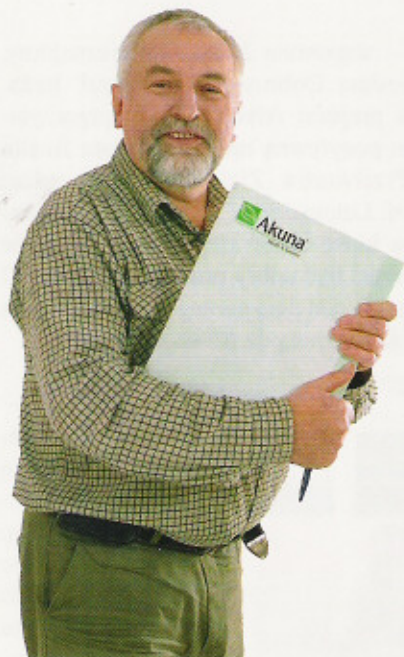


ODKRYJ SWOJE MOŻLIWOŚCI



Olek Karczewski z Gdyni

TAJEMNICA SUKCESU ZAWODOWEGO, CZYLI KILKA SŁÓW O POZYTYWNYM MYŚLENIU I EFEKTYWNEJ PRACY

Czy zastanawialiście się kiedyś, dlaczego jedni ludzie, mimo dużego potencjału intelektualnego i pracowitości mają kłopotliwą pracę, są niezadowoleni ze swoich zarobków i pozostają bez szans na awans, natomiast inni, przy takich samych możliwościach umysłowych i równie wyczerpanej pracy odnoszą sukcesy zawodowe i z powodzeniem łączą pracę z życiem rodzinnym?

Wyobraźcie sobie zawodników na starcie, którzy mają podobne możliwości, ale inne nastawienie do swojego zwycięstwa. Okazuje się, że najczęściej

wygrywają ci, którzy mają dużo wiary we własne zwycięstwo.

Co decyduje o sukcesach zawodowych:

- znajomość produktu, który się sprzedaje i przekonanie, że jest dobry
- pogłębianie wiedzy i doskonalenie umiejętności
- nastawienie na sukces
- wiara we własne siły
- stawianie sobie realnych celów
- upór i cierpliwość
- docenianie swoich, nawet małych sukcesów
- umiejętność ponoszenia porażek i traktowania ich jako informacji, nad czym należy jeszcze popracować i co należy zmienić.

Jak rozbudzić w sobie motywację do odniesienia sukcesu zawodowego:

1. Pomyśl, jakie sukcesy zawodowe możesz osiągnąć w swojej pracy.
2. Spróbuj przyzwycząć się do myśli, że jest to coś, co możesz osiągnąć.
3. Przypomnij sobie swoje poprzednie osiągnięcia w pracy, w szkole, w życiu prywatnym (powinno Cię to przekonać, że Ty też wiele potrafisz).
4. Zastanów się, czy w obecnej pracy odniosłeś już jakiś mały sukces.
5. Załóż sobie specjalny kalendarz. Na początku napisz, co chcesz osiągnąć. To będzie twój cel główny. Podziel drogę do jego osiągnięcia na kilka etapów. Pamiętaj, aby dać sobie dostatecznie dużo czasu na realizację zadań na każdym etapie. Każdego dnia zapisuj sobie sukces, nawet ten najdrobniejszy. Gdy poczujesz znużenie i zniechęcenie, zacznij czytać to, co wcześniej zapisywałeś. To powinno utwierdzić Cię w przekonaniu, że jedna porażka nie przekreśla poprzednich osiągnięć.
6. Nie oczekuj sukcesu zbyt szybko; do niektórych celów prowadzi długa i wyboista droga.
7. Przypomnij sobie kilka trudnych sytuacji z Twojego życia, z którymi sobie poradziłeś. Potem pomyśl:

„Skoro poradziłem sobie z tym, to dlaczego nie mam pokonać tych trudności”.

8. Wystrzegaj się bezkrytycznego porównywania siebie z innymi. Absolwent rozpoczynający pracę nie powinien porównywać się z kimś, kto pracuje kilka lub kilkanaście lat w danym zawodzie. Taki profesjonalista może być dla niego wzorem, nauczycielem, ale nie może służyć jako porównanie. W biegu maratońskim nie biorą przecież udziału mężczyźni i dzieci równocześnie.
9. Naucz się planowania swojej pracy.
10. Pracuj systematycznie. Zaległości nie wpływają korzystnie na nasze samopoczucie, gdyż stanowią pewnego rodzaju obciążenie psychiczne. Uniemożliwiają też zajęcie się sprawami bieżącymi.
11. Zastanów się, czy nie wyolbrzymiasz niektórych swoich pomyłek lub niedociągnięć w pracy. Każdy ambitny człowiek dąży do perfekcji, ale pomyłki zdarzają się nawet mistrzom.

Grażyna Domalewska



Anna Reglińska z Bolszewa

NETWORK MARKETING

Bazą firmy działającej w systemie network marketingu jest produkt bądź usługa, której nie można nabyć w tradycyjnej formie sprzedaży. Produkt trafia bezpośrednio od producenta do klienta, dzięki czemu jest dla niego wyjątkowo atrakcyjny cenowo. Finansowe oszczędności (brak reklamy, pośredników hurtowych i detalicznych) tworzą dochód, czyli prowizję pracownika networku. Wielkość dochodu zależy wyłącznie od efektywności pracownika – to on decyduje o tym, czy, jak i ile sprzedaje. To pracownik dokonuje również wyboru, czy będzie tworzył tzw. własną strukturę (grupę ludzi pracującą w tym samym networku, mającą wspólny cel, jakim jest sprzedaż produktu lub usługi klientom) i razem tworzyć wspólny obrót. Solidność i wysoka jakość postępowania w network marketingu pozostaje zawsze taka sama – ktoś poznaje produkt przez osobę pracującą w networku oraz sprzedającą produkt i kupuje go. Zadowolenie klienta przenosi się na dalszych klientów, którym produkt polecono. Polecenia stanowią bazę kontaktów dla sprzedawcy. To sprzedawca decyduje o tym, czy jego biznes będzie stanowił solidny dochód dodatkowy, czy jedyne źródło dochodu z nieograniczonymi możliwościami. Network marketing ma też taki atut, że jest niezależny od kolejnych kryzysów w gospodarce, redukcji pracowników, bankructw i fuzji firm oraz nastrojów szefa.

Zalety network marketingu w telegraficznym skrócie:

- nie wymagana jest wiedza wstępna
- wiek nie ma znaczenia
- prosta rejestracja
- natychmiastowy dochód
- nie ma zwierzchników
- nie ma ograniczeń terenowych
- biznes międzynarodowy
- nie wymagane są kwalifikacje
- zawód nie ma znaczenia

- nie wymagany jest kapitał startowy
- stałe prowizje
- dowolny udział czasu
- żadnych ograniczeń kariery
- nie ma ograniczeń w dochodach
- uznanie społeczne

Pomimo, iż forma sprzedaży bezpośredniej ma w Ameryce długą tradycję, jej rozkwit nastąpił w 1979 r., kiedy zapadł wyrok na korzyść firmy Amway. Od roku 1970 Amerykański Urząd Nadzoru Handlu prowadził dochodzenie, czy wielopoziomowy system sprzedaży – network marketing czy multi-level-marketing – ma znamiona nielegalnego systemu piramidalnego. Wyrok zapadł na korzyść Amway. W połowie lat 80, wielkie amerykańskie firmy rozpoczęły ekspansję na cały świat. Do Europy weszły przez Wielką Brytanię.

– Żadna inna gałąź przemysłu nie może wykazać się tak stałym wzrostem, który ma swój wymiar w często dwucyfrowych punktach procentowych i to już ponad 23 lata.

– W Ameryce istnieje około 2 tys. firm network marketingowych

– Około 120 firm działających w branży sprzedaży bezpośredniej jest notowanych na giełdzie.

Pionierska faza polskiego networku zmierza ku końcowi. Duży krok do przodu w systemie sprzedaży sieciowej, większość krajów europejskich zrobiła po upowszechnieniu internetu. Umożliwił on regionalną, krajową i międzynarodową ekspansję. Umożliwia też szybką rejestrację on-line, gwarantuje szybki i stały dostęp do nowości, informuje o wydarzeniach w marketingu na świecie, umożliwia prezentację biznesową na całym świecie, wspomaga networkowca w jego codziennej pracy.

Oprac. AS

Przy pisaniu artykułu korzystaliśmy z tekstu Mary Loya „Odczarowanie network marketingu”.

SONDA – MOJA RECEPТА NA STRES

Jak poradzić sobie ze stresem radzi Ewa Adamczewska z Rumi oraz jej dwie córki Julia i Paulina. Od roku cała rodzina współpracuje z firmą Akuna.



Ewa Adamczewska

Najlepiej zająć się tym, co się lubi. W moim przypadku jest to kąpiel z wonnymi olejkami, połączona z relaksującą maseczką na twarz. Świetne działanie odstresowujące ma też zjedzenie pudełka pysznych lodów – pod warunkiem, że zapomina się w tej chwili o idealnej figurze. W takich momentach udaje mi się zapomnieć o wszystkim – czasem też o tym, o czym powinnam pamiętać. W krytycznym momencie, kiedy stresse się nawarstwiają funduję sobie po prostu podwójną porcję Alveo, zieloną herbatkę i dawkę witaminy C.



Julia Adamczewska

Są dwie rzeczy, które pomagają mi zapomnieć o problemach – czekolada, najlepiej mleczna i muzyka, najlepiej lekki rock. Połączone razem dają świetne efekty. Gdy nie pomagają, staram się trochę zdrzemnąć, by na moment zapomnieć o stresie, związanym ze szkołą. Kiedy mam więcej czasu wybieram się na przejażdżkę rowerem lub spacer.



Paulina Adamczewska

Kiedy jestem mocno zdenerwowana idę na długi spacer z psem do pobliskiego lasu. Mam też inną niezawodną metodę – granie w piłkę nożną. Gramy na boisku ze znajomymi. Dobrym relaksem jest też mecz piłki nożnej w telewizji – najlepiej, kiedy gra moja ulubiona drużyna AC Milan. Meczów z udziałem polskiej reprezentacji wolę nie oglądać, bo mają raczej odwrotne działanie.