará fórmulas simples para hacerse rico rápidamente. Bright Ted hizo de su destino el camino difícil. Su fórmula para el éxito es separarse e implacablemente. Requiere trabajo duro y perseverancia sobrehumana. Pero para aquellos que perseveran, ofrece una esperanza realista de verdadera libertad económica. Este es un libro que cualquier persona que se unió por primera vez a Marketing debe leer. Te muestra exactamente dónde están las escorts y cómo evitarlas. Y sucede en un lenguaje que todo el mundo puede entender, reforzando cada punto con anécdotas inspiradoras de la vida. Para aquellos emprendedores de Network Marketing que toman sus negocios, el primer año en Network Marketing es simplemente insustituible. – Richard More, Autor de la Onda 3 y La Onda 4INTRODUCCION Según la definición del diccionario, sobrevivir significa permanecer vivo o en existencia, especialmente para seguir viviendo después de la muerte de los demás. El patrocinador de Network Marketing es que en muchos casos la supervivencia, es decir, seguir existiendo después de que otros hayan abandonado el negocio, es lo que aporta una riqueza extraordinaria. El desgaste es un factor importante en nuestro negocio. Sin embargo, rara vez hemos encontrado a alguien que haya trabajado consistentemente en Network Marketing y que Fallado. Y estos raros casos de personas que no han tenido éxito suelen ser porque ellos mismos son sus mayores enemigos personales, que constantemente quieren redescubrir las mantecas y complicar el camino más simple hacia la prosperidad que ha existido en la historia del capitalismo. Por supuesto, las prioridades difieren tanto como las personas. Mientras que algunos eligen Network Marketing como un medio para lograr un fin (riqueza), otros simplemente lo utilizan para los beneficios que aporta. Estas personas se unen a Network Marketing para fortalecer su confianza, ampliar su círculo de amigos y sentirse más productivos. Aunque nunca obtendrán grandes ingresos, no se pueden alejar de este negocio o con una palanca de acero. Este tipo de dinero nunca ha sido su objetivo y leerán mucho sushi en este libro. De hecho, si duplicamos el número de historias de éxito, todavía no podremos aprovechar todos los beneficios notables que obtienen aquellos que han elegido participar en esta maravillosa industria. En Network Marketing, persevera o muere. El abandono es la única manera segura de fracasar. Sobreviviendo el primer año, un nuevo hombre de la red emerge con una buena base para el éxito. En Network Marketing, continúas o mueres. El abandono es la única manera segura de fracasar. Sobreviviendo el primer año, una nueva nerviosa aparece con una buena base para el éxito. Nuestro análisis muestra que alrededor del 95 por ciento de los que sobrevivieron diez años de Marketing No-Mercado adquieren riqueza más allá de sus expectativas más falsas. Estos sobrevivientes han logrado una asombrosa compensación financiera y/o total libertad de tiempo, es decir, todo el libro de tiempo para hacer las cosas que realmente te importan con las personas que amas. Es este momento de la historia cuando los negocios tradicionales ofrecen tan poca certeza, la distribución de redes es literalmente el último momento de la libre organización. Este es un sistema en el que la gente común puede incrustar una pequeña cantidad de dinero y, a través de la determinación y la determinación, lograr niveles asombrosos de recompensa financiera y libertad personal. Este es un campo que no tiene la trampa de la transacción: nominaciones, gastos de beneficios de empleados, publicidad, costes fijos, contabilidad y cuentas por cobrar. El marketing en red tiene un conjunto completamente diferente de trampas. Pero una vez que se comprimen, estas situaciones se superan fácilmente. Creemos que el éxito depende de ser conscientes desde el principio de lo que estos riesgos representan y cómo superarlos. De eso se trata este libro. La industria de marketing en red se originó en la década de 1940, cuando Nutrilite Inc. Lanzo y, decians más tarde, cuando Amway introdujo la venta de productos para el hogar. En los últimos cincuenta años, la industria se ha convertido en un canal de distribución eficaz y legítimo, perfecto para la próxima ola que surgirá en el mundo de los negocios. Todo lo que podemos decir es: Gracias a Rich DeVozi J. Van Andel, tuvo la visión de ser un pionero en esta industria. Las ventas directas a través de Network Marketing alcanzan hasta veinte millones de dólares al año solo en los Estados Unidos, con un estimado de millones de personas movilizadas. Casi treinta millones de necesidades independientes venden más de cien mil millones de dólares de una amplia gama de productos y servicios en todo el mundo. Y tenga en cuenta que seguimos siendo una industria muy joven con un futuro y una artesanía prometedoras. Varios estudios predicen que un tercio de todos los productos y servicios se moverán a través de las ventas directas en los países occidentales a principios del nuevo siglo. Históricamente, la industria ha sido impulsada por el movimiento del producto, que van desde las categorías tradicionales de cuidado personal, suplementos vitamínicos y nutritivos, productos para el cuidado de la familia y el hogar, hasta productos educativos y descuidados. Desde la década de 1980, los servicios se han convertido en un componente de crecimiento, especialmente en la industria de las telecomunicaciones desreguladas. Otros servicios incluyen tarjetas de crédito, servicios financieros, seguros, servicios legales prepagados, viajes, desarrollo personal y programas motivacionales. En vista de la inminente desregulación de las industrias de servicios públicos entre 1998 y 2002, las empresas de network Marketing también se están posicionando para entrar en este mercado. La madurez evolutiva de nuestra industria está claramente demostrada por las nuevas empresas de marketing en red que cotizan públicamente en ENSDAC y la Bolsa de Valores de Nueva York. Además, muchos otros se están preparando para ser listados en la bolsa de valores. Para hacer una OPI, las empresas deben establecer procedimientos contables estandarizados y estar abiertas a la inspección y el escrutinio por parte de la SEC (Securities and Exchange Commission). Por lo tanto, las empresas que logran construir en la bolsa de valores deben establecer y mantener altos estándares de prácticas comerciales que mejoren el carácter de toda la comunidad de NetworkMarketing.La Investor Response de Network Marketing, que han presentado ofertas públicas, ha sido expuesta. UpLine Magazine, una publicación del mercado de la industria, opera el upline Index, que realiza un seguimiento del rendimiento financiero de estas empresas enNetwork Marketing. En 1996, este índice mostró el valor de las acciones de la industria es de más del 63 por ciento, en comparación con sólo el 33 por ciento del promedio industrial de Dow Jones y un aumento en el índice del 500 por ciento. Pobre es 34%. Esto refleja casi el doble del aumento en la industria del marketing en red en comparación con las corporaciones tradicionales, lo que ha generado un considerable entusiasmo entre los inversores expertos. Se necesita un poco de dinero, sólo entre \$20usd y un promedio de \$300usd, para entrar en Network Marketing. Esta cifra incluye la compra de algunos productos o servicios ampliamente aceptados para ser utilizados en persona o compartidos con otros. Nuestra industria se basa en la recomendación de productos y servicios de la simple no-serio, la distribución de productos directamente al consumidor, lo que elimina intermediarios y distribuidores que no tienen nada que ver con la producción o el consumo. Cuando se distribuyen los bienes, el vendedor recibe una compensación adecuada del presupuesto publicitario de las grandes empresas. Todos sabemos desde hace años que el boca a boca es la mejor forma de publicidad. ¿No debería ser el más lucrativo? También hemos grabado una docena de discos durante veinte años juntos dentro de Network Marketing, y el que sigue siendo el más buscado es Siel Network Marketing es tan bueno porque todavía estoy deprimido? Creemos que la razón por la que la gente disfruta de esta cinta es porque nos atrevemos a decirles la verdad sobre los escollos de la industria. Reconocemos que a pesar de nuestro éxito, ambos pensamos varias veces en dejar de fumar en los primeros años. Desafortunadamente, muchas personas escucharon esta cinta tootarde en su carrera de marketing en red y al

