



Le syndrome du spectateur en marketing relationnel

Dans cette activité de **marketing relationnel**, vous entendez souvent que pour réussir il faut surtout ne jamais abandonner. Certes, c'est une première étape essentielle. Si vous abandonnez dans votre activité MLM, vous n'aurez aucune chance d'aller vers la réussite que vous désirez et que vous méritez.

Mais la seconde étape de la réussite en *marketing relationnel*, c'est de passer du stade du spectateur au stade de l'acteur.

Marketing relationnel et ce syndrome assez répandu

Il y a un syndrome dans notre métier de marketing relationnel, c'est ce fameux syndrome du spectateur.

Combien de fois je vois des distributeurs se dire qu'ils n'abandonneront jamais et jouer les bons soldats ? Ils viennent aux meetings, ils sont présents pour donner un coup de main mais ils ne profitent pas de la dynamique réseau, ils ne sont pas réellement dans le match.

Video : syndrome en marketing relationnel

Vous devez changer cela, rentrer dans le match. Amenez des invités aux séminaires, passez à l'action, mettez en pratique les formations.

Développez vos compétences, développez votre valeur ajoutée, aimez votre métier de marketing relationnel et vous serez acteur de votre métier de marketing relationnel.

Voir la video sur youtube [Le syndrome du spectateur en marketing relationnel](http://www.youtube.com/watch?v=EEEdLh9m_pVo)

David Duchemin - Décodez le MLM

Auteur du « [Millionnaire MLM](#) »
et « [Manuel de Guérilla MLM](#) »

Réseau Worldwide Leaders <http://www.my-wwl.com> - Video les 4 Piliers du Succès http://youtu.be/EEEdLh9m_pVo Ressources Blog : <http://www.david-duchemin.com>



Email : info @ david-duchemin.com

Si vous avez aimé cet article, commentez et retweetez.

Si vous avez aimé cet article, n'hésitez pas à poster un commentaire et à me dire si vous souhaitez plus d'articles comme celui-ci.

David Duchemin Coach entrepreneur MLM