

## COMMENT EVITER LES DISCOURS DE VENDEUR

Vous pouvez reconnaître quand quelqu'un vous tient un discours de vendeur ? Est-ce que vous allez vers cette personne ou est-ce que vous partez en courant dans l'autre sens ? Et oui, bienvenue au club ! Comme tout le monde vous fuyez, ou vous vous mettez en mode "zapping mental" et n'écoutez plus. C'est bien la preuve que tout le monde est capable de discerner un discours qui a que pour seul but de vous vendre. Pourquoi ? Tout simplement parce que les vendeurs ont développé un langage spécifique, propre à eux, le langage vendeur, qu'on peut reconnaître tout de suite quand ça vient des autres, mais lorsque c'est nous qui parlons, est-on vraiment conscient de ce que l'on dit ? Vous trouverez dans cette [VIDÉO](#) 3 indices qui vous permettront de vérifier la qualité de votre propre discours. A plus tard. Votre Savoir est un Pouvoir. Bien Cordialement. Le livre "Orange" de Kim Klaver : [If My Product's so great how come I Can't sell it ?](#)

### About the Author

Armelle BARTHALOT est l'auteur et le créateur du [blog du mlm](#). Elle est passionnée par le marketing de réseau et s'intéresse particulièrement aux méthodes qui permettent de développer l'activité de MLM "en ligne". Elle s'inspire pour cela des méthodes américaines qui sont en train de révolutionner l'approche traditionnelle du marketing relationnel.

Vous y apprendrez notamment à tester vos compétences d'alpha leader ou à comprendre pourquoi 90% de vos prospects n'achèteront pas vos produits ! Et si vous maîtrisez l'anglais, vous aurez gratuitement accès à une plateforme de formation d'un des meilleurs systèmes de marketing américain : [My Lead System Pro \(MLSP\)](#)

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