



Les 10 étapes du succès dans le MLM

1- Ayez de grands rêves et apprenez à bien fixer vos objectifs

Qu'est-ce qui vous motive dans le marketing relationnel ? Que voulez-vous accomplir ? Voulez-vous avoir une épargne pour assurer l'éducation scolaire de vos enfants ? Voulez-vous avoir une nouvelle voiture ? Une nouvelle maison ? Une liberté financière pour vivre la vie de vos rêves ? En un mot c'est quoi votre rêve ?

Vous pouvez avoir ce que vous voulez, mais vous devez le vouloir assez pour faire les choses qui doivent être faites pour l'obtenir. Peu importe votre but, vous devez l'écrire et définir une date cible pour l'atteindre.

Fixer des objectifs **smart** la période de réalisation de votre objectif en plusieurs étapes réalistes. Travaillez de manière à accomplir chaque jour, chaque semaine, chaque mois, ce que vous avez entrepris de faire. Découvrez mes 77 conseils pour atteindre vos objectifs. Un livre électronique que je vous offre gratuitement, car je veux contribuer à votre succès. Allez à la fin de cet article et téléchargez-le.

Partagez votre rêve avec quelqu'un de cher (votre parrain ou mentor par exemple) qui vous aidera à vous rassurer si vous avancez ou pas.

2- Apprenez à créer des listes des choses que vous souhaitez faire.

Chaque soir, listez dans un bloc-notes toutes les choses à réaliser le lendemain. Cela vous donne une approche organisée chaque jour. Lorsque chaque tâche est terminée, cochez-la sur la liste. Il est incroyable de voir combien en avance lorsqu'on travaille avec une « liste des tâches ». Gardez votre liste des choses à faire sur vous constamment.

3- Soyez enthousiaste

L'enthousiasme est le « carburant » à haut indice dont se servent les gens qui réussissent. Il génère sa propre énergie. Énergie et bonne santé sont synonymes de personnes occupées et heureuses ; des gens qui réalisent leurs objectifs.

4- Soyez un solliciteur

Dans le marketing relationnel, nous ne devons pas seulement attendre que les gens ou les choses viennent à nous. Nous devons les solliciter. Sollicitez des rendez-vous, des contacts, des numéros de téléphone, etc. Apprenez à introduire des conversations, pour augmenter votre carnet d'adresses. N'oubliez pas que sans prospects vous ne pouvez pas réussir votre business. Et vos prospects c'est vos contacts.

5- Attendez-vous à avoir des « Non »

Rappelez-vous toujours que : « non », ne signifie pas nécessairement « non ». Ça ne signifie pas que votre produit ou votre opportunité n'en est pas une. Souvent, un « non » est simplement une manière pour votre prospect de prendre plus de temps à réfléchir. C'est donc une bonne chose, parce que si jamais un jour, il finit par décider de s'engager. Il le fera pour une bonne cause. Il sera bien plus utile dans votre équipe que ceux qui ont dit oui tout de suite sans réfléchir. Il peut s'agir d'une demande de plus d'informations sur votre produit ou votre service. Rassurez-le, par votre attitude et votre honnêteté complète, que vous voulez ce qui est mieux pour lui. Il va probablement finir par se décider quand il aura bien compris, mais ne perdez pas non plus votre temps à vouloir à tout prix convaincre les gens qui ne veulent rien savoir.

6- Planifiez le temps sagement

Planifiez votre travail et élaborez raisonnablement votre plan.

7- Ayez une attitude positive

Le succès dans le business, comme dans tous les domaines de la vie dépend à 90 % de votre attitude et à 10 % de votre aptitude. Nous devons avoir des pensées positives et constructives 24 h sur 24. Votre succès dépend de votre attitude et non pas de vos aptitudes. Ne vous leurrez pas.

8- Réservez-vous un espace de travail dédié à votre business

Plusieurs travailleurs indépendants travaillent à partir de leurs maisons. Certains auteurs le déconseillent, afin de bien distinguer le business de l'intimité familiale. Mais il est nécessaire d'avoir un endroit où vous pouvez travailler de manière organisée pour un fonctionnement efficace et une tenue de dossiers précise. Cela est très important pour la réussite de toute entreprise.



9- Soyez engagé

La plupart des organisations de marketing de réseau offrent des émulations pour stimuler la production. Incluez la participation à ces émulations dans le cadre de vos objectifs d'affaires. Ces concours/émulations font que les membres de votre organisation trouvent un cadre agréable pour s'amuser et ajoutent de la valeur à votre revenu.

10- Apprenez à manipuler l'argent intelligemment.

Un « monstre du savoir » Robert T. KIYOSAKI, mon auteur préféré, a écrit dans son livre intitulé : « Une seconde chance pour votre argent, votre vie et notre monde » ce qui suit :

« ... Il est insensé d'économiser de l'argent alors que des banques impriment des trillions de dollars ; qu'il est insensé d'investir à long terme alors que les marchés boursiers s'effondrent ; et qu'il est insensé de retourner sur les bancs de l'école alors que les établissements scolaires n'enseignent pas grand-chose à propos de l'argent ».

Le monde est plongé dans une crise financière et la plupart des gens le réalisent. La crise est un moment où une décision importante ou difficile doit être prise, aussi bien au niveau collectif (nations) qu'au niveau individuel. Malheureusement, les gens font les mêmes choses, encore et encore, utilisant les solutions datant de l'ère industrielle pour résoudre des problèmes, propres à l'ère de l'information. C'est insensé.

Mon conseil, si vous avez pris la décision de vous lancer dans le marketing relationnel, est de changer votre mentalité sur l'argent. Changer votre façon de manipuler l'argent.

L'école nous a tout appris sauf sur l'argent. Je vous recommande de lire « **Père riche, père pauvre** » de Robert T. KIYOSAKI. Ce livre traitant de finances personnelles est le plus populaire de tous les temps. Ça va vous « décoiffer ». Votre succès n'est garanti que si vous atteignez la liberté financière en générant des revenus passifs (ce concept est largement développé dans le livre père riche père pauvre). Mais il y a une règle pour cela. Plutôt que de travailler pour vous enrichir, pensez à la façon d'aider les autres tout en devenant vous-même prospère. C'est le principe cardinal du marketing relationnel, car c'est le business des gens qui aiment aider les gens.

Êtes-vous honnête ? Aimez-vous les gens ? Êtes-vous prêts à apprendre ? Êtes-vous prêts à travailler dur ? Désirez-vous vraiment être votre propre patron ? Si vos réponses sont oui, alors vous êtes prêt à être un leader à succès. Lancez-vous dans le marketing relationnel et allez au bout de vos rêves !

BY GILBERT MALEKE

ENGAGEMENT