

Les Quatre Couleurs de Personnalités: Et Leur Langage Secret Adapté Au Marketing de Réseau : Schreiter, Tom Big Al By Tom Big Al Schreiter En utilisant des exemples humoristiques et légèrement caricaturés des traits de nos quatre couleurs de personnalités.

Tom is a favorite speaker and trainer at company conventions and regional events. je ne suis pas déçu Les BRISE-GLACES !: Comment Amener N'importe Quel Prospect à Vous Supplier de Lui Faire une Présentation ! C'est un livre sympathique à lire et sans prise de tête. rien n'apprend de plus et les exemples sont trop simple limite pas adapté à la réalité Les BRISE-GLACES !: Comment Amener N'importe Quel Prospect à Vous Supplier de Lui Faire une Présentation ! Pour une première approche le livre se lit très facilement beaucoup d'humour j'ai appris plein de choses ! merci ☐☐ Les BRISE-GLACES !: Comment Amener N'importe Quel Prospect à Vous Supplier de Lui Faire une Présentation ! après avoir lu ce livre les couleurs me paraissent plus simple à déceler tout en humour et caricature cela permet de mieux retenir Les BRISE-GLACES !: Comment Amener N'importe Quel Prospect à Vous Supplier de Lui Faire une Présentation ! Lire dans les pensées est amusant ! Lorsqu'on connaît la façon de réfléchir des prospects vendre et parrainer devient simple. C'est en fait la seule compétence (des 25 compétences en marketing relationnel) que nous utiliserons tous les jours pour le reste de notre vie ! Préparez vous à sourire établir la connexion instantanément avec votre prospect et surtout à obtenir des résultats rapides. Remontez cette page et commandez votre copie dès maintenant ! Les Quatre Couleurs de Personnalités: Et Leur Langage Secret Adapté Au Marketing de Réseau : Schreiter Tom Big Al Tom Big Al Schreiter has 46+ years experience in network marketing and MLM. As the author of the original Big Al training books in the late 1970s he has continued to speak in over 90 countries on using the exact words and phrases to get prospects to open up their mind and say YES. Anyone can receive his free weekly tips by going to * Need leads? * Want better prospects? * Curious on what steps to teach distributors to be a leader? * Want to know how to build a bigger downline? * Desire to be a better closer? * Want to build instant rapport? * Want to be successful in MLM and network marketing? * Or just want to be a better networker? Tom Big Al Schreiter gives you the step by step exact words to say and exactly what to do. Les BRISE-GLACES !: Comment Amener N'importe Quel Prospect à Vous Supplier de Lui Faire une Présentation ! J'arrive à mieux analyser certaines personnes et arrive à les prendre d'une manière différente grâce à ce livre ☐ Les BRISE-GLACES !: Comment Amener N'importe Quel Prospect à Vous Supplier de Lui Faire une Présentation !.

Ce livre n'est pas un document de recherche ennuyant traitant de quatre typologies de personnalités: Ce livre dévoile une façon simple et amusante de parler à nos prospects en se basant sur leur vision et leur perception du monde: Les distributeurs timides deviennent confiants lorsqu'ils comprennent comment réfléchir leurs prospects: Les distributeurs qui maîtrisent cette technique toute simple réussissent en quelques mots à recruter leurs prospects sur le champ: Pourquoi vivre de la frustration face aux prospects ? Découvrez plutôt en accéléré les quatre couleurs de personnalités d'une façon amusante qui restera gravée dans votre mémoire, Suite à ce livre.

Celle dévoilée dans ce livre vient en tête de liste: Que voulez vous de plus ? Nous n'avons plus à chercher de bons prospects lorsqu'on connaît les quatre couleurs de personnalités: Nous pouvons plutôt transformer des gens ordinaires en super prospects en cernant leur couleur de personnalité et en utilisant les bons mots, Les BRISE-GLACES !: Comment Amener N'importe Quel Prospect à Vous Supplier de Lui Faire une Présentation ! Très pertinent comme livre. On m'a fait connaître les quatre personnalités lors d'un stage professionnel et je voulais en savoir plus: Donnant pleins d'astuces pour en savoir plus sur son entourage: Les BRISE-GLACES !: Comment Amener N'importe Quel Prospect à Vous Supplier de Lui Faire une Présentation ! Le livre est intéressant et se lit facilement. Cependant les couleurs n'ont pas la même signification que la méthode DISC.

Je m'attendais à mieux moi qui connaissais déjà le principe des couleurs de personnalité: Apprenez à entrer dans la tête de vos prospects avec cette compétence facile à acquérir, Comment leur parler pour s'assurer qu'ils comprennent et apprécient notre message ? Tout simplement en identifiant rapidement la couleur de personnalité de notre prospect. Découvrez les mots magiques spécifiques à utiliser avec chacune des quatre couleurs de personnalités. Attention vous vous amusez en observant et en analysant vos amis collègues de travail et même la famille ! Et vous pourrez enfin voir le monde avec leurs yeux: C'est un peu comme mettre des lunettes 3D pour propulser votre carrière en marketing relationnel, Des 25 compétences à acquérir dans cette industrie il est facile de se souvenir et d'utiliser cette technique sur le champ. La vie est très amusante lorsqu'on est seul à porter des lunettes 3D, As the author of numerous audio trainings elles sont voire même totalement opposé sauf pour le rouge. Les résultats sont étonnants. Pourquoi ? 1. Elle procure aux nouveaux distributeurs une confiance instantanée. 2. Elle élimine les situations de rejet. 3. Elle permet d'ouvrir l'esprit de nos prospects. 4. Elle procure des résultats immédiats.



Sujet très bien traité de façon ludique. Pas de palabres inutiles ou d'auto promotion de l'auteur. Je le conseille car très pédagogique. Nos prospects ont un point de vue différent du nôtre