

# Obsah

Reference na knihu VYŠŠÍ ÚROVEŇ a její autory	13
<b>Předmluva Johnnyho Wimbreyho</b>	<b>21</b>
<b>Úvod – Proč vznikla tahle kniha, jaký je její záměr a jak s ní pracovat</b>	<b>23</b>
<b>1. Jak jsme se dostali k Network Marketingu a proč už ho neopustíme</b>	<b>25</b>
<b>2. Co je a co není Network Marketing</b>	<b>31</b>
<b>3. Je Network Marketing správný nástroj?</b>	<b>37</b>
Rozdíl mezi NM a zaměstnáním	40
Jakou společnost si vybrat a v jaké fázi	43
Nástrahy v Network Marketingu	49
<b>4. 5 typů lidí, které v Network Marketingu potkáte</b>	<b>55</b>
<b>5. Online, nebo offline?</b>	<b>69</b>
Výhody online	73
Výhody offline	75
<b>6. Co vám hodně pomůže, hlavně na začátku?</b>	<b>77</b>
Mějte velké sny	79
Dejte si závazek	81
Postoj je zesilovač	84
Postoj k sobě	84
Postoj k celému odvětví Network Marketingu	86
Postoj ke společnosti	87
Složené úsilí	88
ALL IN mentalita	90

<b>7. Organizace v čase</b>	<b>93</b>
Smart metoda	97
Krátkodobé cíle	100
Dlouhodobé cíle	101
Organizační roviny	101
APP vs. ANP	104
Týdenní plán a jeho vyhodnocení	106
Denní plán a jeho vyhodnocení	108
<b>8. Obecné principy v Network Marketingu</b>	<b>111</b>
1. Seznam kontaktů	115
2. Oslovení	125
3. Sdílení (prezentace)	133
4. Uzavírání	147
5. Dosledování	158
6. Odstartování	165
7. Promo	171
<b>9. Systém a nástroje</b>	<b>181</b>
Systém komunikace	186
Systém vzdělávání	191
Byznys systém	209
<b>10. Leadership</b>	<b>219</b>
Úrovně leadershipu	228
Vytváření leaderů	232
<b>11. Typologie</b>	<b>237</b>
<b>12. Využijte sociální sítě!</b>	<b>249</b>
4 pilíře pro budování osobní značky na sítích	255
<b>13. Samy vědomosti nestačí, musíte je aplikovat!</b>	<b>277</b>
Pojmy	283
Poděkování	287
O autorech	295