

# СОДЕРЖАНИЕ

ОТ АВТОРА .....	9
ВВЕДЕНИЕ .....	17
Глава 1. ВАША РАБОТА С КНИГОЙ .....	29
Глава 2. ЭПОХА СЕТЕВОГО МАРКЕТИНГА .....	39
Глава 3. ОТСУТСТВИЕ БИЗНЕС-МЫШЛЕНИЯ .....	48
Глава 4. КАТЕГОРИИ СЕТЕВИКОВ .....	60
Глава 5. ГРУБЫЕ ОШИБКИ СЕТЕВИКОВ .....	68
Глава 6. УМЕНИЕ ПРИНИМАТЬ РЕШЕНИЯ .....	86
Глава 7. БАРЬЕРЫ В СЕТЕВОМ БИЗНЕСЕ .....	97
Глава 8. ТРИ СТОЛПА СЕТЕВОГО МАРКЕТИНГА .....	109
Глава 9. ЦЕЛИ ВАШЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ .....	113
Глава 10. ДВЕ ПРИЧИНЫ ТОГО, ПОЧЕМУ НЕ ВСЕ МОГУТ ЗАРАБАТЫВАТЬ В СЕТЕВОМ БИЗНЕСЕ .....	120
Глава 11. ФИЛОСОФИЯ СЕТЕВОГО МАРКЕТИНГА .....	126
Глава 12. МЫШЛЕНИЕ КОМАНДНОГО БИЗНЕСА .....	134
Глава 13. ПРИНЦИПЫ СЕТЕВОГО БИЗНЕСА .....	139

Глава 14. ПРАВИЛА СЕТЕВОГО МАРКЕТИНГА .....	150
Глава 15. СТАНДАРТНЫЕ ПРЕЗЕНТАЦИИ .....	155
Глава 16. ИСТОЧНИК УСПЕХА .....	165
Глава 17. ЛЮДИ И ИХ МЫШЛЕНИЕ .....	175
Глава 18. МЫШЛЕНИЕ СЕТЕВОГО МАРКЕТИНГА .....	178
Глава 19. ДВЕ МОДЕЛИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ .....	185
Глава 20. НЕУДАЧНЫЙ СЦЕНАРИЙ ДЛЯ СЕТЕВИКОВ ....	190
Глава 21. ПРЕОДОЛЕНИЕ ПРЕПЯТСТВИЙ .....	193
Глава 22. УДАЧНЫЙ СЦЕНАРИЙ ДЛЯ СЕТЕВИКОВ .....	197
Глава 23. ПРИВЛЕКАТЬ УМНЫХ И БОГАТЫХ .....	202
Глава 24. ДВА МЕТОДА ПОСТРОЕНИЯ КОМАНДЫ .....	204
Глава 25. ГЛАВНЫЙ ПРИНЦИП ПОСТРОЕНИЯ КОМАНДЫ .....	213
Глава 26. КНИГИ, КОТОРЫЕ МОЖНО ИСПОЛЬЗОВАТЬ ...	219
Глава 27. ДВАДЦАТЬ ИСТОРИЙ .....	225
Глава 28. ОБУЧЕНИЕ ДИСТРИБЬЮТОРОВ .....	231
Глава 29. ЧЕТЫРЕ ЭТАПА ПРЕЗЕНТАЦИИ И РЕЦЕПТ «ВОЛШЕБНИКА» СЕТЕВОГО БИЗНЕСА .....	237
Глава 30. ПОСТРОЙТЕ БИЗНЕС НА ОСНОВЕ СЛУЖЕНИЯ .....	243
Глава 31. РАСКРОЙТЕ СВОЙ ТАЛАНТ .....	248
Глава 32. ТРИ ВОЛШЕБНЫЕ ФРАЗЫ .....	252

Глава 33. КАЧЕСТВЕННОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ КЛИЕНТА ВНЕ ЗАВИСИМОСТИ ОТ РЕЗУЛЬТАТА .....	258
Глава 34. МАСТЕРСТВО ЗАЛОЖЕНО В КАЖДОМ ИЗ НАС .....	261
Глава 35. ПРОМОУШЕН В СЕТЕВОМ МАРКЕТИНГЕ .....	265
Глава 36. ЛЮДИ НЕ ВИДЯТ БУДУЩЕГО И ЗАБЫВАЮТ ПРОШЛОЕ .....	267
Глава 37. БИЗНЕСОМ ДОЛЖНА УПРАВЛЯТЬ СИСТЕМА, А НЕ ЛИДЕР .....	270
Глава 38. НЕУДАЧА ИЛИ УСПЕХ — ЭТО ТОЛЬКО ВАШ ВЫБОР .....	274
Глава 39. ЧЕЛОВЕК ЯВЛЯЕТСЯ ТЕМ, КЕМ ОН СЕБЯ СЧИТАЕТ .....	278
Глава 40. УМНЫМ БЫТЬ ВЫГОДНО .....	281
Глава 41. СИСТЕМА .....	288
Глава 42. НАВЫКИ И УМЕНИЯ НА УРОВНЕ ДИСТРИБЬЮТОРОВ .....	290
ВАЖНЫЕ ВЫВОДЫ .....	293
ЗАКЛЮЧЕНИЕ .....	304