

Comment faire Du Rejet Dans Le Marketing De Réseau Un Atout.

Le marketing de réseau compte parmi les entreprises les amusantes et les plus gratifiantes qui soient. On y vit des histoires et des anecdotes surprenantes. Cependant toutes les personnes qui s'y frottent finissent toujours par avoir un ennemi commun : LE REJET.

Affronter le rejet dans le marketing relationnel

Le rejet constitue la principale cause d'abandon dans le MLM. C'est quelque chose qui peut arriver à nous empêcher d'avancer. Mais nous devons savoir l'appivoiser et en faire notre allié.

Le rejet du conjoint dans le marketing relationnel

Imaginer la scène : vous rentrez d'une présentation d'affaire à laquelle un copain d'enfance vous avait invité, vous avez été conquis par les produits et les plans de rémunération attractifs, par la promesse que vous seriez soutenus, par la réussite probante de votre ami lui même.

« Chérie, Michel m'a proposé un business époustouflant. Les temps sont durs, il y a vraiment moyen de faire beaucoup d'argent. Nous allons nous aussi nous lancer. -Quoi? Tous ces efforts, ces diplômes passés pour obtenir tes promotions et maintenant tu veux miser notre avenir et celui de nos enfants à vendre du toc, à courir après des gens pour leur refourguer quelques produits? Et qui plus est avec une société dont personne d'autre que Michel n'a jamais entendu parlé!!!! »

Voilà ce à quoi s'expose le représentant débutant le MLM. Près de la moitié des nouveaux subiront un scénario qui ressemble à celui-ci et qui en quelques minutes peut le décourager de débiter sérieusement son affaire.

Pour ne pas subir la torpille du rejet de la part de notre conjoint, la solution c'est la protection du prospect. Il est de la responsabilité du parrain de bien préparer son prospect au rejet et de lui fournir les armes nécessaires pour vaincre ce redoutable adversaire, sinon c'est une personne qui abandonnera avant même d'avoir vraiment commencé son entreprise de marketing de réseau.

EXPLIQUER AU DEBUTANT QU'IL NE DOIT PAS ESSAYER D'EXPLIQUER LE CONCEPT D'AFFAIRE MAIS INSISTER POUR QU'UNE PERSONNE QUI A DE LA CREDIBILITÉ PUISSE LE FAIRE À SA PLACE.

Le rejet de la famille ou des amis dans le MLM

Il s'agit là du marché chaud. La plupart des gens va s'attaquer à son marché chaud (oncle, cousin, frère, soeur, parents) et aux amis.

Une fois que nous sommes prêts, que notre liste de noms est faite, il faut respecter deux principes clés.

Cela ne sert à rien d'insister auprès d'une personne soit qui ne souhaite pas se rendre à une présentation d'affaire, soit devenir votre partenaire. Dans les deux cas votre insistance, ne fait que vous faire prendre du temps mais il faut également prendre en compte le plus important ce n'est pas parce qu'une personne n'a pas débuter le marketing de réseau en même temps que vous qu'elle ne débutera jamais... Sauf si elle en a une idée si négative, que jamais elle ne voudra plus en entendre parler après vous.

Quand on a affaire avec des personnes réticente, il ne sert à rien de vouloir gagner la bataille et chercher à donner des réponses à toutes les oppositions, pour recruter à tout prix. Le recrutement à tout prix mènent à d'autres problèmes en Mlm qui sont le manque de motivation (une personne qui ne ressent aucune envie de bouger est un fardeau) et la supervision du nouveau représentant (tout faire à sa place ne lui permet pas d'avancer).

LE REJET DE NOS AMIS ET DES MEMBRES DE NOTRE FAMILLE EST SIMPLEMENT DU AU FAIT QUE CEUX CI N'ONT PAS COMPRIS LE PRINCIPE OU QU'ILS NE SENTENT PAS CAPABLE. SURTOUT NE PAS EN FAIRE UN UN REJET PERSONNEL.

La crainte de l'appel en marketing de réseau

Il existe des personnes qui ont conclut que le marketing de réseau ne fonctionne pas parce qu'elles n'ont pas réussi à se trouver des partenaires, il faut savoir que pour trouver des partenaires il faut parler à un maximum de personnes et faire la marcher la loi des nombres.

Souvent on assiste à des préparations sans fin : formations, lecture, écoute d'audios, préparer les documents, étudier les produits de fond en comble pour ne jamais passer à l'essentiel. On pourrait qualifier cela de « brasser du vent ». Beaucoup d'énergie dépensée, peu ou pas de véritable action, et ces réactions sont motivées par la crainte d'affronter le rejet des personnes que l'on connaît.

En fait, ces mêmes personnes par crainte d'ennuyer leurs amis, de se faire prendre pour des fous par leur famille, de perdre des amis n'ont soit pas passer d'appel pour inviter leurs connaissances aux présentations d'affaire, soit n'ont appeler ou présenter qu'à un trop petit nombre de personne. Finalement les résultats n'ont pas suivis et plutôt que de s'en prendre à eux-mêmes, elle finissent par incriminer le système, la société, ses produits.

UNE FOIS QUE LA TECHNIQUE D'INVITATION EST MAITRISÉE, IL FAUT PASSER À L'ACTION.

Le MLM est une activité qui peut nous permettre d'arriver aux plus hauts sommets. Nous avons d'ailleurs un article qui mentionne les avantages de cette industrie. Le succès se mérite et il faut savoir en gravir les échelons. Persévérons, surtout n'abandonnons pas au premier NON ou à la première raillerie des connaissances. Il est plus judicieux de réorienter nos réactions face au rejet de la part de la famille et d'en faire une force positive qui nous aidera à bâtir notre entreprise.

About the Author

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

Si cette 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.

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