

Как делать предложение, если еще нет результата

Две причины, почему “новичку” в сетевом сложно делать предложение бизнеса: неуверенность в себе, и неуверенность в собственном выборе.

Чтобы сформулировать идеальное для вас предложение бизнеса задайте себе вопрос «почему?» почему вы выбрали эту компанию, почему вы хотите быть именно здесь и сейчас. Предложите себе самому еще раз компанию ДАО.

Делайте это пока телом не начнете ощущать уверенность. Запишите итоговую формулировку - это ваш золотой грааль. Теперь вы можете рассказывать окружающим почему вы выбрали эту компанию, почему эта компания привлекла именно вас.

И помните, если человек не хочет присоединиться к вам на этом пути, то это не значит, что этот человек плохой, вы плохой или компания плохая. Это просто разность взглядов. Кто то любит пройтись пешком от дома до магазина, чтобы подышать воздухом и подумать о жизни, а кто то предпочитает этот путь проделать на автомобиле. И оба правы в своей картине мира. Отпускайте людей, с которыми ваши взгляды расходятся. Позволяйте людям принимать свои решения и нести за них ответственность.