

Alex Mandossian: Halten Sie sich rechts. Dies ist Alex Mandossian und dies ist Gruppen- Coaching Session 6. Sie können es glauben, group session 6? Wenn Sie uns gekommen sind dann sie wissen, wohin sie gehören , zurück zu 5, 4, 3, 2 und 1.

Dies ist alles über Web Communication Secrets. Wir haben, gehen auf Seite Strategien, aus Seite Strategien. Wir sind nun nicht mehr über zu copywriting vorlagen und Strategien in How to write better copy. Wir haben darüber gesprochen, wie stick Strategien und virtuelle Präsentation Strategien zur teleseminars und andere Formate. Heute verwenden wir Google Hangouts wie wir sind.

Ich begrüße Agnesia von Johannesburg und Peter Britten aus Johannesburg und Karen aus Johannesburg. Ich denke Johannesburg ist die Abkürzung für Johannesburg so, dass das irgendwie auch cool.

Ich möchte, dass sie um ihren Web Communication Secrets Mitgliederbereich wenn sie dies nicht bereits getan haben. Die erste Anlaufstelle ist, wohin ich fahre, den Bildschirm und das ist der Bereich, der die Aktion guide und Arbeitsblatt. Ich bezeichne diese eine Aktion. Ich werde sie etwas größer so dass Sie ihn sehen können.

Heute lautet das Thema von Outsourcing. Dies ist, wie es aussieht hier, wenn sie sich auf Module 6 und sie kommen immer wieder zum Handeln führen. Klicken Sie darauf, und Sie diese zu erhalten. Das Muster ist das gleiche. Bis zu diesem Zeitpunkt das Muster sollte sich sehr vertraut. Das Muster ist ein Titel und dann das Warum, Vermietung Key Talent, Event Marketing tools, Web Traffic und EA Dienste ist Executive Assistant Services.

Sandra Bravo, der mit uns noch heute, und sie ist von der Gold Coast, Australien. Ich gehe zu ihr auf, und heben Sie die Stummschaltung selbst. Sie ist eine Assistentin der Geschäftsleitung und ein Business Developer für uns. Sandra, du bist auf der rechten Seite jetzt. Wo sind sie hin?

Sandra Bravo: Hi. Ich bin raus hängen von der Gold Coast, Australien.

Alex Mandossian: Wo wird Gold Coast genau für diejenigen, die nicht wissen?

Sandra Bravo: Es ist im Norden von Australien.

Alex Mandossian: Für mich ist es in der nördlichen Osten Teil Australiens.

Sandra Bravo: Queensland.

Alex Mandossian: In Queensland. Was wir hier haben, ist die Aktion. Wenn man also durch Web Communication Secrets die erste Zeit, Sandra, hast du Profitable Google Hangouts, WGS: Ausbildung 6 (8A) auf allen review Module 6 oder haben sie einfach nur mit dem Verfassen von Texten? Seite 1 Der 20

Sandra Bravo: Nein. Ich habe jedes einzelne Modul, jeder einzelne Audio- und der Ausdruck aller Module. Ich habe sie in meinem Ordner und HABE ICH MICH durch jede einzelne Ecke des Kurses.

Alex Mandossian: War es gibt ein Modul, dass sich für Sie?

Sandra Bravo: Ja, genau. Es gibt ein über das Schreiben help wanted ads, habe ich eine ganze Menge, die Handschrift so Ich habe wirklich viel gelernt.

Alex Mandossian: Heute ist es um Outsourcing. Einige Menschen kommen auf mich zu und sagte mir, "ich habe das Geld nicht haben, oder ich habe nicht die Patienten zu vergeben." Wenn du keine outsourcing capability dann haben Sie kein Geschäft weil sie sind nur kaufen Sie sich einen Job wenn sie nicht vergeben.

Die erste Frage, der Großinvestor Warren Buffett fragte sich ist nicht das, was sie tun sollten . Es ist nicht, wie ich das schaffe. Es ist nicht eine der Fragen, die die meisten Leute fragen, warum sollte ich es tun? Wo soll ich es machen? Wann sollte ich es tun? Die erste Frage, die sie darum bitten, daß die Champions, die Milliardäre wie Warren Buffet ist, "Wer bin ich zu mieten? Wer sonst kann das tun?"

Die Themen konzentrieren wir uns auf heute ist die Anmietung wichtige Talente und warum ist das so wichtig wie für höchste Produktivität in Umsatz und Gewinn. Als nächstes sprechen wir über die virtuelle Event Tools sehr schnell und Outsourcing Services, e-Business Tools werden wir sprechen, und wir werden in ein kleines Stück von Jim Collins. Bevor wir dies tun, auch wenn Jim Collins ist ein gut bekannter Autor in den Vereinigten Staaten.

Die erste Sache konzentrieren wir uns auf ist auf unser Glossar wie wir normalerweise tun. Wenn ich das ganz oben werde ich klicken Sie auf den U. Wir haben viel und U komme ich auf dieses Wort hier "verkaufen." Ich kann nicht sagen, dass dies genug.

Es gibt 2 Möglichkeiten, bieten Sie Ihren Kunden. Sie können verkaufen sie einen höheren Preis die Version des Produkts können Sie verkaufen ein Produkt zusätzlich zu dem Produkt oder Service des Kunden bereits erworben haben. Wenn ich sage Kunden ich meine Kunden oder Patienten oder Student, was auch immer sie es nennen. Sie können anrufen Herausforderer wenn sie haben eine Herausforderung.

Das wichtigste an einer Erweiterung oder manchmal ist es eine so genannte Cross-sell ist sie haben es zu tun in der Zeit der Transaktion. Sie sind in der Transaktion, eine 1-mal bieten, ein OTO es ist aufgerufen, oder sind sie etwa auf die Anzeige klickt 20

den Warenkorb und Sie bekommen ein zusätzlichen Höcker im Vertrieb.

Die zusätzlichen Höcker kann den Unterschied zwischen einem business status profitabel und in ein Geschäft, das auf das Leben unterstützen. Es ist der Unterschied zwischen Unternehmen, das macht in 5 Jahren und ein Geschäft, das nicht in einem Jahr. Upselling ist der Zweck Ihres Unternehmens, da die härteste Sache ist auf den ersten Verkauf.

Ist das nicht das Backend. Es gibt ein Frontend und Backend. Es sind 2 verschiedene Systeme haben Sie gelernt, dass sich im Laufe der Jahre. Die Upselling ist immer noch auf das Frontend, das ist nur die Oberfläche für mehr Umsatz und Gewinn.

Befassen wir uns nun mit dem nächsten Wort. Upselling ist unser erstes Wort, und ich hoffe, dass hat einen Sinn für Sie. Das zweite Wort ist eines, das sie normalerweise nicht viele Ideen, das ist der Wert pro Besucher oder Wert pro Kunde. Wir können darüber reden Wert pro Kunde.

Nehmen wir z. B. an, dass ihr Umbau ist 10 %. Lassen Sie uns einfach sagen, dass es 10% Umstellung der ist sehr gut. Sie haben 100 Besucher und wenn Sie haben 10% das bedeutet: Sie erhalten 10. Wenn Sie einen \$ 20 Produkt, eine Gesamtmenge von \$200. Das bedeutet, dass ihr Wert pro Besucher beträgt \$2. Warum? Da \$200 geteilt durch 100 Besucher ist \$2.

Das ist gut, weil wenn man die Partnerprovision von einem Dollar pro Besucher dann erhalten sie ein Buck und sie verlosen einen Dollar. Das ist ein sehr hoher Wert pro Besucher es glauben oder auch nicht. Wert pro Besucher oder Kunden an, wenn jemand tatsächlich kauft ist die Gesamtzahl der Umsatz geteilt durch die Gesamtzahl der Besucher. Durch das Wissen der Wert pro Besucher wenn es \$2 und sie sagt dir, dass du für \$2 pro Person in der Werbung kommen wird, um Ihre Website noch kostendeckend.

Das ist der Grund dafür, warum dies so leistungsstark ist, dass sie genau wissen, wie viel die Person, die die Besucher auf Ihrer Website ist die Arbeit. Natürlich je höher der Wert pro Besucher, desto mehr können Sie sich auf einen neuen Kunden gewinnen. Sie haben ein Element, dass die \$1. Wenn Sie ein Element, dass die \$1 statt \$20 und ihre Umwandlung ist sagen wir mal 20 %, das ist doppelt so viel wie 10 %.

Sie haben ein \$1 Produkt- und ihre Umwandlung ist 20 %, das ist riesig. \$1 Mal 20 ist 20 Dollar. \$20 ist mit 20 Cent pro Wert der Besucher. Es ist mit 20 Cent oder 20 Dollar total weil sie nur noch ein \$1 pro Verkauf. Es ist nicht eine Kombination aus nur der Preis, es ist die Kombination aus Preis und die Konvertierung.

Haben Sie eine sehr hohe Konvertierung und ein niedriger Preis und noch kein Geld im Wert pro Besucher. Wenn Sie den Preis erhöhen und eine niedrigere Konvertierung können Sie wirklich Geld verdienen. Es ist sehr wichtig.

Let's go to Voice. Warum ist die so wichtig? Dieses Konzept kann nicht oft genug wiederholt werden. Das ist es, was ich hier gesagt habe. Ihre Stimme ist nicht für den Inhalt der Informationen, aber es ist der Stil. Alex hat eine Stimme. Sie können erzählen. Ich habe eine sehr eigene Stimme in der Weise, dass ich Lehre und Ausbildung. Ich denke, es ist eindeutig mehr, als irgendjemand sonst auf der Welt.

Es ist Ihre Darstellung, macht deine Stimme. Es ist eine Frage der Perspektive, dem Blickwinkel, den unique selling proposition. Alles, verkörpert sie ist ihre Stimme. Es ist ihre Unterscheidung, anspruchsvolle Funktion, discriminatis. Es ist vielmehr das, was trennt sie von anderen, die lateinische Wurzel. Diskriminierung wird häufig, wenn wir reden über gleiche Rechte. Diskriminierung bedeutet das nicht, dass es sich um einen anderen.

Ihre Stimme ist ihre Persönlichkeit als es zum Ausdruck gebracht durch das Produkt. Ihre Stimme ist dauerhaft. Es kann geändert werden mit einem bestimmten Zweck. Tiger Wood's Stimme, wie ein Golfer geändert hat er nicht wenn er wurde dabei erwischt. Seine Voice war zu hören in der ganzen Welt auf YouTube. Wie peinlich kann das sein?

Das veränderte alles. Seine Sponsoren links ihn, seine Frau und seine Familie verlassen hat. Viele seiner Freundin verließ ihn. Alles hat sich geändert, da Tiger verändert seine Stimme. Jetzt ist er verändert seine Stimme wieder. Er ist ein sehr mutiger Mann ob sie ihn mag oder nicht. Er kommt zurück nach besten Kräften. Sie ändern Ihre Stimme, ändern Sie Ihr Leben.

Wie Sie Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung ist ihre Stimme. Wie ihr euch präsentiert sie an eine dritte Grader ist anders als sie es dargelegt, eine convention oder CEO. Das ist die Stimme.

Als Nächstes haben wir word-of-mouth. Word-of-mouth ist bei der Vermarktung tritt auf, wenn ein Freund sendet die Nachricht an einen anderen Freund und noch nicht zu einem anderen, noch zu einem anderen. Es ist fast so, als würde dieser biologischen virus von Messaging, repliziert ist. Daher auch der Name "virales Marketing.

Diese Tage haben wir word-of-mouse, nicht nur Word-of-mouth. Es begann alles mit word-of-mouth. Das ist, wie viele von den geistigen Traditionen wurden, was sie heute sind. Taoismus,

Buddhismus, Hinduismus, Christentum, Judentum. Damit meine ich alle ism können Sie denken ist durch word-of-mouth.

Dann werde ich Ende mit Arbeitsblättern. Dies wird häufig ignoriert, sondern ein Arbeitsblatt ist sehr, sehr wichtig, weil sie die Arbeitsblätter in der von euch, ich habe euch gegeben. Sandra sagte ICH druckte die Arbeitsblätter.

Da sie nicht sehen können, wenn Sie sich an einem teleseminar oder sie nicht physisch bei mir sein. Sie können nicht kommen und bitten mir eine Frage wie können sie on stage. Das Worksheet zur Vertriebsplanung können einen Anrufer oder ein Betrachter konzentriert und sich auf das zu konzentrieren, was hier dargestellt wird genau wie Herausforderung ist bei Facebook. Andernfalls könnten Sie etwas anderes tun.

Möglicherweise werden Sie driften ab jetzt, wie ich spreche auch wenn ich habe eine Leidenschaft für das dich auf hier. Sidra ist sagen, dass sie gut zu haben Sandra auf dem Platz , die tatsächlich bereits getan hat. Sidra, ich habe das ja auch so ich würde gerne von Ihnen wissen, dass. Vielen Dank.

Der Zweck eines Arbeitsblatts werden zwei Ziele verfolgt. Nummer 1 ist um zu verhindern, dass der Anrufer oder dem Betrachter oder experiencer Wahrnehmung zu tun, die Teilnehmer aus abgelenkt zu werden. Je mehr Ablenkung, umso wahrscheinlicher, dass jemand auf Rückgabe bzw. Rückerstattung ein Produkt.

Ablenkung ist wie eine Krankheit zu bekommen die Zuschauer oder Teilnehmer an physicalize die Aufmerksamkeit auf sich. In anderen Worten, wenn man die somatische körperliche Aufmerksamkeit, um Notizen zu machen. Die meisten Zuschauer werden nie Notizen wörtlich wenn ich bitte euch zu. Viele Male die meisten werden gar nicht kommentieren oder teilen oder kommen in den Treffpunkt. Die Taste drücken, um sie zu erhalten und die Arbeit ist, diese Arbeitsblätter.

Lassen Sie uns eine kurze Zusammenfassung. Wenn ich Ihnen gesagt habe, ich habe eine Erweiterung. Was ist das Thema, was ist ein Upselling? Sie sollten jetzt wissen, was es ist, weil wir es in der Glossar der Begriffe.

Wenn ich sagte: Wert pro Besucher, Wert pro Kunde, was ist das? Wissen Sie, was ein Wert pro Besucher ist. Es ist egal was die Kosten des Produkts ist, aber es ist vielmehr das, was Sie beim Verkauf der Ware sowie die Umrechnungskurs gibt ihnen den Wert pro Besucher.

oder dieser beiden sind genauso wichtig und Arbeitsblätter. Arbeitsblätter sind das, was sie in diesem Kurs im Web Communication Secrets .

Lassen Sie uns nun zu der wohl wichtigsten Frage, die sie sich selbst stellen sollten mit Outsourcing- und erste "who" dann "was". Was will ich damit sagen? Was ich damit sagen sie benötigen, die sie sich stellen sollten, wenn sie jemanden zu finden, das Ihnen die Arbeit abnimmt ist zunächst, wer bin ich und dann werde ich herausfinden, was ich will.

Warum ist das wichtig? Es ist wichtig, denn wenn sie werfen Sie einen Blick auf Ihr Unternehmen wie ein Bus, es ist wichtig, damit die Leute auf den Bus, steigt sie in den richtigen Positionen und dann nach ihrer in den Sitz, können Sie den Bus. Hier ist die Metapher. Das ist der klassische Jim Collins. Wenn Sie in Google.de geben Sie einfach den Namen in Worten "ersten wer", sehen Sie, dass diese "Erste, dann was. "

Der wichtigste Punkt dieser Begriff ist nicht nur zum Zusammenbau das richtige Team. Das ist nichts Neues. Der wichtigste Punkt besteht darin, zuerst die richtigen Leute auf dem Bus und die falschen Leute aus dem Bus wie ich habe. Sie können nicht fahren die Busse bis die richtigen Leute an und die falschen Leute sind aus. Der zweite Punkt ist der Grad der größeren Bedarf in Bezug auf den Menschen und die Entscheidungen, die sie haben, um die richtigen Personen auf.

Fazit ist, wenn sie nicht fragen, die, wenn Sie sich zunächst fragen, was müssen wir tun , werden sie sich nicht um die richtigen Leute zu veranlassen. Die Menschen kommen in der Regel mit dem was. Wer ist auf dem Bus? Fazit ist, die Menschen in den Mittelpunkt und was sind ihre Aufgaben und Verantwortlichkeiten.

Warum dies so wichtig ist, weil viele Menschen kommen mit ihren eigenen Zugang zu Märkten, mit ihren eigenen Zugang zu Kunden, mit ihren eigenen Zugang zu Wissen und Fertigkeiten und Technologie. Ich habe eine Zeit zu gut meine Firma und starte es dann wieder bei Null anfängt. Oft wie ein Virus Wenn Sie haben eine Infektion in der Firma, sie haben alles entfernen weil jeder infiziert ist.

Ich habe eine tolle Strategie, eine Welt-klasse unternehmen. Ich werde es dir geben. Es ist ein welt-klasse Strategie. Sie können nie niemanden mehr von diesem können Sie macht sie nur noch mehr. Ich werde Ihnen sagen, was "es" ist in einen Moment bitte. Wenn Sie beseitigen und alle die Leute, die ihn nicht haben, müssen Sie eine Welt-klasse unternehmen.

"Es" ist Glück. Fire all den unglücklichen Menschen in Ihrem Unternehmen. Fire all die unzufriedenen Anbietern in Ihrem Unternehmen. Fire all die unzufriedenen Lieferanten in Ihrem Unternehmen. So weit wie Ihr Geschäft geht wenn ihr Familienmitglied nicht glücklich ist nur im allgemeinen. Ich meine damit nicht unzufrieden mit ihnen vorübergehend. Einfach nur eine unglückliche person loszuwerden , weil sie über genügend Dinge unglücklich zu sein, du kannst nicht alles haben unglücklich in Ihrem Unternehmen.

Ich werde Ihnen eine Einführung in einen sehr, sehr zufrieden. Sie ist immer am Lächeln und das ist Sandra Bravo. Wenn du diese Frau Bühne, sie ist immer am lächeln und Leute fragen, "ist sie immer so?" Wenn Sie Fragen ihre Kinder ist sie immer so, Ihre Kinder können eine Antwort geben aber Sandra, warum sind Sie immer mit einem Lächeln dabei und warum sind Sie immer gerne gesehen. Sind Sie damit zufrieden oder wo liegt das Problem? Sind sie einfach nur Fakes?

Sandra Bravo: Ich bin keine Fakes. Ich freue mich die meiste Zeit nicht immer. Wenn ich nicht genug schlafe, dann bekomme ich sehr launisch und emotional. Es liegt in meiner Natur. Ich weiß es nicht. ICH lächle einfach und ich bin geneigt, zu sehen, was aus einer positiven Perspektive. Wie ich bereits sagte, ist es nicht immer, aber es ist nur die meiste Zeit. Es ist nur meine Art.

Alex Mandossian: Stellen Sie fest, dass es sehr viel mehr Spaß mit Menschen zu tun, die glücklich sind und traurig?

Sandra Bravo: Ja, klar. Es ist ansteckend. Um Menschen, die schlecht gelaunt oder negativ oder traurig, schließlich zieht sie nach unten. Um glücklich, positive Menschen macht sie das auch. Es ist ansteckend und es ist natürlich immer eine gute Sache, umgeben Sie sich mit erfolgreichen und positiven Menschen.

Alex Mandossian: Im Hintergrund gibt es einen glücklichen Menschen, die unzufrieden ist im Moment also, wer ist das? Oft Unzufriedenheit ist verwirrt und es können vorübergehend gestört. Wer ist das, im Hintergrund hören wir?

Sandra Bravo: Das ist meine kleine Tochter Brianna. Sie ist 4 Jahre alt. Dumm von mir, ich hätte wohl besser ein anderes Hotel zu den am wenigsten weil es ist 4 Uhr morgens hier also, ich glaube, ich bin gerade nach oben.

Alex Mandossian: Sehr gut. Ich bin sicher, dass sie daran erinnern, dass ein bisschen. Sehr gut. Wenn wir von Glück sprechen wir über die Möglichkeit Leute zu finden, die sich direkt auf den Bus. Dies ist

Profitable Google Hangouts - WCS-Ausbildung (SA) Seite 7 Der  
nicht etwas, das ist nur für starke Nerven. Sie haben wirklich 20  
benötigen für die Arbeit mit Menschen, die zufrieden waren. Wenn

man gerade jemanden vom Hals schaffen es Ihr Leben verändern kann.

Lassen Sie mich Ihnen zeigen, was eine glückliche Person, einer meiner Lieferanten für mich tut. Dies geschieht durch Heidekraut, DesignsByHeather.net, wo man hingehen kann und sie nutzen können. Dies sind nur einige der Boxen und 3 ring binders und Modelle, die ich habe in all den Jahren. Sie sehen wirklich gut aus. Viele von ihnen wurden nie selbst in der Produktion bis ich sie verkauft.

Dieses Design hier kostet etwa US-Dollar etwa \$50 zu erstellen. ICH verkauft diese Verpackung versteckt hat, bevor ich jemals produziert wurden. Ich habe es auf einer Website bevor ich jemals verkauft hat. Es kostete mich 50 Dollar, das war meine Kosten. Ich hatte Heather hier oben, Designs von Heather. Ich bekam sie zu konzipieren, daß sie für mich, und Sie können diese für sie, wenn Sie möchten.

Es gibt die aktuelle Software, kann das gleiche tun. Diese werden Produktaufnahmen, dass wenn du in den Product Business oder möchten Sie unnötige Dinge wie 3 Ring Binder und Kassetten oder wer hat Band mehr spielen. Wenn Sie über ein CD-ROM- oder DVD, Sie können das genauso gut. Wenn Sie möchten, eine tolle Vorstellung, dass ist wirklich outsourcing meine Fähigkeit.

Wenn jemand sagt: "Kann ich sie sehen, was sie sind wie auf der Bühne?" Dann sende ich sie an Alex 300 Sekunden. Wenn Sie jemals eine echte oder eine Demo dann Alex 300 Sekunden ist ein gutes Beispiel dafür, wo sie können senden Menschen und müssen nicht alle von der Arbeit.

Ich habe dann immer einen Anbieter, TeleseminarSecretsVendors.com ist wo viele unserer Anbieter sind. Wenn Sie jemals eine von unseren Lieferanten oder Anbieter, die Sie möglicherweise erhalten Sie auf dieser Liste. Diese 14 Fallstudie, ich war früher ein großer Teil der Ausbildung.

Eine der wichtigsten Fallstudien wird der Unterschied zwischen einem Treiber- und einem Stern. Was ist ein Treiber und was ist ein Star. Ich werde Ihnen jetzt zeigen. Ein Fahrer und ein Star ist in Ihrem Arbeitsblatt. Ein Fahrer und ein Star ist sehr unterschiedlich. Sie sollten es nicht sein Umgang mit anderen Personen als Fahrer und viele von ihnen haben nicht Treiber in Ihrem Unternehmen.

So erkennen Sie einen Anbieter oder wie man vor Ort ein Team Mitglied, das ein Treiber? Es geht los. Einen Treiber oder sonstige Fragen oder Aktualisierungen, die Sie an Ihren aktuellen

Fortschritt. Sie starten ihre self-Starter ohne zusätzliche Kontrolle. Ist Sandra Bravo? Die Antwort ist "Ja".

Zwei Treiber, lass dich nicht verunsichern, wenn sie nicht darum bitten können, dass der in der Person oder durch Telefon. Das passiert oft. Sie fahren. Ist Sandra Bravo? Ja oder Nein. Ja.

Nummer 3, Treiber lassen sie sich nicht entmutigen lassen, wenn andere Mitglieder des Teams nicht an die Einhaltung seiner Termine, passieren eine Menge. Sie fahren. Sie haben eine einzigartige Möglichkeit für Fortschritte auf anderen Ebenen des Projektes so niemand kann sie davon abhalten oder verweigern ihre Fähigkeit, sich weiter zu entwickeln. Sie sind über die Nadel.

Ich bin nur ihr weil Sie hier. Sie halten sich nach vorne, wenn eines unserer Teammitglieder hat Aufgabe nicht erledigt bis zu dem Punkt, an dem sie entlassen? Ja, Sandra hält gerade nach vorn.

Die Sidebar ist die Definition von einem Unternehmer ist jemand, der zur Steigerung der Produktivität von einem niedrigeren auf ein höheres Niveau. Es kommt von dem Wort "Entreprendre." Es bedeutet, Unternehmer, John Baptist sagen Münze, diesen Begriff zu verwenden. Ich glaube, es war in der 17. Jahrhundert .

Treiber wird auch das Team Leader. Das heißt mich. Sandra, Alex Mandossian? Natürlich. Sie passt die 4 Kriterien. Treiber Bericht Frage update auf aktuellen Stand. Des lass dich nicht verunsichern, wenn sie nicht bis zu Ihnen. Driver's lass dich nicht verunsichern, wenn andere Mitglieder des Teams nicht, die Termine einzuhalten und die Treiber werden auch die Teamleiter.

Sie wollen sich für solche Leute. Fahren heißt, dass Fortschritt und Erhöhung der Produktivität auf jeder Ebene des Projekts. Autofahrer fahren andere Leute im Team und Teile des Projekts, die Ihre Aufmerksamkeit erfordern. Es gibt eine fünfte Element für eine sehr spezielle, sehr seltene Form des Treibers. Wir gehen um zu sehen, ob Sandra ist. Wir fordern, dass Person a star.

Ein Stern ist ein Fahrer, der mit der Fähigkeit, andere Treiber und die Möglichkeit, durch die Treiber. Ein Stern führt von hinten was bedeutet, dass Sie zum Einschalten und Anmelden im Vergleich Führung und Kontrolle. Sie sind wohl die meisten produktive Kraft in jeder großen Firma oder Organisation. Nicht alle Treiber sind Sterne, aber alle Sterne befinden sich die Treiber.

Zur Annahme der Fahrer denken praktisch Forces Team Verantwortlichen in ihren Fokus auf den ersten, dann auf wie.

Profitable Google Handwritten WGS Ausbildung 6 (SW) Seite 9 Der Antriebe Wie es Ihre Teams Verantwortung zu fragen, wer ist der Antrieb für diese Projekt nicht wie werden wir fahren. Fragen 210

Ihr Team zu dieser Mentalität und werden sie erreichen Sie Ihre Ziele schneller, besser und einfacher.

Ich habe ein Bewerbungsgespräch, das ich dir zeigen werde in einen Moment bitte. Dies ist ein Prozess von Toyota und vielen, vielen anderen und sehr wichtig für sie zu wissen in vet. Ich garantiere Ihnen, dass sie keine Berufsbildung genügend Leute. Was bedeutet, dass sie nicht genug Interviews. 1, 2, 3 Interviews sind nicht genug.

Sandra ziehen andere Sterne? Ja oder nein? Die Antwort: Ja. Sie brachte ihre Cousine, Lucy. Lucy ist ein Treiber. Der Fahrer zieht andere Treiber ist ein Star. Das ist es, was Sandra ist. Sandra, was denken Sie über die Kriterien der Treiber? Sind Sie der Meinung, dass sie passen, dass sich die Kriterien? Sie haben nicht nur das es bei uns. Passen Sie es in der Vergangenheit mit ihrem alten unternehmen. Bitte teilen Sie uns mit, welche, und wie diese ist wie eine Gewohnheit?

Sandra Bravo:

Ja. Ich war mit Flug Center für fast 10 Jahre. Angefangen habe ich als Anfänger. Ich wusste nichts über die Reisebranche. Das ist sicherlich was ich habe an der Universität. Sie trainiert mich in Haus und dann nur ganz kurz, ich nicht mehr nur ein Anfänger und dann in Richtung in der Assistant Manager. Dann 6 Monate später wurde ich der Manager und ich tatsächlich eröffnet eine neue Filiale.

Ich wusste nicht, was ich im Begriff war zu tun. Ich war gerade in tiefes Wasser geworfen. Ich hatte keine Ahnung, wie ein Geschäft zu führen. Ich wurde gezwungen, um das Öffnen der Türen an einem Juli [nicht zu verstehen 00:27:45] nächtliches Aufwachen oder die Herausforderung mit dem Pinsel oder so etwas.

Ich muss sagen, es war nur, weil von diesen Fähigkeiten entwickeln, die Sie erwähnt haben, dass es mich auch erwischt. Alles andere, die ich zum Lernen ICH HABE gerade gelernt hast. Ich glaube, als Alex sagte, dass sie diese Haltung ist die wichtigste Sache, denn die Fähigkeiten, die sie lernen können und das ist es, was dabei helfen so erfolgreich mit Flug Center für all die Jahre.

Ich hatte auf jeden Fall die Haltung und alles, was ich zu tun hatte, war nur noch die Kraft mich zu erfahren, dass er durch mich. In Flight Center, wir hatten keinen Bas oder Rezeption oder jedem empfehlen. Wir hatten unsere eigenen Buchhaltung, haben wir nur die Wirtschaftsprüfer werden jeden so oft zu kontrollieren ist. Wir mussten alles lernen für uns.

Profitable Google Hangouts - WCS-Ausbildung 6 (SA) Seite 16 Der  
Nichts aber Menschen Fähigkeiten habe ich mich durch sie. Jedes Mal, wenn ich zu einem anderen Unternehmen das Personal, mit dem ich hatte ausdrücklich gefordert, dass Geschäfte in der Lage

sein, mit mir zusammen arbeiten. Ich ging in den Mutterschutz zweimal als ich meine Babys. Immer wenn ich zurück kam war es wie Menschen fordern kann ich Arbeit in San Francisco, wo in Menschen, die ich noch nicht weiß, aber von dem, was sie hatte, war es wie mit mir.

Ich hatte eine der höchsten Datensätze in die Mitarbeiterbindung weil ich würde nicht verlieren meine Mitarbeiter. Es sind meine Nummer 1. Ohne Menschen gibt es keine Unternehmen und ich würde alles für Sie und ich würde helfen können, sind eine Menge in ihrem persönlichen Leben als auch die natürlich ein Unterschied und bedeutet, dass man mir geben bessere Ergebnisse bei der Arbeit. ICH auf jeden Fall zustimmen, was Sie gesagt haben, Alex und das ist ein bisschen die Geschichte hinter sich.

Alex Mandossian: Es gibt noch einen anderen Punkt möchte ich Ihnen, den Fokus auf. Du bist noch immer in den großen Bildschirm. Dies ist ein Treiber für andere Treiber, da ihren Job ist in Gefahr, wenn sie nicht gewinnen andere Treiber. Ein nicht-Fahrer nicht wirklich. Es ist wie ein Spieler gegen ein B Spieler. Wenn Sie über ein B Spieler Sinn nicht so gut, sie sind bedroht durch einen Spieler wegen einer der Spieler mit B player und der B player vielleicht entlassen.

Einer der Spieler ist nicht bedroht durch andere ein Spieler. Sie sind bedroht durch andere B Spieler zeigen, und sie werden nicht mehr so viel getan. Es kann nicht sein das ein, wer sie sind. Es ist von entscheidender Bedeutung, dass sie sich für die besten Talente und die Menschen nicht verschieben und sortieren durch Talent genug. Nehmen Sie nicht diese Strategie für das Outsourcing als absichtlich und so ernst nimmt wie Sie sollten. Sie sagen, wenn ich es mir leisten kann es aber es ist weg, bevor Sie es sich leisten können.

Sie sollten diesen Menschen auf ihrem virtuellen Prüfstand wie auf einem Football Team. Sie sitzen auf der Bank, der Fußball Spieler, die gerade nicht spielen. Holen Sie sich auf gibt es auf der virtuellen Bank so, dass, wenn sie bereit sind, können Sie nur rufen sie an und Sie können sie wie in einem Eishockey Spiel, ein Basketballspiel und Baseball Spiel auf deiner Bank ist. Was denken sie, Sandra?

Sandra Bravo: Ja, ich bin damit einverstanden. Es ist immer wichtig, dass Menschen bereit zu gehen, da auch sie können nie wissen, was als nächstes geschieht. Ich kenne in meiner Teams einige der Läden hatte ich nicht die physischen Platz für mehr als 6 Leute in

Ich hatte immer ein paar Namen auf meiner Liste, da könnte jemand bewegen Sie Städte, könnte jemand heiraten, jemand

schwanger werden könnten, alles passieren kann, dass es außer Kontrolle gerät. Auch wenn sie waren unglaublich, ich habe immer einen Ansprechpartner zu haben, hatte ich schon meine Augen auf, ich wusste bereit sein könnten, wenn ich sie brauchte.

Wie Sie gesagt haben, wenn sie in das Geschäft investiert kann man nicht planen weil es ihre eigene Folge wie ich hatte Geld investiert wird, um das Unternehmen und den Flug Center es bedeutete, dass ich aktiv war es so wie es war mein eigenes Geschäft.

Natürlich mein Interesse wurde investiert in sie ein und ich musste bereit sein, sich einer anderen Person so Ich nehme an, wir sind immer auf der Suche nach denjenigen Menschen rund um uns, denn wir werden sie brauchen früher oder später, oder?

Alex Mandossian: Ja, genau. Ich gebe Ihnen ein gutes Beispiel. ICH HABE MICH entschieden, ein paar Tipps zu pflanzen von einer Person, die weiß noch nicht viel über Pflanzen. Ich werde Spaß auf mein Team Mitglieder wer ist mit mir.

Er kennt eine Menge Zeug, aber er wusste nicht, dass Bambus, Bambus wächst nicht in geschlossenen Räumen. Sie wächst im Freien. In der Tat wenn sie Bambus in ihrem Hof, nimmt er in Ihrem Hof. Der Bambus, ich habe auf der Rückseite von mir vor, Rest in peace, gestorben.

ICH begossen, betete ich, bekomme ich auf den Knien. Es war gar kein Thema. Der Bambus ist mit Blick auf mich, "Alex, ICH wachsen nicht in geschlossenen Räumen. Nehmen Sie mir bitte." Es war zu spät. Dass Bambus auf und jetzt seine Seele in mir sofort und sprach: "Denken Sie daran, nicht immer Werk wer sich, wie ich wieder im Stall."

Die Person, die mir das ist Sean dessen Schwester war das Erstellen der Feng Shui für dieses Amt. Was wir nicht wussten ist, dass diese Art von Bambus wächst nicht in geschlossenen Räumen. Es gibt jedoch einen Bambus, wächst im Haus und es ist als Lucky Bamboo. Ich habe eine glückliche Zahl wieder von mir. Es ist in einem Topf in Glas Steine mit Wasser unter.

Ich brauche nicht einmal Boden, da gibt es einzelne Stengel und schießt und das sich im Innenbereich. Die Person, die ich erworben habe es aus ist die Zahl 1 Lucky bamboo Händler in ganz San Francisco. Jetzt San Francisco's Chinatown ist riesig. Es ist eine der größten Chinatown in der Welt. Ich ging zu einem der größten Arbeitsmarktpakte in der Welt zu einem der besten Bambus Makler der Welt und er hat mir gesagt, dass Bambus wird ewig sein.

Er blickte mich an gerade in das Gesicht und ich habe ihm gesagt wie viele ich will. Ich möchte, dass mehr als ein Dutzend. Meine Tochter sah und mir sand sagte, "Vati, was werden Sie tun, um mit allen, die aus Bambus." Ich bin dabei und wir sind zu Fuß die Straße runter. Es sah aus, als ob wir stahlen alle dieser lucky bamboo von jemanden weil die Leute beim Kauf von 1 oder 2, aber nicht so viele.

Ich habe mir gedacht, es wäre perfekt und ich glaube, es ist einfach perfekt. Es ist dort. Es ist Glück und es ist mein lucky Bamboo. Karen, ja, das ist mein Glück Bambus im Hintergrund. Ich bin nur so aufgeregt. Jim aus [nicht zu verstehen 00:34:39]. Ich hatte eine unglaublich schlechte Verbindungen und es sieht so aus, als ob ich noch schauen Sie sich die Aufnahme an. Oder so, wenn sie noch immer hier willkommen, wenn sie nicht vielleicht sehen Sie, dass ich später. Super.

Ich habe das von einer sehr zuverlässigen Bambus Broker. Was tun wir, wenn wir Menschen einstellen? Was ist die beste Weise zu mieten? Die meisten Menschen haben keine Ahnung. Lassen Sie mich Ihnen zeigen, was ich kann. Ich verwende die Sterne. Dies ist nicht zu verwechseln mit diesem star, Vermietung beginnt.

Der STAR ist ein Interview Stil von Toyota und vielen anderen Spitzenorganisationen. Es befasst sich mit S ist gleich der Situation, T ist die Aufgabe, eine der Aktionen und R, die Ergebnisse. Lassen Sie mich Ihnen ein Beispiel geben.

Ich habe alle mit diesen 4 Szenarien. Frage ich mich was die Situation dort. Ich weiß, dass. Die Aufgabe, die sie tun und dann die Maßnahmen, mit denen Sie uns und die Resultate, die sie erhalten wird. Der help wanted ad Wenn Sie daran erinnern, daß die allgemeine Ordnung und Sauberkeit eine einmalige Chance. Ich habe bereits gelernt haben, wie sie schreiben. Dies ist das, was passiert, wenn sie die ad.

Als ich verheiratet war, hatte ich ein 5.000 m<sup>2</sup> großes Haus, das in den USA ist groß. Der Teil des Prozesses der Einstellung von Mitarbeitern in einem großen Haus wie, dass ist sie immer Fragen haben Sie schon einmal gereinigt das Haus dieses groß oder haben Sie schon einmal gekocht in diesem Haus groß. Menschen werden benutzt, um die verschiedenen Typen von Häusern.

Wir sind auf der Suche nach einer Haushälterin und das war vor 6 Jahren. Ich wollte gute Haushälterin, die Anzahl. Sie reinigen das Haus. Sie gehören zu unseren Schmuck. Wir haben nicht die Sachen im Safe. Wir haben das Geld durch die Luft gewirbelt werden. Die Zimmermädchen sind sie wollten sie stehlen konnte deshalb wollen wir sichergehen, dass wir sind Vertrauenspersonen.

Mein Zimmermädchen haben nun 2 Wohnungen zu reinigen weil sie meine Wohnung sauber und sie reinigen das Haus Ich war nach der Trennung von meiner Familie. Wenn ich ausziehe, ich brachte sie an Bord von meiner Wohnung und sie kommen einmal im Monat. In der Tat Sandra kennt sie nicht. Ihr Name ist Theresa und ihr Mann der Name ist Rogelio.

Rogelio und Theresa sind mexikanischer Herkunft. Rogelio viel auf der Heimwerken für mich. Theresa ist die allgemeine Ordnung und Sauberkeit. Ich wollte wissen, wie zunächst haben Sie schon einmal in der Situation in einem Haus 4.000 m<sup>2</sup> oder mehr. Wenn die Leute an und sie sagte ja, weil die ad haben eine große Zahl von Anrufen, "Haben Sie schon einmal gehalten Haus? Haben Sie schon einmal gereinigt ein über 4.000 Quadratmeter?" Wenn sie das gesagt, nein, sie sind weg.

Warten Sie eine Minute Alex. Was meinen Sie damit, dass sie vorbei sind? Was, wenn sie gut sein könnte? Nein, es sind keine Erfahrung, nicht mehr da. Sie hatten noch nie die Situation vor. Ich will nicht, dass sie versuchen sie auf mich. Ich will, dass Sie vertraut sein. Wenn sie hatte einen 2.000 Quadratmeter großen Villa, ich weiß nicht, was ist es in Meter und wie ihr Jungs Übersee wäre aber wir nennen es square Footage.

Wenn sie sagte: "Ja, ich habe ein Zuhause", sage ich, "Wie groß?" Und sie sagen: "4200 Quadratmeter." Ich sagte: "Gut. Wo ist es?" Ich würde sie mir sagen weil ich sie nicht einfach davon ausgehen, dass alles, was sie mir sagt die Wahrheit ist.

Dann komme ich, die nächste Phase, die Aufgabe. Ich gab ihnen die Situation, "Sind Sie bereits in ein 4.000 Quadratmeter großes Haus?" "Ja." "Haben Sie bereits in einem Haushalt mit Kindern unter 15 Jahren?" "Ja." "Haben Sie schon einmal gereinigt und hatten eine 5-Schlafzimmer Haus?" "Ja." "Gut." Nun, wir haben es in den nächsten Schnitt, Aufgabe.

"Ich möchte, dass sie zu Besuch zweimal in der Woche. Können Sie das tun?" "Ja." "Ich möchte, dass sie die Wäsche. Sind sie dazu bereit?" "Ja. Wir tun dies, dies, dies und jenes." "großartig. Machen Sie Windows?" "Nein, aber wir können." Wird ausgelöst, bevor ich noch Miete, weil ich möchte, dass Sie Windows: "Nein, aber Sie werden verstehen wir werden Windows." "Ich habe nicht darauf geachtet, dass Sie Windows. Haben Sie schon einmal gemacht?" "Nein." "Dann kann ich Ihnen den Vorzug." Sehen Sie den Unterschied? Die untere Zeile ist sie nicht mehr in der Lage und die Aufgabe wir bitten sie zu tun hatten , geschehen war.

Nächste, Aktionen. Die Aktion ist eine spezifische Aufgabe. Wird sie sich falten Wäsche, die sie tun und legen Sie ihn wieder in den Schubladen?" "Ja, wir werden." "Haben sie ihn?" "Nein. Wir

bewahren in der Regel es gefaltet in dem kleinen Behälter." "Du meinst sie vorher noch nie gemacht hatte?" "Nein, haben wir nicht mit gemacht aber wir können." "Es tut mir leid dann können wir nicht mieten sie." "Warum? Wir können leicht setzen sie aus dem kleinen Korb an der Schublade aber du hast nicht vor dieser Aufgabe und so sind wir nicht sie zu beauftragen."

Manche Leute denken das ist kleinlich aber wenn Sie sie noch nicht getroffen wurden diese Aktionen dann bin ich nicht zu mieten. Ergebnisse?" " Können Sie ein Haus von 5.000 m<sup>2</sup> in 2 Besuche oder weniger?" "Ja." "Können Sie es in weniger als 5 Stunden ein Besuch?" "Nein, wir tun es in 6 Stunden. Wir werden Sie zahlen keine andere." "Tut mir Leid. Weg." "Was meinen Sie?" "Wenn sie es nicht schaffen weniger als 5 Stunden und es ist mir egal, ob du uns weniger oder mehr. Wir möchten nicht, dass sie in dem Haus für 6 Stunden. Wir möchten, dass sie in dem Haus für 5 Stunden, so wenn die Kinder wieder kommen sie nicht in der Nähe sind. Wenn Sie es nicht schaffen in 2 zu Besuch in weniger als 5 Stunden, es tut mir leid. Sie haben zu gelangen."

Das ist ein Ergebnis. Sehen Sie? STAR, situation, task, action, result. Performance in der Vergangenheit immer wieder bestimmt den zukünftigen Verhalten mit einem menschlichen Wesen. Mit der Security mit dem Bond, mit jeder Art von Aktien, Investmentfonds, Performance in der Vergangenheit noch nie bestimmt den zukünftigen Leistung aber mit Menschen, die das, was sie suchen. Leistungen in der Vergangenheit, Vergangenheit, Vergangenheit Aufgaben und möchten sie nicht mehr sie zu pionier was bedeutet, dass Sie sich das erste Mal auf ihre Dollars immer auf dem Rand, den wir je gebaut haben.

Das ist der STAR. Es gibt noch eine weitere Methode, die ich gerne noch auf jede Person die Leistung und das IRS-Methode für die Leistung. Ich biete den Menschen ein 1, 2, 3, 4, 5 Punkten. 1 Ist weit unter dem Durchschnitt, 2 ist unter dem Durchschnitt und 3 ist durchschnittlich. 4 Ist besser als der Durchschnitt, 5 ist viel besser als der Durchschnitt.

Mit meinen Teammitgliedern und Sandra ist ein Teil von ihr ist, habe ich einen Blick auf ihre Initiative. Ich schaue auf ihre Zuverlässigkeit wie zuverlässig sind sie wenn ich sie den Kreis zu schließen und lassen Sie mich wissen, was ein update. Sie sind als zuverlässig. Wenn ich sage Ihnen bitte mit mir zu diesem Thema und sie fahren mich. Sie sagen: "Alex, ich weiß, dass ich nicht nur in der Sonne liegen möchten pest aber was ist mit den Schulden so und so." Das ist Zuverlässigkeit.

bekommen es von Donnerstag, der schnell. Es ist viel schneller. IRS, wenn jemand aus, dass heißt, sie sind selbst-Starter. Sie sind zuverlässig, haben Sie die Möglichkeit, auf sie verlassen und sie haben Geschwindigkeit und das sind drei Bereiche, die Sie bewerten können Menschen auf eine 1, 2, 3, 4, 5 . Vergessen 1 bis 10. Es ist lächerlich. 3 ist durchschnittlich, 2 ist unten, 1 ist weg weiter unten, 4 oben und 5 ist viel besser als der Durchschnitt.

Ich habe etwas von meinem Mentor und sein Name ist Brad Smart. Wenn Sie weiter mit SmartTopgrading.com können Sie ein e-book namens Vermeiden Sie teure Mis-Hires . Was Brad getan hat, ist er als CEO und Chairman von General Electric, Jack Welch. Dies war bei General Electric war das wertvollste Unternehmen der Welt, in der Welt. Wertvoller als Coca-Cola , wertvoller als Apple wertvoller als Google. Google war auch nicht rund.

Dachte er Honeywell und anderen großen Unternehmen. General Electric hatte für die Verwendung dieser Methode für die Einstellung und mis-Mitarbeiter sagt er: "Wenn Sie noch eine mis-Lohn, der 15-mal die Kosten für ein Jahr dauert es, um mit euch sein. Wenn es sagen wir mal 150.000 Rand für jemanden, der bei sie multiplizieren mit 15 und das ist es, was es kosten, wenn jemand Fehler macht oder jemand hat eine schlechte Einstellung.

Wir mieten für Haltung und wir Schulen für Skill. Das bringt uns zum Ende der Gruppe Coaching. Sie haben Modul 1, Sie haben Modul 2, Sie haben Modul 3, 4, 5 und heute ist der 6 . Die wichtigste Sache, die Sie tun können, ist gehen Sie zurück zu Modul 1 und erneut von vorne anfangen weil Web Communication Secrets wird niemals alt. Es wird nie veraltet. Es ist einer der wichtigsten zentriert.

Das letzte Wort für web Kommunikation ist sie wie sie kommunizieren. Die Art und Weise, wie sie kommunizieren, die Klarheit der Kommunikation definiert, wer sie sind. Diese Art von Menschen, dass sie gewinnen und ihre Stimme wie sie zeigen nach oben und ihre Fähigkeit zu erhalten, gibt es und maximieren Sie Ihre Exposition ist der Schlüssel wie Sie kommunizieren mit den Worten, die Sie verwenden. Sie können negative Auswirkungen haben oder keine Auswirkungen und das ist das, was ich dachte, du in diesen 6 Coaching Sessions. Mein Name ist Alex Mandossian und ich hoffe, dass sich unsere Wege wieder kreuzen, sehr, sehr schnell.

Ich werde sie nun zu fragen und antworten und Sandra bringen sie Menschen in diesen Ort. (Sagbe dir den Link Sandra und führe Sie weiter und bringen die Menschen in. Sie befinden sich in dem großen Bildschirm nun. Zeigen Sie jedem was sie tun.

- Sandra Bravo: Ich war einfach nur Buchung der Link auf der Seite, so dass sich die Leute kommen. Habe ich schon erwähnt, dass sie am Anfang angemeldet zu sein mit Ihren Facebook account, das heißt, Sie können die Kommentare auf der Seite und auch angemeldet sein, um ihre G Plus Konto das es schneller, bis sie in den Treffs.
- Ich habe den Link auf der Seite, und alles, was sie tun müssen, ist klicken Sie auf diesen Link. Wenn Sie sich angemeldet haben, ihre G Plus Konto Sie können sie sich in der Unterkunft. Wenn nicht, dann ist man einfach zu bitten sie um Anmeldung bei den G Plus Konto und dann erst wird es möglich zu kommen.
- Wir wollen sie hier denn heute ist der letzte live Training und wir möchten Ihre Fragen und hören Sie Ihre Erfahrungen, und was ihr größter lernen und Erkenntnisse wurden so, dass sie gemeinsam mit uns allen. Wenn Sie nicht hier sein Leben heute keine Sorge, wir haben die replay für sie wie alle anderen auch auf der gleichen Seite [web.CommunicationSecrets.com/hangout](http://web.CommunicationSecrets.com/hangout).
- Dort können Sie alle 6 Wiederholungen aus der Live Sessions mit Alex in den letzten Wochen oder Monaten tatsächlich. Es ist wahrscheinlich schon ein paar Monate. Mal sehen, ob jemand sie Fragen über den Chat. Agnesia ist gesagt: Es gibt einige und Ort haben Sie bitte etwas Geduld mit uns.
- Tatsächlich, das ist wahr. Ich erinnere mich, als ich noch Student war. Wir sind im Inneren der Treffpunkt und sie sprechen und 3 oder 5 Minuten später, was Sie gesagt haben, ist einfach nur, das gerade gespielt wird. Agnesia ist hier, wie aufregend. Willkommen bei Agnesia wie geht es dir?
- Agnesia: Danke Sandra. Ja, ich bin gut. Vielen Dank. Vielen Dank für die Chance. Kann ich jetzt bitte meine Frage?
- Alex Mandossian: Ja.
- Agnesia: Die erste Aufgabe war, sie haben mir vor, dass ich einige Informationen bevor ich auslagern. Wann ist die beste Zeit zum Auslagern?
- Alex Mandossian: Der beste Zeitpunkt ist nach Sie haben die Rollen und Verantwortlichkeiten, die sie auslagern müssen. Dort müssen Sie erst einmal wissen ist, was die Rollen und Verantwortlichkeiten, das wir nach außen verlagert werden.
- Agnesia: In Ordnung. Vielen Dank.
- Alex Mandossian: Man kann nicht jemanden bitten, arbeiten für Sie, wenn sie sich nicht klar, was sie tun sollen.
- Agnesia: Sie schulen ihre externe Personen oder ist es wirklich aus eigener Erfahrung?
- Alex Mandossian: Was meint ihr, werden die Antwort auf diese Frage ist?

Agnesia: Ich weiß es nicht. Ich habe bereits mit dem Gedanken gespielt, ein. Ich möchte manchmal Leuten zu sagen, wie ich Dinge geschehen. Und sie verpassen, auf einige der Dinge, die sie nicht kennen.

Alex Mandossian: Die Antwort ist Ja, man muss sie ausbilden. In der Tat sie zahle und underwork sie im Anfang nur in die Ausbildung. Dann hoffen sie underpay und Überarbeitung. Sie trainieren müssen. Sie wollen zum spiegeln sie so, daß sie nur kopieren was sie tun. Sie sollten wissen, dass das, was sie tun wenn Sie sich für die Auslagerung einiger der Arbeit. Das Ziel ist es, aus laden ihre Arbeit und was sie schon tun.

Beim Outsourcing ihrer Website arbeiten an jemanden "Cause du kannst es nicht machen dann ist es nicht so einfach sie zu schulen. Sie können ihre Ausbildung in wie für die Kommunikation mit ihnen und was ihre bevorzugte Kommunikationsstil aussieht, Agnesia.

Agnesia: Toll. Danke, Alex. Das macht Sinn. Toll. Vielen Dank.

Alex Mandossian: Sie sind uns herzlich willkommen. Weiter. Sandra, go ahead. Sie sind auf dem großen Bildschirm.

Sandra Bravo: Wir hatten ja gerade jemand anderes ein und das ist Karen. Karen, haben sie eben sagen Sie nach San Diego im Juli oder ist das ein anderes Karen? Sie müssen klicken Sie auf das kleine Symbol Mikrofon so, dass sie nicht sich selbst stumm schalten.

Karen: Kannst Du mich hören?

Alex Mandossian: Ja.

Sandra Bravo: Ja.

Karen: Ich denke da an. Ich freue mich ernsthaft darüber nachdenken. Ich habe gegen mich. Wenn ich genügend Geld aus dem Challenge, verwende ich das Geld, um sich in die Staaten.

Alex Mandossian: Super.

Karen: Sehen Sie sich den Platz.

Alex Mandossian: Ihre Frage?

Karen: Alex, möchte ich dich etwas fragen kleine technische Sachen, denn ich sehe sie.

Alex Mandossian: Vor allem es gibt keine solche Sache als etwas kleiner und technisch. Hören wir es.

Karen: Während ich Sie Flip zwischen Bildschirmen und natürlich habe ich nicht verwendet Treffpunkt vor. Dies ist mir neu, und in den letzten 6 Wochen Ich habe gelernt. Ich weiß, ich habe mein iPad und ich habe meinen Laptop. Ich habe einen zu haben,

ständig aktualisieren sonst kann ich nicht immer auf Facebook. Ich würde verlieren diese Kommentare. Sie haben Sandra helfen Ihnen.

Ich bin nur darüber nachzudenken, ob ich sitze hier alleine, mit denen im voraus. Ich nehme an, dass sie mindestens 2 Punkte zu halten sie auf dem Laufenden und verbunden mit allen.

Alex Mandossian: Ja. Was ist die Frage?

Karen: Du kannst es nicht machen auf einem Bildschirm, hab ich Recht? Sie benötigen ein Minimum von 2.

Alex Mandossian: Sie benötigen 2 Bildschirme, ja. Sie brauchen unbedingt 2 Bildschirme. Man ist viel zu schwer, und die Seite kostet nicht so viel Geld. Für 1200 Grand Sie können sich ein neues Fenster und das ist es, was sie brauchen, 100 %.

Karen: Rechts. Ich dachte, ich könnte mal fragen, da gibt es einen Trick, den ich vermisste, dass ich es kann in 1 verschiedene Seite vente-privee .com 00:51:40].

Alex Mandossian: Sie können es in 1 aber warum ist das so? Für die geringe Anzahl der Geld braucht, sollten Sie haben 2 so sollten sie nicht hin- und her gerissen denn sonst könnte ihnen ständig schauen, wo du dich befindest.

Karen: Ich nehme an, dass wenn sie einmal Gruppe auf ihrem eigenen können Sie unter einen Hut bringen?

Alex Mandossian: Ja, ganz einfach. ICH HABE Sandra ist, dass ich mir keine Gedanken über die in seinem Kommentar, dass das geschehen.

Karen: Rechts. In Ordnung. Cool. Diese einfache Frage.

Alex Mandossian: Sie kommen auch über ziemlich gut. Es ist ein Wunder. Sie sind sehr weit entfernt. Menschen sagen, ja. Es gibt eine Verzögerung aber denke daran, wie weit entfernt sie Leute sind. Es ist ziemlich wundersame um ehrlich zu sein. Ich habe immer zu schätzen weiß. Es ist einfach unglaublich.

Karen: Ich habe zu euch danke sagen für mein iPad und Apple. Die Technologie ist fabelhaft.

Alex Mandossian: Ja, es ist und es funktioniert. Ausgezeichnet. Lassen Sie uns das letzte Wort. Wir haben drei Damen und ein Junge. Ich fange gleich mal mit Sandra. Was ist das letzte Wort zu diesem Treffpunkt?

Sandra Bravo: Mein letztes Wort ist gegen Aufpreis erhältlich.

Alex Mandossian: Upsell, sehr gut. Agnesia, wie ist Ihr letztes Wort?

Profitable Google Hangouts - WCS-Ausbildung 6 (SA)  
Agnesia: Meine Begeisterung ist.

Alex Mandossian: Begeisterung, schön. Karen, was das letzte Wort?

Karen: SE.

Alex Mandossian: Was ist das?

Karen: Wie nennt man es? Die strategischen Unternehmer.

Alex Mandossian: SE. Ja, das ist klar. Schön gemacht. Alle recht. Wir kommen gerade Peter. Peter Was ist Ihr letztes Wort? Sie können die Stummschaltung wieder aufzuheben? Go for it. Er hat eine schöne, kleine Rennwagen Ohrhörer. Ich mag das. Machen Sie weiter und die Stummschaltung wieder aufzuheben. Sie müssen einfach bis zu den Sound und stellen Sie sicher, dass sie über den rechten Lautsprecher.

Warum nehmen Sie nicht das geben sie in ihrem letzten Wort in den Chat und dann lese ich es für sie, in Ordnung? Ausgezeichnet. Mein letztes Wort ist. Wert verdient Verehrung. Das ist es, was wir wollen, ist die Bereitstellung von Nutzen für Leute und diese Gruppe ist die Betreuung wurde. Ich habe es verkauft Ihnen Monate und Monate vor und ich bin immer noch hier mit euch. Dass die Konsistenz. Das ist Vertrauen, dass der Wert und das ist es, was sie wollen, sich mit anderen Lehrern. Sind sie das noch?

Geduld ist nicht nur einfach fest mit uns nach und durch 6 an diesem Coaching. Viele von ihnen werden durch die ultimative Mitgliedschaft site Herausforderung. Ihr Leben ist grundlegend zu ändern. Sie haben einen großen Vorteil gegenüber vielen, vielen anderen. Wenn Sie starrte, um einige unserer Bewertungen Sie wissen bereits, dass ist nicht eine ordentliche Herausforderung. Ich habe vieles für Sie. Sie werden für die Erzeugung von Inhalten verdient weil ich bin hier für dich.

Peter, wenn es dir gelingt, den Chat in der oberen linken Ecke, es ist wie ein kleines blaues Kästchen, die sagt: "Chat" wenn Sie die Maus darüber bewegen. Geben Sie dann Ihre letzte Wort. Geben Sie einfach ein Wort und dann kriegen wir. Ich möchte, dass ein Wort von ihnen. Sie können schreiben und dann werde ich es lesen. Wie klingt das? Das wird bestimmt cool. Schreibt es und ich werde es lesen bevor sie gehen.

Es gibt immer den einen Marcel Marceau in der Gruppe. Heute ist es Peter. Beim nächsten Mal werden wir einen Chat. Wie auch immer, ich hoffe, dass unser Weg der Kreuz schnell. Ich gehe zu der Broadcast- und Südafrika vielen Dank und allen anderen, die das Erlebnis. Vielen Dank.