

فهرست مطالب

۱۱	درباره‌ی نویسنده.....
۱۳	درباره‌ی حرفه‌ی بازاریابی شبکه‌ای
۱۵	سپاسگزاری‌ها.....
۱۷	پیشگفتار.....
۲۱	فصل اول. بازاریابی شبکه‌ای بی کم و کاست نیست، بلکه صرفاً شیوه‌ای مناسب تر است.....
۳۹	فصل دوم. اگر قصد دارید وارد حرفه‌ی بازاریابی شبکه‌ای شوید؛ تصمیم بگیرید که حرفه‌ای باشید؛ با عزمی راسخ به پیش!.....
۴۵	فصل سوم. همچون دیگر مشاغل باید برخی مهارت‌ها را بیاموزید.....
۴۹	فصل چهارم. مهارت شماره‌ی ۱- مشتری‌یابی کنید.....
۵۵	فصل پنجم. مهارت شماره‌ی ۲- از مشتریان دعوت کنید تا محصول یا موقعیت شما را بشناسند.....
۷۹	فصل ششم. مهارت شماره‌ی ۳- محصول یا فرصت‌های کاری خود را به مشتری معرفی کنید.....
۸۷	فصل هفتم. مهارت شماره‌ی ۴- مشتریانتان را دنبال کنید.....
۱۰۱.....	فصل هشتم. مهارت شماره‌ی ۵- به مشتریان کمک کنید تا خریدار یا فروشنده شوند.....

مبانی موافقیت در بازاریابی شبکه‌ای

- فصل نهم. مهارت شماره‌ی ۶-به فروشنده‌گان جدید کمک کنید تا بی‌درنگ
دست به کار شوند ۱۰۷
- فصل دهم. مهارت شماره‌ی ۷-برگزاری همایش‌های تبلیغی ۱۱۵
- فصل یازدهم. حقق هر چیز ارزشمند زمان می‌برد ۱۲۳
- فصلدوازدهم. با این وجود به زحمتش می‌ارزد! ۱۳۵

«ایک وور» به مدت ۲۵ سال، پیشگام حرفه بازاریابی شبکه‌ای بوده است.
چکیده‌ای از موافقیت‌های او به عنوان متخصص حرفه‌ای ارزشمند با بهره‌وری
بالا از این قرار است:

کسب درآمد بیش از پانزده میلیون دلار
مؤسس سازمان‌های فروش با بیش از ۵۰۰/۰۰۰ فروشنده در بیش از
شصت کشور دنیا

ریاست شرکتی با دویست میلیون دلار فروش مستقیم
بنیانگذار و رئیس شرکت (TPN) شبکه‌ی اجتماعی
مشاور بازاریابی با درآمد هفت رقمی در سال و ارتقا دادن این فعالیت به
سمت فروش مستقیم.

ایک در این مسیر به گونه‌ای هدفمند به مرتبه بزرگی تبدیل شد و مجری
همایش‌های زنده‌ای با حضور بیش از ۲۵۰ هزار شرکت‌کننده در سراسر جهان
بود تا به آن‌ها بیاموزد که چگونه متخصص بازاریابی شبکه‌ای شوند. او با
آتونی رایبینز، مرحوم جیم رون، برایان تریسی، دنیس ویتلی، مرحوم استفان
کاوی، تام پیترز، لس براون، مرحوم اگ ماندیو، دیوید بچ، رابرт کیوزاکی،
هاروی مک کی، آرت ویلیامز، کن بلانچارد، تام رت، دنیل پینک، مارک
ویکتور هنسن، جک کنفیلد، جفری گیتمور، تام هاپکینز و بسیاری افراد
برجسته‌ی دیگر برنامه‌ی مشترک اجرا کرده است.