

Comment Mieux Vivre Son MLM ?

5 Conseils pour vous propulser dans le mlm

Voici cinq conseils dont vous pouvez vous aider pour recruter et construire plus facilement et plus rapidement votre organisation de MLM. En suivant ces quelques précieux conseils, vous pourrez vous améliorer et aider plus efficacement votre équipe. Statistiquement 95% des résauteurs échouent parce qu'ils ne peuvent pas recruter et qu'ils ne gagnent donc pas d'argent. Si vous avez du mal à recruter, c'est que dans vos méthodes quelque chose ne va pas. Voyons ce qu'un bon résauteur devrait faire pour arriver à rester constant dans son recrutement.

1. Ne mettez pas votre entreprise en péril

La plupart des débutants sans expérience dans le MLM commettent cette erreur : partir dans une frénésie et vouloir raconter à qui veut bien l'entendre dans quelle entreprise ils se sont lancés. Je comprends à quel point cela peut être excitant de savoir ce qu'on peut générer en qualité de vie grâce au MLM, mais il faut se calmer! Toujours parler et rabâcher aux autres nos points de vue sur le sujet aura l'effet inverse de celui recherché. Ils auront plus tendance à fuir ou à gentiment vous éviter. Ne soyez pas non plus un spammeur, le networker dans le mlm qui inonde les boites mails de ses amis de propositions d'affaires ou de produits mis en vente par sa compagnie . Et surtout, ne suppliez pas les gens de vous rejoindre. Le MLM est une affaire pour les personnes qui ont envie, non pour les spectateurs ou les victimes. Ceux qui vous

rejoindront par la contrainte ou juste pour vous faire plaisir, n'auront pas l'envie profonde et la motivation et arrêteront très vite. Dans tous les cas, une fois que vous vous rendez compte qu'une personne n'est pas intéressée passez juste à la suivante.

2. Ne vendez pas!

Les gens n'aiment pas avoir l'impression qu'on essaie de leur vendre quelque chose. Quand on a un but en tête, on ne pense qu'à la finalité : comment conclure l'affaire. Hors le marketing de réseau c'est aussi l'écoute des autres. Donc au lieu de ne penser qu'à conclure, bornez-vous à poser des questions. Celui qui pose des questions contrôle la situation, et dans ces cas là nous devons de maîtriser la situation. Bien entendu, nous ne le pouvons qu'en écoutant en retour les réponses pour réagir, c'est le meilleur moyen de faire venir les choses naturellement plutôt que d'essayer de conclure à tout prix.

3. Le MLM : la solution?

Un des meilleurs conseils que l'on puisse donner est d'apprendre à aider les autres à trouver des solutions à leurs problèmes. Quand on parle à un prospect et qu'on lui pose les bonnes questions, on arrive toujours à trouver ce qui ne va pas. C'est en plus une occasion de lui démontrer comment notre opportunité peut l'aider à passer outre ses problèmes. Il en va de même pour les membres de l'équipe. C'est grâce aux échanges, aux questions posées qu'on réussit à déceler les causes de l'échec de ses partenaires. N'hésitez pas à encourager ces échanges.

4. Le téléphone reste votre meilleur ami dans le mlm

Rappelez vous que le téléphone est votre meilleur ami. Beaucoup trop de résauteurs ont peur de cet outil quand il s'agit d'appeler des prospects. On se demande si c'est le bon moment, si on ne va pas déranger un personne au travail, lors du gouter, d'une activité importante. Celui qui n'est pas disponible ne décroche pas. Celui qui a ne serait-ce que deux minutes à vous accorder, vous l'aurez au bout du fil. Et pour être fixé sur ceci, ben il faut passer à l'action. C'est la seule solution. Au début, on est un peu hésitant et à force de pratique vient l'aisance. C'est comme la salle de sport, les premiers exercices amènent des courbatures et à force on s'habitue et on élève le niveau. Dans le mlm, nos premières bévues effectuées, cette façon de faire deviendra naturelle à force de persévérance. Donc, à vos téléphones et prenez plaisir à inviter vos nouveaux représentants.

5. Ne vous concentrez pas sur le résultat.

Beaucoup de représentant dans le MLM s'attachent uniquement aux résultats. Lorsqu'ils n'ont pas recruté un nouveau représentant ou vendu un produit, ils tombent dans la dépression. Cela ne sert à rien. Moi je garde en tête le credo : « Certaines personnes me suivront, d'autres pas. Et alors? Aux suivants. » Je pense toujours d'une présentation qui se finit par un NON que c'était un entraînement. Et c'est bien à force d'entraînement qu'on finit par se s'améliorer sur le ratio de recrutement, sur la confiance en soi, sur l'attitude. Eh oui, il nous faut souvent acquérir l'attitude de celui que les gens auront envie de suivre. Nous en parlons dans cet article. Voilà, en vous remettant en question et en suivant ces quelques conseils, vous devriez systématiquement vous améliorer.

About the Author

A propos de l'auteur\nArmel GORON Anciennement salarié en CDI ce jeune entrepreneur a démarré en au départ à coté de son activité principale, 6 mois plus tard il a laissé son CDI pour consacré à, temps plein, à sa nouvelle activité. Si vous aussi recherchez [une solution efficace pour faire des compléments de revenus](#) n'hésitez plus cliquez sur [RéussirEnMLM.com](#)

Source: <http://www.secrets-de-comment.com> | [Formation Marketing](#) | [NetConcept, droits de revente](#)