

Comment Bien Préparer Nos Nouvelles Recrues au MLM

Bonjour à tous,

Dans le MLM, l'abandon est fréquent. Les chiffres montrent que 5% des personnes qui débutent arrêtent dans l'année qui suit. Les causes d'abandon sont diverses. Tout représentant d'une compagnie de marketing de réseau devrait donc préparer ses nouveaux en leur expliquant les quelques points qui suivent.

Le rejet dans le MLM.

Ce sujet a fait l'objet d'un article tout récemment. C'est vraiment la première des causes d'abandon. En effet, dans notre vie de tous les jours, nous invitons des personnes à des événements et naturellement ces personnes viennent ou nous leur proposons un café en fin de repas et ils acceptent mais lorsque vient le temps de les inviter à une présentation d'opportunité soit ils ne viennent pas, soit ils refusent. Nous laissons de côté ceux qui ne se sont pas présentés car ce sont des amis pour la plupart, il y a toujours moyen de les recevoir. Pour ceux qui refusent c'est aussi simple. Tout le monde n'est pas fait pour marketing de réseau. C'est une idée à laquelle il faut se faire, car c'est la réalité. Quand une personne refuse, c'est que ce n'est pas le bon moment ou qu'elle n'est pas faite pour cette activité de MLM tout simplement.

De plus, ces refus ou rejets ne sont pas dirigés contre nous. C'est comme le gâteau au chocolat que vous offrez à quelqu'un qui n'aime pas le chocolat, ce n'est pas parce qu'elle n'en prend pas qu'elle ne vous aime pas.

En quelques mots, ceux que nous pensons qui nous suivraient ne le font pas, ceux dont on pensait que ce type d'affaire n'est pas pour eux veulent démarrer. En aucun cas, il n'y a volonté de vous blesser. C'est le jeu!

L'abandon des partenaires.

Pour des raisons qui leur sont propres à chaque fois, nos partenaires, mêmes ceux qui au début s'étaient montrés particulièrement motivés, vont abandonner le marketing de réseau. Et je peux vous dire que les causes ne vous paraîtront pas si justifiées. Mais ce n'est pas à nous de forcer qui que ce soit. Pour l'éviter, il faut préparer le représentant à cette réalité et c'est tout.

La dépression.

Toutes ces phases de négativité entraînent pour ceux qui n'y sont pas suffisamment préparés une phase de dépression qui peut être évitée.

La dépression c'est un trouble de l'humeur qui se caractérise essentiellement par un état de perte de motivation ou d'élan vital chez un individu, associé ou non à différents symptômes. Les symptômes les plus caractéristiques sont une perte d'espoir, d'envie, d'estime de soi. D'autres signes peuvent survenir, tels que la fatigue, la tristesse, des pensées négatives, des idées noires, des intentions suicidaires, de l'anxiété ou de l'angoisse et dans certains rares cas extrêmes, des hallucinations.

Elle arrive plus ou moins rapidement mais il existe des moyens d'y échapper qui sont somme toute très simples.

Rester le plus souvent que possible avec des gens positifs,

Etre en contact régulièrement avec les autres membres de votre équipe. Moi je fais comprendre à mes nouveaux équipiers que je ne suis pas là que pour notre affaire de MLM et souvent il arrive que des personnes qui se rencontrent par la biais du marketing de réseau se découvrent des passions communes. N'est ce pas extraordinaire?

Le leader expérimenté est passé par toutes ces étapes mais s'est déterminé comme gagnant car il a su les traverser. À nous maintenant de le faire savoir aux nouveaux en leur donnant ces explications dès le départ, afin que eux aussi sachent résister aux turbulences de la vie du représentant de marketing de réseau.

About the Author

Cet article a été écrit par Arnel GORON. Un ancien salarié de SFR qui aujourd'hui développe le MLM à temps plein.

Si cet article vous plus venez trouver d'autres conseils sur [Réussir En MLM.com](http://ReussirEnMLM.com)!

Vous pourrez aussi y trouver une solution pour réaliser des revenus complémentaires à coté de votre activité principale.