

Sapete chi è?



E' LA MEDAGLIA D'ORO DI TENNIS TAVOLO: MA LIN



Se vuoi diventare il numero 1 in questo sport e
vivi in Cina devi essere più bravo di
40.000.000 di giocatori PROFESSIONISTI!!!
SENZA CONTARE LE ALTRE MIGLIAIA DEL RESTO
DEL MONDO...

DEDIZIONE

- PER ESSERE UN GRANDE VENDITORE DEVI AVERE DEDIZIONE.
- PER ESSERE UN GRANDE CONSULENTE TI DEVI ALLENARE

PER ESSERE UN GRANDE, QUALSIASI COSA TU
FACCIA, DEVI ALLENARTI!!

PAURA DEL “NO” NELLA VENDITA

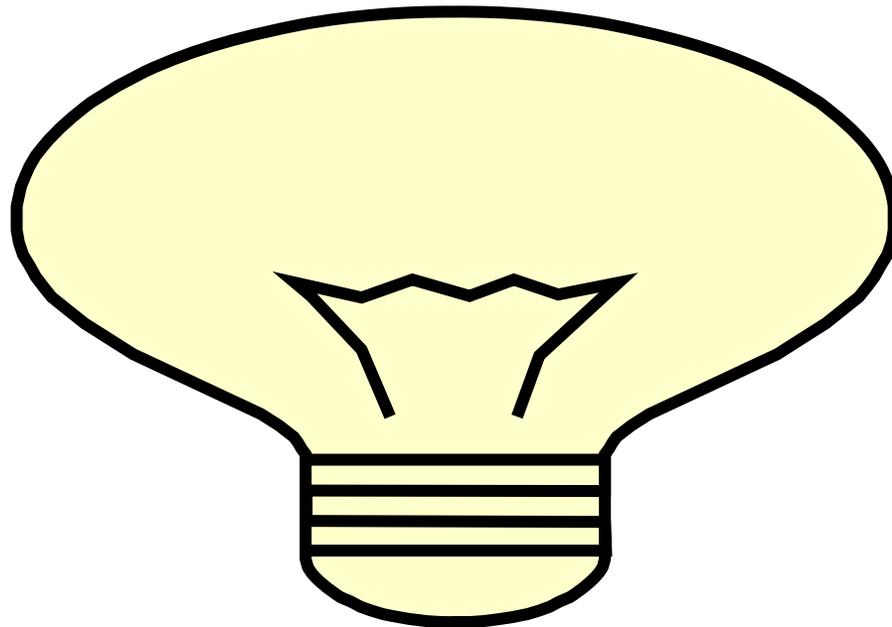
APP. SETT	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
RISULTATI	S	N	N	N	N	S	N	N	N	S

IL “NO” DOBBIAMO PERCEPIRLO COME
QUALCOSA CHE CI AVVICINA AD UN “SI”.

SE LO PERCEPIAMO COME UN FALLIMENTO CI
ALLONTANA DAI “SI”.

NON DOBBIAMO FARCI INFLUENZARE
NEGATIVAMENTE DAI “NO” ALTRIMENTI LI
ATTIREREMO (Vedi Legge di Attrazione).

SAPETE CHI HA INVENTATO LA
LAMPADINA?



CRUTO...

EDISON

INVECE E' RIUSCITO A
**BREVETTARLA E A
VENDERLA...**

Edison ci ha dimostrato che:

Prendi una idea e migliorala, rendila fruibile ma,
soprattutto, VENDILA!!!

Per rendere la lampadina elettrica vendibile ha
fatto più di 10.000 tentativi!!!

Coltiva le relazioni... il Sig Cruto non è riuscito a
farsi sovvenzionare!!!

Sapete cosa diceva Edison ogni volta che falliva
con il suo modello di sperimentazione??

- 10 APPUNTAMENTI SETTIMANALI NELLA NOSTRA ATTIVITA' SONO LA GARANZIA DI :
- 12 NUOVI CLIENTI/ MESE
- DIVENTO UN GRANDE VENDITORE DOPO 6 MESI
- Divento forte ed esperto
- AIUTO UN SACCO DI AZIENDE!!!!

- Se fai il consulente Mind non hai 40 milioni di colleghi più bravi di te
- Non devi fare 10.000 incontri per fare un cliente
- Prendi esempio da Edison: allenati fino a rendere il tuo prodotto fruibile ...
- Da imprenditore fai come Ma Lin: fregatene della concorrenza...