

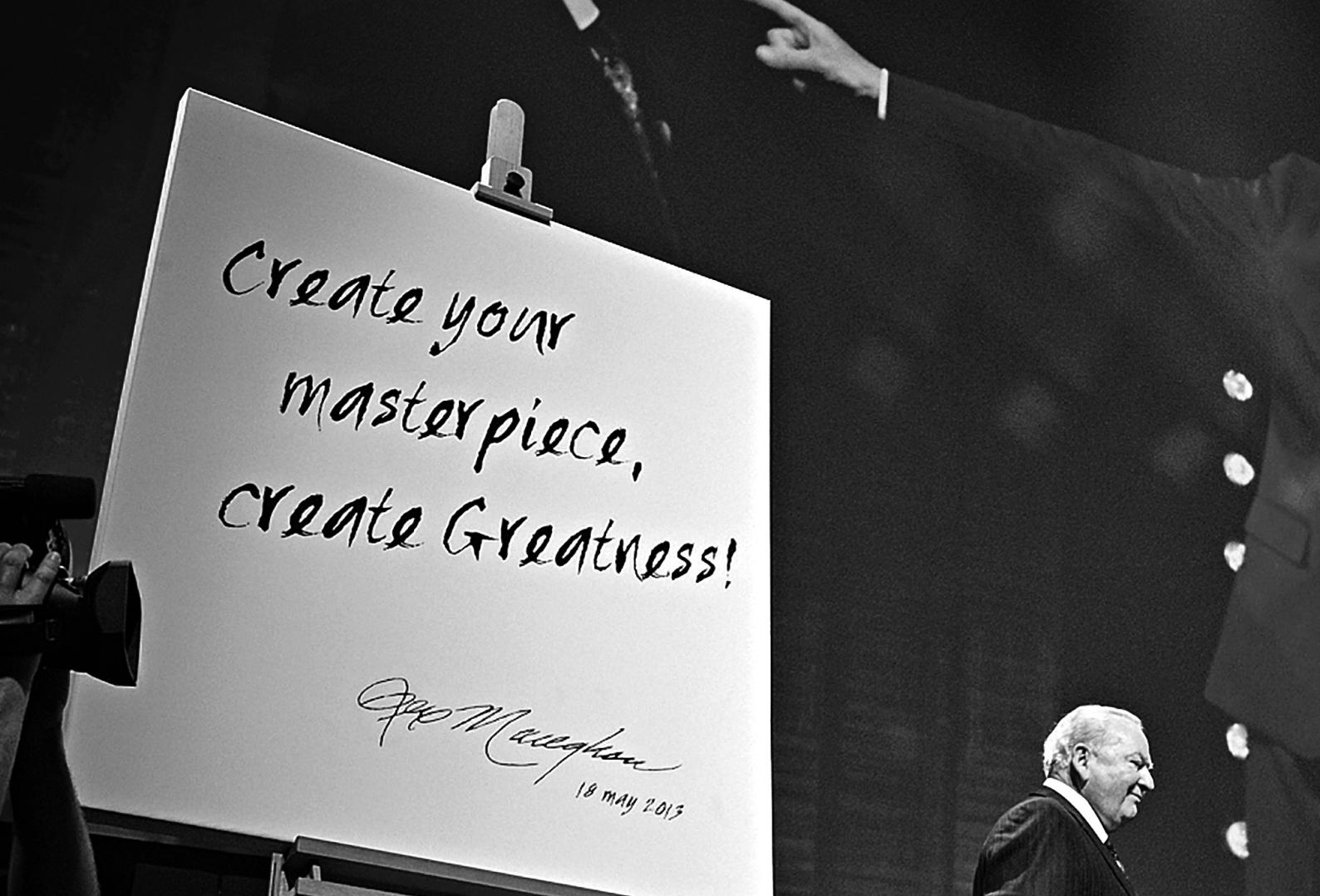


FOREVER

Sherpa Support Guide

Les premiers pas vers la position de Manager





03 Avant-propos

- 04 Pourquoi Forever ?
- 06 Comprendre les Case Credits
- 07 Succès
- 08 Opportunité
- Comment devenir Supervisor ?
- 09 Opportunité
- Comment devenir Manager ?

10 Les premiers pas vers la position de Manager

- 11 Senior Manager
- 12 Partagez les produits : la recommandation
- 13 Présentations Business / Produits
- 14 Les premiers pas vers la position de Manager

15 Construire une équipe

- 16 Partager l'Opportunité de Forever avec les autres
- 20 Passer des appels téléphoniques
- 22 Répondre aux questions
- 23 Continuez à mettre à jour vos profils
- 24 Rafraîchissez-vous la mémoire

26 Ma Liste 100+ Je connais qui ?

- 30 Suivi des activités
- 32 Et ensuite ? Plan de 7 jours
- 34 Informations Produits
- 38 Mon premier pas vers la position de Manager
- 40 Notes



Forever offre à notre avis le meilleur Plan de compensation dans le monde du Marketing de réseau ; l'enthousiasme que vous partagez avec les autres et la conviction que vous mettez dans la construction de votre 'business Forever' sont récompensés par Forever. En tant que distributeur indépendant, il est très important que vous ayez une idée claire de ce que vous voulez atteindre avec votre business Forever. N'hésitez pas à être ambitieux dans les objectifs que vous vous fixez et n'oubliez pas cette phrase : "Visez la lune et si jamais vous ratez la cible, vous vous retrouverez toujours parmi les étoiles."

Planifier est un élément clé du succès. Prenez le temps d'y travailler avec votre parrain. Fixez-vous des objectifs et planifiez comment vous comptez les atteindre en vous servant du Plan de 7 jours. Tout a déjà été mis en place pour que vous puissiez commencer tout de suite ; alors à quoi bon attendre ? Il n'y a pas de meilleur moment pour démarrer ! Soyez persévérant, cohérent et guidez les autres en donnant le bon exemple.



Je vous souhaite du fond du cœur le meilleur et il me tarde de vous rencontrer sur le chemin qui vous mènera à la position-clé de notre plan de compensation : la position de Manager. J'espère que vous apprendrez tout ce qu'il vous faut pour l'atteindre afin de continuer à vous développer pour obtenir un style de vie qui dépassera tous vos rêves les plus fous.

Peter Boots
Managing Director
Forever Living Products Benelux

Pourquoi Forever ?

Pensez à ce que vous voulez atteindre à court terme, disons d'ici six mois ? Puis, d'ici 12 mois et à plus long terme, dans 3 à 5 ans. Par exemple, que feriez-vous de € 2 000 ? Si vous aviez plus de temps, à quoi le consacreriez-vous ?

Nom

Nom du parrain

N° de Distributeur

Coordonnées du parrain



Personnel

À court terme

À long terme

Pour quelles raisons êtes-vous prêt à vous investir ?





Famille

À court terme

À long terme



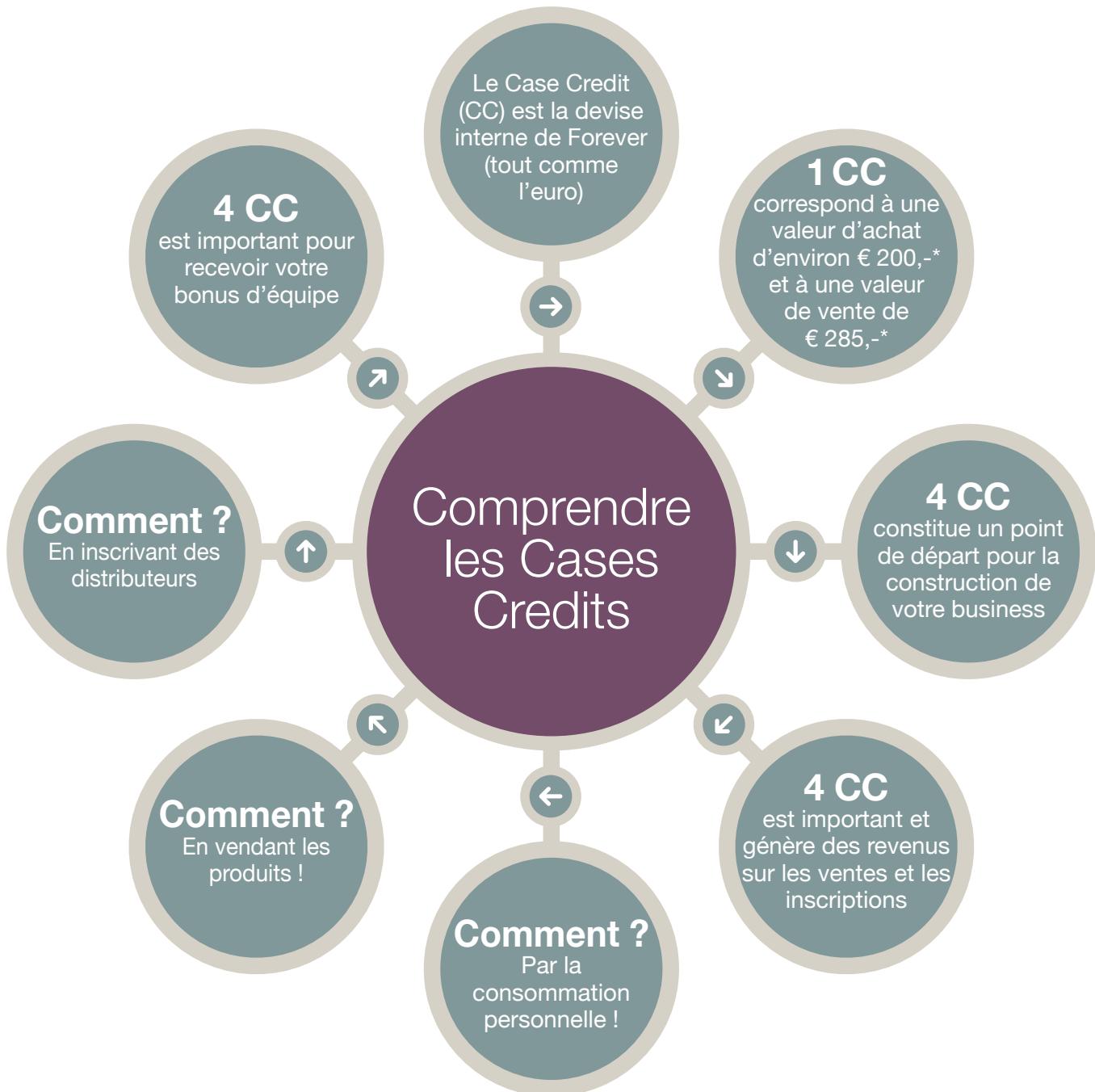
Business

À court terme

À long terme

Prenez ceci en considération : si vous consacrez quotidiennement du temps à votre business, vos objectifs et vos rêves se réaliseront.

Comprendre les Cases Credits



* TVA comprise. Les deux premiers CC sont acquis à un autre prix d'achat

Pour quelles raisons êtes-vous prêt à vous investir ?



Succès



Prenez ceci en considération : en réalisant 4 CC (et plus) personnellement tous les mois et en apprenant à votre équipe à faire de même, vous passerez vite à la position de Manager.

Opportunité

Comment devenir Supervisor ?

Nouveau Distributeur



15% de remise sur vos ventes personnelles à un tiers

Achetez un combo de démarrage de 2 CC et devenez Assistant Supervisor

Assistant Supervisor (2 CC)



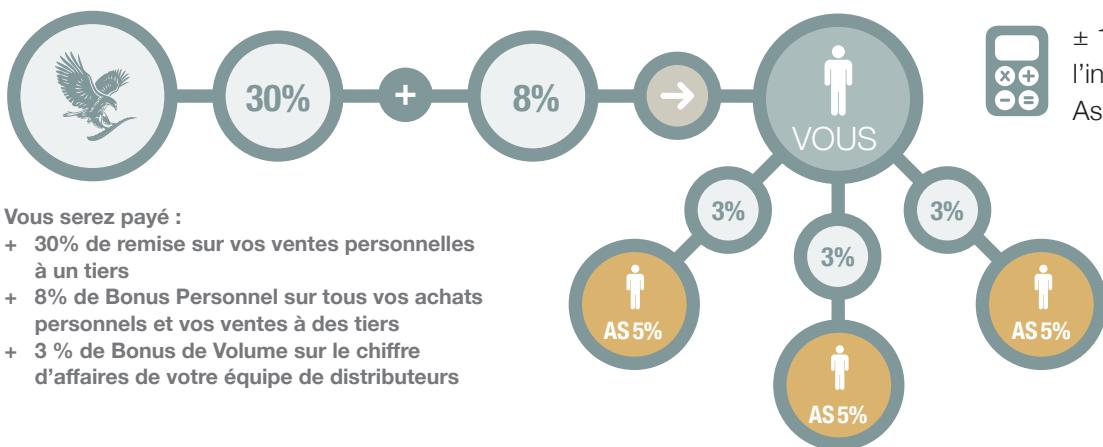
± 105 euros de bonus sur l'inscription de chaque Assistant Supervisor

Vos revenus :

- + 30% de remise sur vos ventes personnelles à un tiers
- + 5% de Bonus Personnel sur tous vos achats personnels et vos ventes à des tiers

Supervisor (25 CC en 2 mois)

Vous faites vos 4 CC et apprenez à (par exemple) trois autres personnes comment s'y prendre



± 120 euros de bonus sur l'inscription de chaque Assistant Supervisor

Vous serez payé :

- + 30% de remise sur vos ventes personnelles à un tiers
- + 8% de Bonus Personnel sur tous vos achats personnels et vos ventes à des tiers
- + 3 % de Bonus de Volume sur le chiffre d'affaires de votre équipe de distributeurs



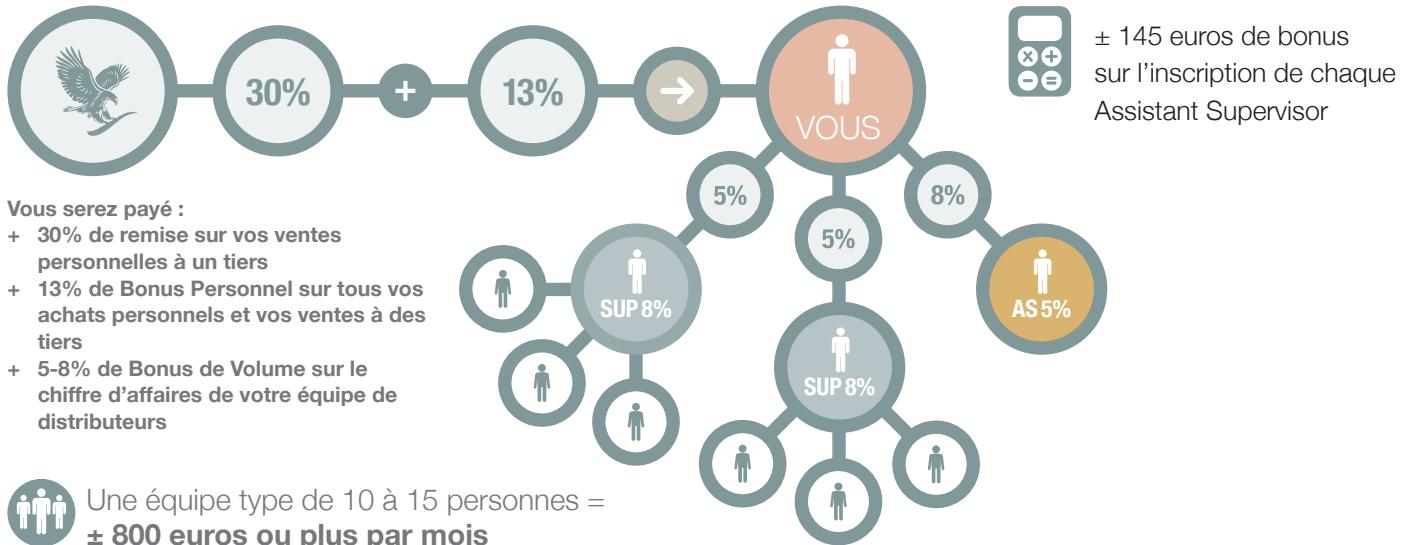
Une équipe type de 3 à 5 personnes
± 300 euros ou plus par mois

Pour quelles raisons êtes-vous prêt à vous investir ?

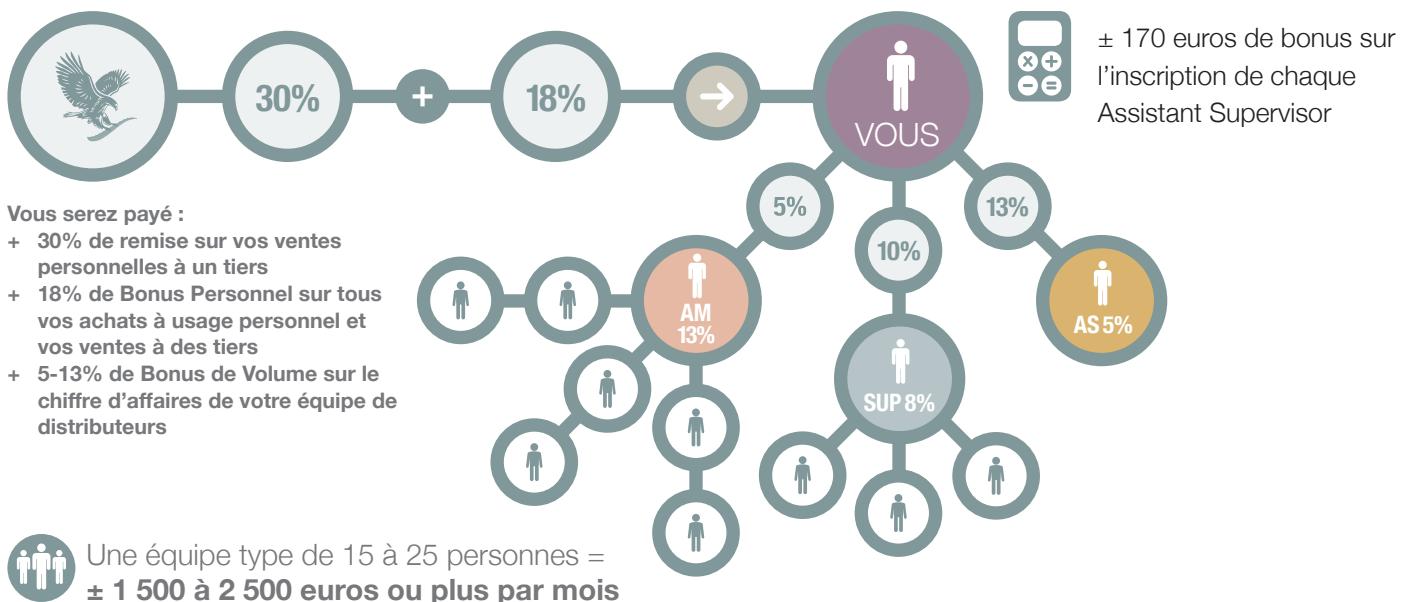


Comment devenir Manager ?

Assistant Manager (75 CC en 2 mois)



Manager (120 CC en 2 mois)



Prenez ceci en considération : plus vous recruterez de gens et dupliquerez, plus vous atteindrez la position de Manager rapidement.

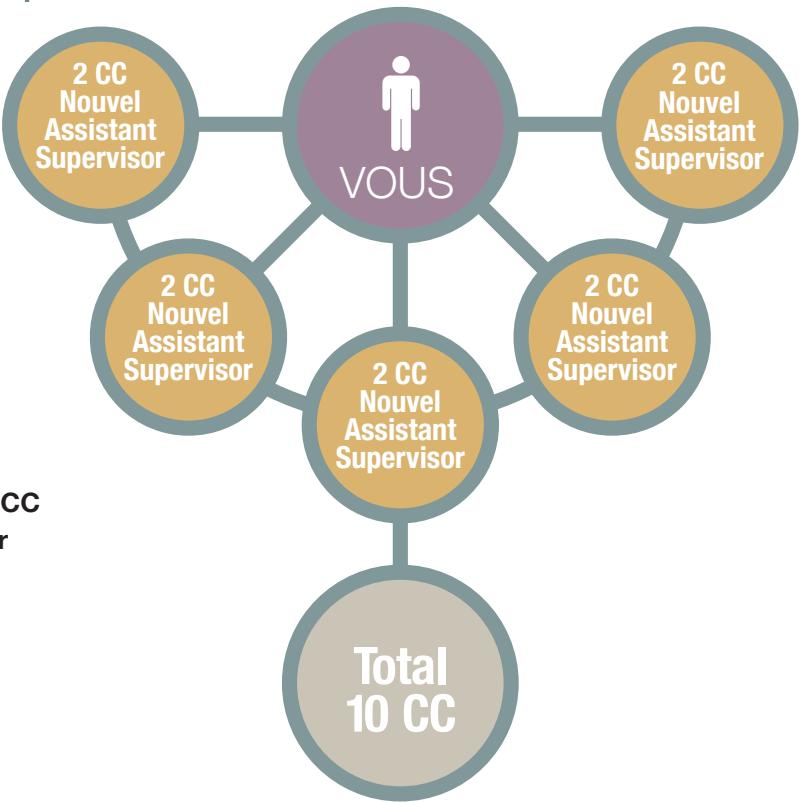
Les premiers pas vers la position de Manager

Les cinq premières personnes clés

Qui connaissez-vous, qui :

- > a une bonne attitude
- > est ouvert d'esprit
- > aimerait avoir plus de temps/d'argent
- > a besoin de plus de sécurité/flexibilité ou qui aimerait monter un business sans risques
- > serait une personne avec qui il serait agréable de travailler

-  **5 x Assistant Supervisor = 10 CC**
Base par mois d'un Supervisor
-  **5 x Supervisor = 125 CC = Manager**
-  **En moyenne, 1 Supervisor sur 5 deviendra Manager**
-  **1 Manager = Structure du Chairman's Bonus**



- | | | | |
|------------------------|------------------|-------------------------|-------------------------|
| Liberté | Temps | Valoriser son Potentiel | Développement personnel |
| Aider autrui | | | Reconnaissance |
| Argent | | | Voyages |
| Être son Propre Patron | Earned Incentive | Hypothèque | Frais de scolarité |
| Tranquillité d'esprit | Succès personnel | Chairman's Bonus | Global Rally |

Pourquoi Manager ?

Pour quelles raisons êtes-vous prêt à vous investir ?



Senior Manager

Soaring Manager

5 Managers

En général de \pm 4 000 à 10 000 euros par mois

Sapphire Manager

9 Managers

En général de \pm 8 000 à 17 000 euros par mois

Diamond Sapphire Manager

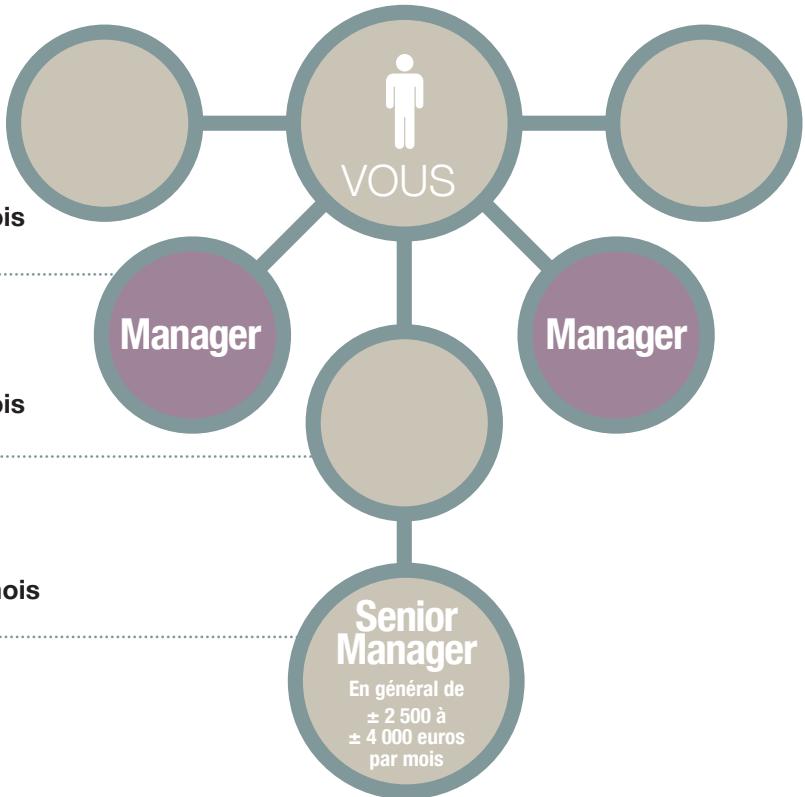
17 Managers

En général de \pm 14 000 à 25 000 euros par mois

Diamond Manager

25 Managers

En général de \pm 25 000 euros par mois



Voyages à l'étranger

Eagle Manager

Chairman's Bonus

Pourquoi Senior Manager ?

Revenu passif

Earned Incentive



Prenez ceci en considération : une position une fois atteinte ne se perdra jamais. Vous ne pourrez jamais régresser. À vous de décider jusqu'où vous voulez aller. Il n'y a pas de limites à ce que vous pouvez gagner !

Partagez les produits : la recommandation

Action - Développez un business avec 4 CC personnels par mois.

1. Utilisez vous-même les produits

Devenez votre meilleur client. Si vous êtes convaincu personnellement de la qualité des produits que vous utilisez vous-même, vous serez en mesure de les recommander avec passion et crédibilité aux autres. Ajoutez un nouveau produit pour votre consommation personnelle à chacune des commandes que vous passez et apprenez ainsi à connaître tout l'assortiment des produits Forever.

2. Attirez l'attention sur les produits - choisissez ceux qui vous conviennent le mieux :

	Soirées-info sur le business et les produits		Présentation des produits en petits groupes		Démonstration de produits
	Développement d'outils promotionnels		Recommandation de produits en entretien en tête-à-tête		Clubs et associations
	Sport & Fitness		Se retrouver le matin autour d'un café		Médias Sociaux
	Activités caritatives		Salle de gym		Shopping en ligne
	Références		Contrôle du poids		Soins du visage

Testbox

Une sélection de produits pour entre autres des soins quotidiens emballés dans une belle boîte de présentation. Donnez l'opportunité à vos amis/voisins/famille d'essayer les produits gratuitement avant qu'ils ne les achètent.

Contrôle du poids

Une sélection de produits de contrôle du poids, pour des clients prêts à essayer une gamme de produits et constater leurs effets.

3. Développez une clientèle

Développez un groupe d'environ 20 à 30 clients que vous suivrez régulièrement.

Pour quelles raisons êtes-vous prêt à vous investir ?



Présentation Business/Produits

Soirées d'information sur les produits

- Une très bonne manière de faire savoir aux gens ce que vous faites est d'inviter un groupe d'amis, de membres de la famille, de collègues ou de voisins chez vous, dans une ambiance conviviale
- Une présentation de 45 à 60 minutes portant sur les produits et l'opportunité financière
- Vente des produits. Fixer des rendez-vous avec des personnes qui montrent de l'intérêt pour l'opportunité financière ou d'autres présentations
- Une bonne façon de découvrir rapidement les produits avec l'aide de votre parrain

Comment inviter des gens ?

- Demandez personnellement aux gens de venir assister à votre présentation :
"Salut xxx, comment ça va... etc.
Dis, qu'est-ce que tu fais soir/matin ?
Parfait ! J'ai invité un groupe d'amis pour prendre le café/l'apéritif, parce que j'ai un nouveau business/une nouvelle activité dans laquelle je me suis lancée. Ce serait sympa si tu pouvais aussi venir."

Quand commencer ?

Quand vous le souhaitez. Le plus vite possible !

Comment faire une présentation ?

- S'il s'agit de votre première présentation, n'oubliez pas que vous n'êtes pas seul ; votre parrain sera là pour vous guider tout au long du processus
- Planifiez l'événement à l'avance
- Les gens aiment être invités chez quelqu'un
- Nous recommandons d'organiser un événement le soir, mais l'organiser dans la journée est également possible

- Contactez vos invités 24 heures à l'avance pour avoir leur confirmation
Date de la présentation : le / /

Date de la présentation : le / /

Qu'est-ce qu'il vous faut ?

- Une présentation sur les produits
- De la littérature pertinente qui vous servira durant et après la présentation
- Des brochures sur les produits
- Des formulaires de commande de produits
- Un combo Start Your Biz/Touch of Forever/Vital⁵ et éventuellement d'autres produits

Introduction d'une présentation :

- Remerciez toutes les personnes présentes
- Racontez votre histoire
- Parlez un peu des produits – faites simple
- Faites passer les produits afin qu'ils les essayent

Boucler la présentation :

- Remerciez tout le monde pour la collaboration
- Notez les commandes et encaissez les paiements le soir-même
- Fixez des rendez-vous pour la présentation suivante
- Notez dans votre agenda des rendez-vous avec des personnes intéressées par votre business

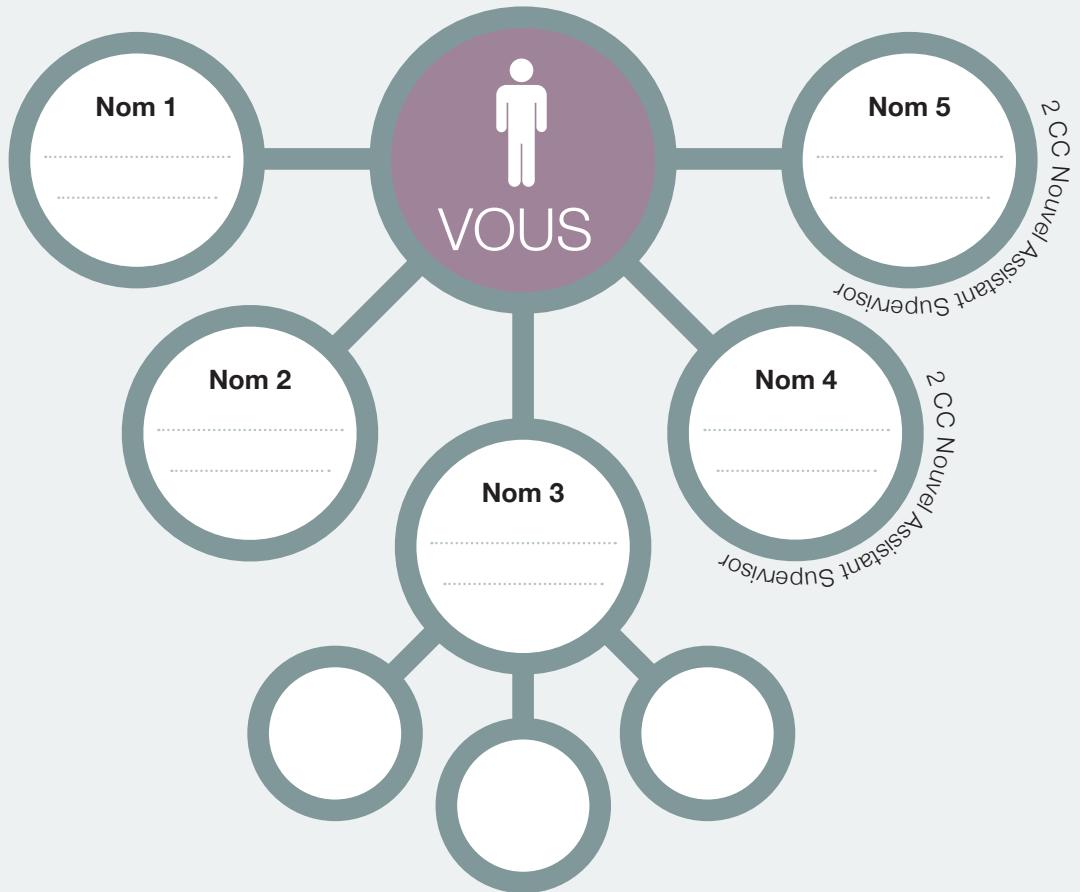
Préparation :

- Arrivez 30 minutes à l'avance
- De préférence, pas d'enfants, ni d'animaux domestiques présents
- Offrez des friandises
- Disposez les produits et brochures d'une façon simple



Prenez ceci en considération : de nombreux distributeurs couronnés de succès ont rejoint Forever après avoir assisté à une soirée d'informations sur les produits. Alors, saisissez votre chance !

Les premiers pas vers la position de Manager



Notes 

Établissez votre liste de 100 noms ou plus

Pour quelles raisons êtes-vous prêt à vous investir ?



Construire une équipe

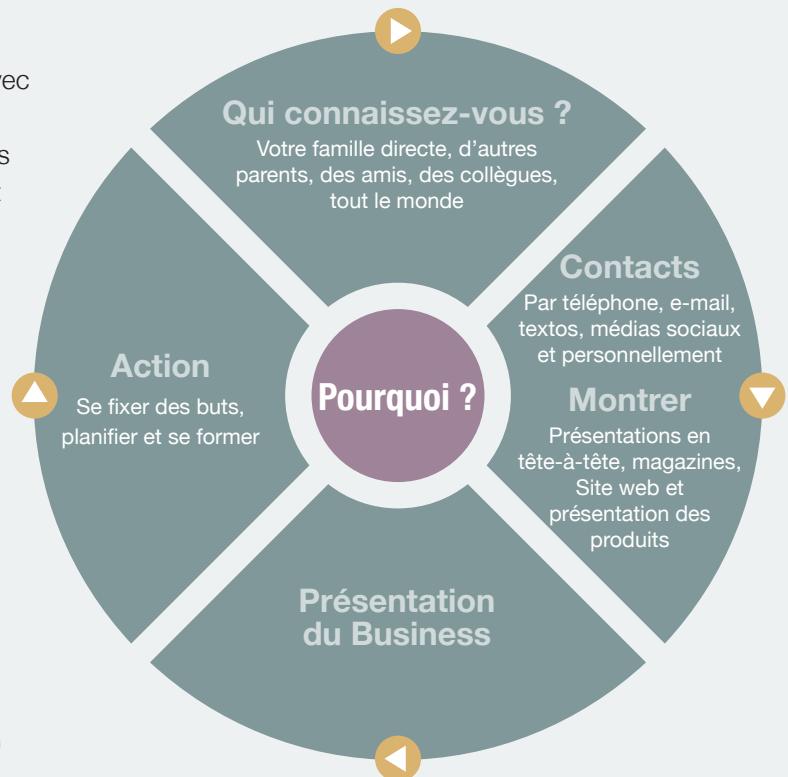
Le cycle Forever ‘construisez votre business’

La vitesse est primordiale et le recrutement de nouveaux distributeurs est essentiel – la rapidité avec laquelle votre business prend de l'ampleur est proportionnelle à l'implémentation de ce cycle dans vos démarches. Afin d'atteindre vos objectifs, il est essentiel, pendant les 12 premiers mois, de mettre tout en œuvre en abordant le plus grand nombre possible de personnes pour leur faire connaître l'opportunité. Ce faisant, vous créerez l'énergie, le dynamisme et le succès que vous souhaitez.

Mi-temps :
2 à 5 contacts par jour



Plein-temps :
5 à 10 contacts ou plus par jour



Lieu Date

Lieu Date

Lieu et date des Success Days et Super Saturdays

Lieu Date

Lieu Date

Lieu et date d'autres réunions, ateliers et formations

Lieu Date

Lieu Date



Prenez ceci en considération : établissez votre liste 100+ pour un meilleur résultat

Partagez l'opportunité Forever avec les autres

Qui sont les premières personnes avec qui vous voudriez partager Forever ?

Nom **Josine Maréchal**

Téléphone **02- 18865777**

Portable **0477-88995533**

Adresse **66, rue des Tilleuls**

Code Postal/Ville **1299 Bruxelles**

Profession **Obstétricienne**

État civil **célibataire** / en concubinage/marié(e) Permis de conduire oui/non

Âge

Enfants

Âges

Motivé(e) par **argent, plus de temps**

Objectif **acheter une maison**

Personnalité

<input type="checkbox"/> altruiste	<input checked="" type="checkbox"/> indépendant	<input checked="" type="checkbox"/> accessible / facile à vivre
<input type="checkbox"/> confiant	<input checked="" type="checkbox"/> ouvert d'esprit	<input type="checkbox"/> couronné de succès
	<input checked="" type="checkbox"/> insatisfait	<input checked="" type="checkbox"/> local
		<input type="checkbox"/> professionnel

Autre, à savoir

Nom			
Téléphone			
Portable			
Adresse			
Code Postal/Ville			
Profession			
État civil célibataire/en concubinage/marié(e)			Permis de conduire oui/non
Âge	Enfants	Âges	
Motivé(e) par			
Objectif			
Personnalité	<input type="checkbox"/> indépendant	<input type="checkbox"/> accessible / facile à vivre	
<input type="checkbox"/> altruiste	<input type="checkbox"/> ouvert d'esprit	<input type="checkbox"/> couronné de succès	
<input type="checkbox"/> confiant	<input type="checkbox"/> insatisfait	<input type="checkbox"/> local	<input type="checkbox"/> professionnel
Autre, à savoir			

Pour quelles raisons êtes-vous prêt à vous investir ?



Nom			
Téléphone			
Portable			
Adresse			
Code Postal/Ville			
Profession			
État civil célibataire/en concubinage/marié(e)	Permis de conduire oui/non		
Âge	Enfants	Âges	
Motivé(e) par			
Objectif			
Personnalité	<input type="checkbox"/> indépendant <input type="checkbox"/> accessible / facile à vivre <input type="checkbox"/> altruiste <input type="checkbox"/> ouvert d'esprit <input type="checkbox"/> couronné de succès <input type="checkbox"/> confiant <input type="checkbox"/> insatisfait <input type="checkbox"/> local <input type="checkbox"/> professionnel		
Autre, à savoir			

Nom			
Téléphone			
Portable			
Adresse			
Code Postal/Ville			
Profession			
État civil célibataire/en concubinage/marié(e)	Permis de conduire oui/non		
Âge	Enfants	Âges	
Motivé(e) par			
Objectif			
Personnalité	<input type="checkbox"/> indépendant <input type="checkbox"/> accessible / facile à vivre <input type="checkbox"/> altruiste <input type="checkbox"/> ouvert d'esprit <input type="checkbox"/> couronné de succès <input type="checkbox"/> confiant <input type="checkbox"/> insatisfait <input type="checkbox"/> local <input type="checkbox"/> professionnel		
Autre, à savoir			

Notes 

Notes 



Prenez ceci en considération : un de ces profils pourrait être celui de votre prochain Manager !

Partagez l'opportunité Forever avec les autres

Qui sont les premières personnes avec qui vous voudriez partager Forever ?

Nom				
Téléphone				
Portable				
Adresse				
Code Postal/Ville				
Profession				
État civil célibataire/en concubinage/marié(e)			Permis de conduire oui/non	
Âge	Enfants	Âges		
Motivé(e) par				
Objectif				
Personnalité	<input type="checkbox"/> indépendant <input type="checkbox"/> accessible / facile à vivre <input type="checkbox"/> altruiste <input type="checkbox"/> ouvert d'esprit <input type="checkbox"/> couronné de succès <input type="checkbox"/> confiant <input type="checkbox"/> insatisfait <input type="checkbox"/> local <input type="checkbox"/> professionnel			
Autre, à savoir				

Nom			
Téléphone			
Portable			
Adresse			
Code Postal/Ville			
Profession			
État civil célibataire/en concubinage/marié(e)	Permis de conduire oui/non		
Âge	Enfants	Âges	
Motivé(e) par			
Objectif			
Personnalité	<input type="checkbox"/> indépendant	<input type="checkbox"/> accessible / facile à vivre	
<input type="checkbox"/> altruiste	<input type="checkbox"/> ouvert d'esprit	<input type="checkbox"/> couronné de succès	
<input type="checkbox"/> confiant	<input type="checkbox"/> insatisfait	<input type="checkbox"/> local	<input type="checkbox"/> professionnel
Autre, à savoir			

Pour quelles raisons êtes-vous prêt à vous investir ?



Nom			
Téléphone			
Portable			
Adresse			
Code Postal/Ville			
Profession			
État civil célibataire/en concubinage/marié(e)	Permis de conduire oui/non		
Âge	Enfants	Âges	
Motivé(e) par			
Objectif			
Personnalité	<input type="checkbox"/> indépendant <input type="checkbox"/> accessible / facile à vivre <input type="checkbox"/> altruiste <input type="checkbox"/> ouvert d'esprit <input type="checkbox"/> couronné de succès <input type="checkbox"/> confiant <input type="checkbox"/> insatisfait <input type="checkbox"/> local <input type="checkbox"/> professionnel		
Autre, à savoir			

Nom			
Téléphone			
Portable			
Adresse			
Code Postal/Ville			
Profession			
État civil célibataire/en concubinage/marié(e)	Permis de conduire oui/non		
Âge	Enfants	Âges	
Motivé(e) par			
Objectif			
Personnalité	<input type="checkbox"/> indépendant <input type="checkbox"/> accessible / facile à vivre <input type="checkbox"/> altruiste <input type="checkbox"/> ouvert d'esprit <input type="checkbox"/> couronné de succès <input type="checkbox"/> confiant <input type="checkbox"/> insatisfait <input type="checkbox"/> local <input type="checkbox"/> professionnel		
Autre, à savoir			

Notes 

Notes 



Prenez ceci en considération : un de ces profils pourrait être celui de votre prochain Senior Manager !

Passer des appels téléphoniques

Soyez préparé

- Esquissez un profil
- Pensez à votre objectif
- Quels sont les arguments à avancer ?
- Comment allez-vous communiquer votre message ?
- Souriez

La conversation

- Soyez clair et concis
- Soyez bref
- Soyez enthousiaste
- Pensez : "Comment cette personne y trouvera-t-elle son compte ?"
- Ne perdez pas de vue votre objectif

Faites simple. Il s'agit d'une 'invitation' et pas d'une 'présentation'.



Ci-dessous vous trouverez quelques exemples simples dont vous pourrez vous servir pour inviter un distributeur potentiel à venir voir ce que nous faisons.

Le Début >

"Bonjour Alex, c'est Stéphane, comment vas-tu ?"

"Aurais-tu un moment pour moi, s'il te plaît ?"

"Parfait, merci !"

Pour continuer >

Personnalité /caractère :

"La raison de mon appel Alex, est que je viens de me lancer dans une opportunité fantastique qui serait parfaite pour des gens qui ont l'esprit ouvert/qui sont confiants/ couronnés de succès/ attentionnés comme toi."

Motivation :

"Dis, Alex, tu m'avais dit que tu n'étais pas heureux dans ton travail ; est-ce toujours le cas ?"

J'accorde de l'intérêt à ton opinion/ j'apprécierais ton aide :

"Je viens de monter un business qui me passionne vraiment et j'ai pensé à toi tout de suite. Il s'agit d'un potentiel énorme et je me demandais si tu pouvais m'aider. J'attache beaucoup de valeur à ton opinion à cause de ton expérience et de ton passé professionnel. Pourrais-tu y jeter un coup d'œil pour moi ?"

L'approche business :

"Puis-je te poser une question ? ... Si j'avais trouvé une compagnie qui ne connaît pas son pareil dans le monde des affaires, qui fait un carton dans son secteur, qui a un énorme fonds personnel sans avoir aucune dette et qui t'offrait la possibilité de prospérer sans aucun risque, voudrais-tu en savoir plus ?"

Pour finir >

"Evidemment, je ne sais pas si cela pourrait t'intéresser ou non, il n'y a que toi qui peut le savoir. Si on prenait rendez-vous, je pourrais te montrer de quoi il s'agit exactement. Quant à moi, lundi ou jeudi prochain m'arrangeraien ; laquelle de ces deux dates te conviendrait ?"

Ou

"Si tu veux, regarde d'abord la vidéo qui te donne un aperçu de la compagnie, des produits et du fonctionnement du Plan Marketing. Quand auras-tu le temps de la regarder, tu penses ? Bon d'accord, je te passe un coup de fil vendredi, disons à 18h30, pour savoir ce que tu en penses."

Il existe assez de gens qui pourraient profiter des produits : alors appelle-les !

Avantages pour la santé:

"Je sais que ta santé n'est pas optimale (indiquez éventuellement des symptômes typiques de cette personne) et je viens de tomber sur un produit incroyable qui pourrait être très bénéfique pour toi. Puis-je te rendre visite afin de te le montrer ?"

Pour quelles raisons êtes-vous prêt à vous investir ?



Utilisez votre histoire pour que votre message soit efficace

Ci-dessous vous trouverez quelques suggestions pour éveiller l'attention de votre interlocuteur. Choisissez celle qui vous ressemble le plus.

1

- Salut, je ne te dérange pas ?
- Salut, tu as une minute pour moi ?
- Salut, tu as le temps de parler un peu ?

2

- J'ai une idée dont j'aimerais discuter avec toi.
- J'ai commencé à travailler pour une entreprise incroyable dont je voulais te parler.
- Je viens de monter mon propre business et j'aimerais savoir ce que tu en penses.

3

- Je ne sais pas si c'est quelque chose pour toi.
- Pas sûr que cela t'intéresse ou pas.
- Pas sûr que cela te corresponde.

4

- J'ai pensé à toi parce que tu (complétez en mentionnant les cases cochées sur leur profil) par exemple : ... tu es extraverti, tu as l'esprit ouvert, tu as une aisance relationnelle.

5

- Je ne suis pas sûr que cela t'intéresse, mais je suis convaincu que cela t'apporterait..... (complétez avec les qualités qui s'appliquent à la personne en question) par exemple, plus d'argent, un meilleur équilibre entre vie privée et travail, plus de temps, de liberté.

6

- Tout ce que je veux faire en ce moment est te donner des informations et puis tu décideras si cela t'intéresse.
- Tout ce que je veux faire est te donner quelques informations pour que tu puisses voir si c'est quelque chose pour toi.
- Écoute, je voudrais juste que tu jettes un coup d'œil sur quelques informations et puis tu me diras si cela t'intéresse, d'accord ?

7

- Voici ce que je te propose :
- Retrouvons-nous autour d'un café, ce qui me permettra de te donner quelques informations. Nous en aurons pour une vingtaine de minutes.
- Si tu peux libérer 20 minutes dans ton agenda pour une session Skype, je pourrais te donner quelques informations en ligne.
- Je t'envoie le lien d'un site web comportant une courte vidéo que tu pourras regarder.
- Je t'envoie un magazine (lien en ligne) qui te donnera un bon aperçu de l'entreprise.



Prenez ceci en considération : en répondant aux attentes et aux besoins de votre distributeur potentiel, vous aboutirez à de meilleurs résultats.

Passer des appels téléphoniques

Répondre aux questions



Question souvent posée : "Qu'est-ce que c'est au juste ?"

Choisissez 2 ou 3 réponses parmi celles proposées ci-dessous :

- > "Nous sommes une entreprise mondiale réalisant un chiffre d'affaires de 2,6 milliards de dollars et qui est implantée dans plus de 155 pays.
- > "Nous pouvons nous vanter d'une réputation impeccable depuis 35 ans, avec un immense fonds personnel sans aucune dette".
- > Au Benelux, le chiffre d'affaires est de plus de 20 millions d'euros.
- > "Nous sommes actifs sur le marché de la santé et du bien-être, qui est toujours plus florissant, comme tu le sais".
- > "L'entreprise s'appelle Forever, cela te dit quelque chose ?"

"Nous pourrions nous fixer un rendez-vous afin que je te donne plus d'information. Quel jour te conviendrait le mieux ? Si tu préfères, je peux t'envoyer quelques informations en ligne.

Si votre distributeur potentiel a encore d'autres questions :

Racontez votre histoire, quelles étaient les raisons pour vous de vous lancer, quelles étaient les possibilités que Forever offraient qui vous ont attirées.

D'autres questions souvent posées :

"Cela se vend bien ?"
"S'agit-il d'une vente pyramidale ?"
"S'agit-il d'un Marketing de réseau ?"
"Est-ce la même chose que Herbalife /Tupperware/AMway ?"

Votre réponse :

"Me voilà intrigué, pourquoi dis-tu cela ? Puis, écoutez la réponse de votre distributeur potentiel.

Votre réponse :

"Je comprends tout-à-fait ce que tu RESSENS, moi j'ai RESSENTI exactement la même chose, mais ce que j'ai pu en CONCLURE c'est que...
.... Retrouvons-nous la semaine prochaine pour que je t'explique de quoi il s'agit exactement. Lundi ou jeudi te conviendrait ?

La fortune se cache dans le suivi

Si vous envoyez des informations, il est indispensable de faire un suivi à un moment convenu d'avance. N'attendez pas que votre distributeur potentiel vous rappelle.

Après votre présentation en tête-à-tête ou l'envoi d'une vidéo en

ligne ou d'autres informations, soyez prêt à guider votre distributeur potentiel vers la prochaine étape, c'est-à-dire en l'invitant à une présentation d'entreprise 'À la rencontre de Forever'.

"J'imagine que tu as encore des questions. Ce que j'aimerais te proposer, c'est de m'accompagner à une présentation de l'entreprise, de sorte que tu puisses en apprendre davantage, faire connaître quelques personnes et avoir une réponse à toutes tes questions. Cela étant dit, il y aura une présentation le à ... et je serais ravi de t'y emmener en tant qu'invité."

Ne dites pas à votre distributeur potentiel qu'une présentation est organisée chaque semaine.

Pour quelles raisons êtes-vous prêt à vous investir ?



Continuez à mettre à jour vos profils

Chaque nom sur votre liste 100+ représente un client potentiel, un Distributeur ou une personne qui pourrait dire “Non” en ce moment, mais qui serait tout de même disposée à vous envoyer des personnes potentiellement intéressées.



Afin de vous apporter de meilleurs résultats, prenez le temps de remplir un profil pour chaque personne ou de noter les détails pertinents sur un bloc-notes ou tablette tactile, en prenant en compte leurs besoins et attentes possibles et comment nous pourrions les aider par le biais de Forever.

Prenez contact et montrez Forever

Il y a plusieurs façons de parler de Forever aux gens. Vous pouvez envoyer un e-mail, un texto, vous servir des médias sociaux, discuter devant les grilles de l'école ou encore au travail, etc. ...

... Mais le moyen qui est de loin le plus efficace est de décrocher le téléphone et d'avoir une conversation avec quelqu'un.

Votre distributeur potentiel pourra entendre et sentir votre enthousiasme au téléphone, ce qui est contagieux. Il ne s'agit pas d'avoir du bagout et de savoir répondre aux questions du tac au tac, mais plutôt de

...montrer votre enthousiasme aux gens

... ce que cela a pu vous apporter et ce que cela pourrait leur apporter à leur tour. Il est important de vous rendre compte de votre objectif quand vousappelez les gens. Est-ce pour arranger une présentation en tête-à-tête ? Est-ce pour envoyer des informations par courrier ? Est-ce pour envoyer une vidéo en ligne ou pour montrer les produits ? Ayez une idée claire en tête de vos objectifs avant de passer un appel.

(Voir aussi ‘Passer des appels téléphoniques’, pages 20-21)

Mise à jour de vos activités

Afin d'être en état de mesurer vos progrès à l'aune des objectifs à réaliser, il faut s'assurer d'être suffisamment actif. Le Suivi des Activités a été conçu pour vous permettre de consigner chaque appel et de suivre votre distributeur potentiel jusqu'à son inscription comme Assistant Supervisor.

Plus vous parlez à des gens, plus vous pourrez parrainer de gens dans votre équipe et plus vous grimperez vite dans le Plan Marketing pour décrocher la position de Manager et plus.

(Voir Suivi des Activités pages 30-31)



Prenez ceci en compte : établissez votre liste 100+ dans votre base de données pour un résultat optimal.

Rafraîchissez-vous la mémoire

Cette liste servant à rafraîchir votre mémoire est un moyen pratique de stimuler votre mémoire pour que de nouveaux noms refassent surface ; elle vous aide à éveiller votre esprit et à vous faire penser aux gens qui sont liés aux différents aspects de votre vie.

Famille, amis et cercle de connaissances

Tous ceux que vous rencontrez dans votre vie sociale ou pendant vos loisirs

Grands-parents	Cousins et Cousines	Amis mariés
Parents	Belle-famille	Amis vivant seuls
Amis des parents	Famille de votre partenaire	Amis du sport
Frères	Amis de votre partenaire	Amis de vacances
Amis de votre frère	Enfants des amis	Gens de votre paroisse
Sœurs	Anciens camarades d'école	Liste des cartes de Noël
Amis de votre sœur	Amis de faculté	Voisins anciens et actuels
Oncles et tantes		

Collègues de travail

Collègues	Patron actuel	Clients
Anciens collègues	Ancien patron	Consommateurs
Collègues de votre partenaire	Employés	Fournisseurs

Qui des personnes que vous connaissez est...

un bon orateur	confiant
couronné de succès	insatisfait
convivial	enthousiaste
sociable	extraverti
travailleur	attentionné
honnête	professionnel
fiable	ouvert d'esprit
heureux	positif

Qui connaissez-vous en/au(x)...

Pays-Bas
Belgique
Luxembourg
Europe
Asie
Afrique
Amérique
Ailleurs...

Pour quelles raisons êtes-vous prêt à vous investir ?



Actuaire	Dentiste	Laboratoire	Psychothérapie
Acuponcture	Détaillant	Langues	Publicité
Aérobic	Diététicien	Laverie automatique	Radiographie
Agent d'entretien	Divertissement	Laveur de vitres	Réceptionniste
Agence de voyages	Droit	Lingerie	Recrutement
Agent immobilier	Ecrivain	Livreur	Réflexologie
Agriculture	Education	Location de voitures	Remise en forme
Antiquités	Electricien	Loisirs	Ressources humaines
Architecture	Eleveur de chiens	Management	Restaurant
Aromathérapie	Enseignement	Maquillage	Salle de sport
Artiste	Entrepreneur des pompes	Marchand de journaux	Santé publique
Arts martiaux	funèbres	Marketing	Secrétariat
Assistante sociale	Epicerie	Massage	Sécurité
Assurances	Equipage d'un avion	Médecin	Serveur
Auteur	Esthéticienne	Médecine	Service de pompes
Auto-école	Etudiant	Meubles	funèbres
Bibliothèque	Expert géomètre	Menuisier/ébéniste	Soldes
Bijoux	Expositions	Mode	Soudeur
Biologiste	Femme au foyer	Moniteur d'équitation	Sports nautiques
Boucher	Financier	Moniteur de ski	Studio d'enregistrement
Boulanger	Fitness	Navigation de plaisance	Studio photo
Bourse	Fleuriste	Notaire	Supermarché
Cadre	Réfrigération	Nounou	Tailleur
Charpentier	Garage	Opéra	Tapisserie
Chauffeur de taxi	Garderie (d'enfants)	Opérations bancaires	Technologie
Chiropraticien	Géographie	Opticien	Teinturerie
Chirurgien	Golf	Orthodontie	Télécommunications
Coiffure	Gouvernement	Ostéopathie	Théâtre
Collectivité rurale	Herboriste	Ouvrier du bâtiment	Thérapeute
Commande par	Hôpital	Paysagiste	Tourisme
correspondance	Hôtellerie	Parapente	Transports routiers
Chiropraticien	Conseiller fiscal	Peintre	Université
Comptable	Imprimerie	Personnel	Usine
Concepteur	Infirmier	Pharmacien	Ventes
Consultant	Ingénieur	Planificateur de mariage	Vétérinaire
Conseiller en image	Internet	Plats à emporter	Volontariat
Construction	Interprète	Plomberie	Yoga
Constructeur de bateaux	Jardinage	Police	
Contremaitre	Journalisme	Pompiers	
Contrôle de qualité	Karaté	Professeur (d'université)	
Décorateur	Kinésithérapie	Psychologue	



Prenez ceci en compte : établissez avec votre parrain un plan sur 4 à 6 mois pour devenir Manager

Ma liste 100+ - je connais qui ?

Nom	Téléphone/Coordonnées	Remarques
Josine Maréchal	02- 18865777 Bruxelles	obstétricienne attitude positive



Ma liste 100+ - je connais qui ?



Suivi des Activités

Entreprendre des actions :



Passer des appels téléphoniques



Réserver du temps avec votre parrain



Mettre à jour les profils



Remarques :

Et ensuite ? Plan de 7 jours



Trouver des distributeurs potentiels – À qui parlez-vous du business cette semaine ?

Autres activités

À qui parlez-vous des produits cette semaine ?

Formations et autres réunions



Trouver des distributeurs potentiels – À qui parlez-vous du business cette semaine ?

Autres activités

À qui parlez-vous des produits cette semaine ?

Formations et autres réunions

Informations Produits



Aloe Vera Gel (15)

L'Aloe Vera Gel contient 96,3 % de gel d'aloé vera stabilisé composé de 200 principes actifs différents dont 75 nutriments, 20 minéraux, 18 acides aminés et 12 vitamines. L'Aloe Vera Gel nettoie les intestins et stimule le système immunitaire. Il complète votre alimentation quotidienne avec des substances précieuses pour apporter un important supplément d'énergie et une sensation générale de bien-être.



Forever Freedom (196)

Le Forever Freedom est un complément alimentaire extraordinaire qui peut contribuer intensément à l'entretien des articulations, du cartilage, des ligaments et des tendons. Outre son pourcentage élevé en aloé vera, il contient deux substances qui sont des composants du cartilage et du collagène auxquels on a ajouté de la vitamine C et du MSM (Méthane Méthylique de Sulfonyl) qui participent à un bon rétablissement après un effort physique. L'ajout de jus d'orange concentré lui procure un goût délicieux.



Aloe Berry Nectar (34)

L'Aloe Berry Nectar contient les 200 principes actifs de l'Aloe Vera Gel auquel a été ajouté un concentré de canneberges et de pommes. Les minéraux, la vitamine C et autres substances aident à nettoyer le système urinaire. Cette boisson renforce la résistance physique et favorise le bien-être en général.



L'Aloe Bits n' Peaches (77)

L'Aloe Bits n' Peaches contient les 200 principes actifs de l'Aloe Vera Gel complétés par de petits morceaux de pulpe d'aloé vera imprégnés d'un concentré de pêche pour un apport supplémentaire en vitamines. La richesse en vitamines et en antioxydants des pêches peut avoir un effet bénéfique sur le système immunitaire et sur la peau. Grâce à son goût agréable, il est également idéal pour les enfants.



Forever Bright Toothgel (28)

Se brosser les dents avec le Forever Bright Toothgel favorise des gencives saines et une parfaite hygiène buccale. Sa formule unique contient le pourcentage adéquat de gel d'aloé vera stabilisé et de propolis d'abeilles.



Aloe Hand & Face Soap (38)

L'Aloe Hand & Face Soap est une crème lavante douce qui convient à tous les types de peau. Il contient des extraits marins visant à rétablir l'équilibre hydrique de vos mains et de vos ongles. L'Aloe Hand & Face Soap peut également être utilisé comme gel de rasage afin d'éviter les irritations cutanées.

Vous utiliseriez ce produit ?

Qui connaissez-vous qui pourrait l'utiliser ?

Pour quelles raisons êtes-vous prêt à vous investir ?





Aloe Propolis Creme (51)

L'Aloe Propolis Creme contient du gel d'aloé vera stabilisé (74,4%), de la propolis d'abeilles, plusieurs acides aminés, des vitamines et autres composants riches qui favorisent la régénération de la peau. Les extraits de camomille apaisent la peau et les vitamines A et E lui offrent une protection supplémentaire.



Aloe Vera Gelly (61)

L'Aloe Vera Gelly contient principalement du gel d'aloé vera stabilisé. Il est particulièrement efficace sur les peaux sèches et rugueuses. Il apaise également les endroits sensibles de la peau. Le Gelly est indispensable dans chaque sac de sport ; il soulage la peau et contribue à faciliter sa régénération.



Aloe Ever-Shield Deodorant Stick (67)

L'Aloe Ever-Shield Deodorant Stick vous protège tout au long de la journée et procure une agréable sensation de fraîcheur. Ce déodorant naturel et doux pour la peau est enrichi en gel d'aloé vera stabilisé et ne contient ni sels d'aluminium, ni alcool.



Aloe Lips (22)

Ce baume à lèvres contient du gel d'aloé vera stabilisé, de l'huile de jojoba et un écran solaire pour protéger et soigner vos lèvres. Ce baume à lèvres, au goût délicieux, procure un effet apaisant immédiat. Pour des lèvres douces et soignées.



Aloe-Jojoba Shampoo (260)

Un shampoing doux à base d'aloé vera et d'huile de graines de jojoba qui forment un mélange naturel excellent pour le soin des cheveux. Sa richesse en nutriments permet de protéger, nourrir et adoucir vos cheveux. Convient à tous les types de cheveux.



Aloe-Jojoba Conditioning Rinse (261)

L'Aloe Jojoba Conditioning Rinse à base d'aloé vera et d'huile de jojoba a été spécialement conçu pour être utilisé après l'Aloe Jojoba Shampoo. L'Après Shampooing aide à rétablir l'hydratation naturelle des cheveux abîmés et répare les pointes fourchues. Les cheveux retrouvent vigueur, souplesse et éclat.

**Vous utiliseriez
ce produit ?**

**Qui connaîtsez-vous qui
pourrait l'utiliser ?**



Prenez ceci en considération : les produits que vous utilisez personnellement seront les produits que vous vendrez. Utilisez-les tous.

Informations Produits



Aloe Moisturizing Lotion (63)

L'Aloe Moisturizing Lotion contient du gel d'aloé vera stabilisé, de l'allantoïne, de l'huile de noyaux d'abricots et de l'huile de jojoba ; quatre ingrédients connus pour leurs propriétés hydratantes et équilibrantes. Il est également enrichi en collagène et en élastine afin de préserver la douceur et la souplesse de la peau et de ralentir les processus de vieillissement. Ce lait est idéal pour le visage, les mains ou le corps ou peut être utilisé comme base de maquillage.



Aloe Heat Lotion (64)

L'Aloe Heat Lotion contient des principes chauffants et est idéal pour masser les muscles douloureux et fatigués. Ce lait assouplit et raffermit la peau et convient particulièrement au massage visant à détendre des muscles noués. À mettre dans chaque sac de sport.



Forever Arctic Sea (376)

Ce produit contient un mélange de deux acides gras, l'Oméga-3 (huile de poisson) et l'Oméga-9 (huile d'olive), reconnus comme nutriments essentiels dans la conservation d'une bonne santé. Les acides gras EPA et DHA favorisent la condition optimale du cœur et des vaisseaux sanguins et régulent la tension artérielle et le taux de cholestérol. La vitamine E protège les cellules du corps des influences extérieures.

Vous utiliseriez ce produit ?

Qui connaissez-vous qui pourrait l'utiliser ?

D'autres produits phares :



Forever Bee Pollen (26)

Le pollen d'abeille est le pollen que les abeilles recueillent des fleurs. Le pollen contient de nombreuses substances vitalisantes qui aident en cas de fatigue et apportent énergie et vitalité. Le pollen a aussi un effet positif sur votre résistance en général.



Forever Bee Propolis (27)

Le Forever Bee Propolis est idéal pour stimuler votre vitalité grâce au plus de 25 sortes de flavonoïdes qui aident à augmenter la résistance physique. Les abeilles fabriquent de la propolis pour se protéger des mauvaises influences extérieures. Les gens peuvent donc aussi en tirer profit pour renforcer leur système immunitaire.

Pour quelles raisons êtes-vous prêt à vous investir ?





Forever Royal Jelly (36)

La gelée royale est très riche en vitamines (B et C), protéines, minéraux et acides aminés. La gelée royale stimule le métabolisme, est une importante source d'énergie et augmente la résistance physique. La Forever Royal Jelly est utilisée en cas de fatigue et constitue un excellent complément à l'alimentation quotidienne.



Aloe Sunscreen (199)

L'Aloe Sunscreen est conçue à partir d'importantes connaissances scientifiques sur les dangers du rayonnement solaire et est composée d'ingrédients naturels. Grâce à son facteur de protection 30, la Forever Aloe Sunscreen bloque les rayons UVA et UVB. En outre, cet écran solaire rafraîchit et apaise la peau exposée au soleil et rétablit son équilibre hydrique permettant ainsi d'éviter le dessèchement de la peau.



ARGI+ (320)

L'ARGI+ contient de la L-Arginine, un des acides aminés les plus importants et nécessaires qui joue un rôle prépondérant sur de nombreuses fonctions du corps. La L-Arginine est transformée dans le corps en monoxyde d'azote, une molécule qui permet à vos vaisseaux sanguins de se détendre et se dilater pour faciliter la circulation sanguine.



Absorbent-C (48)

L'Absorbent-C est un complément alimentaire puissant en vitamine C. La vitamine C est particulièrement connue pour son effet antioxydant. Elle protège le corps des agressions extérieures et renforce la résistance.



Forever Daily (439)

Le Forever Daily au complexe AOS™ offre le système d'acheminement des nutriments le plus performant. La nouvelle formule brevetée contient un mélange de 55 nutriments parfaitement équilibrés, vitamines et minéraux. Le Forever Daily fournit à votre corps l'apport journalier recommandé en nutriments essentiels.



Forever Active Probiotic (222)

Certaines bactéries sont essentielles au corps. Le Forever Active Probiotic contient de nombreuses bonnes bactéries qui aident le corps à préserver une bonne santé. Elles contribuent à rééquilibrer la flore intestinale, ce qui favorise la digestion et stimule les défenses naturelles.



Gentlemen's Pride (70)

Gentleman's Pride est un baume après-rasage enrichi en gel d'aloé vera stabilisé aux propriétés apaisantes et régénérantes. Il apaise le feu du rasoir, assouplit la peau et l'hydrate. Ce baume non gras pénètre rapidement dans la peau et apporte une sensation de bien-être immédiat.

Vous utiliseriez ce produit ?

Qui connaissez-vous qui pourrait l'utiliser ?

Prenez ceci en considération : que vous ayez une équipe de deux ou vingt personnes, ce sera aussi passionnant !

Mon premier pas vers la position de Manager



Luc Vandendael & Bernadette Alghisi

«Ensemble ils ont trouvé le bonheur avec Forever»

“Travailler avec Forever, c'est découvrir nos qualités et les développer. On apprend à définir ses ambitions et à dépasser ses propres découragements lors de périodes de doutes en travaillant sur son développement personnel. Nous sommes friands de livres, de dvd et de séminaires qui portent sur le développement personnel. Cela nous permet d'en faire bénéficier notre équipe en

même temps que nos enfants, qui apprennent ainsi que rien n'est jamais acquis à l'avance, mais que tout est possible. Forever est donc une excellente école pour éduquer nos enfants ! Ce sont justement les défis surmontés qui vous épanouissent. Forever nous a vraiment apporté une conception de la vie particulière.”



Myriam Calloens & Michel Favest

«Réussir sans risques»

Myriam était propriétaire de plusieurs magasins de vêtements, et son mari Michel gérait sa société de conseils en Ressources Humaines. Les magasins de vêtements l'obligeant toujours et encore à faire de gros investissements, surtout dans les stocks, Myriam décide en 2003 de vendre ses magasins, pour chercher un nouveau défi comportant moins de risques sur le plan financier. En 2007, elle croise le chemin de Forever. “Même si vous vivez une période moins satisfaisante,

soyez conscient qu'avec Forever, vous pouvez toujours recommencer ! Vous ne risquez rien et je suis bien placée pour le savoir ! Financièrement je suis indépendante, mais le plus grand profit que j'en ai tiré est que je suis heureuse. Et croyez moi, tout le monde peut aussi atteindre ce que j'ai atteint.”

Pour quelles raisons êtes-vous prêt à vous investir ?





Marie-Alice Degraff

«J'ai toujours voulu aider les gens, c'est également ma motivation majeure.»

“Toute ma vie, j'ai voulu aider les gens et c'est également ma motivation majeure. Même si parfois, vous pouvez être déçu. J'aimerais tellement voir tous les gens heureux sur cette Terre. En France, j'ai rencontré un distributeur de Forever, qui m'a fait prendre conscience que je pouvais me constituer un revenu indépendant grâce à

Forever. Les produits m'avaient déjà convaincue et j'ai tout de suite eu le sentiment que ce serait le business de ma vie, la carrière que je n'avais encore jamais eue. Aider réellement les gens et me générer en même temps un revenu, tout convergeait d'un seul coup dans le même sens.”



Serge Poleur & Rénilde Capiot

« Réussir avec Forever, même lorsque vous avez tout perdu.»

“Nous avions 20 ans et possédions déjà notre propre entreprise, un abattoir de volailles avec un grossiste, un magasin et 16 employés. Je commençais à 4h du matin et travaillais jusqu'à 20h. Six jours par semaine. Rénilde s'occupait des tâches administratives, de tenir le magasin et de nos deux enfants... Notre entreprise se développait de plus en plus jusqu'en mai 1999, date à laquelle a

éclaté la crise de la dioxine. Un an plus tard, nous devions fermer notre entreprise. Les conséquences ont été désastreuses pour nous, plus de travail, plus de revenus, plus de maison, plus de meubles et...plus d'amis.” Suite à la découverte par hasard de Forever, ils ont pu reprendre le cours de leur vie. Et comment ! Ils mènent maintenant la vie dont ils ont toujours rêvé.



Prenez ceci en considération : établissez une liste d'au moins 100 contacts pour un résultat optimal.

Notes



Notes



“Le succès au sein de Forever découle souvent de la bonne application de principes simples. Notre succès vient de là et il en sera de même pour le vôtre ; vous n’avez qu’à vous décider tout simplement de devenir aussi Manager, puis à apprendre aux autres à faire de même.

Profitez bien de votre voyage.”

Jayne Leach et John Curtis, Diamond Managers et membres de la Global Leadership Team.



Diamond Manager
± 25 000 euros



Diamond Sapphire Manager
± 14 000 - 25 000 euros



Sapphire Manager
± 8 000 - 17 000 euros



Soaring Manager
± 4 000 - 10 000 euros



Senior Manager
± 2 500 - 4 000 euros



Manager
± 1 500 - 2 500 euros

Ce sont des indications de montants mensuels.



Forever Living Products est le leader mondial sur le marché de produits à base d'aloë vera. Depuis 1978, nous nous efforçons, grâce à notre gamme de produits, de vous offrir le meilleur de la nature pour votre santé et votre beauté. C'est la force de la nature qui nous aide à resplendir et à nous sentir en forme. Nos produits en sont le résultat. Les produits de Forever sont un gage de qualité et de pureté. Des millions de distributeurs répartis dans plus de 155 pays le confirment.

Depuis plus de 35 ans, des gens comme vous peuvent compter sur un revenu mensuel de Forever. Un signe que le concept de Forever fonctionne dans les bons et les mauvais moments. Grâce à Forever, associez un style de vie sain, en utilisant des produits naturels, à une opportunité de liberté financière.

Forever Living Products Benelux

Postbus 99, 3740 AB Baarn, Pays-Bas

Numéro de téléphone gratuit (0)0800-3673837(1)

www.foreverliving.com



FOREVER