

Alex Mandossian: Soggiorno. Questo è Alex Mandossian e questo è il gruppo coaching sessione 6. Si può credere, sessione di gruppo 6? Se si è unito a noi , sai dove andare, di tornare a 5, 4, 3, 2 e 1.

Si tratta di comunicazione Web segreti. Siamo passati su pagina pagina strategie, strategie. Siamo passati al copywriting modelli e strategie su come scrivere copia migliore. Abbiamo parlato di stick strategie e virtual presentazione strategie per teleseminars e altri formati. Oggi possiamo utilizzare Google ritrovi come siamo ora.

VOGLIO dare il benvenuto Agnesia da Johannesburg e Peter Inglesi da Johannesburg e Karen da Johannesburg. Immagino Joburg è breve per il Vertice di Johannesburg in modo che si raffreddi.

VOGLIO che voi di aprire la vostra comunicazione Web Segreti area membri se non l'hai già fatto. Il primo posto dove andare è dove andrò a condividere lo schermo e che è l'area che ha la guida d'azione e foglio di lavoro. Mi piace chiamare questo una guida d'azione. Vado a fare un po' più grandi così si può vedere.

L'argomento di oggi è di outsourcing. Questo è il suo aspetto qui quando si fa clic su modulo 6 e scendete alla guida d'azione. Fare clic su di esso e non è questo. Il modello è lo stesso. Da questo momento il modello dovrebbe essere molto familiare. Il modello è un titolo e poi il motivo per cui, assumendo i propri talenti, strumenti di marketing, il traffico web e servizi EA è assistente esecutivo dei servizi.

Sandra Bravo chi è con noi oggi e dalla Gold Coast, Australia. Sto per avere il suo e riattivare se stessa. È un assistente esecutivo e un business developer per noi. Sandra, sei proprio ora. Dove sei fuori?

Sandra Bravo: Hi. Collaboro da Gold Coast, Australia.

Alex Mandossian: Dove si trova esattamente Gold Coast per coloro che non conoscono?

Sandra Bravo: E' nel nord dell'Australia.

Alex Mandossian: Per me è a nord est dell'Australia.

Sandra Bravo: Queensland.

Alex Mandossian: Nel Queensland. Che cosa abbiamo qui è la guida d'azione. Quando lei andò attraverso Web Communication segreti la prima volta, Sandra, hai a tutti rivedere modulo 6 o avete semplicemente con il copywriting?

Sandra Bravo: N. HO fatto ogni singolo modulo, ogni singolo audio e HO stampato tutti i moduli. Li ho nella mia cartella e sono andato attraverso ogni singolo angolo del corso.

Alex Mandossian: C'era un modulo che si distinse per voi?

Sandra Bravo: Sì. C'era una guida su come scrivere gli annunci di ricerca che ho fatto un sacco di esercizio, la scrittura ho imparato molto da lui.

Alex Mandossian: Oggi è di outsourcing. Alcune persone da me e mi ha detto: "non ho soldi di esternalizzare o non si dispone di affidare i pazienti." Se non si dispone di un outsourcing capacità quindi non è un affare, perché si sono solo acquistare un lavoro se non si affidano.

La prima domanda che Warren Buffet, il grande investitore si chiede non è quello che faccio . Non posso farlo. Non è una delle domande che più persone si chiedono, perché dovrei farlo? Dove devo farlo? Quando devo farlo? La prima domanda che ci chiedono questi campioni, questi miliardari come Warren Buffet è, "che sto andando a noleggiare? Chi altro può fare questo? ".

Gli argomenti ci concentreremo su oggi sta assumendo i propri talenti e perché è importante per massimizzare la produttività delle vendite e dei profitti. A questo punto è possibile parlare di evento virtuale molto rapidamente gli strumenti e i servizi di outsourcing, gli strumenti di e-business parleremo e tuffiamoci in un piccolo pezzo di Jim Collins. Prima di farlo però, Jim Collins è un famoso autore negli Stati Uniti.

La prima cosa che ci concentreremo su questo glossario come generalmente. Quando vado al top io vado a fare clic su U. abbiamo fatto molto e U mi porta a questa parola "upselling." Non riesco a dirlo.

Ci sono 2 modi per convincere i vostri clienti. È possibile vendere un prezzo più elevato del prodotto o potete vendere un prodotto, oltre al prodotto o servizio al cliente è già acquistato. Quando dico il cliente intendo client o paziente o studente, o qualunque altra cosa. È possibile chiamare gli sfidanti se avete una sfida.

La cosa più importante circa un upsell o a volte è chiamato cross-selling è si deve fare durante il tempo dell'operazione. Sono nella transazione, un 1 tempo, una OTO si chiama o stanno per fa clic sull'annuncio al carrello della spesa e di ottenere un ulteriore aumento delle vendite.

Che urto può essere la differenza tra un business redditizio e stato un'azienda che in vita. Si tratta della differenza tra le imprese che in 5 anni e un business che non tra un anno. Upselling è lo scopo della vostra azienda, poiché la cosa più difficile è di ottenere che la prima vendita.

Non si tratta certo di un backend. C'è un frontend e backend. Sono 2 diversi sistemi si è appreso che nel corso degli anni. L'upselling è ancora sul frontend, è solo penalizzato il frontend per generare più vendite e profitti.

Andiamo alla parola successiva. Upselling è la nostra prima parola e spero che ha un senso. La seconda parola è uno che non è tipicamente un sacco di idee, che è il valore per visitatore o il valore per il cliente. Si può parlare di valore per il cliente.

Diciamo che la tua conversione è del 10 %. Limitiamoci a dire che il 10% di conversione è molto buona. 100 Visitatori e se si hanno il 10% che consente di ottenere 10 vendite. Se si dispone di un prodotto \$20 per un totale di \$200. Ciò significa che il valore per visitatore è \$2. Perché? Perché \$200 diviso 100 visitatori è \$2.

Questo è un bene perché se si ha intenzione di dare una provvigione di un dollaro al visitatore, ti stai dando un buck e si mette in palio un dollaro. Si tratta di un valore molto alto per ogni visitatore che ci crediate o no. Valore per ogni visitatore o cliente, quando qualcuno effettivamente gli acquisti è il numero totale delle vendite diviso per il numero totale di visitatori. Conoscendo il valore per ogni visitatore se è \$2 e poi ti dice che si possono spendere \$2 a persona per gli annunci che verranno al vostro sito web e ancora pareggio.

Il motivo per cui questo è così potente perché è sapere esattamente quanto ogni persona che visita il vostro sito è il lavoro. Ovviamente maggiore è il valore per visitatore, più si può spendere per acquisire un nuovo cliente. Si supponga di avere un elemento che è \$1. Se si dispone di un elemento che è \$1 invece di \$20 e la conversione è diciamo 20% che è il doppio di 10 %.

Avete un prodotto \$1 e la conversione è del 20% che è enorme. \$1 Volte 20 è di 20 dollari. \$20 Sta dando è di 20 centesimi di euro a valore di visitatori. E' dando 20 centesimi o 20 dollari totale perché avrete un solo \$1 per la vendita. Non si tratta di una combinazione di prezzo, è la combinazione di prezzo e la conversione.

È possibile avere una conversione molto alti e un prezzo basso e ancora non fare i soldi nel valore per visitatore. Se si aumenta il prezzo per avere una conversione inferiore, si può effettivamente fare soldi. È molto importante.

Andiamo alla voce. Perché è voce così importante? Questo concetto non può essere ripetuto troppo spesso. Questo è quello che ho detto qui. La vostra voce non è il contenuto di informazioni, ma è lo stile. Alex ha voce in capitolo. Si può dire. HO una voce unica nel modo in cui io insegno e treno. Credo che il suo unico più di chiunque altro al mondo.

È il tuo stile di presentazione che fa della voce. È il vostro punto di vista, il vostro angolo, proposta unica di vendita. Tutto ciò che incarna è la tua voce. La distinzione, discriminante, discriminatis.

È quello che separa dagli altri, la radice latina. La discriminazione è spesso utilizzato quando si parla di parità di diritti. Mezzi di discriminazione e' diverso, è diverso.

La tua voce è la vostra personalità come è espresso tramite il vostro prodotto. La voce è permanente. Esso può essere modificato utilizzando uno scopo specifico. Tiger Wood's voice come un giocatore non ha cambiato quando aveva fatto una truffa. La sua segreteria è stato ascoltato in tutto il mondo su YouTube. Come imbarazzante potrebbe essere?

È cambiato tutto. Il suo sponsor lo ha lasciato, la sua famiglia e mia moglie lo ha lasciato. Molte delle sue amiche lo ha lasciato. Tutto è cambiato poiché Tiger ha cambiato la sua voce. Ora ha cambiato la sua voce. Lui è un ragazzo molto coraggioso che vi piaccia o no. Egli tornando al meglio delle sue capacità. È possibile modificare la voce, si cambia la tua vita.

Come presentare il vostro prodotto o servizio è la vostra voce. Come si presenta ad un terzo della livellatrice è diverso da quello presente in una convenzione o CEO. Questa è la voce.

Successivamente, abbiamo parola di bocca. Il passaparola è per la commercializzazione avviene quando un amico invia il tuo messaggio a un altro amico e ancora un altro, ancora un altro. È quasi come questo virus biologici di messaggistica replicati. Questo è il motivo per il quale è chiamato viral marketing.

Questi giorni abbiamo word-of-mouth, non solo il passaparola. Tutto è iniziato con il passaparola. Come molte delle tradizioni spirituali è diventato ciò che sono oggi. Il taoismo, buddismo, induismo, cristianesimo, giudaismo. VOGLIO dire ogni ism si possa pensare è attraverso il passaparola.

Quindi concludo con fogli di lavoro. Questo è spesso ignorato, ma un foglio di lavoro è molto, molto importante perché ci sono i fogli di fronte a voi che mi avete dato. Sandra detto HO stampato il foglio di lavoro.

Poiché non è possibile vedere i chiamanti, se sei in un teleseminar o se non è possibile essere fisicamente con me. Non puoi venire e farmi una domanda come è possibile sul palco. Il foglio consente un chiamante o un osservatore attento e concentrato su ciò che viene presentato come sfida è su Facebook. Altrimenti potrebbero essere fare qualcos'altro.

Potrebbe essere brancolando ora come sto parlando anche se ho una passione per mantenere in qui. Sidra dice che è un ottimo Sandra sul corso che ha fatto il corso. Sidra, ho fatto il corso troppo vorrei sapere che. La ringrazio.

Lo scopo di un foglio di lavoro è duplice. Numero 1 è quello di evitare che il chiamante o il telespettatore o il experiencer, il partecipante di diventare distratti. I più distratti, più è probabile che qualcuno sta per tornare o rimborso del prezzo di acquisto di un prodotto.

Distrazione è come una malattia per ottenere il viewer o chiamante physicalize l'attenzione. In altre parole, per fare in modo che il fisico somatiche attenzione per prendere appunti. Gli spettatori potranno mai note letteralmente a meno che non vi chiedo troppo. Molte volte la maggior parte non è neanche commentare o condividere o nel ritrovo. La chiave per raggiungere la conformità e per ottenere il lavoro concreto è di fare questi fogli.

Facciamo un breve riepilogo. Se vi ho detto, ho un upsell. Qual è l'argomento, che cosa è un up-selling? Ora dobbiamo sapere che cosa è perché siamo andati oltre, nel glossario dei termini.

Se ho detto valore per visitatore, valore per il cliente, che cosa è? Conoscete che cosa un valore per ogni visitatore. Non importa quante volte il costo del prodotto ma è ciò che si vende il prodotto più il tasso di conversione dà il valore per visitatore.

Voce, qual è la tua voce? HO appena parlato. E' il glossario di termini. Passaparola, o il mouse, o questo sia altrettanto importante e poi fogli di lavoro. Fogli di lavoro sono in corso in comunicazione Web segreti .

Vediamo ora andare a probabilmente la questione più importante da porsi con l'outsourcing, che è il primo "che" e poi "cosa". Che cosa intendo dire con ciò? Con ciò, intendo che dovrete porvi quando avete bisogno di trovare qualcuno per fare il lavoro che fa per te è prima che avrò e quindi mi troverò quello che voglio.

Perché è importante? È importante perché se date un'occhiata alla vostra azienda come un bus, è importante che la gente sul bus, nel posto di destra e poi, dopo la loro nelle sedi, è possibile avviare il bus. Qui è la metafora. Questo è un classico Jim Collins. Se vai a Google.com è sufficiente digitare le parole "prima che", vedrete che questo, "Prima che, poi che cosa. "

Il punto principale di questo concetto non è solo di assemblaggio della squadra. Che è niente di nuovo. Il punto principale consiste nell'ottenere la gente di destra sul bus e la gente errata fuori il bus come ho. Non è possibile guidare il bus fino a le persone giuste e le persone sbagliate. Il secondo punto è il grado di maggiore per quanto riguarda le persone e le decisioni da prendere al fine di trovare le persone giuste.

Linea di fondo è che, se non chiedere prima che, se la tua prima chiedendo che cosa dobbiamo fare , non avrete la gente di destra. La gente di solito vengono forniti con la cosa. Chi fa parte del vostro bus? Linea di fondo è fare in modo che le persone si prima e quali sono i loro ruoli e responsabilità.

Perché questo aspetto è molto importante perché molte persone con il loro accesso ai mercati, con il proprio accesso ai clienti, con il proprio accesso alle conoscenze e competenze e tecnologie. HO un tempo di budello la mia azienda e poi iniziare da zero. Molte volte come un virus se si dispone di un'infezione all'interno dell'azienda, devi togliere tutto perché tutti sono infetti.

HO una grande strategia di un azienda di livello mondiale. Ho intenzione di dare a voi adesso. Si tratta di una strategia a livello mondiale. Non si possono mai fare nessuno più di questo è possibile solo li rendono di più. Sai cosa ti dico "è" è in un attimo. Se si eliminano e fuoco tutte le persone che non hanno questo, avrete un azienda di livello mondiale.

"E" è la felicità. Fuoco tutte le persone infelici della propria azienda. Fire tutti i tristi i fornitori dell'azienda. Fire tutti i tristi i fornitori dell'azienda. Per quanto riguarda la tua azienda se il membro della famiglia è soddisfatto, in generale. Non sto parlando con voi temporaneamente insoddisfatti. Solo una persona triste sbarazzarsi di loro perché lei ha un sacco di cose per essere infelice, non si può avere persone infelici della propria azienda.

Ho intenzione di presentarvi a qualcuno molto, molto felice. Lei è sempre sorridente e che è Sandra Bravo. Quando vedi questa donna sul palco, lei è sempre sorridente e si chiedono, "è sempre così?" se si chiedono i suoi bambini è sempre così, i suoi bambini possono dare una risposta, ma Sandra, perché è sempre sorridente e perché si è sempre visto felice. Sei contento o qual è il problema? Siete solo fake?

Sandra Bravo: IO non sono fake. Sono felice la maggior parte del tempo, non sempre. Quando IO non dormire abbastanza, ho irritato ed emotivo. È nella mia natura. Non lo so. HO sorriso e ho la tendenza a vedere le cose da un punto di vista positivo. Come ho detto, non sempre ma è solo la maggior parte del tempo. E' solo la mia natura.

Alex Mandossian: È molto più divertente che fare con le persone che sono felice e triste?

Redditizio Google ritrovi - WCS Formazione #6 (SA) Pagina 6 Di
Sandra Bravo: Sì, assolutamente. E' contagiosa. Essere circondati da persone che sono scontroso o negativo, o triste, alla fine si trascina. Essendo

intorno felice e positivo persone vi fa sentire lo stesso. E incontaminato e ovviamente è sempre una buona cosa per circondatevi con felice e positivo.

Alex Mandossian: Sullo sfondo, c'è una persona felice che è sconvolto al momento in modo che è che? Molte volte è confuso con l'infelicità temporanea alterazione. Chi è che sullo sfondo si sente?

Sandra Bravo: Questa è la mia figlia, Brianna. Ha 4 anni. Silly me, avrei dovuto andare altrove a meno perché è 4 di mattina qui penso che mi sono appena.

Alex Mandossian: Molto buona. Sono sicuro che si ricorderà che un po'. Molto buona. Quando si parla di felicità, che stiamo parlando della possibilità di trovare persone che sono giuste per il bus. Non si tratta di qualcosa che è solo per i deboli di cuore. Hai davvero bisogno di lavorare con persone che erano felici. Se liberarsi di qualcuno che può cambiare la vostra vita.

Mi permetta di mostrare ciò che una persona felice, uno dei miei fornitori fa per me. Questo è fatto da Heather, DesignsByHeather.net dove è possibile andare e si può utilizzare il suo. Queste sono solo alcune delle scatole e 3 raccoglitori ad anelli, disegni e modelli che ho fatto in questi anni. Essi sono molto buone. Molti di questi non erano ancora in produzione fino a quando non ho venduto loro.

Questo progetto proprio qui costa circa USD \$50 per creare. HO venduto questo imballaggio segreto, prima che abbia mai prodotto. HO mostrato in una pagina web prima che abbia venduto. Mi costa \$50 che era il mio costo. HO Heather fino qui, disegni di Heather. Ho trovato il suo progetto per me, e lei può progettare per voi se volete.

Non c'è software che può fare lo stesso. Queste sono foto del prodotto che, se sei nel business del prodotto o se si desidera dare via roba come 3 classificatori e cassette o chiunque abbia cassetta più giocare. Se si dispone di un CD o DVD, è possibile farlo. Se si desidera vedere una grande presentazione che davvero è l'outsourcing la mia abilità.

Quando qualcuno dice: "Posso vedere che cosa siete come sul palco?" allora IO li ad Alex 300 secondi. Se avete un reale o una demo, Alex 300 secondi è un buon esempio del modo in cui è possibile inviare le persone, in modo da non dover continuare a fare tutto il lavoro.

Poi ho sempre un venditore, TeleseminarSecretsVendors.com è dove molti dei nostri fornitori. Se vi piace essere sempre uno dei nostri fornitori o fornitori che potrebbe eventualmente ottenere

in tale elenco. Questo 14 caso di studio, ho superato un sacco di formazione.

Uno dei principali studi di caso di distinguere la differenza tra un autista e una stella. Che cos'è un driver e che cosa è una stella. Sto per mostrarti. UN autista e una stella è nel foglio di lavoro. UN autista e una stella è molto diversa. Non si dovrebbero trattare con chiunque sia diverso da driver e molti di voi non hanno i driver nella vostra società.

Come individuare un fornitore o come individuare un membro della squadra che un conducente? Ecco come. UN driver o domande o gli aggiornamenti sui loro progressi in corso. Iniziano la loro auto-starter senza aver bisogno di ulteriori controlli. È Sandra Bravo? La risposta è sì.

Due, i piloti non si scoraggia se non riesce a contattare l'utente che, di persona o per telefono. Che succede spesso. Non si può continuare a guidare. È Sandra Bravo? Sì o no. Sì.

Numero 3, i piloti non si scoraggia se gli altri membri del team non riescono a rispettare le scadenze che si verificano molto. Non si può continuare a guidare. Hanno una capacità unica di compiere progressi in altri livelli del progetto in modo che nessuno possa fermarli o negare la loro capacità di muoversi in avanti. Essi sono circa lo spostamento dell'ago.

Sto solo portando il suo perché lei è qui. Non andare avanti se uno dei nostri membri del team non ha fatto il lavoro fino al punto in cui non essere licenziato? Sì, Sandra continua ad andare avanti.

La sidebar è la definizione di un imprenditore è una persona che incrementa la produttività da un basso ad un livello superiore. Esso proviene dalla parola "entreprendre". Ciò significa intraprendere, imprenditori, Giovanni Battista dire moneta che termine. Credo che sia stata intorno al 17° secolo.

I piloti saranno anche team leader. Che significa me. Non Sandra, Alex Mandossian? Naturalmente, si inserisce il 4 criteri. I driver relazione questione aggiornamento sui progressi in corso. Conducente non scoraggiarti se non riesce a raggiungere. Conducente non scoraggiarti se gli altri membri del team non riescono a rispettare le scadenze e i driver saranno anche team leader.

Vuoi cercare persone simili che. Mezzi di movimentazione per progredire e aumentare la produttività a qualsiasi livello di un progetto. Unità driver altre persone del team e alcune parti del progetto che richiedono attenzione. C'è un quinto elemento di molto speciale, molto raro tipo di driver. Stiamo a vedere se Sandra è questo. Si chiama persona una stella.

UNA stella è un pilota che ha la capacità di attrarre altri piloti e la capacità di essere comandato da questi driver. UNA stella conduce da dietro sensi si impegnano e iscriversi e comando e controllo. Essi sono probabilmente il più forza produttiva in qualsiasi grande azienda o organizzazione. Non tutti i driver sono stelle, ma non tutte le stelle sono i driver.

Adottando la mentalità driver praticamente costringe team leader per mettere la loro attenzione sulla prima che poi. Assicurarsi che il vostro team responsabilità di chiedere che il progetto non come guida. Chiedi al tuo team di adottare questo modo di pensare e si è più veloce, migliore e più semplice.

HO un colloquio che sto per mostrarti in un attimo. Questo è un processo utilizzato da Toyota e molti altri, e molto importante che tu sappia in vet. Vi garantisco che non vet abbastanza persone. Significa che non è loro sufficiente interviste. 1, 2, 3 le interviste non sono sufficienti.

Non Sandra attrarre altre stelle? Sì o no? La risposta, sì. Ella ha portato la cugina Lucia. Lucy è un driver. IL conducente che attrae altri piloti è una stella. Questo è quello che Sandra è. Sandra, tu che ne pensi dei criteri di driver? Pensi che sia giusto che i criteri? Non hai solo con noi. Ti senti in passato con la società precedente. Ci raccontano che e come questo è come un abito?

Sandra Bravo:

Sì. ERO con centro di volo per quasi 10 anni. HO iniziato come un novizio. Non sapevo nulla del settore viaggi. Questo è ciò che ho fatto all'università. Mi hanno insegnato a casa e poi MI SONO spostato molto rapidamente dall'essere solo un novizio quindi verso di assistant manager. Quindi 6 mesi dopo sono diventato il manager e ho aperto un nuovo negozio.

Non sapevo cosa stavo facendo. HO appena buttato nel profondo. Non avevo idea di come gestire un'impresa. Sono stato costretto ad aprire le porte su un Luglio [inaudibile ORE 00:27:45] il risveglio o la sfida con le spazzole o altro.

Devo dire che è proprio a causa di quelle abilità che hanno ricordato che mi ha fatto attraverso di esso. Tutto ciò che ho bisogno di conoscere HO appena appreso. Credo che come Alex detto questo atteggiamento è la cosa più importante perché le competenze che possono imparare e che cosa sia successo con centro di volo per tutti questi anni.

Ho avuto l'atteggiamento e tutto quello che ho dovuto fare è stato appena avuto per forza imparare io stesso e da me. Nel centro di volo, non ci Bas o receptionist o chiunque. Che abbiamo dovuto fare la nostra contabilità, abbiamo solo il commercialista escono

ogni tanto per controllare le cose. Abbiamo dovuto imparare tutto per noi stessi.

Niente ma la gente abilitata era quello che mi ha fatto attraverso di esso. Ogni volta che sposta in una diversa attività il personale che ho avuto, in particolare richiesta di spostare i negozi per essere in grado di lavorare con me. Sono andato in congedo di maternità due volte quando ho avuto i miei bambini. Quando sono tornato era come persone che posso andare a lavorare a San Francisco, in persone che non avevo ancora non so ma da quello che avevano che era come lavorare con me.

Ho avuto uno dei più alti i record di permanenza del personale perché non vorrei perdere il mio personale. Essi sono stati il mio numero 1. Senza la gente non c'è business e mi farebbe di tutto per loro e vorrei essere in grado di aiutare molto nella loro vita personale, oltre che naturalmente ha fatto la differenza e che mi davano risultati migliori sul lavoro. Concordo pienamente con quanto lei ha detto, Alex e che è un po' la storia dietro.

Alex Mandossian: C'è un'altra cosa che voglio è di concentrarsi su. Hai ancora il grande schermo. Si tratta di un driver ad attirare gli altri piloti perché il loro lavoro è a rischio se non attirare altri piloti. A non-driver non mi interessa. È come un giocatore contro un giocatore. Quando si dispone di un B player senti non così buone, sono minacciati da un giocatore a causa di un IL giocatore con B player e la B player forse cotta.

Un giocatore non è minacciato da un altro giocatore. Sono minacciati da altri giocatori che mostrerà loro e loro non sarà più fatto. Essi non possono essere UNA chi sono. È di fondamentale importanza per cercare i migliori talenti e le persone non si spostano e ordinare attraverso il talento sufficiente. Non prendere questa strategia di outsourcing come intenzionalmente e sul serio come si deve. Che dire quando potrò permettermelo ma prima che si possono permettere.

Si dovrebbe avere questo popolo sul virtual panchina come su una squadra di calcio. Sono sul banco, i giocatori di calcio che non vengono riprodotti. Salire sul banco virtuale in modo che quando si è pronti, si può chiamare fino a farle andare come in una partita di hockey su ghiaccio, il basket e il baseball è in panchina. Cosa ne pensi, Sandra?

Sandra Bravo: Sì, concordo. e' sempre importante avere persone pronte a tornare perché anche lei non sa che cosa accadrà. So che il mio team alcuni dei negozi non hanno lo spazio fisico per avere più di 6 persone nella mia squadra.

Ho sempre avuto un paio di nomi sulla mia lista perché qualcuno potrebbe spostare le città, che qualcuno possa sposarsi, qualcuno potrebbe rimanere incinta, tutto può succedere che si trova al di fuori del controllo. Anche se sono stati incredibili, dovrà avere sempre qualcun altro che ho già il mio occhio che sapevo che potrebbe essere pronto a andare quando ho bisogno di loro.

Come lei ha detto, quando si è investiti nel commercio non è possibile rinegoziare perché è proprio conseguenza come se non ci fosse il denaro investito in questa attività e per le vie Centro Volo eseguire ciò ha significato che ero come questa è stata la mia attività.

Naturalmente il mio interesse è stato investito e ho dovuto essere pronti per essere qualcun altro per cui suppongo che siamo sempre alla ricerca di quelle persone che ci stanno intorno perché dovremo prima o poi, giusto?

Alex Mandossian: Sì. Lasciate che vi dia il buon esempio. HO preso la decisione di prendere alcuni consigli sulle piante da qualcuno che non sa molto di piante. Vado in giro con uno dei miei membri della squadra che porto sempre con me.

Conosce un sacco di cose ma non lo sapeva che il bambù, bamboo reale non cresce in ambienti chiusi. Cresce all'esterno. Infatti, se si hanno i bambù nel cortile, si assume il cantiere. Il bambù che ho nella schiena di me prima, riposa in pace, è morto.

IO, ho pregato, ho le ginocchia. Non importa. Il bambù che mi, "Alex, non crescono in ambienti chiusi. Portami fuori." era troppo tardi. Che il bambù spostato e sin da subito la sua anima è in bilico intorno a me, dicendo: "Ricordati, non sempre impianto chi, come me ancora all'interno."

La persona che ha portato per me si Sean cui sorella è stata la creazione del Feng Shui di questo ufficio. Ciò che non sapevamo è che quel tipo di bambù non cresce in ambienti chiusi. Tuttavia c'è un bambù che crescono in ambienti chiusi e si chiama lucky bamboo. HO un numero fortunato di me. E' in un vasetto di vetro con acqua sotto le rocce.

Non ho neanche bisogno terreno poiché vi sono singoli steli e germogli e che cresce in ambienti chiusi. La persona che ho comprato da è il numero 1 lucky bamboo dealer in tutta San Francisco, San Francisco's Chinatown è enorme. E' una delle più grandi Chinatown del mondo. Sono andato ad uno dei più grandi progetto City Mondial nel mondo di uno dei migliori bamboo broker del mondo e mi ha detto che il bambù durerà per sempre.

Redditizio Google ritrovato su WES Formazione #0 (SA) Pagina 11

Mi ha guardato dritto in faccia e gli ho detto quanti vorrei. i 19 VOGLIO una dozzina. Mia figlia mi guardò e sabbia, "Papà, cosa si

può fare con tutto ciò che bamboo." CHE HO in mano e siamo camminare per la strada. Sembrava che ci rubò tutto questo lucky bamboo da qualcuno perché la gente acquistare 1 o 2 ma non così tanti.

Ho pensato che sarebbe stato perfetto e penso che sia perfetta. La sua presenza. Sono fortunato, che è il mio lucky bamboo. Karen, sì, che è la mia fortuna bamboo in background. STO così così eccitato. Jim da [inaudibile ORE 00:34:39]. Ho avuto un incredibilmente collegamenti difettosi e sembra che dovrò guardare la registrazione. Ad ogni modo, se siete ancora qui benvenuto, se non siete forse mi vedrai in seguito. Incredibile.

Ho ricevuto questa da un affidabile bamboo broker. Cosa facciamo quando abbiamo assunto? Qual è il modo migliore di noleggiare? La maggior parte delle persone non hanno nessuna idea . Mi permetta di mostrare quello che faccio. IO uso la stella. Questo non deve essere confuso con questa stella, noleggio inizia.

La STELLA metodo è un'intervista stile utilizzato da Toyota e molte altre organizzazioni. Si tratta di S è uguale la situazione, T è il compito, le azioni e R, i risultati. Vi faccio un esempio.

HO assunto tutti con questi 4 scenari. Sto chiedendo qual è la situazione al suo interno. DEVO sapere che. Il compito che si sta facendo e quindi le azioni stanno andando a prendere e i risultati stanno andando ottenere. L'aiuto ad se si ricorda che il servizio di pulizia opportunità di una vita. HO già insegnato come scrivere l'annuncio. Questo è ciò che succede quando rispondono all'annuncio.

Quando mi sono sposato, ho avuto un 5000 piedi quadrati casa che negli STATI UNITI è grande. La parte del processo di assunzione di personale in una grande casa, è chiedere loro avete mai pulito la casa grande o avete mai cotto in casa grande. Le persone sono abituate a lavorare con diversi tipi di case.

Siamo alla ricerca di una governante e questo era di circa 6 anni fa. VOLEVO un buon governante. Per pulire la nostra casa. Stanno andando essere controllare la nostra gioielleria. Non abbiamo messo la roba in cassaforte. Noi abbiamo il denaro giacente intorno. Le massaie si volevano possono rubare così vogliamo assicurarci persone fidate.

I miei sorveglianti hanno 2 case da pulire perché puliscono il mio appartamento e pulire la casa sono stato a dopo la separazione della mia famiglia. Quando ho lasciato il MIO li ha portati a bordo dal mio appartamento, sono una volta al mese. Infatti Sandra li conosce. Il suo nome è Teresa e suo marito è Rogelio.

Rogelio e Theresa sono ispanici discesa. Rogelio molto tuttofare lavoro per me. Teresa fa tutto l'Ordine e la pulizia. Volevo sapere, prima di tutto sono sempre stati in una situazione in una casa 4.000 piedi quadrati o più. Quando la gente ha in e hanno detto sì perché ad un elevato numero di chiamate, "hai mai mantenuto casa? Avete mai pulito una casa oltre 4.000 piedi quadrati?" Se no, sono andato.

Attendere un minuto Alex. Che cosa vuol dire che sei andato? Che cosa succederebbe se ci potrebbe essere una buona idea? N. Nessuna esperienza, andato. Non ho mai avuto la situazione prima. Non voglio che provare su di me. VOGLIO conoscere. Se avessero un 2.000 piede quadrato home, non so cos'è in metri e come voi ragazzi d'oltremare, ma noi la chiamiamo il metraggio quadrato.

Se mi hanno detto: "Sì, ho fatto una casa," dico, "come grande?" e dicono "4.200 piedi quadrati." ho detto, "Grande. Dove si trova?" vorrei fare loro mi dicono perché non dare per scontato che qualunque cosa mi dice che è la verità.

Poi torno alla fase successiva, l'attività. IO HO dato a loro la situazione, "siete stati in un 4000 piedi quadrati casa?" "Sì." "siete stati in una casa che i bambini sotto i 15 anni?" "Sì." "hai mai pulito e aveva un 5-bedroom home?" "Sì." "Grande." Ora, abbiamo fatto un nuovo taglio, attività.

"Mi piacerebbe visitare due volte la settimana. È possibile farlo?" "Sì." "mi piacerebbe che a fare il bucato. Siete disposti a farlo?" "Sì. Faremo questo, questo, questo e questo." "Grande. Si può fare windows?" "No, ma possiamo." prima HO anche affittarlo perché voglio che facciano windows, " No, ma è capire faremo windows." "I don't care che windows. Hai mai fatto?" "No. " "Allora non riesco a noleggiare." vedi la differenza? La linea inferiore è che non era stato della situazione e il compito che ci sta chiedendo di fare era di era stato fatto.

Successivamente, le azioni. Si tratta di un'azione più specifica attività. "Si piegano servizio lavanderia che fanno, nei cassetti?" "Sì, ci sarà." "hai mai fatto?" "No. Noi di solito mantenere ripiegato nel piccolo contenitore." "Vuoi dire che non hai mai fatto?" "No, noi non abbiamo fatto, ma non possono." "mi dispiace, non possiamo ingaggiare." "Perché? Si può facilmente mettere il cestino per il cassetto ma non l'hai fatto prima che non abbiamo alcuna intenzione di ingaggiare."

Alcuni pensano che questo sia meschino ma se non sono adottate le azioni, quindi non ho intenzione di assumerli. Risultati? si può pulire una casa di 5.000 metri quadrati in 2 visite o meno?" "Sì." "è possibile farlo in meno di 5 ore una visita?" "No, noi faremo in 6

ore. Non vi verrà addebitato alcun diverso." "Siamo
spiacenti. Andato." "cosa intende?" "Se non si può fare meno di 5
ore e non mi importa se è il più o meno. Non vogliamo in casa per
6 ore. Vogliamo che in casa per 5 ore in modo quando i bambini
tornare non ci sei. Se non puoi farlo in 2 visite meno di 5 ore, mi
dispiace. Devi andare."

Si tratta di un risultato. Vedi? STAR, situazione, attività, azione,
risultato. le prestazioni passate determina sempre
comportamento futuro di un essere umano. Con la protezione con
il vincolo, con qualsiasi tipo di stock, fondi comuni di
investimento, le performance passate non determina le
prestazioni future ma con esseri umani è quello che cercate. Le
performance passate, riferimenti a situazioni precedenti, attività
precedenti e mai loro di pioneer sensi stanno facendo per la prima
volta sul dollaro sempre sulla tua rand, mai.

Questo è il metodo A STELLA. C'è più di un metodo che mi piace
guardare ad ogni persona e si chiama IRS metodo di prestazioni.
VORREI dare alla gente un 1, 2, 3, 4, 5. 1 È sotto la media, 2 è
sotto la media e 3 è nella media. 4 È al di sopra della media, 5 è
molto al di sopra della media.

Con il mio team e Sandra è una parte di esso, guardo la loro
iniziativa. GUARDO la loro affidabilità qual è la loro affidabilità
quando dico loro per chiudere l'anello e fammi sapere che cos'è un
aggiornamento. Sono sempre affidabili. Se dico loro guida sulla
questione e sono alla guida. Sta dicendo, "Alex, so che non vuole
essere un parassita ma che cosa circa il controllo che è possibile
fare questo e quello." l'affidabilità.

Quindi la velocità. Se ho chiesto qualcosa per portare a termine,
se pensano di poter fare di venerdì si sono occupati di tutto da
giovedì veloce. E' più veloce. IRS, se qualcuno ha iniziativa
significa che sono self-starter. Sono affidabili, avete la possibilità
di fare affidamento su di esse e che hanno velocità e quelle sono
tre aree che è possibile classificare le persone su un 1, 2, 3, 4, 5.
Dimenticare 1 a 10. E' ridicolo. 3 È nella media, 2, 1 è ben al di
sotto, 4 sopra e 5 è molto al di sopra della media.

HO qualcosa dal mio mentore e il suo nome è Brad Smart. Se
andate a SmartTopgrading.com è possibile ottenere un e-libro
chiamato evitare costosi Mis-Hires . Ciò che Brad non è ha pensato
il CEO e presidente di General Electric, Jack Welch. Questo è
stato quando General Electric è stato il più prezioso dell'universo,
del mondo. Più importanti di coca-cola, più importanti di Apple,
più importanti di Microsoft, più importanti di Google (SA) Google non era ancora intorno

Redditizio Google ritr più in WGS. Entindz Google (SA) Pagina 14 D

Egli pensava Honeywell e le altre grandi società. General Electric
ha dovuto utilizzare questa metodologia di assunzione e mis-

noleggi e dice: "Se si dispone di un'assunzione sbagliata che è 15 volte il costo di un anno per loro di essere con voi. Se il costo diciamo circa 150.000 rand per qualcuno sia con voi moltiplicare per 15 e questo è quello che sta succedendo a costo se qualcuno è commettere errori o qualcuno ha un atteggiamento.

Assumiamo per atteggiamento e treno per specialità. Questo ci porta alla fine del gruppo coaching. Hai fatto attraverso il modulo 1, hai fatto attraverso il modulo 2, hai fatto attraverso il modulo 3, 4, 5 e oggi è 6. La cosa più importante da fare è tornare al modulo 1 e ricominciare tutto da capo perché Web Communication segreti mai vecchio. Che non viene mai obsoleto. Si tratta di un corso principale centrato.

L'ultima parola per le comunicazioni via web è possibile comunicare. Il modo di comunicare, la chiarezza della comunicazione definisce chi siete. Che tipo di persone che si attraggono e la vostra voce come è possibile visualizzare e la vostra capacità di ottenere e massimizzare l'esposizione è la chiave per comunicare con le parole che si utilizza. Si può avere un impatto o nessun impatto e questo è quello che ho pensato in questi 6 sessioni di coaching. Il mio nome è Alex Mandossian e spero che i nostri percorsi, molto, molto presto.

Vorrei ora aprire fino a domande e risposte e Sandra portano le persone a questo ritrovo. Vado a dare il link Sandra e di continuare a coinvolgere la gente. Sei in grande schermo. raccontare a tutti quello che stai facendo.

Sandra Bravo:

Mi è stato appena inviare il link della pagina in modo che le persone possano entrare. Ho ricordato all'inizio di essere connessi al proprio account di Facebook che permette loro di fare commenti sulla pagina e anche di essere collegati ai G Plus che renderà più veloce per arrivare in ritrovi.

HO pubblicato il link sulla pagina e tutto ciò che dovrete fare è cliccare su questo link. Se hai già effettuato il login al tuo G Plus, che consentono di ritrovo. Se non si tratta solo di andare a chiedere di accedere all'account G Plus, consente di ottenere.

Vogliamo vedere che qui perchè oggi è l'ultimo corso di formazione online e vogliamo sentire le vostre domande ed ascoltare le esperienze e le soluzioni più apprendimento e sono stati in modo da poter condividere con tutti noi. Se non puoi essere qui oggi non è il caso di preoccuparsi, ci sarà un replay, come tutti gli altri sulla stessa pagina web

CommunicationSecrets.com/hangout.

Redditizio Google ritrovi - WCS Formazione #6 (SA)

Vi si può accedere tutti e 6 i replay di sessioni live con Alex nelle ultime settimane o mesi. E' stato probabilmente un paio di mesi

Pagina 15 D

ormai. Vorrei vedere se qualcuno chiede le domande sulla chat. Agnesia è dicendo: "non c'è una certa e quindi vi prego di essere paziente con noi.

In realtà, è vero. Ricordo che quando ero studente. Ci sono all'interno del ritrovo e si sta parlando e 3 o 5 minuti dopo che lei ha detto è stato appena svolto. Agnesia è qui, come eccitante. Benvenuto Agnesia come stai?

Agnesia: Grazie Sandra. Sì, sto bene. La ringrazio. Grazie per l'opportunità. Vorrei andare avanti e chiedere la mia domanda?

Alex Mandossian: Sì.

Agnesia: La prima è stata, ha detto a me prima che ho bisogno di sapere alcune cose prima di outsourcing. Quando è il momento migliore di dare in outsourcing?

Alex Mandossian: Il momento migliore è dopo aver i ruoli e le responsabilità che è necessario all'outsourcing. Avete bisogno di sapere prima che cosa è la i ruoli e le responsabilità che devono essere rivolte all'esterno.

Agnesia: Okay. La ringrazio.

Alex Mandossian: Non puoi chiedere a qualcuno di lavorare per voi se non siete chiaro su che cosa faranno.

Agnesia: Non ti alleni esternalizzare persone o si può trarre dalle proprie esperienze?

Alex Mandossian: Che cosa pensate che la risposta a questa domanda è?

Agnesia: Non lo so. Ho pensato a quello. A volte vorrei dire alla gente che mi piace fare le cose. Quindi non mancare alcune delle cose che non si conosce.

Alex Mandossian: La risposta è affermativa, treno. Infatti si fanno pagare troppo e underwork loro all'inizio solo nel processo di formazione. Poi speriamo che underpay e superlavoro successivamente. È necessario insegnare loro. Essi vogliono ombra vi in modo che possa essere semplicemente copiando quello che stai facendo. Dovete sapere che il lavoro che stanno facendo se avete intenzione di commissionare il lavoro. Lo scopo è di scaricare i vostri ritmi di lavoro e a quello che già stanno facendo.

Quando si esternalizzare il lavoro per il web a qualcuno che non è poi non è così facile per la loro formazione. È possibile insegnare loro a comunicare con voi e che cosa il vostro favorito lo stile di comunicazione, Agnesia.

Agnesia: Grande. Grazie Alex. Questo ha un senso. Grande. La ringrazio. D

Alex Mandossian: Siete benvenuti. Avanti. Sandra, andare avanti. Sei sul grande schermo. 19

Sandra Bravo: Abbiamo appena avuto qualcun altro hanno aderito e che Karen. Karen, avete appena dire sei venuta a San Diego a luglio o che altro Karen? È necessario fare clic sulla piccola icona del microfono in modo che non è possibile disattivare il proprio.

Karen: Mi senti?

Alex Mandossian: Sì.

Sandra Bravo: Sì.

Karen: Ci penso. Sto pensando seriamente. Ho sfidato me stesso. Se ho abbastanza soldi per la sfida, si utilizzerà il denaro per gli stati.

Alex Mandossian: Incredibile.

Karen: Guarda lo spazio.

Alex Mandossian: La tua domanda?

Karen: Alex, vorrei porle una domanda tecnica piccola cosa perché sto guardando.

Alex Mandossian: Prima di tutto non c'è niente come un qualcosa di piccolo e tecnico. Fatevi sentire.

Karen: Mentre sto guardando lancia tra le schermate e ovviamente non ho utilizzato anche prima. Questo è nuovo per me e negli ultimi 6 settimane ho imparato. SO CHE ho avuto il mio iPad e ho ottenuto il mio computer portatile. Ho già avuto modo di avere un aggiornamento continuo altrimenti non riesco a tenere su Facebook. VORREI perdere questi commenti. Hai Sandra aiutarti. Sto solo pensando se sto seduta qui da me, tenendo in anticipo. Sto assumendo che tu abbia un minimo di 2 elementi di tenervi aggiornati e collegati con tutti.

Alex Mandossian: Sì. Qual è la domanda?

Karen: Non puoi farlo su uno schermo, non è vero? Avete bisogno di un minimo di 2.

Alex Mandossian: È necessario disporre di 2 schermi, sì. È assolutamente necessario 2 schermate. Uno è troppo difficile e lo schermo non costa molto denaro. Per una attrezzatura completa costa circa 1.200 grand è possibile ottenere una nuova schermata e questo è tutto ciò che è necessario, 100 %.

Karen: Destra. Vorrei chiedere perché c'è un trucco che non trovo che posso farlo in 1 diverse pagina [inaudibile ORE 00:51:40].

Alex Mandossian: È possibile farlo in 1, ma perché? Per la piccola quantità di denaro, si dovrebbe avere 2 quindi non dovrete andare avanti e indietro. Sfronzoli si sta (SAD) quando a cercare costantemente. Pagina 17 D dove sei. i 19

Karen: Suppongo che quando si è in gruppo sul proprio è possibile conciliare?

Alex Mandossian: Sì, facile. Il motivo PER CUI HO Sandra è il fatto che non devo preoccuparmi per il commento che sta avvenendo.

Karen: Destra. Okay. Raffreddare. Questa semplice domanda.

Alex Mandossian: Sei tutto abbastanza bene. Si tratta di un miracolo. Sei lunghi percorsi. Le persone dicono sì. C'è un ritardo, ma credo che come lontano ragazzi siete. E' davvero miracoloso per essere onesti. HO sempre apprezzato. È incredibile.

Karen: Devo ringraziare il mio iPad e mela. La tecnologia è fantastica.

Alex Mandossian: Sì, lo è e funziona. Eccellente. Facciamo l'ultima parola. Abbiamo tre donne e un ragazzo. Ho intenzione di iniziare con Sandra. Qual è l'ultima parola per questo Ritrovo?

Sandra Bravo: La mia ultima parola è vendere.

Alex Mandossian: Vendere, molto buona. Agnesia, qual è la tua ultima parola?

Agnesia: Miniera è entusiasmo.

Alex Mandossian: Entusiasmo, nizza. Karen, qual è l'ultima parola?

Karen: SE.

Alex Mandossian: Che cos'è?

Karen: Cosa c'è? L'imprenditore strategico.

Alex Mandossian: SE. Got it. Molto ben fatto. Tutti i diritti. siamo Pietro. Pietro qual è la tua ultima parola? È possibile riattivare l'audio? Andare per esso. Ha un bel po' auricolari tipo auto da corsa. QUESTO mi piace. Vai avanti e riattivare l'audio. Non dovete far altro che andare al suono e assicurarsi di avere dagli altoparlanti di destra. Perché non è possibile digitare la parola finale in chat e poi dovrò leggere, ok? Eccellente. La mia ultima parola è valore. Valore degno di devozione, che è esattamente ciò che vogliamo è offrire valore ai ragazzi e questo gruppo coaching è stato. HO venduto questo mesi e mesi fa e sto ancora qui con voi. Che coerenza. Che la fiducia, che il valore e questo è ciò che si desidera cercare con altri insegnanti. Sono ancora facendo questo ?

Incollaggio con noi non solo è bloccata con noi una volta e a 6 di questo coaching. Molti di voi andare attraverso la definitiva appartenenza sito sfida. La tua vita sta per cambiare in modo permanente. Si dispone di un enorme vantaggio per molti, molti altri. Se si irrigidì a prendere alcune delle nostre valutazioni già sapete che non è qualsiasi sfida. HO piegato in quattro. Vuoi creare contenuto degno devozione perché io sono qui per voi.

Pietro, se è possibile vedere la chat nell'angolo in alto a sinistra, c'è come una piccola scatola blu che dice "chat" se si mette il mouse su di esso. Quindi digitare la tua parola definitiva. Basta digitare una parola e poi si vedrà. VOGLIO vedere una parola da lei. È possibile scrivere e poi si vedrà. Che ne pensate? Per essere cool. Scrivere, e io ti leggerò prima di lasciare.

C'è sempre un Marcel Marceau nel gruppo. Oggi è Pietro. Prossima volta si ottiene un chat. Comunque spero che il nostro cammino della croce subito. Ho intenzione di interrompere la trasmissione e il Sud Africa grazie e a tutti coloro che vedere. La ringrazio.