

Comment devenir un super recruteur en MLM ?

Quel est le secret des grands recruteurs en MLM ?

La constitution d'un réseau MLM (ou marketing de réseau, ou encore marketing multi-niveaux) passe par le fait de recruter des partenaires, beaucoup de partenaires. Comme nous l'avons vu dans le chapitre précédent, l'effort commercial est parti sur un grand nombre de distributeurs.

Devinette : en imaginant que votre taux moyen de commission soit de 5 % sur le chiffre d'affaires de votre réseau et que chaque VDI réalise 200 euros de ventes par mois, combien devez-vous avoir de distributeurs pour gagner 5 000 euros par mois ?

Réponse : pour gagner 5 000 euros par mois, sur la base d'une commission de 5 %, votre réseau doit réaliser un chiffre d'affaires de 100 000 euros par mois.

A raison d'un montant de ventes de 200 euros par distributeur, il vous faut 500 VDI. La bonne nouvelle, c'est que vous n'avez pas besoin de recruter vous-même ces 500 distributeurs car le MLM va vous permettre de multiplier votre effort par un effet de levier.

Recrutez 8 partenaires.

Faites en sorte qu'ils en fassent de même. Et que leurs partenaires en fassent aussi de même.

Quelle sera la taille de votre réseau ?

$8 \times 8 \times 8 = 512$ distributeurs

Avouez qu'il est plus facile de recruter 8 distributeurs que 500 ! Cette multiplication est permise par un principe fondamental du MLM qui s'appelle la duplication. C'est-à-dire le fait de reproduire les actions de votre sponsor (celui qui vous a parrainé) et de faire en sorte que vos partenaires en fassent de même. Si vous savez tirer parti des enseignements de votre sponsor et les retransmettre à vos partenaires, votre parcours en sera grandement facilité. Vous apprendrez à vendre, à recruter et à transmettre votre savoir et votre expérience. Vous serez au cœur d'une aventure humaine enrichissante et rare. Je vais, à présent vous livrer LE secret des bâtisseurs de réseaux, celui qui fait la différence entre un bon recruteur et un excellent recruteur. Il dépend de la réponse que vous apporterez à la question suivante : pour qui travaillez-vous lorsque vous cherchez à recruter une personne dans votre réseau ? La plus grande erreur que l'on puisse commettre est de penser que l'on recrute des partenaires pour soi.

J'ouvre une parenthèse.

Si vous prenez le temps d'étudier sous tous ses aspects le marketing multi-niveau, vous vous rendrez vite compte que vous êtes devant un système parfait. Il n'y a pas de faille. Si les produits sont bons, si le plan marketing (autrement dit le système de rémunération) est bien conçu, il n'y a, en apparence pas d'autre choix que de réussir. Seulement voilà : tout le monde ne réussit pas. Alors, où est le piège ? Où est le point faible ? Quelle est la variable qui va éliminer votre réussite ou votre échec ?

La variable, c'est uniquement vous.

Si vous réussissez, vous ne le devrez qu'à vous ou presque. Et si vous échouez, aussi. Parce que la mécanique impeccable du MLM ne fera que vous renvoyer en la magnifiant votre propre image, vos qualités et vos faiblesses. Dans les moments difficiles, lorsque vous aurez à faire face à des obstacles, lorsque vous serez en proie à des doutes, lorsque le sommet de la montagne vous paraîtra bien haut et le chemin bien long, que ferez-vous ?

 Abandonnerez-vous ? Renoncerez-vous ? Laisseriez-vous tout tomber ? Ou trouverez-vous en vous cette force qui fera la différence ? Certes, votre sponsor sera là pour vous guider et vous encourager. Mais il ne pourra jamais faire le job à votre place. Si vous

franchissez les obstacles - principalement ceux qui existent dans votre tête - les uns après les autres, vous vous améliorerez (oui, il est possible de changer en mieux), vous prouverez de plus en plus de fierté personnelle, de confiance en vous aussi, votre connaissance de la vie et de l'humain croîtra, vous vous grandirez et vous tirerez de votre activité beaucoup de satisfaction, de joies et une rémunération ; la hauteur de votre travail.

En un mot, votre vie changera. **Je referme ma parenthèse.**

Lorsque vous recrutez quelqu'un, c'est tout cela que vous lui offrez ; une vraie chance de changer sa vie. Et vous le faites, parce que vous souhaitez l'aider. Parce que l'aider les autres est une impulsion très forte que nous avons en nous. Parce que l'aider et l'aider ; rassurer vous lui permettrez d'améliorer sa vie. Et c'est tout ce qui vous est demandé ;.

Aidez, aidez sans compter les autres ; réalisez leurs rêves, ; accomplir leurs buts, ; changer de vie pour celle qu'ils désirent vraiment vivre et votre vie changera ; son tour. Si vous réussissez ; aider les autres, alors vous réussirez tout court. Le plan marketing vous assurera votre indépendance financière. Et ce ne sera que le plus petit de vos bénéfices. Le MLM, pratiqué intelligemment est une chaîne d'entraide. Cherchez ; aider ceux que vous contactez et s'ils montent ; bord, amenez-les ; en faire autant. Faites de votre envie d'aider le moteur de votre expansion. C'est une source d'énergie inépuisable. Croyez-moi, elle vous mènera jusqu'aux ; toiles.

Procurez-vous l'ensemble du livre "Dépassez Vos Limites" en vous rendant sur le site <http://www.depassez-vos-limites.com>

About the Author

David Duchemin est l'auteur du Livre "Dépassez Vos Limites". Après 7 ans passés en Grande Distribution en Allemagne et en France, il fonde "Worldwide Leaders", un réseau MLM, qui représente plus de 2 000 partenaires indépendants sur 7 pays en Europe. <http://david-duchemin.com/about>

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