

Bertrand Kervella

# 39 Erreurs Fatales En MLM



**A Ne Surtout Pas Commettre**



# **39 Erreurs Fatales En MLM** **A Ne Surtout Pas Commettre !**

*Petit guide pratique*  
*Pour mieux réussir en MLM*

*Ecrit par Bertrand KERVELLA*

Visitez :

**[www.marketingdereseauolution.com](http://www.marketingdereseauolution.com)**

## LICENCE À RESPECTER

Le simple fait de posséder ce livre vous donne le droit de l'offrir en cadeau à qui vous le souhaitez, en version numérique uniquement.

Vous pouvez:

- l'offrir sur votre blog ou votre site
- l'offrir aux abonnés de votre newsletter
- l'offrir en bonus cadeau avec un autre produit
- l'inclure dans un package

Vous n'êtes **PAS autorisé** à le vendre, ni à l'intégrer dans des offres punies par la loi dans votre pays (chaîne de lettres, système pyramidal, etc.)

Il est strictement interdit de recopier intégralement ou en partie le contenu de ce livre.

# TABLE DES MATIERES

LICENCE À RESPECTER.....	3
TABLE DES MATIERES.....	4
FELICITATIONS.....	5
1. Vous devez lire ceci.....	6
2. D’abord regardons ce que le marketing de réseau n’est pas.....	8
3. Les 14 erreurs courantes à éviter, chez les débutants.....	11
4. Les 10 erreurs courantes à éviter chez les non-débutants.....	23
5. Le type de personnes à éviter à tout prix.....	33
6. Quelques citations qui vous inspirerons.....	39
7. 8 AUTRES ARTICLES A LIRE D'URGENCE .....	40
CONCLUSION.....	42

# Félicitations !!!

**Vous allez pouvoir découvrir les dangers et pièges que vous devez éviter en marketing de réseau.**

Cette série d'exemples vous permettra d'éviter de commettre des erreurs tragiques ! Vous pourrez ainsi économiser d'innombrables heures de travail, limiter votre perte d'énergie et surtout gagner plus rapidement de l'argent.

Avant de vous plonger dans la lecture de ces exemples, je tenais à clarifier le sens de quelques mots et expressions que j'utiliserai tout au long de ces pages:

**MLM** et **marketing de réseau** sont des synonymes.

**MLM** vient de l'anglais *Multi-Level-Marketing* et fait référence à la manière dont les distributeurs sont rémunérés sur plusieurs niveaux (Multi-level).

**Marketing de réseau** est la nouvelle appellation pour cette industrie, apparue vers la fin des années 90, lorsque l'image de l'industrie avait été ternie par les médias.

Les acteurs du MLM ont simplement renommé leur activité **marketing de réseau**.

**Parrain** ou **Marraine**: c'est la personne que vous devriez remercier pour vous avoir fait entrer dans le monde du MLM. Et c'est d'ailleurs cette personne qui est chargée de vous former.

**Uplines**: c'est l'ensemble des gens qui sont situés au-dessus de vous. Ils sont là pour vous former et vous aider.

**Filleul(e)**: c'est la personne que vous parrainez et devez former.

**Downlines**: c'est l'ensemble des personnes qui sont situées en-dessous de vous, que vous les ayez personnellement parrainées ou non.

## Chapitre 1 : Vous devez lire ceci !

Je suppose que vous avez mené votre petite enquête et que vous avez rejoint l'entreprise de marketing de réseau qui vous convient le mieux. Et maintenant ? Vous faites quoi ?

Vous avez déjà peut-être entendu ces statistiques qui font froid dans le dos :  
**95% des gens échouent dans le MLM ?**

Je crois surtout, que parmi ces 95%, il y a des personnes sincères et dévouées qui ont travaillé dur, mais qui passent la plupart de leur temps à commettre toutes les pires erreurs !

Il existe beaucoup de guides "*COMMENT FAIRE*" disponibles sur internet et encore plus de livres super complets "*COMMENT FAIRE*" ; que votre parrain ou votre entreprise de MLM peuvent vous fournir... Et pourtant, étrangement, beaucoup de gens passent à côté du fait que c'est PLUS FACILE de ne pas faire les MAUVAISES CHOSES que d'apprendre à faire les bonnes choses.



Vous me suivez toujours ? Sinon relisez cette phrase et posez-vous quelques secondes pour y réfléchir :

*C'est PLUS FACILE de ne pas faire les MAUVAISES CHOSES que d'apprendre à faire les bonnes choses.*



Le fait d'éviter de commettre les erreurs classiques vous fera gagner un temps monstre et surtout vous économiserez beaucoup d'argent et d'énergie.

N'oubliez pas que le MLM, c'est comme tout dans la vie, vous pouvez apprendre des erreurs des autres, sans forcément devoir les commettre vous-mêmes. Par contre, après la lecture de cette formation, vous n'aurez plus aucune excuse, si vous vous laissez aller à les commettre. Vous êtes prévenu ! Avec cette dernière pensée en tête, allons-y...

## Chapitre 2 : D'abord regardons ce que le marketing de réseau n'est pas...

### **a) Ce n'est pas un de ces programmes d'investissement !**

Avec votre entreprise de MLM, vous avez payé un droit d'entrer pour accéder à une occasion d'affaire, une opportunité. Et ça restera toujours une simple occasion d'affaire et non un business, si vous restez assis là, planté à ne rien faire.

### **b) Ce n'est pas une action en bourse, un fond de placement ou encore un compte d'épargne !**

L'argent ne fructifiera pas, par le seul fait d'avoir signé dans une entreprise de MLM et payé les frais d'entrée... Et investir plus d'argent dans les produits de votre entreprise ne veut pas dire que forcément, vous allez gagner plus.

### **c) Ce n'est pas quelque chose qui vous rendra riche rapidement !**

Ceux qui gagnent beaucoup d'argent en peu de temps en MLM sont une exception à la règle.



**d) Ce n'est absolument pas un programme pour les vendeurs !**

Certains aiment vendre. Certains sont même nés pour être vendeurs... Mais le fait d'être bon en vente ne vous garantit nullement de réussir en MLM. Ce qu'il faut pour réussir; ce ne sont pas des talents de vendeur mais plutôt des talents de formateur pédagogue.

**e) Il ne s'agit pas d'une partie de chaises musicales !**

Ca n'a rien avoir avec celui qui arrive le premier, parraine quelques personnes, puis s'assoit pour regarder le groupe grandir ... Tandis que les retardataires passent pour toujours à côté de cette occasion.

N'oubliez pas que si les personnes en-dessous de vous travaillent plus, elles gagneront rapidement bien plus que vous. Et vous vous retrouverez largué... Les plans de rémunération sont calculés pour favoriser ceux qui sont actifs.



**f) Ce n'est pas un boulot de 9 heures à 17 heures !**

Dans un travail 9h-17h, certaines personnes s'en tirent parfois très bien, sans effectuer aucun travail et ils obtiennent quand même leur salaire. Dans le marketing de réseau à l'opposé, vous êtes rémunéré sur ce que vous accomplissez.

### **g) Ce n'est pas une machine de clonage !**

On est tous différents. Chaque personne a une approche personnelle différente, quand il s'agit de recrutement. La relation avec vos prospects varie également d'une personne à l'autre. Laissez donc un champ d'actions libres à vos filleuls.

### **h) Il ne s'agit PAS d'un 100 mètre !**

C'est un marathon ... Donnez tout ce que vous avez au tout début, jusqu'au point d'épuisement et vous serez hors service en quelques semaines.

Ce qui rentre en compte ? C'est la qualité de votre travail et non la quantité.



### **i) Ce n'est certainement pas une religion !**

Surtout ne traitez jamais votre business comme si c'était le seul business au monde qui en vaille la peine:

*Mes amis, si vous ne vous joignez pas à MA compagnie de MLM, votre vie ne sera jamais remplie de bonheur.*

Vos amis ne sont pas **perdants** s'ils ne se joignent pas à vous !

S'il vous plaît **ne jamais, jamais forcer les gens**. Sinon vous perdrez beaucoup de vrais amis.

## Chapitre 3 : Les 14 erreurs courantes à éviter, chez les débutants

### 1. Essayer de tout comprendre

Si vous êtes nouveau dans ce business, que vous restez assis pendant des mois à essayer les produits, à lire toutes les brochures de l'entreprise, à comprendre tous les calculs du plan de rémunération, à mémoriser tous les noms des personnes de l'entreprise... C'est un moyen trop lent pour développer votre affaire.



Votre business MLM, c'est comme le vélo :

1. Vous n'apprenez pas à le monter en lisant le meilleur manuel qui existe.
2. Vous n'apprenez rien jusqu'à ce que vous commenciez à pédaler.
3. Vous apprenez en tombant.
4. Vous apprenez également comment ne pas tomber de nouveau après être tombé une première fois.

## 2. Lire chaque livre existant sur cette industrie

La lecture est une très bonne habitude que j'encourage à développer. Mais l'une des grandes erreurs chez les novices, c'est de penser que plus ils lisent de livres et plus ils gagneront d'argent ! Les livres sont seulement faits pour élargir vos connaissances et stimuler votre motivation. Mais en aucun cas, lire vous rendra riche.



**La plupart des débutants passent trop de temps à lire pour un certain nombre de raisons :**

1. **Ils sont déboussolés par l'ignorance.** Une fois de plus, essayer de tout comprendre avant de se lancer équivaut à reculer pour mieux sauter.
2. **Ils sont accablés par la peur.** La paralysie les amène à se replier derrière leurs livres pour éviter de rencontrer des gens.
3. **Ils sont dévorés par la frustration.** Après avoir lu leur premier livre, s'ils ne réussissent pas comme ils l'espèrent, ils se découragent vite et sentent le besoin d'en apprendre plus !

Rappelez-vous que les livres sont toujours subjectifs. Ce qui a marché d'une certaine manière pour l'auteur, pourra marcher différemment pour une autre personne.

### 3. Mener votre business seul pendant les 30 premiers jours

En marketing de réseau, que vous soyez PDG, entrepreneur, femme au foyer, étudiant ou retraité, vous démarrez tous à partir de zéro. Si vous pensez que vous pouvez gagner un revenu à cinq chiffres d'ici 2 à 5 ans, sans appliquer un système, alors vous vous êtes fourré le doigt dans l'oeil. Il y a parfois des gens qui y parviennent seuls, en quelques années. Mais tout le monde commence à apprendre de par quelqu'un. Et le marketing de réseau n'est pas une exception à la règle.

Voici un exemple: Prenons un homme d'affaires expérimenté. Il a commencé dans le marketing de réseau et voulait se la jouer à sa façon. Il a loué un bureau, embauché un peu de personnel, il a créé une équipe de vente et l'a envoyée à la chasse... Tout ça, après avoir dépensé quelques centaines de milliers d'euros d'investissement. Deux ans plus tard, son affaire MLM n'a toujours rien rapporté ...



#### Quelle est la raison de son échec ?

Le marketing de réseau n'est pas conçu pour fonctionner de cette façon. Son personnel et une équipe de vente ne seront pas en mesure de reproduire ce mode de fonctionnement. Il y a des parrains "mentors" pour vous guider et ça ne vous coûte rien de leur demander de l'aide. Dirigez-vous vers eux, comme un malade irait voir un médecin.

## 4. Quitter votre travail

Le marketing de réseau est un business comme tout autre business. Ne soyez pas excité en pensant qu'en brûlant les ponts et en donnant tout ce que vous avez pour les 6 prochains mois, ça marchera et vous serez déjà riche. Vous vous retrouveriez alors sans aucun soutien financier et écrasé par le stress de la réussite. Il y a ce dicton qui dit:

***“Si le seul outil que j’ai à ma disposition est un marteau, tous mes problèmes ressembleront à des clous.”***

Et là, vous finiriez par taper sur tout ce qui bouge, vous y compris. **Alors ne soyez pas marteau !**



Dans le marketing de réseau, toute forme de pression financière refoulera vos prospects, parce que vous les regarderiez comme des sacs d’argent avant et même après qu’ils aient signé.

Certains réseauteurs chevronnés commencent à envisager de quitter leur emploi... Mais seulement lorsque le revenu de leur business MLM dépasse largement leur revenu actuel.

## 5. Vendre votre occasion – « J’ai une occasion en or pour toi ! »

La plupart des gens seraient d’accord sur le fait que 80% à 90% de la population n’est pas formée à la vente. D’ailleurs, la plupart des gens qui ne savent pas vendre, essayent de vendre des choses qui ne résolvent pas les problèmes des autres. Ils s’adressent à des gens qui n’aiment pas qu’on leur vende quelque chose, et qui les considèrent comme des vendeurs de bas niveau, en train d’essayer de leur vider les poches.

Cela revient à dire que la plupart des débutants font l’erreur d’essayer de vendre leur opportunité de MLM à d’autres, qui n’aiment ni se sentir recrutés, ni être agressés par la vente.



Plutôt que d’essayer de vendre votre opportunité, **intéressez vous plus aux gens**. Analysez et cherchez ceux qui ont le désir de faire autre chose dans la vie, ceux qui seraient intéressés à l’idée de devenir entrepreneur. Parlez leur ensuite de manière franche et directe du MLM...

Mais surtout, faites les parler ! Vous verrez. Vous n’aurez plus jamais besoin de « vendre ».

## 6. Supplier les gens de se joindre à vous

C'est tellement difficile de recruter pour les nouveaux distributeurs, que parfois ils finissent par se transformer en mendiants. Ils continuent inlassablement à proposer leur opportunité à tous leurs proches, qui finissent par les fuir de peur d'être abordés une fois de plus. Certaines personnes vont même jusqu'à pourchasser leurs prospects.

J'imagine que vous l'avez déjà compris: **c'est une chose à ne surtout pas faire!**



Rappelez-vous toujours que la balle est dans votre camp ! Ce sont eux qui ont besoin de cette opportunité. Et c'est **VOUS** qui êtes en mesure de les aider à assouvir ce besoin. N'essayez pas de les convaincre. Au lieu de cela, commencez à être à l'écoute de leur problèmes, aidez les gens à trouver des solutions, sans rien attendre en retour.

## **7. Mener malicieusement ses amis à une réunion de MLM, sans les prévenir !**

Une autre grosse erreur : demander à vos amis de venir boire un verre, puis les amener à une réunion de MLM. Ca peut sembler incroyable, mais pourtant beaucoup de personnes en ont été victimes. Ca nuit à vos relations, ça nuit à l'image de l'industrie et ça ne mène à rien !

Vous ne gagnerez rien en forçant les gens. Vous parrainerez plus de personnes en établissant une relation de confiance et non la ruse.



## **8. Vous perdre dans les explications au téléphone**

Le but d'un appel téléphonique est d'inviter le prospect. Si les appels téléphoniques pouvaient finaliser tous les contrats, on n'aurait plus besoin d'organiser des réunions et des présentations. Les gens n'auraient plus qu'à rester à la maison tranquillement et passer quelques coups de fils pour devenir millionnaires.

Quand vous passez un coup de fil, s'il est clair dans votre tête que vous êtes seulement en train d'inviter la personne, alors c'est bon. Vous ne vous perdrez pas à parler de votre affaire, des produits ou du plan de compensation.

Gardez donc bien ça à l'esprit quand vous passez un coup de téléphone : **Vous invitez la personne. Vous ne faites pas une présentation !**

## 9. Dire à vos prospects que ce n'est pas du marketing de réseau

« Non, c'est pas du MLM non plus ! C'est du marketing relationnel, rien à voir... Je t'assure ! »

La plupart des débutants ont très peur ou se sentent mal à l'aise lorsque leurs prospects posent une de ces questions terribles:

- *Est-ce que c'est du MLM ?*
- *C'est pas une de ces ventes pyramidales ?*
- *Vous êtes pas en train d'essayer de me recruter dans le marketing de réseau?*

Beaucoup d'entre eux répondront « Euh ... Euh, non c'est pas ça. » Ou encore: « Ouais c'est un peu comme le MLM, mais avec notre entreprise, on n'a pas vraiment besoin de vendre... Allo ? Allo ? »



Vous avez déjà vécu ce genre de scénario ? **Ne mentez jamais à vos prospects.** Ca se reflètera mal sur vous, et les gens ne sont pas stupides. Vous devriez la jouer cartes sur table et leur dire directement que c'est du marketing de réseau.

Sinon, posez leur d'abord cette question : « *Pour être sûr qu'on parle bien de la même chose, tu pourrais me dire ce que tu entends par MLM ou marketing de réseau ?* »

Ensuite, laissez le parler. N'entrez pas un débat et ne cherchez pas à le convaincre. La plupart des gens ne savent même pas ce qu'est le marketing de réseau.

Si votre prospect en a une mauvaise image, sans pouvoir en expliquer la raison, prenez cet argument à la légère. Souriez et dites-lui que ce ne sont que des rumeurs, et que vous voudriez justement lui en toucher un mot, car vous pensez que ça pourrait vraiment l'intéresser en fin de compte. Mais pas maintenant, pas au téléphone. Vous préférerez le rencontrer directement. Ça ne prendra pas plus d'une heure ...

Demandez-lui s'il serait d'accord pour en parler autour d'un café. Et finalement, proposez-lui ensuite une heure de rendez-vous.



**Rappelez-vous bien de ça:** Si vous ne dirigez pas votre business de manière directe et franche, vos prospects vont penser qu'ils auront à faire la même chose que vous, s'ils se joignent à vous. Et ça risque vraiment de refroidir vos prospects.

## 10. Répéter à tout le monde combien vous gagnez !

### *Eh toi, Combien tu gagnes ?*

C'est une question à laquelle vous ne devriez d'ailleurs jamais répondre. Ça n'apporte rien à la personne de le savoir, car chacun est payé sur sa propre productivité.

Et au fait, vous n'iriez pas dire à tout le monde combien vous gagnez avec votre travail actuel, n'est-ce pas ? Alors, faites la même chose ici.

Et surtout, quand vous commencerez à gagner une fortune, gardez-le pour vous ! De nombreux réseauteurs vont malheureusement essayer de prouver leur valeur, en montrant leur compte en banque. Cette frime de bas niveau est bien entendu mal vue.



Les gens préfèrent s'associer à un réseateur, émanant leadership et confiance en lui. Ainsi, ils se sentent protégés en sa présence, et bien sûr, ils n'oseront jamais lui demander combien il gagne.

## 11. Ne pas être vous-même !

Il s'agit d'un malaise classique chez les nouveaux distributeurs. Imaginez que vous allez voir un bon pote que vous connaissez depuis le lycée. Chaque fois que vous le voyez, tout ce dont vous parlez c'est soirées, sport et filles. Et là, tout d'un coup, vous arrivez : « *Salut, j'ai cette opportunité qui pourrait changer ta vie, aurais-tu quelques minutes à m'accorder?* »

Qu'est-ce qu'il va se dire?

*“Oulala, y a quelque chose qui ne tourne pas rond là, ça sent bizarre.”.*

Restez vous-même ! N'essayez pas de vous faire passer pour le champion de la présentation que vous avez admiré la veille, à votre réunion MLM.



## 12. Ne jamais appeler votre parrain ou autres uplines !

Le business de MLM est basé sur la duplication. Si vous n'appellez pas votre parrain, vous pensez que vos filleuls vous appelleront ? En plus, votre parrain – ainsi d'ailleurs que les autres personnes de votre upline – serait ravi d'avoir votre coup de fil. Ca montre que vous êtes investi dans votre business, et que ça avance bien. **Créez une relation, un partenariat...** c'est la base du concept du MLM.

Vous êtes ici pour travailler en groupe. **Ne vous isolez pas !** La motivation grandit quand on est soutenu, on se sent plus fort, on peut affronter plus d'obstacles. Votre parrain et vos uplines sont là pour ça, n'hésitez pas ! Fréquentez-les aussi souvent que possible.

### 13. Gérer votre business à grands coups d'émotions !

Quand un prospect dit **NON** à votre entreprise, ce n'est pas la fin du monde. Ne soyez pas dur avec vous-même. Evidemment, c'est plus facile à dire qu'à faire. Mais vous devez réaliser que le MLM, c'est comme n'importe quel autre business : **mélanger émotions et business, ne peut mener qu'au désastre.**

Quand un prospect dit **NON**, vous ne devez pas le prendre personnellement. La plupart du temps, ils disent **non** à cette opportunité. **Et pas à VOUS.** Ils ne sont tout simplement pas intéressés, ils ne s'y voient pas maintenant. Ils ont quelque chose d'autre dans la tête à ce moment-là.

Par contre, ils peuvent changer d'avis et dire **OUI** plus tard. Alors, ne le prenez pas personnellement. Et surtout, ne leur en voulez pas.



### 14. Ne pas utiliser vos produits avant de les recommander !

Vous devez utiliser vos propres produits, vous familiariser avec. Ainsi, vous serez en mesure d'en connaître les bienfaits et vous serez convaincu(e) vous-même, de leur qualité.

Faites un témoignage sur vos produits, constatez la différence entre avant et après utilisation. Connaissez les qualités et les défauts de vos produits. Bref, utilisez-les tous les jours!

## Chapitre 4 : Les 10 erreurs courantes à éviter chez les non-débutants

### 1. Transmettre vos ondes négatives à vos filleuls !

Ne vous laissez jamais aller à la mauvaise humeur ou aux pensées négatives devant vos filleuls ! EN AUCUN CAS !

**Un leader ne commet JAMAIS cette erreur destructrice !**

Peu importe si vous venez de passer une journée catastrophique. Peu importe que votre filleul soit votre meilleur ami depuis l'école ou le collège. Quand les gens entrent dans ce business, ils ne se joignent pas seulement à une occasion d'affaire. Ils se joignent également à vous.

Ca veut dire qu'ils croient en vous et vous voient comme un guide, un leader. Si vous leur passez vos ondes négatives, ils perdront rapidement confiance en vous. Et votre business se détruira en un instant, lorsque vos filleuls auront la même attitude avec leurs propres filleuls.

Quand vous broyez du noir ou que vous vous sentez perdu, amenez vos soucis vers le haut, à l'un de vos parrains. **Mais jamais vers le bas.**



## 2. Dépenser chaque centime gagné !

Le meilleur moyen de devenir pauvre, même quand vous gagnez de l'argent, c'est de tout bazarder par la fenêtre en croyant que ça y est, c'est parti ! La fortune est devant vous et sera une source intarissable.

**Restez prudent avec vos entrées d'argent.** Le business reste instable pendant les premières années. Il suffit que 2 ou 3 leaders que vous avez recrutés et formés, décident d'aller voir ailleurs en emportant une bonne partie de leurs distributeurs... et là, c'est la catastrophe si vous vous êtes trop lâché dans les dépenses, ou pire, dans les crédits.



Investissez une partie de vos gains dans votre éducation, dans votre développement personnel. Bloquez une autre partie de vos ressources pour les coups durs. Puis, profitez de ce qui vous reste, mais sans excès.

### 3. Vouloir réinventer la roue !

La roue, c'est quelque chose de génial qui existe depuis des milliers d'années. Pourquoi essayer d'en recréer une autre ? Ca marche et ça roule très bien. Si vous en avez besoin, alors utilisez la telle qu'elle est.

**Beaucoup de réseauteurs font l'erreur de réinventer la roue.** Ils cherchent à créer de nouvelles méthodes. Ils finissent par s'y perdre et y perdre leurs filleuls.

Contentez-vous d'appliquer des stratégies efficaces et simples à mettre en place. Bien sûr, vous pouvez y ajouter votre style, mais surtout suivez un modèle qui marche déjà. Si vous ne le faites pas, vos filleuls ne pourront pas vous suivre et votre business ne décollera jamais.



#### **4. Vous ne laisseriez pas votre bébé seul à la maison ?**

Bien sûr que non ! Ce qui est assez drôle, c'est que chaque nouveau filleul est un peu comme un nouveau-né. Difficile à imaginer, hein ? Je ne cherche pas à froisser qui que ce soit ici, mais il y a un taux très élevé d'abandon chez les nouveaux arrivants, et c'en est même effrayant.



#### **Alors, pourquoi est-ce ainsi ?**

Un nouveau-né, si on ne prend pas bien soin de lui, il devient rapidement la cible de virus, d'énergies négatives. Il se sent rejeté, désarmé émotionnellement... Il peut aussi devenir la cible d'un enlèvement, si on ne le protège pas (c'est-à-dire du recrutement par d'autres groupes). Et le nouveau-né en MLM pleure beaucoup : il vient pleurnicher à l'amont quand les problèmes surviennent.

Vos filleuls requièrent votre attention ! En particulier pendant les premiers mois, où ils sont les plus vulnérables. Alors, occupez-vous bien d'eux, motivez les, aidez les à grandir, à se développer.

## 5. Proposer à un prospect de placer des gens sous lui, pour le motiver à signer !

Certains réseauteurs font des promesses à d'autres personnes, afin de les amener à signer dans leur entreprise. Ils annoncent quelque chose du genre :

Si vous rejoignez mon équipe, je construirai un groupe et je le placerai directement en-dessous de vous !

Et ils vont même jusqu'à le faire et mettent des personnes qu'ils recrutent personnellement sous ce nouveau filleul, dans l'espoir de le motiver !



Ce genre d'action, non seulement crée paresse et dépendance, mais ça limite même tout progrès de leur part !

C'est un jeu très dangereux, car tout d'abord cette personne ne construira jamais rien, mais également les nouvelles personnes placées s'attendent à avoir le même privilège. Et quand la rumeur se propage dans le groupe, alors c'est la fin ! Tout le monde veut sa part du gâteau, et plus personne d'autre que vous ne travaille.

Même si vous êtes dans [un système binaire ou une matrice](#), vous devez instaurer des règles et les communiquer clairement à vos filleuls. Le positionnement de nouvelles personnes ne se produira que si certaines conditions sont remplies. Hors de question de les laisser attendre que leurs parrains fassent tout le boulot pour eux ! Seulement ceux qui travaillent, se verront récompensés de nouveaux entrants, placés directement sous eux.

## 6. Ne pas gérer votre business en toute simplicité !

Certains réseauteurs chevronnés sont capables de mémoriser chaque point précis du plan de rémunération et peuvent en ressortir les moindres détails. C'est très bien d'étudier et de comprendre le plan de rémunération de votre entreprise. Je vous y encourage. Mais ne faites pas une fixette là-dessus. Sachez qu'un nouveau prospect ne comprendra rien à vos explications, si vous tentez de lui expliquer tout dans le moindre détail. Ca vous prendrait au moins une heure, et quelle serait la réaction de votre prospect ? **Ennui et fatigue...** Puis le sentiment d'être perdu en se disant: *"C'est ça ce que je dois faire ?"*



Pour les futurs distributeurs, les choses doivent être tenues de manière simple, pour qu'ils puissent y voir la possibilité de faire la même chose ! Si vous alourdissez votre présentation avec trop de détails ennuyeux, vous les perdrez (dans les deux sens du terme).

Trop d'analyses amènent l'esprit à se paralyser. Expliquez simplement que votre entreprise lui reversera dans les xx% du montant total. Montant correspondant au volume qu'il fait circuler. C'est bien plus simple et rapide comme explication...

## 7. Essayer de transformer des canards en aigles !

Qu'est-ce que les canards font ? Ils font "*Coin Coin*" et restent au sol.

Qu'est-ce que les aigles font ? Ils crient et s'envolent majestueusement.

Et qu'est-ce qui se passe quand vous essayez de faire voler un canard ?

Il retombe à plat sur le sol et il continue à faire "*Coin Coin*" !



**C'est triste à dire, mais tous nos filleuls ne sont pas des aigles.**

Nous voudrions qu'ils le soient. Ainsi beaucoup de gens gâchent trop de temps et d'énergie avec des canards, qu'ils essaient désespérément de transformer en aigles.

Ces derniers font "*Coin Coin*" sur chaque difficulté rencontrée, rejettent la faute sur l'entreprise et répandent leurs ondes négatives. C'est un cercle vicieux dangereux qui peut transformer tout le monde en canard et vous plomber au sol.

Parmi vos recrues, déterminez dès le début qui sont les aigles. **Entourez-vous d'eux et volez-vous ensemble vers la réussite.**

## 8. Ne vouloir aller qu'à mi-chemin !

En MLM, le concept de vouloir gagner quelques euros pour arrondir les fins de mois, ça n'existe pas. Pour réussir, il faut y aller vraiment ! Il faut une grosse impulsion pour faire démarrer le business. Une fois lancé, ça va. Il y aura moins d'efforts à fournir par la suite.

Ceux qui y entrent en espérant gagner quelques euros facilement, désolé, mais ils se fourrent le doigt dans l'oeil. Vous avez le choix. **Vous y aller jusqu'au bout, ou vous n'y allez pas du tout.**



Laissez-moi vous donner un exemple: Imaginez que vous êtes un avion, un bel Airbus A320. Pour pouvoir décoller, vous avez besoin d'atteindre une vitesse approximative de 250 km/h. Même si vous approchez les 200 km/h vous ne décollerez pas. Vous devez donc dépasser cette vitesse, ou sinon vous resterez au sol. Ou pire, vous vous crasherez en fin de piste.

Le marketing de réseau, c'est la même chose : votre seule chance de réussite, c'est de fournir le meilleur de vous et de faire de gros efforts surtout au début, pour vous envoler. Et vous verrez, vos efforts seront largement récompensés.

## 9. La retraite en marketing de réseau, ça n'existe pas !

Contrairement à ce que l'on vous a dit, prendre sa retraite après quelques années de MLM, ça ne peut pas fonctionner. Si vous vous arrêtez de recruter et former de nouvelles personnes, même à l'apogée de votre carrière MLM, votre organisation commencera à mourir, membre après membre.

Si vous vous arrêtez de motiver et superviser vos groupes, vos distributeurs risquent d'aller voir ailleurs et votre structure s'affaiblira rapidement. Et vous pouvez finir par vous retrouver tout seul, en fin de compte.

Même ceux qui ont construit des groupes de milliers de distributeurs peuvent perdre en un jour, une énorme partie de leur organisation, s'ils ne sont pas vigilants. L'entreprise peut connaître des périodes instables et des changements de direction peuvent se produire. Mais avec un management solide et efficace de vos groupes, pas d'inquiétude ! Vos distributeurs vous suivront où que vous alliez.



Assurez-vous surtout de bien prendre soin de vos aigles, les leaders, et surtout de toutes les nouvelles recrues; peu importe qu'elles soient à 1 niveau ou 50 niveaux en-dessous de vous. Vous ne pouvez pas laisser le sort de vos bébés, dépendre de vos autres enfants à peine plus âgés.

Votre entreprise MLM est votre business et c'est votre responsabilité de continuer à le faire grandir.

## 10. Avoir peur de contacter vos uplines !

Vous devez travailler en étroite collaboration avec votre parrain et vos uplines, même si vous pensez:

*Mais, je ne veux pas les déranger. Ils sont tellement occupés à gérer leurs équipes.*

*Ils gagnent énormément d'argent. Je ne suis pas digne de leur parler...*



**FAUX !** N'ayez pas peur d'appeler vos uplines ! Ne les vénerez pas comme des dieux. Ils sont là pour vous aider. Le fait qu'ils gagneront de l'argent grâce à votre groupe vous donne le droit de leur demander de l'aide.

- Votre Upline n'est pas votre patron.
- Un parrain honnête et sincère est toujours là pour vous aider et vous guider (à moins qu'il n'ait aucune vraie formation ou qu'il soit trop autoritaire). Sinon, vous pourrez toujours trouver quelqu'un dans vos uplines qui fasse en sorte que vous réussissiez.
- Vos parrains ne sont pas derrière vous pour vérifier constamment que vous faites votre travail, ne cherchez pas à les éviter. Ils sont là pour vous apprendre de nouvelles techniques, vous aider, vous encourager.

## Chapitre 5 : Le type de personnes à éviter à tout prix

### 1. Les gens qui vous forcent à acheter plus de produits que ce dont vous avez besoin pour gérer votre business

Vous devez éviter les gens qui vous mettent la pression inutilement pour acheter et stocker les produits de l'entreprise, soi-disant pour atteindre un meilleur pourcentage de rémunération. Bien sûr, vous obtiendriez une marge de profit beaucoup plus élevée si tout le monde achetait plus de produits, mais vous devez vous poser cette question :

*Est-ce que mes nouveaux distributeurs seront prêts à faire la même chose ?*



Ne vous engagez pas dans ce cercle vicieux. Refusez tout simplement de le faire. Et surtout ne mettez pas la pression aux autres.

## 2. Les drogués des nouvelles opportunités d'affaires

Joignez-vous seulement à des réseauteurs qui travaillent dur pour une seule entreprise. Certains accros du MLM sont uniquement ici pour essayer de gagner de l'argent vite fait, comme au loto. Ils sautent d'une entreprise MLM à une autre en trouvant des excuses à leurs échecs et continuent ainsi leur quête en espérant trouver l'entreprise perle rare.



Ne vous laissez pas entraîner dans cette course folle et sans fin. Si celui qui vous a fait signer est ce type de personne, alors remettez-vous en à quelqu'un d'autre parmi vos uplines.

### 3. Le suceur d'énergie

Il m'arrive parfois d'éloigner un distributeur de mon groupe. Cette personne est une sorte de virus parmi mon troupeau de moutons. Et un bon berger se doit de préserver son troupeau en éloignant la bête contagieuse du reste du groupe.



Les distributeurs de ce genre, transportent un bagage émotionnel trop lourd. Ils passent leur temps à se plaindre, à pleurnicher, à montrer à quel point ils n'ont aucune confiance dans leur réussite. Ce suceur d'énergie pourrait bouffer toute votre énergie positive jusqu'à la dernière goutte. Il vous contaminera avec ses problèmes de rejets et il se plaindra constamment et ouvertement de l'entreprise, de l'équipe, du personnel ou même des produits.

Si vous n'êtes pas prudent, il transmettra cette énergie négative et ses doutes, aux autres distributeurs en aval. Il apportera doute et désespoir pour que finalement tout le monde abandonne. **Vous êtes prévenu !** Identifiez ce type de personne dès que possible et éloignez-le gentiment des réunions. Donnez-lui une mission à accomplir et interdisez tout contact jusqu'à ce qu'il achève sa première mission. Ca lui donnera une raison de ne pas venir vous ennuyer avec ses problèmes.

## 4. Le beau parleur

Ce type de personnes n'ont rien de mauvais en eux. Ils sont bons pour s'exprimer devant les autres. Quand vous leur demandez de partager leur expérience ou d'établir des objectifs, ils sont les premiers à donner un discours enflammé. Le problème, par contre, c'est que tout ce qu'ils font, c'est parler !



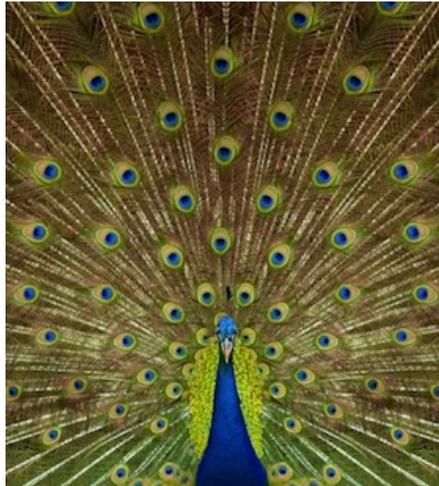
Ils donnent toutes sortes d'excuses pour justifier leurs mauvais résultats. Vous ne pouvez pas compter sur eux, mais vous ne pouvez pas vous en défaire non plus. Puisqu'ils aiment qu'on leur prête attention, une des meilleures façons de les gérer, c'est de les pousser à amener leurs amis à des soirées présentations, à des rassemblements de votre groupe ou à des manifestations organisées par l'entreprise.

Vous pourrez ainsi rencontrer de nouveaux prospects, en espérant qu'ils ne soient pas eux-aussi, des beaux parleurs.

## 5. « M. ou Mme Je-sais-tout » et « j'ai déjà entendu ça avant »

Ce sont des gens qui sont de très bons analyseurs et assistent à toutes les formations et réunions. Ils écrivent chaque bricbe d'information ici et là, mais n'apportent aucun résultat. Parce qu'ils savent tout, ils vous rendront la vie difficile quand vous essaieriez de leur enseigner quelque chose ou que vous les pousserez vers le succès. Ils ne vont pas assister aux formations avec un esprit ouvert et vous pouvez souvent les entendre dire:

*« Ah, j'ai déjà entendu ça. Ils ne m'enseignent rien de nouveau ici. »*



La formation est quelque chose de continue ! Vous devez entendre les mêmes informations à plusieurs reprises afin de vous imprégner complètement de l'idée, et ainsi renforcer vos compétences. Les « **je-sais-tout** » gagneront probablement peu d'argent en marketing de réseau, malgré la mine d'informations qu'ils détiennent.

## 6. Le paresseux

Ceux que j'appelle les paresseux, ne font rien de productif ! Ils ne joignent pas une entreprise de MLM pour acheter une opportunité, mais pour acheter de l'«espoir». **Surprise, le MLM nécessite un travail soutenu !**

Même si ces personnes assistent à quelques réunions et lisent de nombreux livres, il y a une chose qu'elles ne font pas, et il s'agit pourtant de l'essentiel : **Prendre contact avec des gens.**



Les paresseux attendent que leur parrain fasse ça pour eux. Leur propre travail ne sert à rien, ne laissant qu'une masse d'informations et de connaissances inexploitées.

## Quelques citations qui vous inspirerons

Une erreur n'est pas une erreur, jusqu'à ce que vous refusiez de la corriger.

**Orlando A. Battisa**

Expérience ; c'est le nom que chacun donne à ses erreurs.

**Elbert Hubbard**

Celui qui n'a jamais fait d'erreur n'a jamais rien essayer de nouveau.

**Albert Einstein**

L'homme qui ne fait aucune erreur, n'accomplit rien en général.

**William Connor Magee**

Un homme qui ne fait jamais d'erreur se retrouve toujours sous les ordres de celui qui en fait.

**Anonyme**

Rappelez-vous de vos erreurs passées juste assez longtemps pour en tirer profit.

**Dan McKinnon**

## 8 AUTRES ARTICLES A LIRE D'URGENCE

### Vous voulez réussir en MLM ? Alors bloquez !

Les gens que vous devriez cibler ne sont pas vos proches. Mais plutôt les autres réseauteurs (ceux qui sont également dans *le marketing de réseau*). Ils croient déjà au marketing de réseau, ils y ont investi du temps, de l'argent [...]

[Lisez la suite en cliquant ICI...](#)

### MLM + marketing d'attraction = Réussite assurée

Ce que vous devez promouvoir: Votre opportunité MLM ? Les produits de votre entreprise ? **NON, PAS DU TOUT !** Ce n'est pas votre entreprise MLM et encore moins vos produits qui intéressent les gens. En fait, ce sont vos [...]

[Lisez la suite en cliquant ICI...](#)

### Les secrets de ceux qui gagnent gros en MLM

Votre aptitude à réussir en MLM se résume à votre attitude. Si vous pouvez comprendre qu'un refus de votre opportunité MLM n'est pas vous rejeter en tant que personne, alors vous êtes sur la bonne voie. Un « Non » doit être [...]

[Lisez la suite en cliquant ICI...](#)

### Quels sont les 4 éléments magiques pour faire signer un prospect à coup sûr ?

Peu importe ce que vous présentez ; que ce soit un produit, un service ou une opportunité de marketing de réseau... on désire tous la même chose. Et la bonne nouvelle, c'est qu'il n'y a seulement que 4 choses qui nous [...]

[Lisez la suite en cliquant ICI...](#)

## 4 astuces pour obtenir le succès en MLM !

Pour réussir en MLM, il est nécessaire de partir du bon pied. Laissez-moi vous donner quelques recommandations à ce sujet. Vous constaterez qu'il s'agit surtout de conseils de bon sens et que le succès est à portée de mains [...]

[Lisez la suite en cliquant ICI...](#)

## Top 10 des entreprises MLM - Comment choisir la vôtre ?

Comment choisir la meilleure des entreprises MLM ? Comment évaluer son entreprise ? Que ces entreprises soient nouvelles ou anciennes, qu'elles soient classées dans le top 10 des plus riches ou non, vous en trouverez ici [...]

[Lisez la suite en cliquant ICI...](#)

## Avez vous ces 5 qualités essentielles pour réussir en MLM ?

Comme des milliers de personnes, vous êtes attiré par le MLM. Vous voulez vous assurer d'être fait pour cette activité ? Avant de vous lancer, prenez le temps de découvrir les 5 qualités indispensables [...]

[Lisez la suite en cliquant ICI...](#)

## Comment passer du groupe "Suiveur" au groupe "Leader"

Quand il s'agit de sponsoriser les gens, il est crucial que vous sachiez ça : Les gens ne joignent pas une opportunité, ils ne joignent pas à une entreprise MLM. Ils se joignent à vous. Et qu'est-ce qu'ils veulent avant tout ? S'associer à [...]

[Lisez la suite en cliquant ICI...](#)

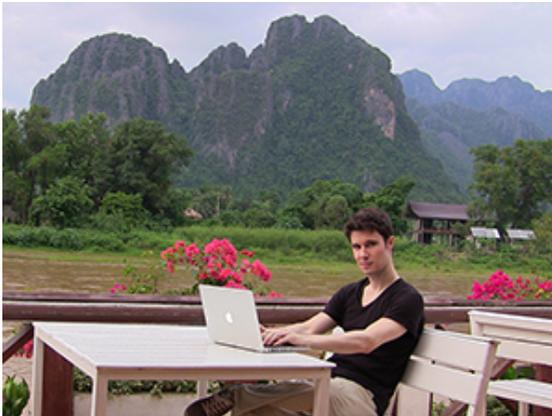
## Conclusion

J'espère que cette formation raccourcira votre route vers le succès et vous évitera de tomber dans quelques uns des pièges les plus sournois.

Voilà, vous savez tout maintenant. Allez-y, lancez-vous ! Commettez des erreurs, mais pas celles énoncées dans cette formation...

Merci d'avoir lu ce livre. J'espère de tout coeur qu'il vous aura été utile et que vous aurez pris autant de plaisir à le lire que moi à l'écrire.

Je vous souhaite une merveilleuse journée !



Bien amicalement,

Bertrand Kervella

[www.marketingdereaseausolution.com](http://www.marketingdereaseausolution.com)