

WEISER

~~Hibák~~

KÖNYVE

értékesítőknak,  
tanácsadóknak

I. Vetés

# TARTALOMJEGYZÉK

Hibák Könyve I. – Vetés .....	9
-------------------------------	---

## **KI AZ A WEISER ISTVÁN, ÉS MIÉRT HALLGASSAK RÁ? .....**

Ajánlások.....	13
Kik vásárolják meg ezt a könyvet és miért?.....	16
Preambulum .....	17
A „lépcsőházi” okosságról.....	24
„H” mint Hős, vagy „H” mint Hülye .....	36

## **I. CÉLKITŰZÉssel, STRATÉGIAALKOTÁSSAL**

### **KAPCSOLATOS HIBÁK..... 49**

Hiba kicsiben gondolkodni .....	52
Hiba több üzletre fókuszálni egyszerre .....	53
Hiba olyan célt kitűzni, ami nem a tiéd .....	55
Hiba összekeverni a hálózatépítést a direkt értékesítéssel.....	58
Hiba a célokat nem skálázni, és nem felbontani kisebb egységekre .....	60
Hiba a célokat nem utánkövetni.....	62
Hiba terméket eladni ideák, megoldások helyett.....	63
Hiba nem túltervezni és túltölteni dolgokat.....	65
Hiba a céljaink elérése után nem kitűzni újabb célokat.....	67
Hiba nem foglalkozni, illetve törődni cégünk vagy a termékünk PR-jával .....	68
Az ideálistól történő eltérés esetén nem a valódi okokkal foglalkozni, vagy nem a valódi okokat kezelni .....	69
Hiba túlbonyolított motivációs rendszerrel fárasztani a kollégákat .....	70
Hiba olyan MLM-hálózat munkájában főállásban részt venni, amiből csapatépítés nélkül nem tudsz megélni .....	71
Ránézésre életképtelen vagy bár külföldön jól működő, Magyarországon alapvetően nem elfogadott/szokatlan termékkel gondolkodás nélkül belevágni az üzletbe .....	73
Hiba piackutatás nélkül terméket vagy szolgáltatást bevezetni a piacra .....	75
Hiba vásárlókra fókuszálni, azokat hajkurászni business-partnerek helyett .....	76
Hiba előre megtervezett, állandó szisztematikus fejlődés helyett állandó sprintekről álmodozni .....	77
Hiba szünetet tartani, vagy linkelni.....	80