

DIAMANT

Er zijn 24 manieren om uzelf te motiveren en diamant te gaan.

PUNT 1

SCHRIJF OP WAT JE DOEL EN PLANNEN ZIJN.

Ga het aan papier toevertrouwen.

Zolang je het niet aan papier durft toe te vertrouwen twijfel je nog.

Als je diamant wil gaan moet je het volgende opschrijven:

Naam

Datum

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.

Wie in mijn lijn gaat Platinum. Wie worden de leiders.

De frontlinie in je organisatie is de buitenkant.

Om te winnen moet je werken in de frontlinie.

Als het beneden goed gaat, gaat het overal goed.

Werk in de frontlinie dan blijf je op de hoogte van wat er leeft in je organisatie.

Ga niet in je bureaustoel zitten, want daar vanuit zijn nog nooit goede beslissingen genomen. Je hebt maar 6 Platinums

nodig om DIAMANT te gaan.

Wil je echt succesvol zijn op korte termijn dan is er maar één advies:

Veel telefoontjes per werkdag, een jaar lang.

Het woord moeilijk hebben we afgeschaft. Dit is: onervaren.

Als je er zo nu en dan mee bezig bent wordt je nooit ervaren.

Wil je diamant gaan dan dien je bereid te zijn je instelling te wijzigen.

Al onze problemen zitten tussen onze oren.

Als je zeker wist dat je niet kon mislukken, zou je dan doen wat er gedaan moet worden?

Omdat je het niet doet, is dat het begin van mislukken.

Het veranderen doet echter pijn. Als je bang bent om pijn te lijden is dat de grootste pijn die je de rest van je leven zult leiden.

Er zit een nadeel aan dit concept. Als je er eenmaal mee besmet bent, kom je er niet af.

Vandaar dat zoveel mensen steeds opnieuw beginnen, want het andere is ook niets.

PUNT 2

WEES SPECIFIEK

Wil je DIAMANT gaan, dan is je eerste doel drie lijnen. Zie het Starting Point.

Alles wat we doen is steeds de duplicatie, zodat je herkent dat iets geschreven staat.

Dus als je gebruikt maakt van het succesvolle systeem wat al bestaat, dan hoef je het niet zelf uitvinden, maar moet je het alleen maar nadoen.

Maak je kennis binnen N21 eigen en geef het door.

Of je het concept u sa niet, is niet belangrijk.

Dat er veel geld te verdienen is snap je wel, dat is het belangrijkste.

Als je baas je € 100.000 per jaar aanbiedt en zegt dat je daarvoor 30 telefoontjes per dag moet doen, dan doe je het toch ook?

Waarom dan niet voor jezelf, want daarmee kun je nog meer verdienen.

Als 30 voor jou op dit moment te veel is, kijk dan hoeveel je er nu per dag doet.

Is dat 1, maak er dan 2 van. Maar werk regelmatig, dus iedere dag.

Vraag ook aan de prospect of hij bereid is hard te werken voor veel geld. Wek niet de indruk dat het makkelijk gaat.

Je kunt mensen daarmee afschrikken, maar die hadden dan toch maar “een blauwe maandag” mee gedaan..

In de traditionele wereld is het zo: als de verdienste groter wordt, worden ook de zorgen groter.

Wil je hard werken in onze business dan zullen je zorgen en inzet minder worden als je verdienste hoger wordt.

PUNT 3

VERDEEL JE OPDRACHTEN IN KLEINE ONDERDELEN.

Diamant is 6 lijnen. Werk dan eerst naar 3 lijnen.

Zorg voor een goede basis en bouw door.

Misschien was het beter als je een investering van een ton gedaan had.

Maar omdat er nagenoeg geen investering is en “alles mag en niet moet” en als je hier ook zo vrijblijvend mee omgaat,

**krijg je hiernaar ook beloond.
Je krijgt wat je zegt.**

PUNT 4

MAAK CONTROLEPUNTEN.

Zit ik op het schema of niet.

Kan ik bouwen op de 3 of 6 lijnen die ik nu heb of moet ik zorgen voor reservelijnen.

Blijf aan de lijnen vasthouden als de instelling van de mensen goed is.

Harm leert van de instelling van Jim Janz en wij weer van Harm en geven dat weer aan elkaar door. Dit is de goede manier om een netwerk te bouwen, te onderhouden en blijft het groeien.

In het benaderen moet je specifieker worden.

Als dat al niet lekker loopt moet je er niet mee door gaan en andere mensen benaderen.

Bel elke dag het aantal mensen wat je met jezelf afgesproken hebt.

Het enige wat je wilt weten is of de mensen open staan voor financiële verbetering.

Met “ja maar” kom je er niet.

Je wordt vanzelf beter om met de reacties van de mensen om te gaan.

Loop eens door het telefoonboek. Bij bepaalde namen zul je beroep erachter vinden. Dat zegt al wat over iemand.

Bij netwerk marketing en netwerk distributie is er maar een ding waar je goed in moet worden en dat is communicatie.

De training is ook communicatie. Lichaamstaal is communicatie. Je afvragen wat er omgaat in iemands

bovenkamertje ect.

PUNT 5

**HERINNER JEZELF ERAAN WAT DE VOORDELEN
ZIJN EN WAAROM JE JE DOEL WILT BEREIKEN.**

Waarom ben je met deze business begonnen?

Wat is de reden?

Wat is je levensdoel?

Als je het niet zelf weet, vult een ander het voor je in.

We hebben de middelen en de gereedschappen.

Als jij de inzet gaat plegen, gaat het gebeuren.

Dat vereist een constant sleutelen aan het bovenkamertje.

PUNT 6

VOORKOM ALLES WAT JE ZOU KUNNEN AFLEIDEN

Maak een afspraak met jezelf.

Als je een doel gesteld hebt komen er mensen op je spoor die je zullen afleiden, waardoor je misschien je doel niet zal halen. Dat kan familie of vrienden zijn, maar meestal gebeurt het.

Vergelijk het met het afschieten van een raket. Hier voor worden goede voorbereidingen getroffen en op de seconde een planning gemaakt.

Heb je alles opgeschreven?

Wie zitten er in jouw TEAM? Zijn ze voorbereid op wat hun te wachten staat?

Vaak gaan we zonder voorbereiding op weg. We willen graag DIAMANT zijn.

Doe wat er op papier staat. Het kan in 2 tot 5 jaar.

**Als een raket afwijkt van de route kan hij met een boogje terug gaan. Als wij dat doen, gebeurt ons hetzelfde.
Door in teamverband te werken kun je elkaar vasthouden.
De leider geeft aan wat er gedaan moet worden.
Het team in een raket hebben heel wat selectie en voorbereiding gehad voor ze deel mochten nemen in het team.
Dan moet je blindelings op elkaar kunnen vertrouwen.
Wie zit er in jouw TEAM? Kunnen zij blindelings op jou vertrouwen?
Gaan we met elkaar door dik en dun om het te behalen?**

PUNT 7

HERKEN JE BEPERKINGEN. STEL GEEN DOEL DAT JE NIET VERWACHT TE BEREIKEN.

**Als 30 keer per dag bellen te veel voor je is, stel dan een doel om het bv 10 keer te doen.
Maar zet het op papier en hou de resultaten bij.
Een “Nee” is ook resultaat.**

PUNT 8

GEBRUIK JE ENERGIEPIEKEN IN JE VOORDEEL.

**Heb je wel eens een dag dat alles lekker loopt?
Dan moet je net zolang doorgaan tot je er bijna bij neer valt.
Zo maak je optimaal gebruik van je energiepieken.
Je hebt ook energielekkage. Je hebt plannen gemaakt en je gaat aan de slag, maar één opmerking van iemand kan dat doen veranderen. Als je dan je plannen niet op papier hebt staan zijn die plannen meestal weg.**

**Begin met het bellen vandaag en doe het iedere dag.
Er zijn zoveel mensen die zoekende zijn. Laat ze weten wat we doen.
Ga op zoek naar mensen die niet met de massa meelopen.**

PUNT 9

**NEEM RISICO'S EN WEES NIET BANG NIEUWE
METHODES TE PROBEREN**

Ga aan de slag met het bellen. Je leert er alleen maar van.

PUNT 10

**PAS NEGATIEVE MOTIVATIE TOE OP JEZELF, HER
INNER JE ERAAN WAT DE CONSEQUENTIES ZIJN
VAN INACTIVITEIT.**

Voorbeeld: Als ik het niet doe?

- **Wil ik terug naar de situatie voorheen?**
- **Wil ik die oude auto blijven rijden?**
- **Kan ik niet meer op vakantie gaan?**
- **Ik wilde toch de mogelijkheid hebben om andere mensen te helpen?**

Je moet je ergens tegen afzetten. Als het je niet aanstaat bij de baas, dan moet je “eigen baas” gaan worden.

Hoe hoger je op de ladder komt, hoe verder je kunt kijken, hoe meer je kunt zien.

Ga dan naar boven. Er is geen weg terug. Je portemonnee en je bankrekening zijn maatgevend voor je instelling. Met een slechte instelling staat je bankrekening rood. Met een goede instelling staat er altijd geld op.

Het gaat niet om het moment, maar als jij je instelling wilt veranderen komt de rest ook.

Als een ander je helpt en je de weg wijst waarmee je net zo rijk kunt worden als je wilt, wat houdt je dan tegen?

PUNT 11

STEL EEN TIJDSHEMA OP.

Bijvoorbeeld DIAMANT gaan in 36 maanden.

Deel de maanden zo in dan je aan het eind diamant bent.

Als je een maand niet haalt, is er nog niets aan de hand. Je weet dan dat er te weinig of niet de goede mensen in je groep zitten.

Vandaar dat we iedere keer de nadruk leggen op het aantal keren bellen.

Het aantal mensen dat er bij gaat komen is maatgevend voor de groei van je business.

Degene die op het CEP programma zitten en naar de functies komen zijn de kern van je business. Dat zijn degene die bereid zijn hun instelling te wijzigen. Je merkt wie er naar de CD's luisteren, want daar zit de groei en de verandering.

Zet het op papier, want anders heb je het gevoel dat het veel te lang duurt.

Met het N21 systeem kan het vlugger, beter en makkelijker.

De centra's gaan steeds beter draaien, de sfeer is goed en dat trekt mensen aan.

PUNT 12

ZET EEN TIJDSLIMIET EN HOU JEZELF ERAAN

Haal de kwalificaties aan het begin van de maand of het

boekjaar en niet zoals nu vaak gebeurd op het allerlaatste moment. Dat heeft consequenties voor de volgende maand/jaar.

Verdeel je maanden in weken, in dagen, in uren. Dan weet je wat er gedaan moet worden.

Er is altijd een 80 / 20 verhouding. Je kunt beter een nieuwe registreren dan de 80% groep in beweging zien te krijgen.

Als jij doorgaat, gaan ze misschien mee. Jij wordt in de gaten gehouden. Geef dus het goede voorbeeld.

PUNT 13

**MAAK EEN EERLIJK ONDERSCHIED TUSSEN
“IK KAN NIET” EN “IK WIL NIET”.**

**Ik kan niet kan in het woordenboek van een DIAMNT
voorkomen, maar ik wil niet hoort niet bij een DIAMANT.**

PUNT 14

GA BEGINNEN, STAGNEER NIET

Weet een ding zeker: er is voor jou geen weg terug. Beeld je in dat het ravijn vlak achter je ligt en daar wil je niet invallen. Iedere keer als je een stapje vooruit doet brokkelt het ravijn achter je weg. Dat heeft het voordeel dat je steeds vooruit blijft kijken. Als je achteruit kijkt ga je je verleden meenemen en dat belemmert je om aan te komen.

PUNT 15

VERBETER JE OVERTUIGINGS BEKWAAMHEID.

Leer te onderscheiden wanneer je iets beredeneert of

wanneer je iets verstandelijk verklaart.

De kunt is als je met mensen praat om onderscheid te maken in de gestelde vragen. Zijn het vragen uit interesse om mee te gaan doen of zijn het vragen om jou af te leiden. Is iemand aan het beredeneren? Dit concept valt niet te beredeneren. Laat de denkers denken.

Overtuig jezelf in eerste instantie dat dit de business is die jij wilt. Dan moet ook je hele omgeving weten dat jij met deze business bezig bent.

Vergelijk het maar met de geisers. Er zijn er die borrelend uit de grond komen, maar er zijn er ook die ineens beginnen te spuiten. Daar wordt je enthousiast van.

De ABO's die af en toe iemand registreren kun je vergelijken met de borrelende geisers. Kijk liever naar de spontaan spuitende. Veroorzaak met elkaar een organisatie die spontaan groeit. Als iedereen een klein beetje doet, moet je kijken wat er gaat gebeuren. Dan wordt de aantrekkingskracht vele malen groter.

DE WEG NAAR SUCCES DIEN JE ECHTER WEL ALLEEN TE GAAN.

PUNT 16

WEES OPTIMISTISCH EN JE KANSEN OP SUCCES ZULLEN STIJGEN.

Bij optimistische mensen lukt het altijd beter, vlugger en vaker. De aantrekkingskracht van deze mensen is groot, want zij zijn gezellig en zien de zonnige kant van het leven. Dat stralen ze uit.

PUNT 17

BESLIS HOE JE VANDAAG WEER GAAT BEGINNEN.

Elke dag opnieuw beginnen en elke dag onder ogen zien: waar zit ik nu? Wat moet ik nu doen, zit ik op schema. Heb ik de dingen gedaan die gedaan moeten worden.

Als je het op papier hebt staan en je zit op het schema, dan wordt je vanzelf enthousiast en dat komt van binnen uit, omdat je het gevoel hebt dat je het onder controle hebt.

PUNT 18

LEES SPECIFIEKE LITERATUUR.

Lees de boeken die aanbevolen worden. Niet 1 keer maar steeds weer opnieuw.

De boeken en de CD's maken jou wijs.

PUNT 19

GEBRUIK DE n21 GEREEDSCHAPPEN

Maak ook je eigen hulpmiddelen die werken voor jou: zoals notities of op de koelkast, waar op staat wat je deze maand gaat halen. Zet er de reden waarom bij. Laat iedereen in je omgeving het maar zien. Zij stimuleren je door te vragen: "Hoe ver ben je al?"

PUNT 20

GEEF JEZELF BELONINGEN.

Of je kinderen, door elke keer als je weg bent een knikker in een pot en als ie vol is gaan jullie iets leuks samen doen.

PUNT 21

GEBRUIK DE STIMULERING VAN GOEDE BERICHTEN.

Als er succes is in de groep, laat het dan horen. Dat geldt ook voor de TEAM avond. Daar moeten we het succes laten horen. Dat stimuleert en anderen gaan zich spiegelen hieraan.

PUNT 22

HERKEN CONFLICTEN EN MAAK EEN KEUZE

Conflictsituaties helpen je af van je doel. Het merendeel komt neer op communicatie stoornissen. Praat het uit en heb respect voor elkaar.

PUNT 23

GUN JEZELF OOK FOUTEN TE MAKEN, WANT NIEMAND IS PERFECT

Als je 30 keer belt, zal je best weleens fouten maken. Maar je leert er heel veel van en je krijgt ervaring. De grootste fout is GEEN FOUTEN MAKEN.

PUNT 24

OEFEN JE GEVOEL VOOR HUMOR

Wees niet te serieus en te strak. Een goed boodschap in een

goede verpakking komt veel beter over. Dit is een business die uit de losse pols gedaan kan worden.

En..... HAVE FUN ON THE WAY TO GO