



LifeWave Success Library

MOTIVARE IL TUO TEAM



Motivare il tuo team è una parte cruciale del successo della tua organizzazione e dovresti trascorrere del tempo a istruire i membri, guidarli e motivarli regolarmente per aiutarli a restare in carreggiata e a raggiungere i loro obiettivi. Dopo tutto, il tuo successo è direttamente collegato al loro successo! Se i membri del tuo team sentono che hai veramente investito nel loro successo, la maggiore fiducia data dalla certezza che sei lì per loro aumenterà sicuramente la loro voglia di fare bene.

DARE L'ESEMPIO

A volte i team possono iniziare a ridurre l'impegno volto alla creazione del business. Dopo alcuni mesi, le persone possono perdere lo slancio e scoprirai che per costruire il team dei tuoi sogni devi impegnarti, ispirare e fare da guida.

La prima cosa da capire SEMPRE è che i progressi del team sono fortemente determinati dal leader. Se vuoi che il tuo team produca, DEVI andare là fuori e produrre te stesso.

Chiediti quali tratti cerchi nella leadership? Cosa ti ispira nella tua upline? Sei attratto da qualcuno che ha prodotto risultati tangibili e personali o da qualcuno che fa grandi discorsi ma non li mette in pratica?

Alla fine siamo tutti attratti dal successo e da come emularlo. Quando vediamo qualcuno riuscire nel business e nella vita, siamo più propensi a lavorare di più per raggiungere i nostri obiettivi.

Sii lo sponsor che recluta personalmente nuovi membri del team ogni mese. Non aspettarti che la tua downline lo faccia se non sei il primo a farlo. Il successo nel network marketing richiede inevitabilmente un'azione e l'azione richiede credenza. E il modo migliore per motivare o convincere chiunque a trovare la convinzione di poterlo fare è mostrargli la strada con l'esempio.

dass Sie in einem Monat 7-10 neue Leute registrieren, werden die Teammitglieder sich sagen: „Wenn Maria 10 schafft, schaffe ich mit Sicherheit 3“.



I membri del tuo team ti guarderanno come se fossi il loro leader e la loro fiducia in se stessi. La loro capacità di produrre ruota intorno alla tua azione e ai tuoi risultati. Se il tuo team ti vede iscrivere 7-10 persone in 1 mese, diranno: “Se Maria può fare 10, sicuramente posso fare 3”.

TROVA CIÒ CHE LI MOTIVA

Tutti si uniscono a LifeWave per diversi motivi, sia per migliorare la propria salute, promuovere la salute altrui o guadagnare qualche soldo aggiuntivo. Devi capire cosa sta cercando ogni membro del tuo team. Scoprire che cosa spinge il tuo team e cosa vuole dalla vita è la chiave per motivare i membri. Questo ti aiuta a connetterti con il loro “perché”.

Conoscere i desideri e le motivazioni dei membri significa che puoi personalizzare i contenuti che condividi con loro per creare un ideale stimolante che vorranno raggiungere. Ascoltali e scopri cosa è importante per loro, che si tratti della loro famiglia o dei loro hobby. Sii sinceramente interessato alle loro vite. Una volta scoperta la vera natura delle persone, avrai una migliore idea di come motivarle per raggiungere i loro obiettivi.

IMPOSTAZIONE DELL'OBIETTIVO

Quando non sai qual è la tua meta, è davvero difficile arrivarci. È come essere su una nave senza timone. Molte persone sono inconsciamente predisposte al fallimento perché non hanno obiettivi o obiettivi molto poco chiari e vaghi. Sanno che vogliono avere successo, ma non ci dedicano un lasso di tempo adeguato. Non definiscono quale sia la loro visione del successo. Non si collegano con il loro perché. Se non sai perché ti trovi in questo business, diventa troppo facile lasciarlo! Dopotutto, sono gli obiettivi a farci fare dei progressi nel settore... e nella vita. È fondamentale comprendere l'importanza della definizione degli obiettivi supportata dal perché e condividere queste conoscenze con il proprio team.

Quando sai perché ti trovi in LifeWave, gli obiettivi che stabilisci si allineano alla meta che ti sei posto e all'obiettivo che vuoi raggiungere. Lo stesso vale per il tuo team. E quando lo trasformi in un desiderio ardente, non puoi fermarti mentre tu e il tuo team lottate insieme per quegli obiettivi. Pertanto, collabora con i membri del tuo team per aiutarli a fissare gli obiettivi, fornire loro un punto finale chiaro su cui puntare e di cui essere entusiasti. Ci sono molti libri di auto-aiuto sul mercato che descrivono in dettaglio questo argomento e molti altri aspetti del miglioramento personale. Decidi di migliorare in tutte le cose che devi fare per avere successo e guarda cosa succede dopo!



RICONOSCIMENTO DEL TEAM

Anche se è importante riconoscere le persone che stanno già raggiungendo il successo, è anche essenziale elogiare gli altri per i loro sforzi, anche se non hanno successo nel livello che loro o te desiderano.

Fai sapere a tutti i membri del team che i loro sforzi sono apprezzati. Anche se finora i loro obiettivi non sono stati raggiunti, assicurati che sappiano che ci credi e che sei felice di offrire loro più assistenza. Certamente, è imperativo che mostrino la volontà di lavorare per migliorare se stessi e i loro metodi. Devi lavorare con la volontà. Fai sapere loro che lavorare su se stessi e l'attitudine al successo sono abilità che possono essere coltivate e sviluppate; è una componente molto importante per raggiungere il successo complessivo in questo business... e nella vita.

CHIAMATE SETTIMANALI DEL TEAM

Le chiamate settimanali regolari sono molto importanti. Ti consentono di parlare al telefono con il tuo team per comunicare cosa sta succedendo, condividere nuove testimonianze e rivelare storie di successo di persone che stanno costruendo con successo il proprio business e stanno ottenendo grandi risultati utilizzando i nostri meravigliosi prodotti LifeWave. Le chiamate settimanali del team mantengono te e il tuo team focalizzati sul raggiungimento degli obiettivi prefissati. Abbi sempre un ordine del giorno, elaboralo e cerca di restare in una telefonata di 30 minuti circa.

COMUNICAZIONE REGOLARE VIA E-MAIL

Mantenere il business al centro dei pensieri del tuo team è la chiave. L'invio regolare di e-mail, 2-3 a settimana, li terrà impegnati e informati. Alcune persone inviano quotidianamente suggerimenti motivazionali o specifici per la creazione del business, mentre altre inviano un aggiornamento aziendale ogni due giorni circa: scopri cosa funziona meglio per te e il tuo team. L'invio di e-mail di riconoscimento del tuo team è un ottimo modo per premiare chi sta creando il business. Invia una grande storia di successo per mantenerli motivati a costruire il business o condividi una grande testimonianza del prodotto per motivarli. La condivisione di articoli che interessano a te e al tuo team è sempre una bella mossa.



OSPITA UN WEBINAR MENSILE

Ospitare un webinar mensile offre l'opportunità di ispirare, educare e informare i membri del team, indipendentemente dalla loro ubicazione nel mondo. Inoltre offre ai membri del team un periodo di tempo definito per raggiungere i loro obiettivi. Se stai incoraggiando le persone a sponsorizzare nuovi membri e a sviluppare una base di clienti più ampia, prendi in considerazione l'idea di assegnare loro il compito di coinvolgere due membri in più del solito... o altri quattro clienti... e chiedere loro di fornire un aggiornamento al webinar del mese successivo. Quando le persone hanno un tempo prestabilito per raggiungere un obiettivo, hanno maggiori probabilità di lavorare più duramente. Le scadenze guidano le decisioni e l'azione!

RENDI NOTA LA TUA DISPONIBILITÀ

Un ottimo suggerimento motivazionale nel network marketing è quello di prestare attenzione personale ai membri del tuo team. Metti da parte un'ora o due alla settimana e fai sapere ai membri del tuo team che sei disponibile in determinati orari per eventuali chiamate. Se il tuo team sa che può contattarti personalmente per qualsiasi domanda possa avere, acquisiranno maggiore sicurezza dovuta dal fatto di sapere che il backup e il supporto sono disponibili al bisogno.

CONCORSI CHE FUNZIONANO PER TUTTI

I concorsi e gli incentivi del team sono un ottimo modo per mantenere attivo il tuo team. Ricorda, la chiave sta nel renderli conseguibili da tutti. Ad esempio, imposta l'obiettivo per tutti di iscrivere un nuovo membro in una settimana o acquisire due nuovi clienti entro un determinato periodo di tempo. Chi raggiungerà l'obiettivo parteciperà all'estrazione di un premio.

I concorsi dovrebbero essere divertenti e coinvolgenti! Forniscono un motivo per contattare regolarmente il team e possono aiutare a ottenere di più dai suoi membri, mantenendoli impegnati e motivati.



DIVERTITI

Solo lavoro e niente divertimento non piace a nessuno. Tutti abbiamo bisogno di tempo per riposarci e goderci la vita e farlo come team è un ottimo modo per costruire la morale del tuo team. LifeWave è orgogliosa di essere una comunità premurosa e generosa... praticamente come una famiglia affiatata. Dovresti trattare il tuo team come faresti con i tuoi parenti. Riunisci il tuo team per un caffè... per una serata fuori ad uno spettacolo... o per un'escursione nel bosco. Fare attività insieme avvicina tutti... e quando lavoriamo insieme, otteniamo sempre di più. A volte, divertirsi un po' può essere il miglior motivatore di tutti.



LIFEWAVE[®]