

Frank Klose

Eine psychologisch-philosophische Betrachtung des neuen und modernen Network-Marketing

Der Vertriebsweg Network-Marketing polarisiert erstaunlicherweise immer noch.

Es gibt vehemente Gegner. Diese haben oft einen Versuch in diesem Segment hinter sich, der nicht von Erfolg gekrönt war oder kennen jemanden oder haben „etwas gehört“.

Es gibt begeisterte Befürworter. Diese waren bereit, die notwendige Arbeit zu leisten und können Erfolge vorweisen.

Und es gibt eine kleinere Gruppe von Menschen, die zugeben, dass sie von diesem Marktsegment nicht viel wissen, aber offen sind, einen Blick darauf zu werfen.

Es lohnt sich sehr. Es hat sich viel geändert. [...]

www.frank-klose.com