

MON BUSINESS AU QUOTIDIEN

DÉVELOPPER UNE ÉQUIPE SOLIDE ET PÉRENNE

Construire son équipe, c'est construire ses revenus et son avenir, le vôtre et celui de vos équipes. Tout le monde est gagnant. Chaque opportunité débusquée par votre downline est une opportunité pour vous. Pensez que vos commissions viennent toujours du bas pour aller vers le haut, jamais le contraire ! Par conséquent, la première chose que vous devez faire pour réussir dans cette activité est de construire une équipe solide et pérenne. La confiance est la structure même de votre réseau. C'est de cette façon que votre réseau grandira et que le succès frappera à votre porte.

UNE COMMUNICATION QUOTIDIENNE AVEC SES DOWNLINES

Votre équipe a besoin d'être encadrée et accompagnée par un parrain qui va travailler à leurs côtés. Leurs succès seront vos succès.

- Lire les e-mails de vos downlines ou filleuls tous les jours.
- Répondre rapidement à tous vos mails pour aider vos downlines.
- Prêter une oreille attentive à leurs besoins.
- Être toujours à l'écoute de vos downlines et disposé à les accompagner.

L'IMPORTANCE DES ÉVÉNEMENTS

La Reconnaissance des accomplissements est un moment important. Voir des personnes qu'on apprécie reconnues devant des centaines ou même des milliers de personnes est magique.

- Voir des gens qui nous ressemblent réussir est une source de motivation incommensurable.
- Participer à un événement ancre plus profondément les convictions de chacun.
- Se confronter à de nouvelles idées permet de se rendre compte à quel point réussir n'est pas aussi compliqué que ce qu'on avait imaginé.
- Être aux contacts des Leaders nourrit son propre succès.



METTRE EN AVANT L'EFFORT ET LE RÉSULTAT

Peu importe votre niveau de base, c'est l'action qui vous donnera le plus de résultats et vous permettra de créer un réseau solide. La réussite de chaque membre dépend de celle des autres.

- Donner des objectifs concrets et accessibles à vos équipes.
- Choisir des formations ayant déjà prouvé leur efficacité pour garantir votre réussite et celle de vos équipes.
- Encourager la progression continue. Dans la vision par objectif, les élèves sont souvent divisés en 2 groupes : ceux qui l'ont atteint (et qui se reposent sur leurs lauriers) et ceux qui ne l'ont pas atteint (et qui se sentent en situation d'échec). Tandis que dans la vision par efforts, chacun a pour objectif de devenir légèrement meilleur chaque jour et ceci peu importe son niveau de base.
- Récompenser les efforts avant le résultat peut permettre de redonner confiance en soi, conférer une plus grande sensation de contrôle et encourager à s'améliorer jour après jour.

NE PAS SE CONTENTER D'ÊTRE UN LEADER, EN DÉVELOPPER !

Plus vous avancerez, plus vous serez à l'aise, plus vous serez convaincants et pourrez communiquer des informations claires et précises. Encadrer c'est bien, inspirer son équipe, c'est mieux ! Avez-vous déjà remarqué ces collègues qui vous rendent meilleur et vous donnent envie d'avancer ? C'est ce qu'on appelle des leaders inspirants. La bonne nouvelle, c'est que cette posture s'acquiert !

- Être soi-même. Vouloir éliminer ses défauts est une perte de temps pour adopter un management inspirant.
- Identifier ses qualités naturelles et les développer.
- Être tolérant au stress, serviable, humble, empathique ou encore ouvert d'esprit, sont quelques exemples de ces « soft skills » susceptibles d'augmenter les chances d'inspirer son entourage. Le tout est de trouver un style de leadership qui ne trahisse pas ses valeurs.
- Savoir se recentrer et être pleinement conscient permet de détecter et de mettre des mots sur les émotions ressenties pour les gérer plus facilement. Cet état s'exprime sous une forme de sérénité, une capacité de prise de recul et une absence de stress.

