

COMMENT GÉNÉRER DES CC: LES PARRAINAGES



FOREVER™

Construisez votre équipe

Le cycle de développement du Business

La vitesse est essentielle et le recrutement est primordial. Votre Business se développera proportionnellement à la vitesse à laquelle vous soutenez le cycle. Pour atteindre vos objectifs, il est vital dans les 12 premiers mois, de donner de l'elan à votre Business, en partageant l'opportunité avec le plus de personnes possible. Cela créera l'énergie, l'enthousiasme et la réussite nécessaires pour réussir.



Temps 2 à 5 contacts par jour



Temps complet + de 10 contacts par jour

Les dates et lieux des prochaines Présentations de Projet d'Entreprise (lancements d'affaires)

Lieu: _____ Date: _____

Lieu: _____ Date: _____

Les dates et lieux des prochains événements (Success Day, Campus etc.)

Lieu: _____ Date: _____

Lieu: _____ Date: _____

Les dates et lieux des prochaines formations:

Lieu: _____ Date: _____

Lieu: _____ Date: _____



A noter: Développez une liste de 100 personnes pour avoir plus d'impact.

Utilisez Forever pour développer votre affaire

Acquérez des compétences pour développer votre business

Pour développer votre affaire dupliquez dans votre pays et à l'international

Montrez à vos prospects ce qui est possible

Montrez que l'activité est à la portée des Nouveaux FBO



Faites la liste de toutes les personnes que vous connaissez

Ecrivez en tête de liste le nom des personnes que vous connaissez bien

Ma liste des 100 noms et +
Quelles sont les personnes que je connais ?

Nom	Téléphone/Contact	Commentaires
Joanne Smith	0121 345 6789	Personal Trainer, London, Positive
Simon White	0131 567 6789	Full-time parent, Oxford, Negative
Phillip Allen	0141 345 2345	Shop Assistant, Camden, Positive
Laura Hunt	0 12 1 345 6789	Analyst, Brighton, Sceptical
John Jones	0 16 1 345 6789	Finance, London, Very Positive
Mawreen Smith	0121 234 1000	Secretary, Crepton, Positive
Paul Gayle	0171 778 6789	Fitness Instructor, London, Negative
Ellie Jones	0191 934 2367	Marketing, Chelmsford, Negative

+ Facebook

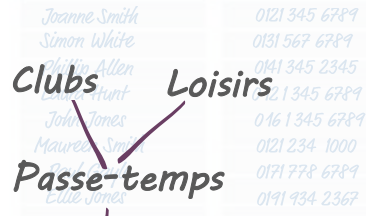
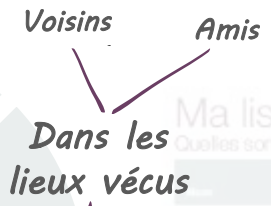
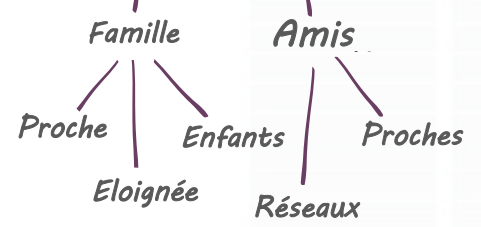
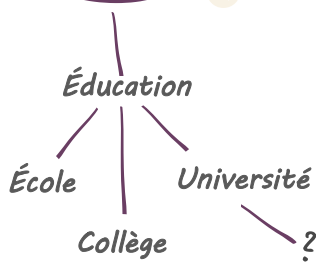
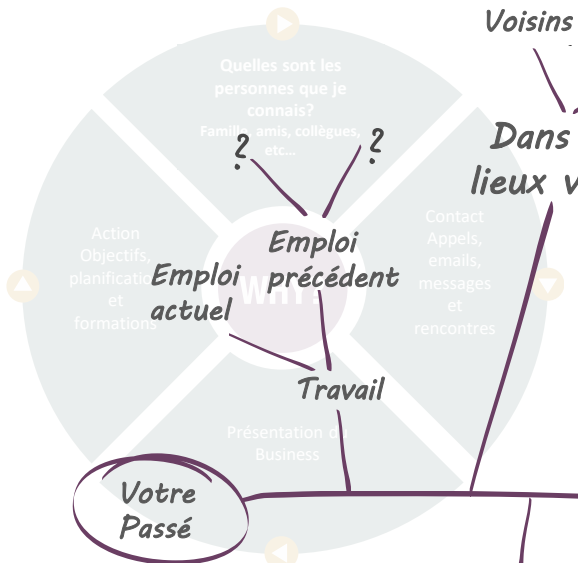
+ LinkedIn

+ Twitter

+ WhatsApp

Ma liste des 100 noms et +
Quelles sont les personnes que je connais ?

Nom	Téléphone/Contact	Commentaires
<i>+ Local</i>		
<i>+ National</i>		
<i>+ International</i>		



Soyez connecté

Ma liste des 100 noms et 😊
 Quelles sont les personnes que je connais ?

Facebook
LinkedIn
Instagram

Noms	Relationship/Contact
Joanne Smith	0121 345 6789
Simon White	0131 567 6789
Cliff Allen	0141 345 2345
Paul Hunt	0121 345 6789
John Jones	0161 345 6789
Marek Smith	0121 234 1000
Edie Jones	0191 778 6789
Edie Jones	0191 934 2367

Ma liste des 100 noms et +
 Quelles sont les personnes que je connais ?

Noms	Relationship/Contact	Comments
...	Brighton, Suffolk	
...	Finance, London, Very Positive	
...	Secretary, Crystal, Positive	
...	Fitness Instructor, London, Negative	
...	Marketing, Chelmsford, Negative	

Nouvelles opportunités que vous rencontrerez



Enfants et amis

- Parents
- Chaque Loisir
- Clubs, associations
- Écoles
- Enseignants

Sélectionner les contacts de:

- Votre smartphone
- Vos réseaux sociaux
- Parmi vos connaissances
- Qui connaissent-ils?



Profils de vos clients et prospects !

Le profil est un aperçu instantané du client et/ou du prospect

Partagez l'opportunité Forever

Quelles sont les personnes avec lesquelles vous voulez partager l'activité Forever ?

Personne	Nom	Téléphone	Adresse	Titre	Statut	Âge	Statut marital	Objectif
1	Jeanne Smith	0121 345 6789	123 Somewhere Court, Somewhere Road B12 3AB	HR Manager	Non membre	38	3 Money & security	No marriage
2	Steve Green	0121 678 1234	45 Green Court, Somewhere Road C34 1EF	Fitness Instructor	Membre	28	Fitness	

Clients - Quelle est votre approche ?

- + Invitez-les à un lancement de produits
- + Mettez en avant une gamme de produits
- + Pendant votre séance de sport (FIT)
- + En face à face autour d'un café, etc...

Approche !

- + Téléphone
- + Message
- + Réseaux sociaux
- + Face à face

Etablissez le profil de vos 15 à 20 premières personnes !

- 2 - 5 contacts par jour: vous êtes à mi-temps
- 5 - 10 contacts par jour: vous êtes à temps plein



Passez des appels

Soyez prêt

- > Définir vos priorités
- > Planifier votre objectif
- > Préparer votre discours
- > Être prêt

Appelez

- > Allez droit au but
- > Restez bref
- > Soyez enthousiaste
- > « Défini ce que cela peut leur apporter ? »
- > Souvenez-vous de votre objectif

Restez simple

Il s'agit de vous "inviter" et non de vous "présenter" l'affaire/les produits.

La suite >

Je pense avoir été une conversation...
 « J'ai réalisé que j'avais été en contact avec...
 et que je n'étais pas juste de passer mon temps...
 à faire des tâches administratives...
 personnelles...
 d'ailleurs...
 j'ai décidé de...
 de... »

Conclusion >

« Je pense avoir...
 rencontré...
 dynamique...
 mondiale...
 offre non seulement...
 de grandes...
 possibilités...
 mais aussi...
 l'opportunité...
 de gérer mon...
 temps et de voyager... »

Utilisez votre histoire personnelle pour réussir votre appel. Retrouvez ci-dessous différentes façons d'engager la conversation. Choisissez celles qui vous conviennent le mieux.

A

- « Ça vous va de le débiter pas ? »
- « Ça vous va de le débiter pas ? »
- « Ça vous va de le débiter pas ? »
- « Ça vous va de le débiter pas ? »

B

- « Ça vous va de le débiter pas ? »
- « Ça vous va de le débiter pas ? »
- « Ça vous va de le débiter pas ? »
- « Ça vous va de le débiter pas ? »

Préparation

Utilisez votre propre histoire pour que votre interlocuteur s'identifie à vous

Exemple -
J'ai dirigé ma propre garderie avec succès. Je générés de bons revenus.

Challenge -
Cependant les heures de travail étaient très longues et très stressantes avec beaucoup de tâches administratives. Je cherchais une autre façon d'entreprendre.

Solution -
Grâce à un ami, j'ai rencontré par hasard une entreprise dynamique et mondiale qui offre non seulement de grandes possibilités mais aussi l'opportunité de gérer mon temps et de voyager.

Comment voyez-vous l'avenir ?
Je suis ravi d'avoir découvert cette activité, pour la première fois depuis plusieurs années, j'ai le sentiment de pouvoir réaliser tout ce que je veux, et d'avoir la garantie d'un avenir prospère.



Passez des appels

Soyez prêt

- > Définir vos profils
- > Planifier votre objectif
- > Préparer votre discours
- > Écrivez

Appelez

- > Allez droit au but
- > Restez bref!
- > Soyez enthousiaste
- > « Quel est ce que cela peut leur apporter ? »
- > Souvenez-vous de votre objectif

Restez simple : L'essentiel est de vous "présenter" clairement vos offres.

La suite

Conclusion

Exemple message texte:

Bonjour... Comment ça va? Je ne sais pas si tu le sais déjà mais j'ai commencé une nouvelle activité vraiment passionnante avec la possibilité de recevoir un second revenu de 1 000€ par mois !!! J'aimerais en discuter avec toi, c'est quelque chose qui peut t'intéresser

Premier contact

- + Téléphone
- + Message
- + Réseaux sociaux
- + Face à face

Passez des appels

- + Utilisez des informations pertinentes inscrites dans le profil de vos contacts
- + Éveillez la curiosité.
- + Préparez et utilisez vos scénarios

Exemple message Facebook:

Salut Dave, (FBO et prospect s'engagent dans une conversation informelle).

Tu m'avais dis que tu souhaitais avoir... des jours de congés... passer plus de temps avec ta famille... acheter une nouvelle voiture, etc !!! Je pense avoir trouvé la solution. Jette un coup d'œil à cette petite vidéo, je pense que ce serait parfait pour toi!

Qu'est-ce que c'est?



Questions

- + Est-ce de la vente?
- + Est-ce de la vente pyramidale?
- + Je n'ai pas le temps
- + Est-ce comme Amway, Tupperware, Herbalife, etc ?

Passez des appels

Savoir répondre aux questions

La question la plus courante est la suivante: « Ou'est ce que c'est? »

Voilà quelques réponses en 2 ou 3 phrases les plus utiles:

- « Nous sommes une entreprise de plus de 2,6 milliards de dollars de chiffre d'affaires, et sommes présents dans plus de 157 pays. »
- « Nous avons plus de 39 ans d'expérience, avec une réputation très positive, sans dette. »
- « France est notre marché, notre chiffre d'affaires excède les 2,1 milliards d'euros. »
- « Nous sommes présents dans les secteurs de la beauté et de la santé qui représentent un marché en forte croissance. »
- « L'entreprise est présente en France depuis plus de 30 ans. »

« Nous devons nous rencontrer pour que je puisse vous exposer quelques informations. Quel jour vous convient le mieux? Sinon nous pourrions en discuter en ligne. »

Si votre prospect a des questions supplémentaires :

« Ne craignez rien, nous sommes là pour vous aider. Pourquoi vous avez été engagé, de qui vous a parlé chez Forever. »

D'autres questions :

- « C'est de la vente? »
- « C'est de la vente pyramidale? »
- « C'est du marketing de réseau? »
- « C'est Amway/Herbalife/Tupperware? »

Voilà quelques réponses :

- « C'est un investissement, quel est le gain que vous souhaitez obtenir de cela? ... Nous sommes là pour vous aider. »

« Nous sommes une entreprise de plus de 2,6 milliards de dollars de chiffre d'affaires, et sommes présents dans plus de 157 pays. »

« Nous avons plus de 39 ans d'expérience, avec une réputation très positive, sans dette. »

« France est notre marché, notre chiffre d'affaires excède les 2,1 milliards d'euros. »

« Nous sommes présents dans les secteurs de la beauté et de la santé qui représentent un marché en forte croissance. »

« L'entreprise est présente en France depuis plus de 30 ans. »

« Nous sommes une entreprise de plus de 2,6 milliards de dollars de chiffre d'affaires, et sommes présents dans plus de 157 pays. »

« Nous avons plus de 39 ans d'expérience, avec une réputation très positive, sans dette. »

« France est notre marché, notre chiffre d'affaires excède les 2,1 milliards d'euros. »

« Nous sommes présents dans les secteurs de la beauté et de la santé qui représentent un marché en forte croissance. »

« L'entreprise est présente en France depuis plus de 30 ans. »



Qu'est-ce qui vous motive à travailler ?

Com

Chaque un FB... mais q... d'autr...

« L'entreprise s'appelle Forever, en as-tu déjà entendu parler? »

« Nous sommes une entreprise de plus de 2,6 milliards d'euros de chiffre d'affaires, et sommes présents dans plus de 157 pays »

« À l'international, nous avons + de 39 ans d'expérience, avec un chiffre d'affaires en constante évolution et la société n'a pas de dette »

« Nous sommes présents sur le marché du bien-être et de la beauté, secteur en forte croissance! »

« En France, notre CA excède les 1444 millions d'euros »



SI OUI...

- Renseignez votre suivi d'activité
- Vidéo
- Face à face
- PPE

Mon affaire : Suivi d'activité

Nom	Chez qui/chez	Téléphone/Numéro	Date à faire, jour		Présentation de Projet d'Entreprise		Événement		Première planification		Date de retour
			Date	Jour	Date	Type	Date	Date	Type	Type	
André Payer	Cherif	06 78 53 14 88	05/03/18	Face à face	17/03/18	PPE	17/03/18	18/03/18	Face à face	Debutant	

SI NON...

- Offrez un produit découverte
- Recontactez la personne (2-4 fois par mois)

Déterminez:

S'ils veulent faire l'activité

Ou

Seulement consommer le produit



Invitez votre prospect à une PPE

- + Lors du Road Show
- + À la maison
- + En ligne

Construisez votre équipe

Le cycle de développement du Business

Il est essentiel de connaître les personnes qui peuvent vous aider à développer votre entreprise. Elles peuvent vous aider à atteindre vos objectifs, à résoudre les problèmes, à trouver de nouvelles idées, à donner de la visibilité à votre entreprise, à développer l'opportunité avec la plus de personnes possible. Cela est très important. Elles peuvent vous aider à développer votre entreprise.

POURQUOI?

- Quelles sont les personnes que je connais? Famille, amis, collègues, etc...
- Contact Appels, emails, messages et rencontres
- Présentation du Business
- Action Objectifs, planification et formations

50 personnes à inviter (à la maison)

100 personnes à inviter (à la maison)

Temps estimé : voir 10 contacts par jour

Les rôles et les dates des prochains événements de l'entreprise (Journées de travail)

Nom: _____ Date: _____

Prénom: _____ Date: _____

Dates et lieux des prochains événements (Support Day, Conclup etc)

Nom: _____ Date: _____

Prénom: _____ Date: _____

Dates et lieux des prochains formations

Nom: _____ Date: _____

Prénom: _____ Date: _____

À noter: Développer une liste de 100 personnes pour avoir plus d'impact.

Présentez vos invités aux leaders de votre groupe, aux FBO'S qui réussissent le mieux

Clôturer votre présentation

- « Quelle partie avez-vous le plus aimé ? »
- « Maintenant, regardons comment pouvons-nous travailler ensemble !! (sujet sensible) »



Planifiez
votre
agenda

Et ensuite? Plan de 7 jours

Prospecter - À qui allez-vous parler du Business cette semaine?

Monday
Mike Jones 07817 519849
Ben Smith 07584 456445
Claire Rogers 07480 456323

Tuesday
Rachel Matthews 07695 369326
Julia Morrison 07469 121549
Paul Fitzpatrick 07335 994465

Wednesday
Jennifer Keegan 07994 614984
Darren Goldsmith 07465 445785
Emily Davis 07998 224556

Thursday
James Kerr 07694 843644
Jonathan Christie 07214 549586
Louise Williams 07454 222764

Friday
Dominique Lawrence 07998 433496
Jamie Donovan 07634 269485
Donald McLean 07445 495887

Saturday
Samantha Lees 07413 258644
Lindsay Clarke 07675 455414
William Smith 07454 445458

Sunday
Milly Mackenzie 07488 456252
Jack Monroe 07694 455485
Sally Barker 07675 369636
(Part time 3-5 a day, full time 5-10 a day)

Autres activités :

Book and confirm product launches
10/05/16 and 18/05/16

Team webinar Wednesday night
OneZone time Tuesday, Thursday and Friday
Buy 2 PUPP boxes

Start C9

Formations et autres événements :

Order Go Pro book

Subscribe to group websites and/
or www.foreverknowledge.info

Book Success Express tickets

Confirm team sizzle

Ouvrez votre
agenda

+ Identifiez vos temps libres
+ Indiquez ce que vous avez
prévu pour les 7 prochains
jours

+ Planifiez vos
présentations

+ Enregistrez tous les sites
internet reliés à Forever
(site officiel, Facebook,
Instagram,...)

ÊTRE MANAGER ET DÉVELOPPER SON BUSINESS POURQUOI?:

- + Un maximum de bonus personnel
- + Un maximum de bonus de groupe
- + L'opportunité de participer aux challenges comme le Forever2Drive, les voyages et le Chairman's Bonus
- + Soyez prêt à générer des bonus transmissibles
- + Lorsque le statut de Manager est acquis, vous le gardez à vie.

VOTRE PLAN D' ACTIONS POUR DEVENIR MANAGER

Plan d'actions de 5 mois

Mois 1	5 CC
Mois 2	15 CC
Mois 3	30 CC
Mois 4	50 CC
Mois 5	70 CC

Plan d'actions de 6 mois

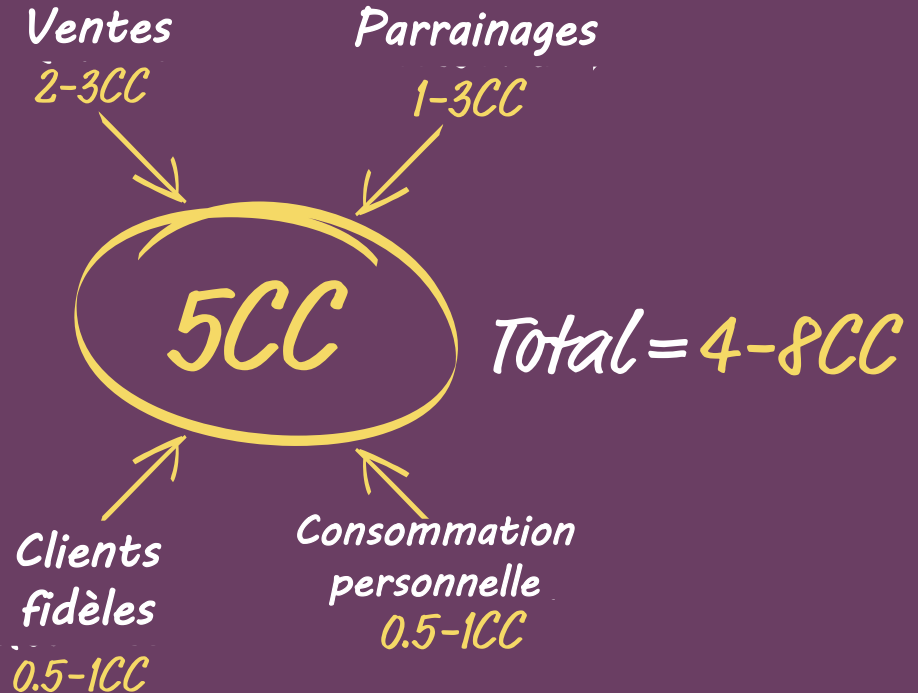
Mois 1	5 CC
Mois 2	10 CC
Mois 3	20 CC
Mois 4	30 CC
Mois 5	50 CC
Mois 6	70 CC

Plan d'actions de 7 mois

Mois 1	5 CC
Mois 2	10 CC
Mois 3	15 CC
Mois 4	25 CC
Mois 5	35 CC
Mois 6	50 CC
Mois 7	70 CC

VOTRE PLAN D' ACTIONS POUR DEVENIR MANAGER

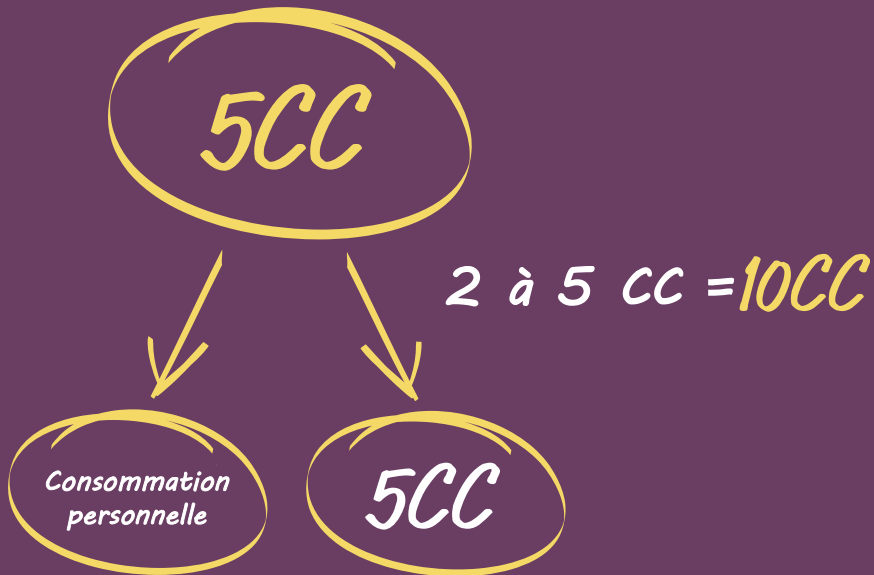
Plan d'actions de 6 mois	
Mois 1	5 CC
Mois 2	10 CC
Mois 3	20 CC
Mois 4	30 CC
Mois 5	50 CC
Mois 6	70 CC



VOTRE PLAN D'ACTION POUR DEVENIR MANAGER

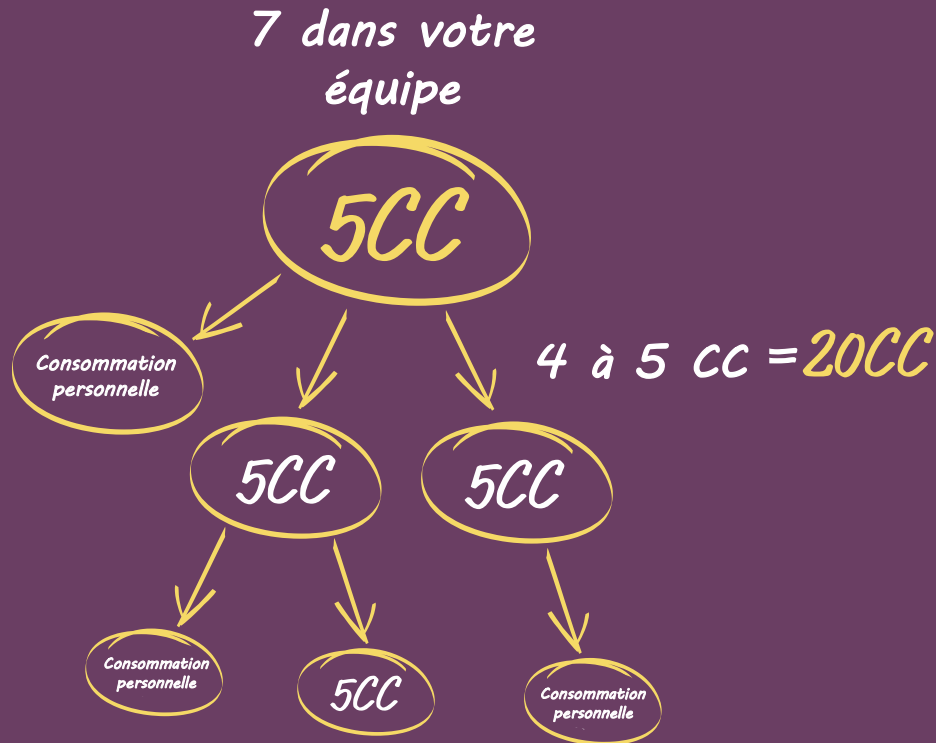
Plan d'action de 6 mois	
Mois 1	5 CC
Mois 2	10 CC
Mois 3	20 CC
Mois 4	30 CC
Mois 5	50 CC
Mois 6	70 CC

3 dans votre
équipe



VOTRE PLAN D'ACTION POUR DEVENIR MANAGER

Plan d'action de 6 mois	
Mois 1	5 CC
Mois 2	10 CC
Mois 3	20 CC
Mois 4	30 CC
Mois 5	50 CC
Mois 6	70 CC



**« LE PARCOURS DE CHACUN POUR DEVENIR
MANAGER EST DIFFÉRENT, PEU IMPORTE SI
VOUS VOUS QUALIFIEZ EN CINQ OU SEPT
MOIS, OU PLUS.**

**CE QUI COMPTE C'EST DE TRAVAILLER SUR
VOTRE PLAN D' ACTIONS »**

JAYNE LEACH, MANAGER DIAMANT

VOTRE PLAN D'ACTION MANAGER

- + Il y a plusieurs façons de devenir Manager.
- + Le plus important est de développer une structure avec laquelle vous travaillerez.
- + Organisez votre activité en fonction du temps que vous avez à consacrer et de votre engagement.
- + La norme n'existe pas, il vous suffit simplement de travailler.

Premiers pas vers Manager

Vos 5 premières personnes clés

Connaissez vous quelqu'un qui :

- > Est toujours positif
- > A l'esprit ouvert
- > Veut avoir plus de temps/d'argent
- > Veut avoir plus de flexibilité de sécurité ou bien posséder un Business sans risque
- > Quelqu'un avec qui vous aimeriez travailler



5 Animateurs adjoints = une moyenne de 10 CCG



5 x Animateurs = 125 CCG = Manager



En moyenne 1 Animateur sur 5 devient Manager



1 Manager en downtime = je peux être éligible au Chairman's Bonus



Liberté Temps Obtenir le meilleur résultat Développement personnel Atteindre son potentiel

Reconnaissance

Propre patron

Fonction? Drive

Frais de scolarité

Aider les autres

Réussite personnelle

Tranquillité d'esprit

Global Rally

Pourquoi devenir Manager ?

L'argent

Voyage

Les cottés

Prenez 10 minutes afin de planifier votre activité

**« SI QUELQU'UN VOUS PROPOSE UNE
OPPORTUNITÉ INCROYABLE, MAIS QUE
VOUS N'ÊTES PAS CERTAIN DE POUVOIR
LE FAIRE, ACCEPTEZ ... PUIS APPRENEZ A
LE FAIRE PLUS TARD. »**

RICHARD BRANSON