

Créer son entreprise en MLM

J'ai passé 7 ans de ma vie en prison. Pas une prison comme vous vous l'imaginez, mais une prison dont les barreaux étaient ma peur du regard de l'autre, dont les murs se trouvaient être ma peur du changement. Lorsque j'ai rencontré le marketing de réseau en tant qu'activité lors d'un meeting en Allemagne en juillet 2004, c'est finalement une libération qui s'est déroulée ; et ce moment précis, sans évidemment que j'en sois conscient sur le moment.

Lorsque je me revois dans cette salle de meeting, je suis reconnaissant et heureux d'avoir pris cette décision de marrer cette activité. Ce n'était pas gagné ; d'avance. Vous devez savoir que je suis une personne des plus rationnelles qui soit et je suis allé presque à l'encontre dans cette union avec une idée en tête : surtout ne rien signer. Au final, lorsque je suis ressorti avec une licence de distribution, j'étais à la fois excité et en même temps légèrement perdu.

Sans en avoir conscience je venais de faire un pas énorme vers ma mutation. J'avais pris une décision sur des émotions. Une intuition magique en moi m'avait poussé vers cette aventure.

Avec le recul et ces 5 années passionnantes de construction de réseau, je suis à même d'analyser ce que cette activité m'a apporté ; et je peux dire que c'est bien plus qu'un challenge ; la fin du mois. Que vous apportez le marketing de réseau ? Tout d'abord, vous allez grandir. J'emploie le mot grandir, car ce phénomène ne se provoque tout à fait, quoiqu'il n'est pas toujours facile d'en avoir conscience, mais que l'on doit accepter ses effets malgré nos certitudes et nos convictions. Grandir provoque aussi des remises en cause. Mais avec le marketing de réseau vous allez développer une multitude de compétences que vous n'imaginez même pas, mais qui vont vous transformer en profondeur.

Je voudrais vous donner quelques exemples.

Recruter et développer un réseau, c'est aller vers les autres, s'enrichir des autres, de leur histoire, c'est développer des relations de confiance. C'est aussi savoir s'oublier pour penser à l'autre.

Vous allez développer la capacité ; à animer, à former des équipes. C'est à dire que la duplication se met en marche.

L'art de parler en public est une grande compétence à développer. Je vois des personnes qui n'ont jamais parlé en public, parler devant 500 personnes ; J'adore voir le développement de cette capacité ; à transmettre ses émotions et de faire vibrer une scène. Je fais des séminaires ; une journée complétement sur cet aspect car c'est, à mes yeux, la plus grande compétence chez un leader.

Vous augmenterez également vos compétences en coaching, dans les techniques de vente et le copywriting.

Le marketing de réseau va aussi surtout vous apporter un développement personnel : prise de confiance, moral ; acier, capacité ; à gérer ses émotions ;

Pourquoi un développement personnel si fort ?

La raison est simple, la première question que l'on vous pose en marketing de réseau, c'est : Quels sont les résultats que vous souhaitez réaliser ? C'est une question que nous n'avons plus l'habitude d'entendre et que nous vivons souvent de nous poser ; nous-mêmes.

Lorsque nous sommes confrontés ; à cette question, nous devons nous regarder en face et accepter une dure vérité : si nous n'avons pas, aujourd'hui, ce que nous souhaitons, c'est qu'il faut changer quelque chose dans ce que nous faisons.

Et c'est à dire que tout commence regarder le besoin de changement en face, et accepter le changement n'est pas une chose facile. Pourtant, pour réussir en marketing de réseau comme dans toute création d'entreprise, il faut accepter, principalement, de changer 2 choses : ses habitudes et son environnement. Or nous savons tous que le changement fait peur. Lors de séance de coaching avec mes partenaires, je travaille beaucoup les peurs associées ; à la richesse. L'argent se gagne difficilement ; L'argent ne tombe pas du ciel. Je ne mérite pas ; Ces peurs doivent tomber et je peux dire qu'en cela le marketing de réseau change pas mal de choses dans la façon d'appréhender le succès, la richesse. Car quand je parle de succès, c'est 20% de mécanique et 80% de psychologie, la Loi de Pareto s'applique partout.

Ainsi, vous allez travailler tout au long de votre activité ; votre psychologie du succès comme un sportif qui s'entraîne pour une compétition et développe sa force mentale, ses muscles, son endurance, sa technique, vous vous allez développer votre mental.

Ensuite, un autre changement important et je l'ai esquissé en parlant de l'environnement, c'est que vous allez découvrir un territoire de relations humaines ; une qualité ; incroyable. Je rencontre beaucoup de personnes qui ont fait du MLM par le passé ; et qui disent toujours que cette expérience leur a énormément apporté ; et que c'est au cours de

ces années, qu'ils se sont fait leurs meilleurs amis.

En effet, le fait d'intégrer un réseau permet d'accroître l'expérience et de partager aussi des passions tout en apprenant, car vous côtoyez tout de suite des leaders qui vous ont précédés et qui sont heureux de partager leurs expériences avec vous, mais pas que ça.

La clé du succès dans toute activité réside dans le fait de se créer un environnement positif. Un environnement de personnes qui vous encouragent, qui vous motivent, qui vous stimulent.

Reprenons l'exemple du sportif, pour exceller dans son domaine, il va avoir un staff pour l'aider à atteindre le plus haut niveau. Ce sera un préparateur physique, un motivateur « psy » et la volonté de s'entraîner avec les meilleurs.

C'est comme ça et uniquement comme ça qu'il deviendra champion ; Si vous jouez au tennis avec un type plus nul que vous, vous aurez tendance à rater dans votre jeu. Si vous jouez avec un type plus fort, vous aurez tendance à passer.

C'est ce qui se passe avec le marketing de réseau qui est une école des relations humaines. Une éducation financière. Mais ce n'est pas tout, le marketing de réseau vous allez aussi acquérir une éducation financière que vous ne trouverez dans aucune école de commerce. Je m'explique, le marketing de réseaux vous apprend à travailler pour la richesse. Mais qu'est-ce que la richesse ? Qu'est-ce qu'être riche ?

La richesse ne se mesure pas sous l'angle de l'argent. Dans notre milieu, elle se calcule plutôt en unité de temps. Votre richesse est la période de temps pendant laquelle vous pouvez vivre sans travailler. Ainsi, la richesse s'exprime en temps plutôt qu'en argent. A cet égard, la richesse, la santé et d'autres secteurs sont comparables. Car, il y a une différence essentielle entre travailler pour l'argent et travailler pour créer de la richesse. C'est ce que votre activité de marketing de réseau vous amène à réaliser et surtout à découvrir et comprendre. Lors d'un rendez-vous avec un conseiller en gestion de patrimoine, nous évoquions différents plans pour assurer une sécurité financière. Durant la discussion, j'ai pris conscience que j'avais déjà réalisé moi-même ce plan avec la création de mon actif et ceci grâce au marketing de réseau. J'ai, avec mon entreprise, un élément actif qui me ramène un revenu d'exploitation tous les mois et cela vaut tous les placements financiers du monde.

Pour conclure, c'est grâce à cette tranquillité d'esprit acquise par l'aisance financière et un environnement de qualité que vous pouvez vous épanouir dans votre vie et atteindre l'accomplissement de votre personne. Le marketing de réseau vous offre la possibilité d'acquiescer cette aisance et ce bien-être qui valent déjà et peut-être même eux seuls toutes les fortunes du monde. Voir <http://david-duchemin.com/about> ou télécharger le livre complet <http://www.depassez-vos-limites.com>

About the Author

Après 7 ans passés en Allemagne et en France dans la grande distribution, à des postes de direction commerciale et direction générale, David Duchemin se lance dans le marketing de réseau.

Il crée le réseau Worldwide Leaders qui rassemble plus de 2 500 partenaires à travers 7 pays en Europe et génère un chiffre d'affaires de près de 3 millions d'euros.