

## Le vrai secret pour ne pas mener son équipe à la ruine avec le MLM

Pour réussir dans le MLM , il faut savoir maîtriser quatre habilités:

- 1.les relations
- 2.la prospection
- 3.l'attitude
- 4.le leadership

Celle dont je vais vous parler aujourd'hui est » L'ATTITUDE »

« L'ATTITUDE »

» L'attitude peut vous faire réussir, ou échouer, ainsi que ceux que vous dirigez. »

JOHN C. MAXWELL

QU'EST CE QU'UNE ATTITUDE ?

- Elle est notre moi véritable qui chemine.
- Elle cache ses racines mais révèle ses fruits.
- Elle est notre meilleure amie ou notre pire ennemie.
- Elle est plus honnête et plus consistante que nos paroles.
- Elle est un regard extérieur qui s'appuie sur ses expériences passées.
- Elle est satisfaite que lorsqu'elle s'exprime.
- Elle est la mémoire de notre passé.
- Elle est le porte parole de notre présent.
- Elle est le prophète de notre avenir.

VOYONS ENSEMBLE L'IMPACT DE L'ATTITUDE SUR LE LEADERSHIP.

Les bonnes attitudes d'une équipe de marketing de réseau ne garantissent pas son succès, mais les mauvaises attitudes garantissent sa ruine.

En tant que leader on ne peut pas ignorer les attitudes de ceux qu'on dirige et nous attendre à remporter du succès.

Que nous soyons à la tête d'une entreprise ou d'une famille. Notre attitude exerce un impacte sur nos relations , notre vision de l'échec et définit notre approche du succès.

L'ATTITUDE SELON John C. MAXWELL

Je vais vous raconter l'histoire de John C . MAXWELL ; le spécialiste américain du leadership, s'adresse chaque année à plus de 250 000 personnes et change la vie de plus d'un million de gens grâce à ses séminaires, ses livres et ses cassettes audio. Il a écrit plus de 20 ouvrages.

Lorsqu'il était adolescent. John aimait le basket-ball, à sa rentrée à l'école secondaire, il est devenu joueur dans un l'équipe junior et l'année d'après leur équipe a eu le meilleur score du collège, Ils avaient beaucoup de talent.

Peu après le début de la saison les problèmes ont commence. Lui et son meilleur ami étaient de très bons joueurs, ils voulaient intégrer l'équipe des seniors, mais les seniors eux pensaient qu'ils devaient faire leurs preuves avant d'avoir droit à ce privilège. Leur attitude a entraîné une rivalité entre les juniors et les seniors, qui a finit par diviser l'équipe en deux. John C. MAXWELL a toujours été un leader il avait la faculté d'influencer les autres membres de son équipe. Ce qui avait commencé comme une simple mauvaise attitude chez lui c'est très vite était transmis chez les autres.

La saison fut un désastre et ils terminèrent avec un score médiocre.

Tout cela montre qu'une attitude pourrie ruine une équipe.

Beaucoup de personnes veulent croire que le talent seul suffit. Diverses attitudes peuvent avoir un impact sur une équipe composée de joueur extrêmement talentueux.

CAPACITÉ + ATTITUDE = RÉSULTA

Grand talent + Attitude pourrie = Mauvaise équipe

Grand talent + Mauvaise attitude = Equipe moyenne

Grand talent + Attitude moyenne = Bonne équipe

Grand talent + Bonne attitude = Excellente équipe

Les conseils que nous voyons servent bien-sûr en marketing relationnel ainsi que dans tous les domaines de la vie quotidienne.

Si nous voulons des résultats extraordinaires, nous avons besoin d'individus extraordinaires. Lorsque les attitudes s'améliorent, le potentiel de l'équipe s'améliore aussi. Lorsque les attitudes baissent, le potentiel de l'équipe baisse avec elles

### 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