

Pozdravljen iskalec kvalitetnejšega življenja. Hvala, da se spet srečava.

Tukaj je nadaljevanje, kaj odsvetujem, če nimate zaposlitve oz. rednega prihodka :

Prodaja od vrat do vrat na provizijski način

V začetku kariere, ko vsi vneto iščejo bilo kakršno delo, da si zaslužijo za prvo položnico ... takrat, večina naredi nekaj začetniških napak.

In ena izmed teh je, da se podajo po zaslužek, kjer so plačani po provizijski realizaciji. Za začetnika to odsvetujem zato, ker ne poznajo profesionalne prodaje, profesionalnega pristopa in trga prodaje. In ne samo to. Vložiti je potrebno veliko časa in denarja za prevoz in hrano.

Razmislite sami. Gre tudi za vaše zdravje – za vaše zelo dragocene živce.

Prodaja preko mrežnega sistema

V Sloveniji je mrežna prodaja zelo popularna. Zakaj? Če posameznik prodaja, dobi provizijo, ki si jo lahko trgovec privoščiči. Če pa ni uspešen in ne proda nič, pa nima trgovec popolnoma nobene škode. In to je biser mreženja. Tukaj se plača na sposobnost posameznika.

Sedaj se s pomočjo mreženja prodajajo :
zavarovalni produkti, vzajemni skladi, kozmetika, knjige, hrana,
rezervacije potovanj, ...

Katere osnovne kriterije prodaje na provizijo morate poznati ?

Tukaj je nekaj bistvenih lastnosti o mrežni prodaji :

- **Ali je prodaja dovoljena?**
Ne verjemite vsakomur na besedo. Raje se sami prepričajte in preverite podjetje preko interneta ali kako drugače.

- **Ali morate že v začetku vložiti denar?**

Če morate dati denar, da boste delali za njih – zveni hecno, kajne?

Kako se vam zdi, da daste nekomu denar, da boste lahko delali za njega. Če je tako, je nesmiselno in se vam ne splača. Ne glede ali je to izobraževanje ali kaj podobnega. Če vam nekdo želi, da uspete in vam pričara svetovno gospodarstvo v vaših rokah je zelo hecno, da še morate nekaj prej kupit, da sploh začnete.

- **Kaj sledi kasneje – kako naprej?**

Zelo važno vprašanje, ki si ga morate zastaviti, je: "Kaj se bo zgodilo, ko preneham delati?"

Morate pogledati v prihodnost. Morate biti previdni, kar se tiče kasnejšega izplačevanja denarja.

Tako med nami - bi vi, če bi bili direktor in bi vam nekdo prenehal delati, plačevali še naprej? Nooo ... bodite realni in pošteni do sebe. Ne, ne bi. In drugi mislijo enako. Resnično, zakaj bi vam nekdo še dajal denar, ko pa več ne delate zanj?

- **Pri sebi morate imeti vse podpisane pogodbe in anekse!**

Najpomembnejši papir vsakega posla so podpisane pogodbe z aneksi.

Vzemite si čas in skrbno preberite vse, kar boste podpisali. Če boste zasledili " aneks, priloga k pogodbi, pogodbeno dopolnilo ... ", morate te papirje imeti ob sebi in jih prebrati. Če tega ne razumete, pokličite odvetnika in ga prosite za 10 minutni brezplačni pogovor. Da, pomagal vam bo. Preden karkoli podpišete, bodite osveščeni in dovolite, naj vam zunanji pravni strokovnjak pomaga.

Tukaj je nekaj realnih primerov:

Prijatelju so povedali:

»Če sedaj jaz neham delati, dobim še celo leto – vsak mesec provizijo.«

V pogodbi pa je pisalo:

» ... v kolikor pogodbeni partner (VI) v 2 zaporednih mesecih nima prodaje, se mu preneha izplačevati vsa nadaljnja provizija, razen če o tem drugače odloča vodstvo podjetja. »

Torej, kar nekdo govori, ni vedno nujno, da tako dobro tudi piše v pogojih. Ne nasedajte praznim obljubam in lahkovernosti. Žal je tako, da za denar nekdo reče tudi neresnico oz. laž. Pri tem igrajo na besede: finančna neodvisnost, sanjski avto, sanjska hiša, potovanja po celem svetu, postali boste prijatelji s svetovno gospodarsko smetano bogatih, jahta, ...

ne nasedajte tem besedam
ne bodite naivni
gre za vas in vaš denar!

Tako, to je to – na kratko in z izkušnjami.

Želim vam kvalitetno življenje in da najdete svojo srečo!

P.S.

Ne stavite vse na eno kocko! Zaupajte vase.