

30 июля 2014 года в 8:25

От кого: robot@znanium.ru

Кому: glonarss@yandex.ru

Главное делать с утра, после обеда вероятность, что ты это сделаешь мала.

Обязательно найти соперника за первые 2 недели! Эффективность обучения X2 !!

*** Что сделано? Лучшие примененные решения и рацпредложения.: ***

Стал применять рацпредложения. При создании своих рацпредложений вначале испытывал головную боль. Вначале очень трудно, затем идут прорывы и удивляешься почему раньше этого не делал.

«Учусь мочь» по принципу «Меня не интересует, почему нет, меня интересует, что вы сделали, чтобы было да» (Москва слезам не верит).

После ваших рассылок мое эго вопило во всю глотку, но - или признавать в вас учителя и во всем и слушаться, или отчислиться. Результат: завершила малоприбыльное дело, которое отнимало все время.

Учусь задавать правильные вопросы себе. Завела блокнот - каждый вопрос довожу до точности. Как только удаётся - приходит ответ.

Ежедневно удалять из телефона как минимум один контакт неудачника и добавлять контакт успешного.

*** Почему каждый может удвоить доходы и создать бизнес?: ***

Потому что удвоить просто. Оптимизировать расходы, внедрить пару тройку рацпредложений - уже удвоение.

В социальных сетях часто пишут, в каком ВУЗе учатся. Вы не хотите написать, что учитесь в ИЮМ - нелояльный студент.

Записал, пересмотрел, всё свелось к тому что есть страх и незнание что делать. Стал узнавать что делать и делать, что узнал- стал проходить страх. Не так быстро как хотелось, но процес пошёл.

*** Что сделал, чтобы победить страхи?: ***

Читала все заново. Расчлняла страшное до самого простого.

*** Текст для публикации в рассылке: ***

Как только понял, что тупой, сразу дело улучшается!

*** Что от предпринимателей узнали по созданию, развитию бизнеса?: ***

Бизнес чаще «загибается» от раздоров между учредителями, нежели от внешних причин, в частности, из-за отсутствия взаимопонимания между партнерами по вопросу противостояния внешним невзгодам.

*** После того, как отчет не принят: рост производительности! А как бы без пинка?: ***
Доп. плата за след. месяц в случае просрочки отчета.

Вы невнимательны. За просрочку отчета мы просто сразу отчисляем. Даже за однократную просрочку. Ю.

+10 по переговорам за 8 дней после незачета отчета. Понял, что изнутри пинать себя не получается.

Надо не пинать. А вставать и делать. Не можете пойти встать и делать - НЕ ДЕЛАЙТЕ НИЧЕГО ДРУГОГО! НИЧЕГО! Только это.

- Гордыня (Я - не торгаш)

Перевожу. Я не торгую товаром. Я продаю время своей жизни. Дешево.

*** Ваш список типичных ошибок в бизнесе (на работе):: ***

- впустую разбазариваю время
- отвлекаюсь на других
- занимаюсь мелочевкой
- боюсь того, чего не знаю

*** Что сказать собеседнику (Вам), чтобы перестал ныть, жаловаться, разводить сопли?: ***
Часть цитаты: «Гений не может: непризнанные гении вошли в поговорку.
Образование не может: мир переполнен образованными дураками.
Только упорство и решимость всемогущи». - Томас Уотсон Основатель IBM

*** Что сказать собеседнику (Вам), чтобы перестал ныть, жаловаться, разводить сопли?: ***
Ты на мне жилетку видишь???

Что такое неблагодарный ученик?
Который не использует возможность учиться.

Что посоветуете тем, кто на 1, 2 месяце?
Тупо выполнять, что написано в материалах. Эффект есть!

*** Какие проявления Эго заметили у себя?: ***
Я-то учусь тут!!! (Ещё ничего не сделано, с первого дня). Можно не следовать очень четко указаниям материалов. Я ничего не понимаю.

Поймешь - делаю. И это единственный способ понять. Ю.

Часто неблагодарными становятся те, кто слишком преданно смотрит в глаза.

Времени всегда не хватает чуть. Планируйте в 10 раз больше возможного - сделаете в 9 раз больше.

ПЕРВЫЙ ЭТАП - сбор информации, ВТОРОЙ ЭТАП - принятие решений, не нужно ставить телегу впереди лошади.

Для получения нужной информации помогает фраза: "А я к вам за интеллектуальной

помощью...."

Просите у людей о совсем незначительной услуге. После этого они легко соглашаются на крупную.

*** Что посоветуете тем, кто учится на 1 или 2-ом месяце? И себе.: ***

АДЖ

Встречи с ПП

Хронометраж

Диктофон

Соперник!

*** Что сделано? Лучшие примененные решения и рацпредложения.: ***

АДЖ!!! Поняла свои страхи, проработала (страх потери, нищеты, одиночества, осуждения, неудачи).

Страх нищеты тем, что пообщалась с 6 очень бедными людьми. Поняла, что нищета - это состояние души, мыслей.

Я выбираю кем быть. Поняла, что не отдав, не обретишь. Стала благодарить чем могу, подарочки, деньги, время. На АДЖ поверила в себя, научилась ставить цели, доверять другим, верить в то, что делаешь.

Дожимать дело, пока не скажу себе, что я сделала все на что способна по максимуму и если не получилось, не кидаться в эмоции и обвинения себя, а искать причину неудачи с целью исправления в будущем.

Научилась без зазрения совести вкладывать в себя, в мои знания, мой опыт. Понимаю, что надо менять себя, а не мир вокруг. Нужно привносить свое, а не менять чужое.

Верить в учителя, как в тренера. Ему видна истина. Стала глубже понимать суть вещей, происходящего. Вижу причины и решения, раньше только предположения.

Реагирую на критику с радостью, ведь это мне помогают быть лучше, указывают на ошибки и еще дают решения. Избегаю самообмана.

*** Что такое благодарный/неблагодарный ученик?: ***

Неблагодарный приходит к учителю за чудом, а не за учением.

Купание (лучше в открытом водоеме), нет водоема - ОБЯЗАТЕЛЬНО душ, хорошо снимает специфическую усталость от встреч.

Минимум 3 РП за первых 15 дней. Чем больше РП вносишь - тем БОЛЬШЕ видишь чужих.

Чем ЛУЧШЕ РП вносишь, тем больше видишь лучших РП.

Количество - переходит в качество. (Закон диалектики).

Сделай первый шаг, и ты поймешь что не все так страшно!

При первых успехах, не совершайте типичную ошибку - расплять бездарно свободное время и свободные деньги. Нужно много разума, что заработать деньги (1), и высвободить время, а еще БОЛЬШЕ разума, чтобы разумно потратить деньги и время (2).

Второе намного труднее первого - требует мудрости.

Обязательно найти соперника за первые 2 недели! Эффективность обучения X2

Не можешь найти, убеди друга учиться вместе!

*** Что сделано? Лучшие примененные решения и рацпредложения.: ***

Стал применять рацпредложения. При создании своих рацпредложений вначале испытывал головную боль. Вначале очень трудно, затем идут прорывы и удивляешься почему раньше этого не делал.

За первые 15 дней НЕ МЕНЬШЕ 3 рацпредложения внести в Базу.

За 30 дней - НЕ МЕНЬШЕ 7 РП внести в Базу.

В первый день получения материалов - посмотреть форму отчета. РАСПЕЧАТАТЬ! Работать над ним каждый день - весь месяц.

Что посоветуете тем, кто учится на 1 или 2-ом месяце? И себе.:

Сказать себе (и ПРИНЯТЬ!), что обучение в ИЮМе - это ГЛАВНОЕ ДЕЛО твоей жизни на данном этапе.

Хороший сигнализатор. Смотришь на 1-м месяце учебы телевизор, есть на это время, - значит, теряешь время.

При первых (вторых, третьих и так далее) свободных деньгах, не вкладывать деньги, а удвоить вложения мозгов

Поменял статус в одноклассниках на "Учусь у Юрия Мороза "WWW.SHSD.RU" - нужен студент для соревнования."

Не научишься азартно соревноваться со студентом ИЮМ - не организуешь соревнование сотрудников.

В процессе переговоров узнаю что надо - на второй встрече предлагаю вариант решения.

Это странно объяснить, но я когда опять прочитывала блок 1 и 2 месяца, увидела, что пока я не сделала, и сама через это не прошла, я не способна была понять написанного.

Работа сессиями. 50 мин интеллектуальная нагрузка, 10 минут физическая.

Брать телефон у ПП и клиентов, спрашивать что им надо. ЗА месяц будет БАЗА и море заказов.

Подготовься и проведи встречи с 10-ью своими знакомыми. Приведи аргументы - почему вы должны быть соперниками.

*** Ваше лучшее рацпредложение.: ***

Вносить деньги за обучение с опережением в один месяц. Теперь большая мотивация развиваться и продолжать обучение.

*** Ваш список действий - давших результат.: ***

Реклама в интернете. Через неё создал оборот 3 млн. руб./мес.

Золотой Час + Весь Маркетинг = 5 внедрённых рацпредложений в день.

Расписал подробно, что делаю в золотой час. Во много раз повысилась его эффективность.

Удивил ПП, он владеет типографией, радио, газеты: "Я спрошу у чел, с которым советуюсь в таких случаях, он очень крупный бизнесмен".

Тереться возле ПП и тогда, мало по малу, мир вокруг меняется, а вернее моё мышление.

Успешнее люди те, которые больше слушают, чем говорят.

Подключай друга к обучению в ИЮМ. Раньше он меня тормозил, - теперь подгоняет.

Купание (лучше в открытом водоеме), нет водоема - ОБЯЗАТЕЛЬНО душ, хорошо снимает специфическую усталость от встреч.

КАЖДЫЙ день (по несколько страниц) читайте рекомендованную книгу: "Вчера неудачник, сегодня успешный коммерсант", автор Френк Беттджер. С карандашом. И применяйте!

На стенах развешать большие листы и на них маркером записывать задачи, размышления.

Не имей сто друзей, а имей сто знакомых предпринимателей!

*** Что такое благодарный/неблагодарный ученик?: ***

ИЮМ учит быть благодарными. Если не благодарный - значит, ничему не научился.

Чем больше РП вносишь - тем БОЛЬШЕ видишь чужих. Чем ЛУЧШЕ РП вносишь, тем больше видишь лучших РП.

Количество - переходит в качество. (Закон диалектики).

Искал для отчета примеры неудачного бизнеса и тут вспомнил про свой!

Помогать плохому (в том числе, неблагодарному человеку) = создать себе проблему.

Несправедливость (действительная, или кажущаяся) - является также проверкой. Будет ли человек вести себя достойно, или позволит себе быть несправедливым и необъективным.

Правило простое навеки заучите:

«Из доброты душевной не делайте кормушку!»

Иначе, непорядочный ей пользоваться будет...

Сначала — очень скромно, потом — на всю катушку!
