

## Les 7 erreurs mythiques à ne pas commettre en marketing relationnel

Bonjour à tous,

Je vous ai concocté une petite liste des 7 erreurs les plus commises en MLM, vous m'en direz des nouvelles.

\_1 Croire que l'opportunité fait le succès :

Dans toute opportunité, il y a des personnes qui réussissent et d'autres qui échouent.

On a pourtant les mêmes produits, les mêmes promotions, la même carrière, les mêmes difficultés et les mêmes possibilités d'avenir.

La différence se situe dans la manière avec laquelle nous travaillons.

Souvenons-nous que c'est ce que nous pensons, ce que nous disons et ce que nous faisons qui provoque du résultat.

\_2 Persister dans l'erreur :

Si nous obtenons pas de résultats, il faut alors modifier ce que nous disons et ce que nous faisons.

Bien souvent les débutants ont tendance à faire la même chose encore et encore.

Par exemple: Si au bout de la 20ème présentation vous obtenez que des « NON », arrêtez-vous et prenez contact avec votre parrain MLM afin de comprendre ce qui ne fonctionne pas.

\_3 Vouloir convaincre tout le monde :

Nous allons découvrir de merveilleux produits, des possibilités de revenus sans limites, des gens positifs et formidables.

La tentation sera alors grande de vouloir convaincre tout le monde à toute occasion.

Nous aurons envie de crier à la terre entière que nous avons trouvé LA SOLUTION.

Mais nous devons tout à bord apprendre à devenir maître de nous. Nous serons comme des pêcheurs au bord de l'eau.

Nous ne jetterons pas un bâton de dynamite dans la rivière pour faire remonter tous les poissons et ne prendre que ceux que nous aimons.

Non nous ne ferons pas cela car nous, nous sommes des pêcheurs à la mouche, Nous sélectionnons les « poissons » que nous voulons pêcher et nous faisons ça avec classe et professionnalisme.

\_4 Dire ou croire qu'il existe un produit « qui se vend tout seul »:

Un produit qui se vend tout seul n'existe pas. S'il existait un produit qui se vend tout seul, pourquoi quelqu'un serait-il payé pour le vendre ?

Retenons qu'il existe d'excellents produits qui sont plus faciles à vendre que d'autres, mais cela demande malgré tout certaines compétences de notre part.

La bonne nouvelle, c'est que l'entreprise de MLM avec laquelle nous allons collaborer va tout nous apprendre pour que nous devenions hyper performant.

\_5 Croire qu'on va tout faire pour nous:

Lorsque nous nous lançons dans le MLM, c'est pour faire le travail nous-même et gagner de l'argent de ce travail.

Donc arrêtons de croire à un discours qu'on nous a raconté, où il est dit « qu'il va tout faire pour nous ».

Il va affilier nos clients, nous développer une équipe performante et c'est nous qui encaisserons 100% des commissions.

Expliquez moi un peu pourquoi quelqu'un ferait en sorte que nous gagnions de l'argent à sa place si c'est lui qui fait tout le boulot ?

\_6 Oublions que nous sommes un débutant :

Ne cachons à personne que nous débutons. Cela peut nous attirer de la sympathie, si nous savons utiliser les bons mots.

Cela nous permet de profiter de l'expérience des plus anciens, cela nous autorise quelque erreur et surtout cela nous rend sincère.

Essayons de garder notre sincérité le plus longtemps possible; nos prospects ont un 6ème sens pour détecter les gens sincères.

\_7 Etre à la recherche d'un légendaire bon prospect :

D'une manière générale , nos prospects sont neutre. cela signifie qu'ils n'ont pas d'avis tant que nous n'avons pas parlé de nos produits ou de notre opportunité.

Ce n'est qu'une fois qu'ils nous auront entendu qu'ils se forgeront une opinion. Si l'opinion est positive , c'est grâce à nous , si elle est négative c'est aussi a cause de nous.

Le choix des mots est d'une importance cruciale et nous allons devoir apprendre à les maîtriser. Ce qui est vraiment amusant dans le marketing relationnel , c'est que nous serons payé pendant que nous effectuerons notre apprentissage.

Donc absolument pas besoin de tout connaitre et être parfait pour nous lancer et avoir du succès . En fait , ceux qui pensent qu'il veulent tout maîtriser avant de se lancer commettent une grande erreur , il freinent leur développement , se mettent énormément de barrière devant les yeux et ne démarreront jamais.

Le marketing relationnel est un métier à part entière . Cela demande un effort de notre part : nous devons accepter qu'il nous faut apprendre de nouvelles compétences pour avoir de succès.

Alors qu'en pensez vous ?

## 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](#)