

ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ЗАКРЫТОГО КЛУБА «АЛЬЯНС ОРЛОВ»

1. ЭТИКА БИЗНЕСА

Есть два метода построения бизнеса:

Первый – использовать других людей, чтобы было хорошо только мне (неэтичный)

Второй – пропускать успех через себя к другим, чтобы всем было хорошо (этичный)

Мы идем путем помощи людям, на основе взаимовыгодных действий – бизнес наставничества.

2. РОСТ ДОХОДОВ и РОСТ ЛИЧНОСТИ

Растущий доход создается через построение партнерской сети (командный рычаг)

Личность – это сосуд, который определяет размер Вашего дохода.

Растущий доход должен сопровождаться ростом личности.

3. ОТНОШЕНИЕ К ЛЮДЯМ

Люди, с которыми мы встречаемся, делятся на две категории:

Первые – те, которые не становятся нашими партнерами - это наши вселенские тренеры.

Эти люди, своим сопротивлением, формируют наш растущий опыт – наш профессионализм.

Они занимаются ростом нашей личности, тренируя нас своими вопросами, отговорками и отказами.

Вторые – те, которые становятся нашими партнерами, их будем тренировать уже мы...

Эти люди, своим согласием, формируют нашу растущую команду – наш растущий доход.

Встречи с первыми – это наша работа. Встречи со вторыми – это наша зарплата.

4. ОТНОШЕНИЕ К ВЫШЕСТОЯЩИМ НАСТАВНИКАМ и НИЖЕСТОЯЩИМ ПАРТНЕРАМ

Вышестоящие наставники участвуют в формировании нашей растущей личности (через обучение) и нашей растущей команды (через тренинги совместных действий).

Нижестоящие партнеры участвуют в формировании наших растущих доходов.

Мы берем на себя ответственность – быть на связи с нашими наставниками и выполнять все их рекомендации! Быть на связи с нашими партнерами и всесторонне помогать им.

Мы стремимся, как можно быстрее пропускать через себя:

- ценности, идущие от наставников к нижестоящим партнерам – знания и инструменты.

- ценности, идущие от нижестоящих партнеров к вышестоящим – финансы.

Притормаживая потоки информации и финансов, мы замедляем или разрушаем свой бизнес.

5. ОТНОШЕНИЕ К ПОИСКУ ПАРТНЕРОВ

Мы ищем людей, которые желают создать в своей жизни растущий доход. И, хоть таких людей вокруг нас много, только небольшая часть из них будет становиться нашими партнерами.

Другими словами – путь к согласиям лежит через отказы. Этого еще никто не избежал.

Поэтому, если Вы желаете увеличить число согласий, нужно увеличить число отказов, то есть, необходимо увеличить число действий, собирая отказы по пути и приближаясь к согласиям.

6. ОТНОШЕНИЕ К «ПРИГЛАШЕНИЯМ»

В бизнес не приглашают, бизнес презентуют, то есть дают информацию или рекомендацию.

Пригласить кандидата можно на встречу, где информация будет дана ему Вашим наставником.

Приглашать в бизнес – это ожидать результата. **Ожидание** – низкая вибрация, которая замедляет даже время. Если ожидание не оправдывается, то рождается стресс. Накопившиеся стрессы, рано или поздно, остановят Ваши действия и уничтожат Ваш бизнес.

Делиться информацией – это помогать людям, желающим создать в своей жизни растущий доход. Делиться информацией можно творчески, с любовью – высокие вибрации. А если Вы делаете то, что любите, то Вас ничто и никто не остановит...

Ошибка – делиться информацией с теми, кто не желает её слушать.

Задайте пару простых вопросов:

сетевнику – рассматриваете ли Вы для себя новые идеи или уже определились с выбором?

не сетевнику – ищите ли Вы для себя способы зарабатывать больше?

Информацию даем только тем, кто находится в поиске – это увеличивает количество согласий.

7. ПОСТРОЕНИЕ ПЕРВОЙ ЛИНИИ ВАШЕЙ КОМАНДЫ

Золотое правило нашей команды – **Вашу первую линию строит наставник.**

Наставник уже имеет партнеров, финансовый результат, документы и инструменты команды, глубже понимает идею и является мастером ОТБОРА в команду.

Пока наставник строит Вам первую линию, Вы обучаетесь у него и сами становитесь мастером отбора для того, чтобы в дальнейшем качественно помогать своим партнерам.

8. ОТНОШЕНИЕ К КАНДИДАТАМ

Ваши партнеры – это люди, которым на этапе делегирования Вы сможете передать свой бизнес для его дальнейшего развития уже без Вашего участия.

Поэтому в нашу команду не подключают всех подряд. Мы не нагоняем толпы и не строим структуры, просто забирая у людей деньги.

Мы СОЗДАЕМ КОМАНДУ и ОТБИРАЕМ в неё только тех партнеров, которые желают стать профессионалами сетевого бизнеса. Рост доходов – это эквивалент профессионализма.

9. ОТНОШЕНИЕ К ОБУЧЕНИЮ

Если Вы обучаемы – значит, Вы станете профессионалом. Если обучаются Ваши партнеры – то Вы строите профессиональную, постоянно растущую команду. Необученные партнеры – это временная, быстро распадающаяся сетевая структура.

Обучение – это рост личности. Без роста личности, рост доходов может быть даже опасен.

10. ОТНОШЕНИЕ К КОМАНДЕ

Вы – представитель международной, внепроектной, коучинговой команды профессиональных сетевиков «АЛЪЯНС ОРЛОВ». Этика Вашего личного поведения при поиске партнеров – это лицо нашей команды. У нас с Вами две задачи:

- **найти партнеров** в свою команду
- **оставить позитивный шлейф** в интернете и вокруг нас «на земле» от общения с нами. Это будет работать на положительное отношение к нашей с Вами команде, формировать её бренд, увеличивая количество желающих стать нашими партнерами.

11. ОТНОШЕНИЕ К ПРОЕКТАМ И МАРКЕТИНГАМ + ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ

Проекты и маркетинги не имеют действительного значения в вопросах реальных изменений в Вашей жизни. Гарантия Вашего успеха – Ваш профессионализм и рост Вашей личности.

Нужно стать человеком, умеющим «с нуля» создавать постоянно растущий доход.

Растущий доход создается сообща, то есть, объединившись с другими людьми – командный рычаг.

Стабилизируется доход и выводится на уровень стабильного и пассивного, через создание инвестиционного капитала – финансовый рычаг.

Поэтому, мы не презентуем людям проекты и маркетинги – их сотни тысяч вокруг, но они не делают людей профессионалами. Зайти на корабль, не означает быть капитаном или членом команды. Пассажиры не зарабатывают, а платят...

Мы рекомендуем Вам нашу Международную Внепроектную Команду и предлагаем Вам использовать для себя нашу стратегию, нашу систему обучения, нашу дубликационную систему совместного построения команд, наши наработки, поддержку и сопровождение.

12. ОШИБКИ СЕТЕВИКА

- желание строить бизнес в одиночку (отсутствие командного мышления)
- не выполнение рекомендаций наставников
- перекрывание доступа наставника к своим партнерам
- нежелание обучаться и нежелание обучать своих партнеров
- неумение получать и давать консультацию
- неумение делегировать – доверять проверенным через специальный алгоритм партнерам
- отсутствие желания как можно быстрее приобретать уровни и тарифы в командном проекте
- приглашение в проекты, вместо предложения получить информацию о бизнесе
- переубеждение или уговаривание людей (запрещается подчеркивать неправоту клиента)
- нагон «толпы» в структуру, вместо отбора партнеров в команду
- использование людей, вместо оказания им помощи
- стремление не к профессионализму (заслуженный успех), а к халяве (незаслуженная удача)
- нетерпение – стремление к краткосрочным результатам, вместо долгосрочных перспектив
- негативное мышление, хамство, наглость, навязчивый профессионализм - уговаривание
- отсутствие видения своих целей и стратегии их достижений