

# MLM AU FEMININ

**TON PROTOCOLE DE RÉPONSES  
EN 4 ÉTAPES À L'OBJECTION  
"C'EST PYRAMIDAL"**



## Pourquoi cette méthode change tout?

Dans le marketing de réseau, il existe une erreur extrêmement fréquente : croire qu'une objection doit être "contrée" rapidement avec le bon argument. Mais en réalité... plus on cherche à convaincre vite, plus on crée de résistance

Quand quelqu'un dit : « C'est pyramidal », ce n'est presque jamais une demande d'explication technique.

C'est souvent une croyance, une émotion, une peur, une expérience passée... ou simplement une phrase entendue et répétée sans réelle réflexion.

C'est là que cette méthode devient précieuse.

Inspirée des principes de la PNL, de l'écoute active et des méthodes de vente relationnelle, cette approche créée par Vanessa Haté (insta : [vanessa\\_shaleymaya](#)), propose une manière beaucoup plus intelligente, humaine et efficace de gérer les objections.

Merci à Vanessa pour ce partage transmis lors de la première édition du Sommet du MLM au Féminin, durant la table ronde L'audace d'un empire.

Cette approche rappelle quelque chose d'essentiel :

les meilleures conversations ne sont pas celles où l'on "gagne".

Ce sont celles où l'autre se sent suffisamment écouté pour rester ouvert.

# Ton protocole de réponses en 4 étapes à l'objection "c'est pyramidal"

## Etape 1 : Ne pas répondre immédiatement

### 👉 Résister au réflexe de justification immédiate !

En répondant immédiatement avec un argument tu braques la personne en face.

Tu rentres dans un face à face qui va fermer.

Essayer de poser un argument à ce moment là, c'est se tirer une balle dans le pied.

De plus, tu risques de répondre avec un argument qui n'est même pas une "croyance" de la personne, à qui tu parles.

### 👉 Laisser de l'espace, rester centré(e) :

Laisse la personne terminer sa phrase,

Tu as besoin de savoir pourquoi elle dit ça.

Si tu coupes sa phrase tu ne sauras pas le bout de sa pensée.

Bien souvent les gens disent c'est "pyramidal" mais ils ne savent même pas ce que cela veut dire !

# Ton protocole de réponses en 4 étapes à l'objection "c'est pyramidal"

## Etape 2 : Explorer - clarifier


Pose une question ouverte pour comprendre réellement :

« C'est-à-dire ? »

« Qu'est-ce que tu entends par là ? »

« Tu peux m'en dire un peu plus ? »

Une fois que la personne a formulé sa croyance sur le pyramidal, mets toi dans une posture d'écoute en demandant simplement « ah oui, c'est à dire ? » Ça veut dire quoi pyramidal ?

 Objectif : accéder à la véritable croyance derrière l'objection

# Ton protocole de réponses en 4 étapes à l'objection "c'est pyramidal"

## Etape 3 : Accueillir & valider

Montrer que tu entends et comprends :

« Ah oui, je comprends » ou encore « OK, je vois mieux ce que tu veux dire »

⚠ Attention valider le propos de la personne ne veut pas dire être d'accord avec sa vision. C'est simplement reconnaître là où elle en est avec cette pensée/croyance.

C'est créer un climat de sécurité et une connexion d'écoute sincère avec l'autre.

# Ton protocole de réponses en 4 étapes à l'objection "c'est pyramidal"

## Etape 4 : Répondre avec clarté (sans se justifier)

La dernière étape sera d'expliquer, d'apporter un éclairage en partageant une perspective, une expérience.

Par exemple : "Comme toi je pensais ça, et puis j'ai compris que finalement le pyramidal c'est plutôt le salariat / le système de retraite français".

Puis demande lui "est-ce que tu veux que je t'explique la différence entre mlm & pyramidal (ponzi)?", demander son consentement pour expliquer, cela renforce le lien d'écoute.

La vraie différence entre ponzi/pyramidal et le MLM, c'est que le ponzi est illégal en France. Le ponzi c'est :

- Pas de vrai produit (ou produit fictif),
- les gains viennent uniquement de l'argent des nouveaux entrants
- Le système s'effondre dès qu'il n'y a plus de recrues

**👉 Tu as maintenant toutes les ressources pour parler sereinement de ton industrie : fonce, le succès t'attend !**