

با ما در این تجارت به روز باشید

۴ ویژگی لیدرهای ثروتمند در بازاریابی شبکه‌ای

[INSTAGRAM.COM/MULTILEVELMARKETING.OFFICIAL](https://www.instagram.com/multilevelmarketing.official)

رسانه آموزشی و خدماتی
بازاریابی شبکه‌ای



برای موفقیت در بازاریابی
شبکه‌ای به ما پیوندید

چه کسی باید این پست که درباره ویژگی لیدرهای بزرگ در بازاریابی شبکه‌ای هست را بخواند؟ هر کسی که می‌خواهد به یکی از آن‌ها تبدیل شود، یا یکی بهتر از آن‌ها. بهتر است بر روی لیدر شدن تمرکز کنید، حتی اگر هنوز کسی را در تیم خود ندارید. فقط زمانی که بر روی آینده تمرکز کنید، می‌توانید دیگران را به خود جذب کنید، مخصوصاً پراسپکت‌های تان را.

ما درباره لیدرهای بزرگ دنیا مطالعه کردیم تا بتوانیم مهارت‌های لازم برای لیدرشیپ را به طور دقیق پیدا کنیم. همیشه در حال تقویت این مهارت‌ها را در خودمان هستیم که یک روند

بی‌نهایت است. هیچ‌وقت فکر نکنید که یادگیری برای شما به پایان رسیده است. شما همیشه می‌توانید بهتر باشید.

۱- لیدرشیپ در مقابل مدیریت

این مورد خیلی مهم است. یک مدیر در بازاریابی شبکه‌ای می‌گوید:

"در تیم من تکثیر اتفاق نمی‌افتد"

"هر چه می‌گویم باز هم تیم من کاری انجام نمی‌دهد"

این جملات احتمالاً رایج‌ترین جملاتی است که توسط افرادی که مهارت ورودی گرفتن را دارند

ولی تفاوت لیدرشیپ با مدیریت را نمی‌دانند، گفته می‌شود.
لیدرشیپ یعنی انجام دادن تمام کارهایی که می‌خواهید تیم شما انجام دهد، بدون وابستگی به اینکه آیا آنها این کارها را انجام می‌دهند یا خیر. به عبارت دیگر تأثیر نگرفتن از بی‌انگیزگی و نبود عملکرد در دیگران. لیدرها روی افرادی متمرکز می‌شوند که به دنبال پیشرفت هستند و کار می‌کنند. به علاوه این که لیدرها زمان‌شان را طوری برنامه‌ریزی می‌کنند که بیش‌ترین بازدهی را داشته باشند (که شامل غر زدن درباره تیم نمی‌شود). بهترین کاری که یک لیدر می‌تواند برای