

A IMPORTÂNCIA DOS GRANDES EVENTOS

Eric Worre

No Marketing de Rede, a pessoa que mais participa dos eventos, ganha. E não me refiro somente às reuniões de pequenos grupos ou aos eventos da equipe local. Quero dizer, os grandes eventos patrocinados pela sua empresa ou promovidos pela sua linha ascendente. Esses grandes eventos são os mais poderosos e é crucial que você compareça. Eu sei que algumas pessoas vão argumentar que no mundo tecnológico de hoje os grandes eventos estão mortos. As pessoas simplesmente não viajam mais para eles. Há tanta formação disponível online, por que eles precisam viajar para receber mais treinamento? (Sim, vejo a ironia nessa declaração.) Mas eu garanto que, se você olhar para os maiores líderes da sua empresa, você achará que praticamente todos eles usam grandes eventos como uma pedra angular para a construção de seus negócios. É por isso que esses eventos são tão importantes para você participar.

Reconecte-se com seus sonhos

As vezes, você só precisa se afastar da rotina do dia-a-dia e lembrar-se dos seus sonhos. Quando você está trabalhando, construindo seu negócio de Marketing de rede, encontrando-se com clientes potenciais e agendando reuniões, pode ficar atolado com todas as atividades e começa a esquecer porque está fazendo isso.

Ao participar de grandes eventos, você pode deixar de lado todas as atividades por alguns dias e mergulhar completamente nos motivos pelos quais você se juntou ao Network Marketing em primeiro lugar. Você tem a chance de se reconectar com seus sonhos e comprometer-se novamente com o seu futuro. E os eventos lhe dão a força que você precisa para voltar para casa e fazer o que é necessário para mover o seu negócio para o próximo nível.

Encontre o que precisa para subir de nível

As palestras dos grandes eventos lhe dão essa força para avançar. Esses eventos costumam ter os maiores líderes na empresa como palestrantes e podem até mesmo trazer oradores externos para treinamento ou motivação. Você nunca sabe quando um desses oradores irá dizer algo no momento certo da sua vida que ressoa e acaba mudando tudo para sempre. Eu tive centenas desses momentos ao longo dos anos em grandes eventos. Um orador disse alguma coisa e ganhei a força para nunca desistir. Outro palestrante disse outra coisa e eu parei de culpar os outros por minhas falhas. Eu decidi ir até o topo por causa de algo que um consultor disse em um evento. Na verdade, não consigo pensar em um único momento significativo na minha carreira no Marketing de Rede que não aconteceu em um evento.

Seja parte da Comunidade de Marketing de Rede

Além da força e treinamento que você recebe nos eventos, você também pode experimentar a comunidade do mundo do Network Marketing. Ser empresário é uma profissão solitária, especialmente no MLM porque o nosso negócio ainda é muito mal interpretado.

Mas quando você está em um evento, está cercado por pessoas de mentalidade semelhante. Essas pessoas viram o mesmo potencial no Marketing de Rede como você fez. Eles estão passando a mesma jornada que você. Eles têm crenças, esperanças, sonhos, aspirações e atitudes positivas semelhantes. E você compartilha lutas, obstáculos e medos similares. Nos eventos, você não está mais sozinho. Você é uma comunidade com outros empresários.

Pressão positiva dos colegas

Finalmente, a comunidade dos consultores também cria um elemento de pressão positiva. Muitas vezes, as empresas usam grandes eventos para reconhecer pessoas que alcançaram determinados objetivos, recordes quebrados, mudança de nível, etc. Quando as pessoas que estão sendo reconhecidas atravessam o palco, não faz você querer ser como elas? Você as vê, ouve sua história, e pensa: "Eu quero ser como essa pessoa. Eu quero ser reconhecido no palco. Eu posso fazer melhor do que eles." Você está inspirado pelas conquistas dos outros para fazer mais e trabalhar mais para o seu negócio.

O Segredo dos Grandes Eventos

Viajar para grandes eventos é uma das coisas mais poderosas que você pode fazer para ajudar a expandir seu negócio. E é importante continuar com eles. Quando comecei no Network Marketing, não pensei que poderia ir a todos esses eventos em todo o país. Eu não tinha dinheiro, tempo ou recursos. Mas, como eu estava todos esses eventos, acabei me colocando ao lado de um dos principais líderes em toda a empresa. Quando perguntei qual era o segredo, ele me contou algo que nunca vou esquecer ...

Ele disse: "Eric, você vê essa sala? Possui cerca de 2.000 pessoas. No próximo evento, a metade dessas pessoas não voltará, mas a outra metade ganhando cerca de duas vezes a média dos que estão aqui hoje. Seu trabalho é estar nas 1.000 pessoas que retornam. E não pára por aí.

No próximo evento, metade dos 1.000 não voltará, mas os 500 que farão serão quatro vezes o montante da média na sala. Isso continua de evento para evento. Se você continuar a retornar, você acabará por estar entre as pessoas mais bem pagas da sala e, eventualmente, você até se encontrará apresentando no palco.

Obviamente, você terá que continuar trabalhando em suas habilidades entre os eventos, mas minha experiência me mostrou que se você ultrapassar as pessoas em nossos grandes eventos, você chegará ao topo". Torne uma prioridade ir aos eventos, e você encontrará o caminho até o topo.