

Pourquoi Les Rêves Sont Essentiels Pour Réussir En Marketing De Réseau ?

Être riche et pouvoir s'acheter une grande maison est secondaire en marketing de réseau. Ce qui compte, c'est de faire les efforts, d'apprendre et de développer son potentiel pour arriver à se l'offrir. Au cours de ce processus, on change, on devient une nouvelle personne. J'ai beaucoup de passion pour ce que je fais parce que nous désirons sincèrement que tous aient de grands succès en marketing de réseau. Nous vous aidons ensuite à élaborer un plan, nous vous formons, nous vous encadrons et nous vous accompagnons jusqu'à la réalisation de vos succès grâce au marketing de réseau. Si vous êtes grand et aimez aider les autres à concrétiser leurs grands succès, alors le monde du marketing de réseau est certainement le genre d'entreprise qui vous convient. Au début, vous pouvez commencer votre entreprise de marketing de réseau à temps partiel, puis au fur et à mesure qu'elle prendra de l'expansion, vous aiderez alors d'autres personnes à créer comme vous leur propre entreprise de marketing de réseau. Et cet esprit d'entraide représente une des forces de notre réseau, une valeur pour laquelle il vaut la peine de travailler et se soutenir mutuellement dans la poursuite de ses succès afin de les réaliser. « Votre indépendance financière est votre prochaine étape ! » Maintenant, il est important que vous preniez un moment pour penser, réfléchir et mettre sur papier vos propres ambitions. Que vous souhaitiez une source secondaire de revenus attractive ou que vous souhaitiez créer votre entreprise de distribution internationale. Pourquoi les succès sont-ils si importants en marketing de réseau ? Vous voulez en savoir plus sur cette industrie du marketing de réseau qui vend du rêve ? C'est la chose la plus importante. Les gens avec de petits succès se condamnent à mener une vie limitée et mendiante. Dans le livre L'École des Affaires, Kiyosaki distingue cinq sortes de succès :

A : les succès qui vivent dans le passé. Une personne dont les succès appartiennent au passé est une personne dont la vie est finie. Cette personne doit se créer des succès d'avenir pour recommencer à vivre, pour vraiment revivre.

Regardez les anciennes stars de foot qui vivent dans le passé. Il y a ceux aussi qui reviennent sans cesse sur les bonnes notes obtenues à l'école, sur le fait d'avoir obtenu un diplôme, ou d'avoir servi dans l'armée, d'avoir reçu telle ou telle récompense de leur patron. En d'autres mots, leurs meilleurs jours sont derrière eux. B : les succès qui n'ont que de petits succès.

Ces personnes se contentent de petits succès parce qu'elles veulent certaines de pouvoir les réaliser. Cependant, même si elles se sentent confiantes de pouvoir les mener à bien, leurs petits succès demeurent toujours au niveau des intentions. J'ai compris ce que Kiyosaki voulait dire quand j'ai demandé à un ami au cours d'une conversation : « si tu avais tout l'argent du monde, irais-tu ? »

Sa réponse a été la suivante : « J'irais aux États-Unis rendre visite à ma mère que je n'ai pas vu depuis plus de dix ans. J'aimerais bien la revoir, surtout avant que les enfants soient trop grands. Oui cela serait vraiment des vacances de rêve. » Je lui ai répondu : « Mais cela ne te coûterait que 300 euros. Pourquoi ne pars-tu pas aujourd'hui même ? »

« Oh, j'irai mais pas aujourd'hui. Je suis trop occupé en ce moment. » Je crois que ce genre de succès est plus fréquent qu'on ne le croit. Ces gens passent leur vie à faire des succès modestes qu'ils pourraient réaliser mais, pour une raison ou pour une autre, ils n'associent jamais le geste à la parole et ne semblent jamais trouver le temps de vivre vraiment leurs succès. Plus tard dans leur vie, vous les entendez dire : « vous savez, il y a longtemps que j'aurais dû le faire, mais je n'arrivais jamais à le faire. » C : les succès qui ont dû être réalisés ; leurs vieux succès, mais qui n'ont fait plus de nouveaux.

Un ami me disait un jour : « il y a vingt ans, je devais devenir propriétaire de mon agence d'assurance et j'y suis parvenu. Mais maintenant, je n'ai plus d'intérêts dans la vie. Je suis heureux d'être assureur mais je sens qu'il y a un vide dans mon existence, il me manque quelque chose. » D : les succès qui ont de grands succès mais sans plan précis pour les réaliser.

Je crois que nous connaissons tous quelqu'un dans cette catégorie. Ces gens vous diront : « je viens d'avoir une nouvelle idée » ou bien : « cette fois-ci tout sera différent » ou finalement : « je viens tout juste d'apprendre qu'une nouvelle entreprise s'installera bientôt dans la région et qu'elle recherche des candidats qui ont précédemment les qualifications professionnelles que je possède. Cela pourrait être la chance de ma vie. » Bien peu de gens parviennent à réaliser leurs succès en ne comptant que sur leurs propres moyens. Ces gens-là devraient continuer à avoir de grands succès pour accomplir plusieurs choses, mais il leur faut un plan. Ils doivent aussi trouver une équipe pro en marketing de réseau qui les aidera à réaliser leurs succès. E : les succès qui ont de grands succès, qui les réalisent, et qui partent ensuite à la conquête de succès plus grands encore. Je pense que nous aimerions tous faire partie de cette catégorie. J'avoue que je voudrais moi aussi appartenir à ce groupe.

Un phénomène remarquable est survenu chez moi alors que je développai mon réseau en France. En effet, je me suis alors mis à réfléchir beaucoup plus grand.

Cette industrie encourage les gens à élargir leurs horizons et à réaliser leurs ambitions, contrairement à tant d'entreprises traditionnelles qui ne tiennent pas ce que leurs employés ont des visées trop hautes. Trop souvent, je

rencontre des personnes qui travaillent pour des entreprises qui démontrent systématiquement les résultats de leurs employeurs. Lire aussi Guerilla MLM <http://david-duchemin.com> et <http://www.articlesenligne.com/article7691-le-secret-des-recruteurs-en-marketing-de-reseau.html> Téléchargez le livre "Confidences et Conseils d'un Pro du MLM" ici <http://www.depassez-vos-limites.com>

About the Author

Téléchargez le livre "Confidences et Conseils d'un Pro du MLM" ici <http://david-duchemin.com>

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