

# Le Profil des Personnalités



# 01 Le Profil des Personnalités JAUNES

Comment être sûr d'utiliser un langage adéquat pour intéresser instantanément votre prospect ?

## En connaissant la couleur de sa personnalité !

Cette stratégie vous permet de « cibler » votre prospect pour lui parler de ce qui l'intéresse et surtout, de la manière de l'intéresser. Votre présentation en sera plus courte et votre prospect appréciera.

Pour comprendre globalement la technique des Personnalités Couleurs, n'hésitez pas à consulter cet article "Les Personnalités Couleurs et leur importance dans votre MLM" et vous comprendrez ainsi pourquoi et comment vendre votre opportunité dans le même jargon que vos prospects !

## Si vous demandez à un JAUNE :

« A part l'argent, qu'y a-t'il d'important pour vous dans la vie ? », il vous répondra sûrement : « Passez du temps avec ma famille et mes amis... ».

Dans cet article, vous allez apprendre comment reconnaître les personnalités JAUNES. Au travers de leurs forces, de leurs faiblesses et de leurs signes distinctifs, vous verrez comment les aborder pour susciter leur intérêt, quel langage utiliser pour mieux les convaincre et surtout, comment les recruter.

Si vous êtes globalement une personnalité JAUNE, bienvenue chez vous !

## Les Personnalités JAUNES : Qui êtes-vous ?

Les JAUNES sont indirects dans leur communication et ouverts dans leurs relations.

- Vous représentez 35 % de la population (vous êtes des flegmatiques).
- Votre langage est simple. Il suffit de retenir un seul mot : AIDE
- Votre devise est : « Soyons amis ! » ou « Travaillons en équipe ! ».
- Vos mots clés lors d'échanges sont : « Équipe, relationnel, famille, ensemble, donner, aider, intérêt, contribuer, ressentir, partager... »
- Généralement, vous êtes « infirmier, professeur, travailleur social, éducateur, bénévole »...

# Le Comportement des Personnalités JAUNES 01

Les **JAUNES** ont un comportement serein.

Ce sont des affectifs qui n'aiment pas décevoir les gens et donc, évitent les conflits et recherchent l'échange avec les autres.

Professionnellement parlant, les **JAUNES** misent moins sur la productivité que sur le travail en équipe de leurs filleuls et feront en sorte que les membres de leur réseau travaillent ensemble pour faire avancer les choses.

Les personnalités **JAUNES** prennent toujours leurs responsabilités, ne se plaignent jamais et aiment à résoudre leurs problèmes et ceux de leur équipe.

Avec eux, pas de conflits ni de stress : les **JAUNES** n'ont pas d'égo surdimensionné, ni d'excès d'autorité et leur fiabilité fait d'eux d'excellents partenaires pour les membres de leur équipe.

## Vos forces :

- Vous avez le sens du relationnel, tout tourne autour des maîtres-mots « Famille », « Amitié » et « Relations ». L'argent n'a d'intérêt pour vous, que lorsqu'il vous faut aider les autres.
- Vous êtes des auditeurs TRÈS attentifs, fiables et très patients.
- Vous aimez et privilégiez le travail en équipe : il est très facile de se lier d'amitié avec vous.
- Vous repérez les personnes « fausses » immédiatement.
- Vous êtes solidaires, et ce qui vous rend si intéressants dans le marketing de réseau, c'est votre esprit d'« éducateur ».
- Les **JAUNES** sont ceux qui ont bâti quelques uns des plus grands réseaux dans cette industrie. Une fois qu'ils y croient, ils en sont capables.
- Vous êtes optimistes et enseignables.

## Vos faiblesses :

- Vous êtes très sensibles et prenez les choses pour plus personnelles qu'elles ne le sont.
- Vous faites passer les autres avant vous. (Certaines personnes peuvent en profiter).
- Vous ne vous fixez pas d'objectifs : il vous est donc parfois difficile de réaliser ce que vous avez accompli.
- Vous manquez de confiance en vous.

## Vos signes distinctifs :

- Vous répondez aux questions sur un ton posé et calme. A la question : « Vous avez des enfants ? » – « Oui, j'en ai deux ». Et non pas, « Oui, j'ai un garçon et une fille ! ».



# 01 Le Comportement des Personnalités JAUNES

- Vous portez des vêtements décontractés, vous avez un sourire chaleureux et une poignée de main douce.
- Vous êtes accueillants.
- Votre allure est assez lente. (Si vous dinez avec un Jaune, il finira toujours après vous !).
- Votre voix est douce et polie.
- Votre bureau est souvent plein de photos de famille, de calendriers d'animaux... votre écran d'ordinateur affiche des photos de paysages somptueux...

Les personnalités **JAUNES** portent leur équipe à bout de bras !

## Comment parrainer les personnalités JAUNES ?

- **Attention !** Les **JAUNES** ne supportent pas qu'on les bouscule avec des méthodes de vente agressives et forcées. Ils ne tolèrent pas l'intimidation, ni la cruauté et n'aiment pas les changements brusques.
- Pour parler à un **JAUNE**, soyez **JAUNE** : Freinez votre zèle, baissez d'un ton et évitez de leur faire miroiter de grosses sommes d'argent... Ils sentiront la vente forcée...
- Efforcez-vous au contraire de créer des liens avec eux : plutôt que d'argent, expliquez-leur-en quoi votre opportunité ou produit peut les aider eux, et leurs proches, au quotidien.

## Comment recruter une personnalité JAUNE :

- Expliquez-lui que sa personnalité s'adapte parfaitement au Marketing relationnel car elle pourra réussir en aidant les autres tout en gardant sa liberté.
- Pour inviter une personnalité **JAUNE** à une présentation d'affaire : Articulez votre demande dans un langage qui reflète le côté serviable de sa personnalité.

## Utilisez des phrases telles que :

« J'ai une faveur à te demander... » « J'aurais besoin de ton aide... » « Ton aide nous serais précieuse... » « Nous proposons des produits XY qui aident telles personnes à... » « Nous permettons aux gens de travailler... pour les aider à..., pour leur permettre de..., pour leur éviter... » etc.

- Les **JAUNES** étant très – voire trop – serviables, ils auront une fâcheuse tendance à faire tout le travail à la place des autres. Si vous les aidez à se concentrer plutôt sur leurs qualités de formateur en aidant leurs filleuls à former leur future équipe, la duplication suivra !



- Les **JAUNES** sont encore meilleurs avec des plans de rémunération en profondeur (plan binaire par exemple), où on place des personnes sous des personnes et où le travail en équipe est payant. Un plan uni niveau est moins fait pour eux.
- Si vous demandez à un **JAUNE** : « Pensez-vous pouvoir gagner 5000, 10000 €... par mois ? ». Sa réponse sera : « Oui, avec une bonne équipe, montrez-moi le système et comment nous pouvons y parvenir ».
- Enfin, rappelez-vous que les **JAUNES** sont sensibles à la notion de rejet : Lorsque les **JAUNES** s'investissent dans le marketing de réseau, c'est parce qu'ils sont convaincus des bienfaits de leurs produits et du bien-fondé de leur opportunité. Et donc, si un prospect leur dit NON, ils ont tendance à penser que c'est de leur faute !
- Votre rôle est donc de leur apprendre à faire face au rejet et aux objections et à ne pas prendre les refus comme des attaques personnelles.

Voici un très bon exemple à leur donner pour illustrer leur problème :

Vous êtes au restaurant entre amis et la serveuse, à la fin du repas, propose poliment un café. Certains de vos amis diront oui – d'autant que le café de ce restaurant est réputé excellent !

Mais vous, vous refusez car vous n'aimez pas le café ou tout simplement, vous n'en ressentez pas le besoin à l'instant présent. Pensez-vous que la serveuse se sentira personnellement blessée par votre refus ? Évidemment non !

Elle sait que ce n'est pas elle, ni son café que vous rejetez. Elle sait simplement que vous n'êtes pas, aujourd'hui, le bon prospect pour son café !

## Les personnalités JAUNES en conclusion

Tout le monde aime les personnalités **JAUNES**. Elles sont sociables, chaleureuses et attentives aux autres.

Leur fort potentiel de formateur et leur désir d'aider les autres à réussir feront de ces personnalités de très bons leaders en marketing de réseau. Les gens ont naturellement confiance aux **JAUNES** et aiment par-dessus tout leur honnêteté et leur fiabilité.

Vous reconnaitrez facilement un **JAUNE** par sa simplicité, son caractère poli et sa voix douce.

Un **JAUNE** ne se fait pas remarquer en jetant de la poudre aux yeux et ne cherche pas à impressionner son monde... on le suit naturellement car on apprécie son tempérament dévoué et son côté humain.

Vous connaissez à présent, les secrets du langage des personnalités **JAUNES** ! Vous êtes-vous reconnus ? Non ? Alors, vous êtes peut-être une personnalité **BLEUE** !

# 02 Le Profil des Personnalités **BLEUES**

## Si vous demandez à un BLEU :

« A part l'argent, qu'est-ce qui est important pour vous ? » et qu'il vous répond avec enthousiasme : « Wow ! La famille, les voyages, les vacances sympas, une super auto !... ».

Alors, vous avez probablement affaire à une personnalité **BLEUE**. Du fun, encore du fun, et toujours du fun !

Si ce n'est pas déjà fait, vous pouvez lire cet article "Les Personnalités Couleurs et leur importance dans votre MLM" pour comprendre pourquoi et comment la technique des couleurs peut vous aider à améliorer votre communication dans votre marketing de réseau.

Voyons à présent dans cet article, comment reconnaître une personnalité **BLEUE**. Quelles sont ses forces, ses faiblesses et ses signes distinctifs. Vous apprendrez également comment susciter son intérêt et quel langage utiliser pour la parrainer.

## Les Personnalités BLEUES : Qui êtes-vous ?

Les **BLEUS** sont directs dans leur communication et ouverts dans leurs relations.

- Vous représentez 15 % de la population (vous êtes des optimistes).
- Un seul mot pour décrire les personnalités Bleues : FUN (plaisir)
- Votre devise est : « Faisons la fête ! ».
- Vos mots clés lors d'échanges sont : « Plaisir, enthousiasme, amis, fêtes, s'amuser, fantastique, super, excitant... »
- Vous vous distinguez le plus souvent dans les secteurs de la vente, du divertissement (vendeurs, animateurs, conférenciers...).
- A la question : « Vous aimez votre travail ? », vous pourriez recevoir deux types de réponses totalement opposées de la part des bleus :
  - « Oui, on s'éclate ! J'ai reçu le trophée du meilleur vendeur et ma société est très contente de moi ! ». C'est ça les personnalités Bleues... Fun, Fun, Fun !
  - Ou à l'opposé : « Mon travail m'ennuie, c'est répétitif, tous les jours pareils, assis derrière mon bureau... vraiment rasoir ! Si seulement je pouvais trouver un boulot plus excitant que celui-là ! ».

# Le Comportement des Personnalités **BLEUS** 02

Les personnalités **BLEUES** sont pleines de vie, elles sont toujours en quête d'action et ont toujours quelque chose à penser. A l'inverse, les faits et l'information sont accessoires chez elles.

Les **BLEUS** ont un grand sens de la communication et surtout, de la conversation ! Pour reconnaître un **BLEU** c'est facile : il répond à toutes vos questions et continue à parler. Et il vous faudra souvent l'interrompre pour lui poser une autre question !

Et comme ils parlent beaucoup, ils n'ont pas le temps de vous écouter ! Ils vivent et pensent souvent à 200 à l'heure et les autres personnalités couleurs sont trop lentes pour eux.

Engager la conversation avec de parfaits inconnus est un art que les personnalités **BLEUES** maîtrisent à la perfection. Le MLM est une occupation rêvée pour elles, car elles adorent et ont besoin d'être avec d'autres gens... pour causer, causer, causer...

Professionnellement parlant, les **BLEUS** aiment prendre part à l'action, rameuter du monde aux présentations etc. A l'inverse des personnalités **JAUNES**, les **BLEUS** seront peu enclins à apporter un suivi ou un support aux membres de leur équipe.

## Vos forces :

- Vous n'avez pas besoin de détails, vous voyez seulement les choses dans leur ensemble.
- Vous analysez vite la situation et savez prendre des décisions avec très peu d'informations.
- Vous êtes sociable à l'extrême : les gens vous aiment pour votre énergie, votre enthousiasme, votre motivation.
- Vous avez l'esprit créatif.
- Vous êtes très convaincant, ce qui fait de vous un excellent promoteur et un vendeur né.

## Vos faiblesses :

- Vous êtes désorganisés : avec une meilleure organisation, vous pourriez accomplir beaucoup plus.
- Vous vous dispersez vite : il vous est difficile de focaliser sur un même objectif dans le long terme et donc, d'aller assez loin pour atteindre un gros succès.
- Vous parlez beaucoup (et beaucoup trop !) : il faut souvent vous interrompre pour en placer une.
- Vous ne savez pas ÉCOUTER ! Si vous appreniez à écouter et à moins parler, les gens vous apprécieraient davantage.
- Vous êtes de pauvres épargnants et médiocre dans le suivi.
- Vous avez tendance à l'exagération !



# 02 Le Comportement des Personnalités BLEUES

## Vos signes distinctifs :

- Vous parlez souvent fort et vite et êtes toujours enthousiaste.
- Vous aimez parler vacances et famille et surtout, de tout ce qui vous passionne et vous amuse !
- Vous aimez les voyages, les découvertes parfois même pour certains, les sensations fortes.
- Vous êtes extravertis ; le roi de la fête, c'est vous !
- Vos tenues sont élégantes et voyantes.
- Votre poignée de main est nerveuse et ferme. Vos mains, votre corps sont constamment en mouvement.
- Votre bureau expose des photos de famille, et souvent des trophées, des récompenses... Et quel chantier !
- Si vous recevez un mail d'un BLEU, vous verrez de nombreux mots en gras, en majuscules, des PS...

## Comment parrainer les personnalités BLEUES ?

- Avec les BLEUS, soyez BLEU ! Bougez, remuez, soyez enthousiaste. Parlez de ce qu'ils aiment faire, de leur passion, de leur chat, de leurs plantes... du snow-board, de la plongée sous-marine... bref, éclatez-vous ! S'ils s'endorment, vous êtes foutu !

## Comment recruter une personnalité BLEUE ?

- Mettez en avant le fait que le MLM est un parfait terrain de jeu pour elle, qu'elle pourra faire des rencontres exceptionnelles, vivre de nouvelles expériences, de participer à des fêtes, voyager etc. Et sans jamais s'ennuyer !
- Et n'oubliez pas d'insister sur les nombreux avantages que peut proposer votre entreprise de marketing de réseau à ses membres comme par exemple, la participation à des conventions, à des voyages, des séjours en groupe etc.

## Pour inviter une personnalité BLEUE à une présentation d'affaire :

Attendez qu'elle ait fini de parler puis utilisez un langage et une certaine expression corporelle qui respirent l'enthousiasme, l'engouement pour votre opportunité :

« Nous avons une rencontre mardi soir. Ce sera super amusant !... » « Vous aurez la chance de rencontrer de nouvelles personnes... » « Il faut absolument que vous veniez, vous ne le regretterez pas ! Il y aura des gens formidables et super sympas, des p'tits fours... » « J'aimerais te présenter une super opportunité qui te changera de ton boulot ennuyant... » Etc.

# Le Comportement des Personnalités **BLEUES** 02

Pourquoi vouloir des **BLEUS** dans votre business ? :

Parce que ce sont d'excellents promoteurs. Ils sont énergiques, enthousiastes, débordants de vitalité, motivés et convaincants.

Mais la raison pour laquelle ils font du MLM, c'est parce qu'ils sont créatifs. Et ils chercheront constamment à améliorer le système, pourtant bien huilé et qui fonctionne parfaitement. Vous DEVREZ avant tout, leur apprendre à « utiliser le système tel qu'il est », point barre.

Coachez intensément vos **BLEUS** pour les aider à surmonter leurs faiblesses et à rester focalisés sur leurs objectifs ; et ils vous bâtiront rapidement une belle et grande organisation.

Ne leur donnez pas trop de faits et de chiffres ; d'ailleurs, ils n'en demandent pas. Et, tout comme les **JAUNES**, ils détestent qu'on « les vende ». Ne soyez donc jamais « insistants » si vous voulez les recruter.

Tout comme les **JAUNES**, les **BLEUS** peuvent faire des merveilles avec un plan de compensation en profondeur ; et s'ils sont enthousiasmés par votre opportunité, ils seront capable de créer un tas de choses rapidement.

## Les personnalités **BLEUES** en conclusion

Les personnalités **BLEUES** font de très bons leaders en marketing de réseau !

Ce sont des gens d'action, qui parlent, qui enthousiasment, qui motivent.

Si vous arrivez à les faire se concentrer sur les tâches et les objectifs à réaliser, ils vous construiront une grande équipe.

Voilà pour les personnalités **BLEUES** !

# 03

## Le Profil des Personnalités **VERTES**

### Posez une question, et vous saurez que vous avez affaire à un **VERT**... Pourquoi ?

Parce qu'il voudra savoir pourquoi vous lui posez cette question et ainsi, saura répondre sans vous donner trop d'informations !

Les **VERTS** sont des analyseurs : rien que le mot « information » les fait vibrer.

Ils voudront tous les détails avant de se lancer.

Voyons en détail dans cet article comment déceler une personnalité **VERTE** au travers de son comportement et surtout, pourquoi et comment la recruter !

### Les Personnalités **VERTES** : Qui êtes-vous ?

Les **VERTS** sont indirects dans leur communication et réservés dans leurs relations.

- Vous représentez 35 % de la population (vous êtes des mélancoliques).
- Un seul mot pour décrire les personnalités **VERTES** : CONCRET
- Votre devise est : « Examinons les faits, les chiffres et cherchons des preuves ! ».
- Vos mots clés lors d'échanges sont : « Ma recherche, précisément, logique, graphiques, informations, preuves, calculs... »
- Vous êtes le plus souvent ingénieurs, mathématiciens, comptables, chercheurs
- Observez un **VERT** à la fin d'un repas : il empile le plat puis l'assiette et l'assiette à dessert, la soucoupe, le verre, la petite tasse par dessus et les couverts placés de telle sorte qu'ils ne basculeront pas... ! (Aïe, aïe, aïe, je fais ça tout le temps !)

### Le comportement des personnalités **VERTES** :

Les personnalités **VERTES** ne croient qu'aux faits qui se vérifient. Prendre une décision et passer à l'action sont des actes mûrement réfléchis !

Si vous demandez à un **VERT** s'il se voit gagner un jour 5000, 10000 euros par mois, il se peut qu'il vous réponde : « Montrez-moi les preuves de revenus et le système qu'utilisent les personnes qui gagnent de telles sommes et je vous répondrai ! »

Si un **BLEU** s'enflamme à la fin d'une présentation d'affaire parce qu'il n'a retenu que le côté fun, la liberté de temps et la liberté financière (deux éléments très utiles pour faire la fête) que peut lui offrir votre opportunité, le **VERT** lui, cherchera plus d'informations et du temps pour s'assurer que l'affaire est viable.



# Le Comportement des Personnalités **VERTES** 03

Il est capable de fouiner partout sur le web à la recherche d'indices qui vérifient – où pas – les informations qu'il a reçu lors d'une présentation d'affaire, se mettra en quête de témoignages pour ensuite analyser toutes les possibilités pour s'assurer de ne pas commettre une erreur en s'engageant – si engagement il y a !

Un truc à rendre dingue les **ROUGES** et les **BLEUS** qui eux, s'investissent vite dès l'instant où il est question d'argent (pour les premiers) et de plaisir (pour les seconds).

Mais retenez bien ceci : une fois les **VERTS** décidés, ils n'abandonneront pas et iront jusqu'au bout !

Les personnalités **VERTES** se remarquent car elles se livrent peu, parlent peu en public mais écoutent beaucoup. Et si les **VERTS** sont à l'aise derrière un ordinateur, ils le sont beaucoup moins avec les êtres humains. Ils auraient même plutôt tendance à éviter le contact humain !

Que ferait un **VERT** à notre banquet ? Ah ha ! La question qui tue. Les **VERTS** ne participent tout simplement pas aux banquets parce qu'ils sont bondés d'êtres humains.

Tout le savoir accumulé leur permet donc de ressentir une certaine confiance en eux pour parler aux prospects et répondre, sans se faire décontenancer, aux questions de leurs futurs distributeurs et clients !

## Vos forces :

- Vous êtes un champion de l'écoute active !
- Vous allez toujours au bout des choses et êtes excellents dans le suivi de projets.
- Avec vous, les problèmes ont toujours leurs solutions.
- Vous avez un grand sens de la planification et du détail.
- Vous êtes très organisés, rigoureux et soignés.
- Vous êtes longs à vous décider, mais une fois votre décision prise, vous vous y accrochez.
- Vous êtes dignes de confiance.
- Vous aimez être votre propre patron et décider par vous-mêmes.

## Vos faiblesses :

- Vous partagez difficilement vos pensées et vos émotions.
- Vous n'êtes pas très « sociaux », et avez tendance à fuir les contacts humains...
- Vous prenez difficilement des décisions : en perfectionniste qui n'admet aucune erreur, vous perdez du temps et de l'argent à analyser les faits.
- Vous avez donc tendance à faire traîner les choses tant que vous ne vous sentez pas prêts !
- Vous avez tendance à vous méfier des gens et êtes très critique à leur égard.
- Vous aimez avoir raison et pensez souvent que les autres sont dans le faux.
- Vous compliquez tout à outrance.

# 03 Le Comportement des Personnalités **VERTES**

## **Vos signes distinctifs :**

- Aucune extravagance chez vous : vêtements de style classique, voix douce et polie, mouvements du corps limités...
- Vos propos et explications sont toujours très précis et prononcés clairement.
- Vous êtes réfléchis et difficiles à contenter.
- Vous déprimez facilement et ne supportez pas la solitude.
- Vous êtes pessimistes : un vert cherche toujours la raison pour laquelle « ça ne peut pas marcher ! »
- Les **VERTS** se reconnaissent car il prennent souvent des notes lors des présentations ou des conventions...
- Vous aimez aller à votre propre rythme et n'aimez pas qu'on vous pousse, ni qu'on vous force.
- Le bureau d'un **VERT** est ordonné : on y trouve toujours une carte géographique au mur et un Globe sur le bureau (c'est vrai, j'adore les globes !)
- Les personnalités **VERTES** sont des analystes

## **Comment parrainer les personnalités **VERTES** ?**

Soyez vert dans votre communication : parlez ni trop vite, ni trop lentement et surtout, soyez précis et répondez à toutes leurs questions en leur donnant le plus d'informations possibles.

## **Comment recruter une personnalité **VERTE** ?**

- Les **VERTS** ont besoin de réfléchir et d'analyser avant de passer à l'action.
- N'hésitez pas à leur donner les liens du site web de votre compagnie contenant toutes les informations, tous les détails sur l'opportunité, les composants de votre produit, les témoignages des utilisateurs etc.
- Bref, donnez à votre personnalité **VERTE** toutes les informations – passées, présentes et futures – qui l'aideront à avoir confiance en elle pour prendre ses décisions et passer à l'action !
- Mettez en avant les qualités et les valeurs du marketing relationnel, et garantissez-lui qu'elle pourra travailler à son rythme et que vous serez là si elle a besoin d'aide.

## **Pourquoi recruter une personnalité **VERTE** dans votre business ?**

Tom Schreiter, l'un des plus grands leaders en marketing de réseau, auteur de plusieurs ouvrages sur le parrainage, a bâti il y a près de 30 ans, un réseau de plus de 100 000 distributeurs ! Ce génie est une personnalité **VERTE** à 100%. Je ne sais pas s'il a mis du temps à se décider, mais ça en valait la peine !

# Le Comportement des Personnalités **VERTES** 03

## Pour inviter une personnalité **VERTE** à une présentation d'affaire :

- Attention, tout comme les **JAUNES**, les **VERTS** n'aiment pas se faire vendre quelque chose.
- Évitez donc de leur forcer la main, de leur parler de recrutement de manière explicite.
- Ils sont également très sceptiques et méfiants de nature alors, avec les verts, marchez sur des œufs et utilisez un langage rassurant et transparent :

« Est-ce que tu pourrais s'il te plaît assister à une présentation d'affaire mardi soir ? »

« Nous aurions besoin de ton avis sur une nouvelle opportunité..., tu nous aiderais beaucoup si tu voulais bien y assister... »

« Ne vous inquiétez pas, il ne s'agit pas d'une vente forcée ou d'une quelconque opportunité douteuse mais bel et bien d'une réelle opportunité d'avenir ou vous pourriez y trouver votre intérêt... »

« ... nous vous présenterons en toute transparence et preuves à l'appui le bien-fondé de notre entreprise... »

« ... vous aurez accès pendant et après la présentation, à tout un tas d'informations pour vous faire une idée par vous-même du bien-fondé de notre opportunité... » Etc.

Et puisque les **VERTS** détestent qu'on les forcent, inutile d'essayer de les convaincre à tout prix ; la décision finale ne viendra que d'eux, après mûûûû réflexion. Soyez donc patients dans vos étapes de recrutement !

Les **VERTS** sont à l'aise dans n'importe quel plan de compensation, même compliqué. Donnez-leurs tous les détails, toutes les brochures pour qu'ils puissent décortiquer les plans « Bonus », le calcul des commissions payées sur les 3ème, 9ème, 12ème niveaux...

## Les personnalités **VERTES** en conclusion

Beaucoup pensent que les personnalités **VERTES** ne sont pas utiles dans le MLM du fait de leurs faibles aptitudes sociales.

Et il est vrai que nous, les **VERTS**, ne sommes pas toujours très à l'aise avec la prospection sur le terrain.



# Le Comportement des Personnalités **VERTES** 03

Il est vrai aussi que le marketing relationnel implique de parler à des inconnus et donc, de sortir de sa zone de confort de manière radicale.

Et c'est pour ça qu'un **VERT** a tendance à passer tant de temps à accumuler l'information, à fignoler... Ça lui permet de retarder le moment où il devra prospecter !

Mais voyons le bon côté des choses !

Les **VERTS** ont passé tellement de temps à apprendre qu'ils sont incollables lorsque leurs distributeurs et futurs clients leur demandent des renseignements !

Les **VERTS** sont indépendants et autonomes : vous n'aurez pas à leur dire ce qu'ils doivent faire... ils savent ce qu'ils ont à faire et ils le font !

Le Marketing d'attraction : C'est là qu'internet vient à notre secours en nous permettant de devenir le chassé plutôt que le chasseur. Car si nous avons du mal à aller vers les autres, les autres viennent facilement à nous, et apprécient notre compagnie !

Et les **VERTS** aussi font de très bons leaders et j'ai même entendu dire que ce sont ceux qui réussissent le mieux dans le marketing de réseau ! – la minute d'autosatisfaction !

Certes, il peut souffrir de lenteur quand il s'agit de prendre une décision ou de passer à l'action. Mais une fois un **VERT** convaincu par la légitimité d'une opportunité, il deviendra pour vous un associé investi, fiable et très focalisé.

Et gardez toujours le contact avec un prospect **VERT** : même s'il agace par son côté minutieux, sachez qu'il est fidèle et qu'il va toujours au bout de ses objectifs. Et surtout, les personnalités **VERTES** représentent 35 % de vos prospects !

Vous êtes-vous reconnus dans cette description ? Non plus ? Alors vous êtes probablement une personnalité **ROUGE**.

# 04 Le Profil des Personnalités **ROUGES**

Et si vous êtes **ROUGE** et que vous lisez cet article, je sais ce que vous pensez « Tiens, elle a gardé le meilleur pour la fin ! ». Désolé, c'est une pure coïncidence.

Si les **JAUNES** sont dévoués à aider leur prochain, que les bleus s'emballent à l'idée d'une vie plus fun, que les **VERTS** se demandent encore s'ils doivent se lancer, les **ROUGES** eux, carburent au fric, aux résultats, aux défis !

A la question : « A part l'argent, qu'est-ce qui est important pour vous ? ».

Les **ROUGES** vous répondraient certainement : « Que voulez-vous dire ? Avec l'argent, on peut tout avoir dans la vie ! ».

Bon OK, c'est aussi un peu ce que tout le monde pense mais pour un **ROUGE**, l'argent représente le pouvoir et le contrôle, ses maîtres mots.

C'est ce que vous allez comprendre dans cet article, où je vais vous expliquer en détail qui sont les personnalités **ROUGES**, quelles sont leurs qualités, leurs défauts et le langage à utiliser pour les recruter.

Les Personnalités **ROUGES** : Qui êtes-vous ?

Les **ROUGES** sont directs dans leur communication et réservés dans leurs relations.

- Vous représentez 15 % de la population (vous êtes des colériques).
- Un seul mot pour décrire les personnalités **ROUGES** : Pouvoir
- Votre devise est : « Écartez-vous de mon chemin, c'est MON chemin ! ».
- Vos mots clés lors d'échanges sont : « Argent, pouvoir, action, résultats, richesse, perdant, patron, contrôle, défis, compétition... ».
- Vos courriers sont impersonnels, stricts et les mots sont souvent abrégés.
- Vous occupez le plus souvent des postes à hautes responsabilités : PDG, avocats, pilotes, militaires « hauts gradés », directeurs bancaires ou responsables de services de grandes sociétés...
- Aux questions, vous répondez à chacune d'entre elles, sans bavardage inutile, sur un ton strict. Il peut vous arriver aussi de chercher à les esquiver quand cela vous arrange !

# Le Comportement des Personnalités **ROUGES** 04

## Le comportement des personnalités **ROUGES**:

Les **ROUGES** sont des ambitieux qui désirent être aux commandes et dire aux autres quoi faire.

Vous pouvez parfaitement vous entendre avec eux dès l'instant où vous observez leur règle d'or : « Faites-le comme je le veux et maintenant ! ».

Leur qualité essentielle est le leadership, qualité qui peut vite devenir un défaut car ils peuvent aussi devenir tyranniques et manipulateurs. Le **ROUGE** est une personne orgueilleuse qui ne reconnaît pas facilement ses erreurs.

En tant que leader d'une équipe, il a du mal à respecter les sentiments des autres, à les responsabiliser, à les faire grandir... C'est pourquoi les plans de compensation en profondeur (comme les plans binaires) ne sont pas faits pour lui.

Le **ROUGE**, tout comme le **JAUNE**, est une personnalité optimiste (trop parfois : au bord d'une falaise, le rouge avance encore d'un pas !) ; Mais ses qualités de chef lui donnera une plus grande productivité.

Un **ROUGE** agit toujours à sa manière parce qu'il sait exactement de quelle façon développer son entreprise pour atteindre la réussite. Il n'attend aucune directive ni suggestion de votre part.

### Vos forces :

- Vous êtes un leader, vous passez à l'action et savez prendre des risques.
- Vous êtes très productifs : les **ROUGES** font souvent les plus gros revenus en MLM
- Vous êtes des négociateurs de premier ordre.
- Vous avez une formidable énergie et êtes très sûrs de vous (trop parfois !)
- Vous êtes autonome : dès l'instant où vous vous engagez, vous entrez dans l'action et vous menez les choses à terme.

### Vos faiblesses :

- Vous ne savez pas écouter car vous pensez que vous savez déjà tout et que les autres ne savent rien ! (Si vous êtes un **ROUGE**, please, apprenez à pratiquer l'écoute active !)
- En situation de stress, il peut vous arriver d'être impatient, arrogant et imbu de votre supériorité.
- Vous avez un ego démesuré.
- Vous pensez avoir toujours raison. C'est un problème lorsque vous travaillez en équipe : vos partenaires ne seront jamais très performants parce qu'ils ne vous apprécient pas.
- Vous ne savez pas travailler en équipe : les gens recherchent votre réussite mais s'éloigneront pour trouver quelqu'un de confiance.
- Vous n'êtes pas « enseignables » ! Si vous êtes recherchés pour vos qualités de vendeurs, il est inutile par la suite d'essayer de vous coacher car vous n'écoutez pas les conseils des autres.
- Les **ROUGES** ne sont jamais malades, mesdames et messieurs. Ils rendent les autres malades !



# 04 Le Comportement des Personnalités **ROUGES**

## Vos signes distinctifs :

- Vous préférez les vêtements de marque, aux couleurs unies, qui suggèrent une certaine classe sociale.
- Votre poignée de mains est ferme et longue, et votre démarche, rapide.
- Votre voix est souvent percutante, forte, autoritaire.
- Vous reconnaissez une personnalité **ROUGE** au volant de sa voiture par sa conduite nerveuse.
- Vous êtes dominateur et un brin manipulateur : vous aimez que le monde fonctionne à votre manière (même si ce n'est pas la bonne !).
- Vous adorez et recherchez la reconnaissance.
- Votre bureau respire l'importance : fauteuil et bureau imposants, sans photos de famille, mais des trophées et récompenses en tout genre qui VOUS mettent en valeur.

## Comment parrainer les personnalités **ROUGES** ?

Attention, si vous recrutez des **ROUGES**, sachez que vous ne pourrez pas les coacher ! Laissez-les faire, ils feront de toute façon ce qu'ils voudront, comme ils le voudront !

Pour parler à un **ROUGE** : Inutile de le saouler avec le côté relationnel et humaniste du marketing de réseau et du bien qu'il pourrait faire autour de lui grâce à votre opportunité... Soyez bref et direct et expliquez-lui SON intérêt à entrer dans votre opportunité.

## Comment recruter une personnalité **ROUGE** ?

- Les **ROUGES** sont motivés par l'argent, n'hésitez pas à leur parler de chiffres, ils adorent ça ! Montrez-leur en quoi votre opportunité leur permettra de gagner beaucoup d'argent – en parlant des revenus et des supers bonus versés aux « top distributeurs »...
- Mettez l'accent sur le fait qu'ils pourront devenir leur propre patron et qu'ils pourront gérer et agir comme ils le souhaitent. Bref, expliquez-leur, gros chiffres à l'appui, comment ils pourront devenir le Boss (...eux mais en beaucoup mieux !)

## Pour inviter une personnalité **ROUGE** à une présentation d'affaire :

Ne tournez pas autour du pot et utilisez un langage axé autour de ses maître-mots « argent » et « pouvoir » !

« On organise une présentation d'affaire mardi prochain. Il faut que tu sois là. On va parler argent et comment gagner le gros pactole en gérant comme tu le souhaite ta propre entreprise et en étant ton propre patron ! »

« Grâce à cette opportunité, tu pourras enfin virer ton patron, te payer la Mercedes de tes rêves et enfin obtenir la reconnaissance que tu mérites ! »

# Le Comportement des Personnalités **ROUGES** 04

Pour les **ROUGES**, le MLM est une affaire de ventes : ce sont des recruteurs – et non des parrains – qui cherchent à atteindre le revenu résiduel au travers de personnes productives (d'autres rouges). Ils seront très bien dans un plan de compensation uni-niveau.

## Les personnalités **ROUGES** en conclusion

Tout le monde recherche les personnalités **ROUGES** dans leur équipe car leur potentiel de réussite en marketing de réseau est immense.

Les **ROUGES** sont des ambitieux au très fort leadership, ils parlent à tout le monde de leur opportunité et recrutent facilement.

Attention cependant : si les **ROUGES** sont capables de faire de très gros chiffres, ils ne sont pas toujours des distributeurs parfaits pour le MLM. Pourquoi ?

Parce qu'ils ne savent pas communiquer ! Les **ROUGES** ont un caractère dominant et aiment imposer leur point de vue – et parfois même donner des ordres – et ne sont malheureusement pas enseignables.

Le marketing relationnel est avant tout une question d'échange. Et avec un **ROUGE**, la communication se fait toujours à sens unique. J'ai moi-même un **ROUGE** dans mon entourage proche, et c'est incroyable le nombre de conversations stériles que je peux avoir avec lui !

Et vous l'aurez compris, le **ROUGE** est avant tout un meneur, pas un formateur : il aura donc souvent tendance à passer outre le suivi et l'accompagnement de ses filleuls !

Cependant, si les **ROUGES** de votre équipe se montrent parfaitement capables d'atteindre les sommets, laissez-les agir à leur guise... de toute façon, ils ne vous écoutent pas car ils savent tout mieux que vous !

Si au contraire, certains d'entre eux peinent à faire décoller leur business (et oui, ça peut aussi arriver !), inutile de leur dire ce qu'ils doivent faire... de toute façon, ils ne vous écoutent pas car ils savent tout mieux que vous !

Mais, s'ils savaient écouter et daignaient améliorer leur sens du relationnel, les personnalités **ROUGES** seraient pour sûr, de formidables recrues pour votre équipe et bâtiraient de beaux et vastes réseaux

Voilà qui clôt cette série d'articles sur les 4 personnalités couleurs. N'hésitez pas à lire Les Personnalités Couleurs et leur importance dans votre MLM pour mieux comprendre l'intérêt de reconnaître les couleurs chez vos prospects et les membres de votre équipe.

A votre tour, amusez-vous à deviner les couleurs chez les prospects que vous rencontrez. Cela vous sera utile pour parler le même langage et ainsi, mieux les aider, les parrainer et parfois même, mieux les convaincre !

Et, pour reconnaître ces différentes personnalités, vous devez ÉCOUTER les autres.