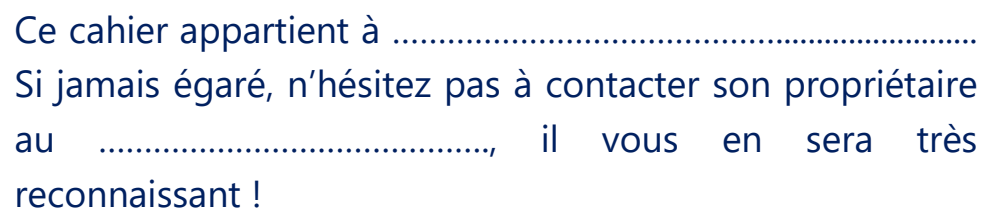


Ce cahier appartient à .....  
Si jamais égaré, n'hésitez pas à contacter son propriétaire  
au ....., il vous en sera très  
reconnaissant !



Copyright © 2021 Nicolas CONRADI et Williams MONTROZIER

Tous droits réservés.

**[www.moncahiermlm.com](http://www.moncahiermlm.com)**

Pour toute question, suggestion, partenariat : [contact@moncahiermlm.com](mailto:contact@moncahiermlm.com)

---

***Ceci est un extrait du CAHIER PRATIQUE MLM : RDV sur [moncahiermlm.com](http://moncahiermlm.com) !***

# **Cahier Pratique MLM**



« Dans 20 ans, tu seras plus déçu par les choses que tu n'auras pas faites que par celles que tu auras accomplies. Alors, largue les amarres, sors du port, attrape les alizés par les voiles. Explore. Rêve. Découvre. »

Mark Twain

# Sommaire

## **Je démarre du bon pied !..... 10**

Ma liste de courses MLM

Mon métier idéal

Est-ce que moi aussi je peux y arriver ?

Quel est mon Pourquoi ?

## **J'élabore ma stratégie..... 17**

Je crée mon tableau de visualisation

3 questions pour affiner

Ma planification stratégique

Je me fixe de bons objectifs

## **Je m'organise pour réussir..... 22**

J'apprends mon mantra magique

Je deviens mon propre client

Je calcule mon temps disponible pour le MLM

Je mets en place un emploi du temps pour réussir

Je connais plus de monde que je ne l'imagine

J'invite à rejoindre mon aventure

J'établis chaque semaine un calendrier d'appel

J'établis mon protocole d'appel

Qu'est-ce que VENDRE signifie pour moi ?

**Mon 1er mois..... 38**

J'ancre mes bonnes habitudes

Mois 1 semaine 2

J'identifie mes blocages

Mois 1 semaine 3

Mois 1 semaine 4

Mois 1 semaine 5

Je continue d'identifier mes blocages

**Mon 2ème mois..... 45**

Pourquoi 80% des gens échouent

Mois 2 semaine 1

Mois 2 semaine 2

Mois 2 semaine 3

Mois 2 semaine 4

Je fais le point sur mes blocages

**Mon 3ème mois..... 52**

Comment développer mon réseau relationnel

Mois 3 semaine 1

Mois 3 semaine 2

Mois 3 semaine 3

Mois 3 semaine 4

Mois 3 semaine 5

**Mon 4ème mois..... 59**

Je célèbre mes succès

Mois 4 semaine 1

Mois 4 semaine 2

Mois 4 semaine 3

Mois 4 semaine 4



**Mon 5ème mois..... 64**

Je fidélise mes clients

Mois 5 semaine 1

Mois 5 semaine 2

Mois 5 semaine 3

Mois 5 semaine 4

Mois 5 semaine 5

**Mon 6ème mois..... 71**

J'investis en moi-même

Mois 6 semaine 1

Mois 6 semaine 2

Mois 6 semaine 3

Mois 6 semaine 4

**Mon 7ème mois..... 77**

Je fais un point d'étape sur mes blocages

Mois 7 semaine 1

Mois 7 semaine 2

Mois 7 semaine 3

Mois 7 semaine 4

Mois 7 semaine 5

**Mon 8ème mois..... 84**

J'évite les raccourcis hasardeux

Mois 8 semaine 1

Mois 8 semaine 2

Mois 8 semaine 3

Mois 8 semaine 4





**Mon 9ème mois..... 90**

Je bâtis ma liberté financière

Mois 9 semaine 1

Mois 9 semaine 2

Mois 9 semaine 3

Mois 9 semaine 4

Mois 9 semaine 5

**Mon 10ème mois..... 97**

Je fais un point sur ma légitimité

Mois 10 semaine 1

Mois 10 semaine 2

Mois 10 semaine 3

Mois 10 semaine 4

**Mon 11ème mois..... 103**

Je m'intéresse à l'histoire du MLM

Mois 11 semaine 1

Mois 11 semaine 2

Mois 11 semaine 3

Mois 11 semaine 4

Mois 11 semaine 5

**Mon 12ème mois..... 110**

Je comprends le modèle économique du MLM

Mois 12 semaine 1

Mois 12 semaine 2

Mois 12 semaine 3

Mois 12 semaine 4

**Félicitations !!!..... 116**

Je fais le point sur cette première année MLM

# Je démarre du bon pied !

Bravo ! En achetant ce cahier vous venez d'investir dans un outil concret qui va vous permettre d'atteindre des résultats rapides. Seule condition requise : vous y tenir. Remplissez consciencieusement ce cahier et mettez en pratique les conseils donnés. Ne vous contentez surtout pas de le lire comme on lirait un livre. Le MLM peut véritablement changer votre vie, mais il faut que vous vous en donniez les moyens. Maintenant, à vous de jouer !

## Ma liste de courses MLM

Avant même de commencer et de rentrer dans le vif du sujet, nous allons commencer par un premier conseil pratique ! C'est en vérité une liste de courses. Concernant les livres, le mieux est de les acheter en version papier pour pouvoir les surligner. Lisez-les dans l'ordre chronologique ci-dessous.

A acheter en librairie	A acheter en papeterie
<input type="checkbox"/> <i>Go Pro</i> d'Eric Worre	<input type="checkbox"/> Un jeu de surligneurs
<input type="checkbox"/> <i>Doublez vos contacts</i> de Michael Durkin	<input type="checkbox"/> Un jeu de stylos de couleur
<input type="checkbox"/> <i>Comment se faire des amis et influencer les autres</i> de Dale Carnegie	



# Mon métier idéal

Nous vous proposons de commencer à noter rapidement à quoi ressemblerait votre métier idéal. Réfléchissez à cette notion puis complétez les lignes ci-dessous.

**Le métier qui me correspondrait le mieux ressemblerait à ...**

---

---

---

---

---

A l'heure de l'informatique, ne sous-estimez pas la puissance d'écrire les choses à la main. Il y a un lien direct qui s'opère avec le cerveau et ça vous aide à mieux mémoriser les choses mais aussi à réfléchir de manière structurée en couchant sur papier vos idées. Vous pouvez organiser les choses dans votre cahier en utilisant vos stylos de couleur. Sinon vous pouvez utiliser des surligneurs de différentes couleurs pour mettre en avant ce qui vous paraît le plus important dans vos notes.

## Est-ce que moi aussi je peux y arriver ?

Nous vous proposons maintenant de vous poser quelques questions pour savoir si le MLM est fait pour vous ou plutôt si vous êtes fait pour le MLM. Évaluez-vous sur chaque question parmi les 4 réponses proposées :

### 1/ Êtes-vous autonome et avez-vous le sens des initiatives ?

Pas du tout	Un peu	Moyennement	Oui, tout à fait
-------------	--------	-------------	------------------

Grâce au MLM, vous allez devenir votre propre patron. Félicitations ! Mais cette indépendance suppose que la croissance de votre entreprise repose entièrement sur vous, et donc sur vos actions mais aussi inactions, vos réussites mais aussi échecs. Si vous vous jugez insuffisamment autonome, travaillez là-dessus. Vous pouvez y arriver. Vous allez apprendre à prendre des initiatives, à établir un plan d'action,... Le MLM sera donc très formateur pour vous.

## 2/ Eprouvez-vous le besoin d'avoir un cadre efficace pour entreprendre ?

Pas du tout	Un peu	Moyennement	Oui, tout à fait
-------------	--------	-------------	------------------

Travailler en tant qu'indépendant, c'est bien ; mais livré à vous-même, il n'est pas dit que vous réussirez. Le MLM offre l'avantage de vous fournir un modèle d'affaires, un cadre et des méthodes qui fonctionnent et qu'il vous suffira d'appliquer. Vous serez en plus entourés de personnes qui auront un intérêt à ce que vous réussissiez, à commencer par votre parrain. Apprenez donc à bien respecter le cadre.

## 3/ Etes-vous prêts à travailler sérieusement pour construire votre entreprise ?

Pas du tout	Un peu	Moyennement	Oui, tout à fait
-------------	--------	-------------	------------------

Pour réussir, il vous faudra accomplir des actions quotidiennes ou hebdomadaires que nous détaillerons ensemble. Pour la première fois de votre vie, vous n'aurez personne au-dessus de votre épaule pour vous punir si vous ne faites pas ce qui doit être fait. On a toujours eu dans notre vie quelqu'un pour nous dire ce qu'on doit faire : nos parents, nos professeurs, un patron,... Et nous sommes trop habitués à ça. Vous serez donc auto-punis par un manque de sérieux et de discipline. Mais comme il s'agit avant tout d'un travail relationnel (il ne s'agit pas de brasser de la paperasse toute la journée), vous verrez très vite que cela n'est pas déplaisant. L'important est de vous imposer une routine tous les jours. Des actions qui vont porter leurs fruits il y en a peu et nous verrons lesquelles. Il suffit de faire celles-là. C'est aussi simple que ça.

## 4/ Etes-vous curieux ?

Pas du tout	Un peu	Moyennement	Oui, tout à fait
-------------	--------	-------------	------------------

Avec le MLM, il vous faudra développer tout d'abord la connaissance de vos produits et de leurs bienfaits en les expérimentant vous-même. Et connaître vos produits suppose non seulement de lire les fiches mais surtout faire des expériences avec. C'est votre expérience des produits qui vous fera en vendre le plus. Vous serez en mesure d'en exposer, à toute personne qui a un besoin particulier, les bienfaits que vous avez expérimentés sur vous-même. Ne tombez pas toutefois dans le piège de l'apprentissage par cœur de connaissances, cela ne va pas véritablement vous aider. L'éducation scolaire nous a formatés à l'apprentissage par cœur, de techniques, ... Connaître l'essentiel sur quelques produits suffit car le véritable travail se fait sur vous-même, sur votre attitude. C'est votre attitude qui va décider de votre altitude !

## 5/ Aimez-vous le relationnel ?

Pas du tout	Un peu	Moyennement	Oui, tout à fait
-------------	--------	-------------	------------------

Sortir, rencontrer des gens, discuter ? Etes-vous à l'aise pour engager une discussion avec un inconnu dans la rue ? Si c'est le cas, vous aurez toutes vos chances en MLM. Dans le cas contraire, ne faites pas une montagne de cet aspect relationnel. Il n'y a pas de technique miracle à ce sujet, la seule chose efficace est de s'intéresser sincèrement aux personnes que vous rencontrez, et via une écoute active, être attentif aux

problèmes qu'elles vont vous confier. Si vous avez une solution, vous leur proposerez par la suite. Vous êtes timide ? Pas de souci, parlez le moins possible et écoutez le plus possible !

## 6/ Avez-vous une vision long-terme ?

Pas du tout	Un peu	Moyennement	Oui, tout à fait
-------------	--------	-------------	------------------

Beaucoup de gens pensent pouvoir s'enrichir rapidement grâce au MLM. Il n'y a pourtant pas de miracle. Vous allez semer, semer, semer pour récolter des fruits. Les trois premières années sont donc les plus difficiles. C'est comme dans une entreprise normale : plus de 33 % ferment leurs portes au cours des 3 premières années de création. En MLM le taux d'abandon est de 80 % ! Et plus le temps va passer et plus vos efforts vont payer. Gardez donc vos rêves bien actifs mais ayez des attentes réalistes à court terme.

## 7/ Etes-vous du genre persévérant ?

Pas du tout	Un peu	Moyennement	Oui, tout à fait
-------------	--------	-------------	------------------

Avez-vous tendance à vous arrêter à toutes les difficultés que vous rencontrez ? Gardez en tête que vous êtes un entrepreneur, et un entrepreneur est quelqu'un qui doit faire face constamment à des problèmes. Vous allez vivre des montagnes russes émotionnelles car dans l'entrepreneuriat, comme dans la vie, il y a des hauts et des bas. L'astuce sera donc de s'habituer à percevoir ses échecs et ses difficultés comme un apprentissage, un moyen d'être plus fort.

# Quel est mon Pourquoi ?

Tout le monde est en recherche de sens dans son travail (et plus généralement dans sa vie). Pour réussir son aventure en MLM, il faut dans un premier temps savoir pourquoi on le fait. **Vous êtes-vous véritablement posé la question de pourquoi vous voulez faire du MLM ? Quelle est votre motivation ? Que faudrait-il dans votre vie pour qu'elle soit entière et épanouissante ? Et pourquoi ?** Trouver son Pourquoi est un processus de découverte qui consiste à définir le fondement même qui donne à nos vies une signification plus profonde et rend le reste secondaire. Tout le monde peut faire ce travail. Et pour y arriver, dressez votre liste. Vous verrez qu'il n'est pas aussi évident qu'il n'y paraît. **Vous allez maintenant noter vos 101 Pourquoi ; tout ce qui vous passe par la tête.** Peut-être qu'au début vous allez mentionner des éléments plus liés à votre situation matérielle et que par la suite vont se dégager des éléments d'ordre plus émotionnel.

1.	6.
2.	7.
3.	8.
4.	9.
5.	10.

11.	31.
12.	32.
13.	33.
14.	34.
15.	35.
16.	36.
17.	37.
18.	38.
19.	39.
20.	40.
21.	41.
22.	42.
23.	43.
24.	44.
25.	45.
26.	46.
27.	47.
28.	48.
29.	49.
30.	50.

Ça vous paraît long ? Vous n'en êtes qu'à la moitié. Persévérez !

51.	77.
52.	78.
53.	79.
54.	80.
55.	81.
56.	82.
57.	83.
58.	84.
59.	85.
60.	86.
61.	87.
62.	88.
63.	89.
64.	90.
65.	91.
66.	92.
67.	93.
68.	94.
69.	95.
70.	96.
71.	97.
72.	98.
73.	99.
74.	100.
75.	101.
76.	!!! BRAVO !!!

Mais pourquoi le chiffre 101 ? C'est un jeu de mots avec « sans un pourquoi ». Vous verrez que le fait de lister autant de choses va vous amener à un travail d'introspection, à creuser à l'intérieur de vous-même. Il y a des personnes qui ne prennent pas le temps de travailler sur leur pourquoi et qui n'arrivent pas à décoller en MLM. Lorsqu'elles font véritablement ce travail, leur activité se déploie soudainement.

Ce premier travail va vous emmener à créer une phrase qui va synthétiser votre POURQUOI en faisant ressortir les éléments que vous aurez retenus.

Voici quelques exemples concrets de ce à quoi pourrait aboutir ce travail :

- « Rendre les gens conscients que leur vie et leur santé sont entre leurs mains et qu'ils peuvent l'améliorer, notamment grâce aux produits que je propose et que j'utilise moi-même pour mon propre bien-être. »
- « Générer des revenus complémentaires pour mettre ma famille à l'abri du besoin et relever de nouveaux challenges en parallèle de mon travail. »
- « Bien que sans diplôme, être capable de manager ma vie, et aussi une équipe, plutôt que d'être managée. Avoir la possibilité de progresser grâce à mes propres efforts. »
- « Montrer aux autres qu'ils peuvent changer leur vie, mener une vie qu'ils ont choisie, sur mesure ; qu'ils peuvent gagner autant d'argent qu'ils le souhaitent. »
- « Gagner 4 000 € net par mois dans 5 ans et faire le tour du monde. »

### Mon Pourquoi

**Trouver un POURQUOI qui vous remue les tripes est la clé du succès. C'est ça qui va vous aider à aller de l'avant. C'est ce qui va vous tenir dans les moments de doutes. Avoir un POURQUOI fort est ce qui est mis en avant par tous les plus grands leaders.**

Si ce sujet vous intéresse, voici une recommandation de lecture : *Le miracle de l'intention* de Pat DAVIS. Ce livre est entièrement consacré à la question du POURQUOI en MLM.

**Nous allons maintenant vous donner quelques recherches à faire. Prenez des notes sur ce qui vous interpelle sur ces sujets :**

- ☐ Cherchez sur internet la notion d'IKIGAI.
- ☐ Cherchez sur internet « le cercle d'or de Simon Sinek » qui vous permettra de bien comprendre l'importance du Pourquoi.

### Mes notes sur l'IKIGAI

---

---

---

---

---

---

---

---

### Mes notes sur le Cercle d'or

---

---

---

---

---

---

---

---



# J'élabore ma stratégie

## Je crée mon tableau de visualisation

Maintenant que vous avez identifié avec certitude votre Pourquoi et que vous l'avez noté dans ce cahier ; nous vous proposons un nouvel exercice. Cet exercice est mentionné comme un préalable incontournable dans le livre *Le Routard de la liberté financière* écrit par Williams et y est présenté de manière détaillée.

**Réalisez un petit croquis ci-dessous pour y faire apparaître de manière imagée votre Pourquoi.** Vous n'avez pas besoin d'être doué en dessin, le principal est d'y faire figurer en image le sens de ce qui vous motive profondément à faire du MLM. Ce peut-être une vision de vous-même dans le futur que vous aurez réussi à bâtir grâce au MLM. Vous pouvez y inscrire une date et un montant (par exemple le montant mensuel que vous souhaitez obtenir chaque mois ou année grâce notamment aux revenus de votre nouvelle activité et la date à laquelle vous y parviendrez). Plus cela sera précis et plus cela sera efficace. Soyez bien-entendu réaliste mais ambitieux à la fois.

### Mon tableau de visualisation



***Ceci est un extrait du CAHIER PRATIQUE MLM : RDV sur [moncahiermlm.com](http://moncahiermlm.com) !***

Bravo ! L'idée de ce tableau est d'affiner votre vision de votre avenir désiré et d'ancrer votre Pourquoi. Il est important d'associer votre famille proche (conjoint et éventuellement enfants) pour qu'ils comprennent que les efforts que vous allez fournir sont pour améliorer la qualité de vie de toute la famille. Vous allez cumuler au début 2 travaux : votre emploi + votre entreprise à temps partiel. Il est important que votre famille proche puisse vous soutenir et accepter le fait que vous soyez moins présents pour eux.

Une fois ce travail réalisé, mettez ce croquis au propre sur une feuille A4. Vous pouvez faire un dessin, une peinture, un collage,... que ce soit sur papier ou sur support informatique. Dans ce dernier cas imprimez-le. **L'idée est d'afficher chez vous ce tableau de visualisation.** Mettez-le à un endroit où vous pourrez le voir tous les jours. Vous pourrez ainsi vous rappeler quotidiennement votre vision. Si vous pouvez le mettre en évidence dans votre séjour, votre chambre ou votre salle de bains. Si vos amis ou famille viennent chez vous et vous questionnent à ce sujet, ce sera une formidable opportunité de parler de votre aventure MLM ! **Apprenez à parler de votre vision. Il faut que vous soyez capable de la verbaliser facilement et clairement.**

Ma liste des trois personnes à qui je vais parler de ma vision :

- ☐ Mon conjoint
- ☐ Mon parrain
- ☐ ...

## 3 questions pour affiner

Répondez à ces trois questions. Votre première réponse devra reprendre (au moins en partie) les éléments de votre tableau de visualisation.

**1/ Qu'est-ce que je veux atteindre grâce au MLM ? Quelle somme aimerais-je gagner ?**

**2/ Combien de temps est-ce que je peux y consacrer chaque jour / chaque semaine ?**

### 3/ Sur combien de temps je m'engage avec moi-même pour atteindre l'objectif fixé (sans me décourager) ?

## Ma planification stratégique

Pour conquérir votre liberté financière, il va falloir vous conduire en véritable entrepreneur. Aussi nous aimerions vous parler de planification stratégique, notion très importante dans le monde de l'entreprise et qui relève du domaine du marketing. Vous allez voir qu'on peut appliquer ces principes à votre stratégie pour réussir en MLM.

Définissons d'abord la stratégie : **principe unificateur qui garantit la cohérence et donne la direction commune à l'ensemble des décisions d'une organisation ou d'une personne.**

Voici le détail illustré par un exemple sur la course à pied.

<b>Vision</b>	Mon état futur désiré	être un « bon » coureur de marathon
<b>Mission</b>	Mon intention principale	être en forme et en bonne santé
<b>Buts</b>	L'état de mes intentions	perdre du poids et gagner en endurance
<b>Objectifs</b>	La quantification ou la description précise de mes buts	perdre 5 kilos d'ici 3 mois et courir le marathon de Paris l'année prochaine
<b>Plan</b>	La programmation dans le temps des actions à mener	mise au point du régime et entraînement sportif

Vous l'avez compris, on part donc du plus général pour aller au plus spécifique. Ainsi la partie PLAN pourra être pensée afin de répondre à votre idéal, votre VISION. Nous verrons après comment vous fixer de bons objectifs. Vous voyez donc que l'on peut appliquer cette planification stratégique à beaucoup de domaines dans lesquels on souhaite obtenir un résultat. Nous vous invitons maintenant à coucher par écrit vos idées en partant de votre VISION et en redescendant vers votre PLAN opérationnel. Ça va vous aider à vous structurer.

<b>Vision</b>	Mon état futur désiré	
<b>Mission</b>	Mon intention principale	
<b>Buts</b>	L'état de mes intentions	
<b>Objectifs</b>	La quantification ou la description précise de mes buts	
<b>Plan</b>	La programmation dans le temps des actions à mener	

Bravo ! Vous allez ainsi pouvoir exécuter votre PLAN pour atteindre vos OBJECTIFS et ainsi satisfaire à vos BUTS, accomplir votre MISSION et réaliser vos rêves.

Gardez en tête que votre stratégie peut évoluer au fil du temps (en fonction des opportunités, des succès, de vos capacités naturelles dans tel ou tel domaine, ...) et c'est tout à fait normal.

## Je me fixe de bons objectifs

Beaucoup de gens ont du mal à réussir en MLM car ils ne se fixent pas d'objectifs suffisamment précis. Nous vous proposons donc une méthode concrète pour vous fixer de bons objectifs. Ils doivent être :

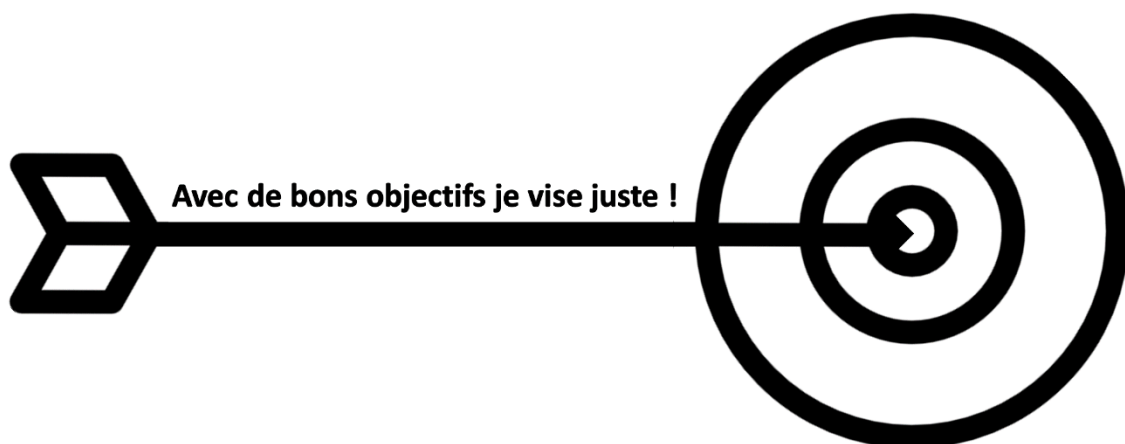
- **Spécifiques** : La précision est la clé pour vous fixer des objectifs et les atteindre. Définissez précisément ce qui doit être fait, par qui et comment.
- **Mesurables** : La quantité et la qualité doivent pouvoir être évaluées précisément.
- **Atteignables** : Ils doivent refléter votre potentiel de développement.
- **Réalistes** : C'est-à-dire envisageables et suffisamment motivants.
- **Temporels** : Ils doivent être définis et délimités dans le temps.

Voici un exemple pour vous donner une idée plus précise :

- **Spécifiques** : Augmenter mon réseau de partenaires (filleuls).
- **Mesurables** : Générer 20 nouveaux contacts et parrainer 1 personne.
- **Atteignables** : Je m'engage à parler à de nouvelles personnes, que ce soit au café du coin, sur Facebook, via mes filleuls,...

- **Réalistes** : J'organise mon agenda en conséquence et m'engage à respecter les créneaux que je me suis aménagés.
- **Temporels** : Je me donne un mois pour tenir cet objectif.

**Il est donc impératif que vous notiez dès maintenant dans votre agenda au 1<sup>er</sup> de chaque mois d'écrire votre plan de match (votre objectif du mois) !** Si vous vous contentez de lire ce cahier puis de le ranger dans votre bibliothèque, vous aurez appris des choses intéressantes, mais il ne vous aura pas aidé à transformer votre vie. Tous les conseils et astuces de ce cahier pratique sont faits pour vous aider de manière concrète avec des outils efficaces. Si ce cahier est plutôt court, c'est qu'il veut éviter les bla-bla et vous donner une ligne de conduite applicable tout de suite. Mettez-le de côté maintenant et prenez votre agenda, qu'il soit papier ou électronique, et notez au 1<sup>er</sup> de chaque mois de l'année qui reste : « Plan de match » ou « Je fixe mon objectif du mois » !



# Je m'organise pour réussir

## J'apprends mon mantra magique

Dans le MLM, le nombre d'actions à réaliser n'est pas très important ni difficile à faire. Nous avons résumé les actions principales en quelques mots que nous vous proposons de transformer en **votre mantra magique que vous pouvez vous répéter tous les jours** :

Je  
**CONSOMME**  
**VEND**  
**LIVRE**  
**INVITE**  
**PARRAINE**

Nous allons bien entendu détailler chacune de ces actions, mais commencez à vous imprégner de ce schéma en vous le répétant tous les jours. Remarquez au passage la forme que dessinent ces 5 verbes d'action. Ça vous fait penser à quoi ? Une colonne ? Un pilier ? Et bien c'est précisément ça, ces actions sont les piliers de votre réussite pour développer votre propre entreprise d'MLM. Si vous le souhaitez, vous pouvez également afficher ces 5 mots à proximité de votre tableau de visualisation.

# Je deviens mon propre client

**Dans le MLM, les choses sont très simples. Et c'est précisément parce qu'elles sont simples que c'est déroutant pour quelqu'un qui démarre.** Il vous faut simplement choisir la société qui vous donne confiance par les valeurs qu'elle véhicule, et qui vous donne envie par les produits qu'elle diffuse. Il est important de partager ce qui vous semble bon et ne pas voir simplement un plan de rémunération alléchant. L'argent est bien sûr le nerf de la guerre, comme partout, mais **distribuer des produits qui vous ressemblent saura vous enthousiasmer.** Qu'il s'agisse de cosmétiques, de bien-être, de produits ménagers ou culinaires, de produits financiers,... si vous êtes emballé, vos futurs clients ne pourront que l'être !

Le message que nous voulons vous faire passer, c'est qu'il **va falloir être votre premier et plus fidèle client.** Aimer les produits de son entreprise, les consommer, les adopter, va être la première action concrète que vous allez faire pour développer votre entreprise. Cela peut paraître contre-intuitif de dépenser de l'argent pour en gagner, mais nous allons voir que c'est indispensable. En consommant les produits de votre société, vous commencez à participer à créer un volume de consommation pour votre entreprise. Il est bien entendu plus simple de faire cela dans des MLM où les produits sont des produits d'usage courant quotidien comme des produits d'hygiène, des compléments alimentaires, des cosmétiques, des produits ménagers... Pourquoi ? Car tous les jours nous nous lavons, nous faisons la vaisselle, nous nettoions,... et régulièrement nous avons besoin de produits cosmétiques et ou de compléments alimentaires.

En devenant votre premier et plus fidèle client vous répondrez à 2 besoins :

- **Vous allez générer le volume d'affaires requis par votre société.** Généralement, dans le MLM il faut générer un volume de vente plancher chaque mois. Ce volume peut déjà être réalisé en partie assez facilement grâce à votre consommation personnelle.
- **Vous allez pouvoir découvrir parfaitement les produits de votre entreprise et pouvoir en parler.** Vous allez pouvoir parler de votre vécu, vous allez pouvoir communiquer avec votre entourage de votre expérience produit.

Listez maintenant les produits que vous pouvez consommer chaque mois, ce qu'ils vous coûtent puis mentionnez quel avancement ils représentent dans la réalisation de votre minimum de vente mensuel (certaines sociétés en imposent un, mais pas toutes). Si c'est le cas, notez également en dessous du tableau le pourcentage de votre objectif que votre consommation personnelle représente.

Ma consommation mensuelle	
Article	Prix payé
Points rapportés :	Pourcentage :

Votre consommation personnelle, ce n'est pas uniquement les produits que vous consommez pour vous-même. Si vous êtes invité à un anniversaire, pensez à acheter un cadeau dans la boutique de votre société plutôt qu'ailleurs. Idem pour vos cadeaux de Noël, vos invitations à dîner,... Sans changer votre budget cadeaux, vous pourrez offrir des choses d'une valeur plus importante car vous bénéficiez du prix distributeur. En plus, ça vous donnera une occasion de faire connaître vos produits !

## Je calcule mon temps disponible

Vous aménager des plages de temps pour développer votre activité est indispensable. Pour vous aider à calculer votre temps disponible pour le MLM, voici des chiffres moyens pour un français qui a un travail à plein temps et qui ne fait pas d'heures supplémentaires :

Le temps que je m'engage à consacrer au MLM		
	Chiffres moyens	Mes chiffres
Heures totales dans 1 sem.	<b>168 h</b>	<b>168 h</b>
Sommeil	- 49 h	
Travail	- 35 h	
Transports	- 14 h	
Tâches quotidiennes	- 21 h	
Relations personnelles / loisirs	- 14 h	
<b>TEMPS POUR LE MLM</b>	<b>= 35 h</b>	<b>= h</b>

**Si la gestion du temps vous intéresse, vous pourrez trouver plein de ressources sur internet. Regardez notamment cette histoire de gros cailloux que vous trouverez sans aucun mal en tapant sur internet « gestion du temps histoire des cailloux ».**

Certains ont choisi de pratiquer le *Miracle morning*, un choix de vie présenté dans le livre de Hal Elrod. Celui-ci pourrait se résumer en quelques lignes (mais sa lecture vous aidera peut-être à trouver la motivation pour implémenter cette habitude dans votre vie). De nombreuses personnes qui rencontrent du succès dans leur vie ont l'habitude de se lever avant l'aube, et de démarrer leur journée par une à deux heures rien qu'à eux. Les conditions de ce matin magique ? **Se lever avant 8 heures impérativement, et d'un bond, sans se laisser la possibilité de tergiverser, en sachant très clairement comment remplir cette heure ou ces deux heures que l'on s'offre, comme un supplément de vie.** Et profitez de ce moment calme, sans téléphone ni courriels, pendant que la maisonnée dort, pour méditer, faire du sport, écrire, lire mais surtout, préparer les objectifs de sa journée, à chaque fois comme une nouvelle petite aventure à entamer.

La liberté financière n'arrive pas en claquant des doigts. A vous de faire vos choix dès maintenant pour votre avenir !



# Je mets en place un emploi du temps pour réussir

Avez-vous un agenda ? Est-il papier ou électronique ? Organisez-y vos plages de temps actif en trois catégories en coloriant ces espaces dans votre agenda :

- **En rouge** : tout ce qui est lié à votre bien-être
- **En bleu** : tout ce qui est impératif
- **En vert** : votre temps consacré au MLM

Et si un ami vous appelle, lorsque vous êtes au travail, vous direz « je suis au travail je te rappelle », lorsque vous serez en train de prendre soin de vous, ils auront une réponse similaire, et lorsque vous serez dans une plage de temps consacrée au MLM idem. Beaucoup de débutants s'aménagent cette plage de temps et ne la respectent pas. C'est une grave erreur. Considérez votre temps MLM comme si votre avenir en dépendait, parce qu'effectivement il en dépend. Compris ?

Pour vous aider, nous avons préparé un exemple :

	Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi	Samedi	Dimanche
7h-8h	Plannificat°						Famille
8h-9h	Bien-être enfants : J'emmène les enfants à l'école.						
9h-10h	Travail						
10h-11h						Yoga	
11h-12h							
12h-13h							
13h-14h	Faire du contact (appels, ...)						
14h-15h	Travail					Présentat°	
15h-16h							
16h-17h							
17h-18h							
18h-19h		Sport			Happy hour		
19h-20h	Présentat°		Livraisons	Formation			
20h-21h							
21h-22h	Lecture			Lecture			

Copiez l'emploi du temps ci-dessous. Affichez-le à un endroit où toute votre famille peut le voir (votre frigo par exemple), ainsi ils feront plus attention à ne pas vous déranger durant ces créneaux où vous travaillerez à la maison.

	Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi	Samedi	Dimanche
7h-8h							
8h-9h							
9h-10h							
10h-11h							
11h-12h							
12h-13h							
13h-14h							
14h-15h							
15h-16h							
16h-17h							
17h-18h							
18h-19h							
19h-20h							
20h-21h							
21h-22h							

A vos surligneurs ! Votre réussite en MLM ne repose pas uniquement sur votre parrain, elle repose sur vous et sur votre capacité à vous prendre en main pour informer le plus grand nombre que vous avez ouvert votre entreprise. Votre réussite repose sur votre parrain au début uniquement pour les présentations, le temps que vous appreniez à les faire.



# Je connais plus de monde que je ne l'imagine

Maintenant que vous savez pourquoi vous faites les choses et quand est-ce que vous allez les faire, la troisième étape va être de déterminer avec qui. Et pour cela il va falloir lister toutes les personnes que vous connaissez. Ne faites pas de tri. Listez vraiment dans le tableau ci-dessous toutes les personnes que vous connaissez. Ne pensez-pas qu'un tel ne sera pas intéressé. Vous pourriez avoir des surprises...

Les membres de ma famille		

Mes amis		

Ne faites pas l'erreur de compter uniquement sur votre famille et vos amis. Vous n'arriveriez pas à percer. Votre entourage proche doit vous servir de terrain d'entraînement. C'est auprès d'eux que vous allez développer vos compétences en MLM.

Les connaissances (voisins, amis, collègues) de ma famille		

Les amis de mes amis		

Mes relations professionnelles		

Mes anciens camarades de fac, lycée, collège,...		

Mes voisins		

Les personnes avec qui je fais du sport		

Les personnes avec qui je suis dans la vie associative		

Pensez à toutes les personnes avec qui vous êtes rentrés en contact, avec qui vous avez partagé un moment. Vos voisins ont des amis que vous avez peut-être été amené à rencontrer ou que vous pouvez être emmené à rencontrer. Ces personnes représentent autant de contacts potentiels pour vous. Une étude a été faite sur le sujet et montre qu'on connaît tous au moins 200 personnes. Si vous n'avez donc listé que 20 personnes jusqu'à présent, votre potentiel de contacts est donc 10 fois plus vaste !

Autres connaissances		

Vous êtes probablement surpris de voir que cela fait beaucoup de monde ! Comptez déjà ces personnes et notez-leur nombre ici :

J'ai dans mon entourage _____ personnes à qui je peux parler de mon opportunité d'affaire et/ou de mes produits.
--

D'autres noms vous viendront probablement par la suite. Nous n'avons pas listé ici vos Ex. Vous verrez que vous rencontrez probablement beaucoup d'autres personnes avec qui vous engagerez une discussion chez le garagiste, le médecin, ... Le potentiel pour développer votre réseau est illimité.

Il est indispensable d'ajouter chaque semaine de nouveaux noms sur votre liste. Ce sera votre assurance anti-découragement ! Si votre liste grandit plus vite que vous ne passez d'appels, vous ne serez pas découragé par les NON. Vous aurez encore plein de personnes à appeler.

# J'invite à rejoindre mon aventure

La réussite pour développer votre réseau en MLM passe par quelques étapes seulement. Il est important d'établir un protocole de suivi avec vos contacts. En effet, il est quasiment improbable que vous rencontriez quelqu'un pour la première fois et qu'il vous dise qu'il veut tout de suite se lancer avec vous. Généralement, il faut 5 à 6 entretiens pour que votre contact se transforme en filleul.

## 1/ Phase de contact

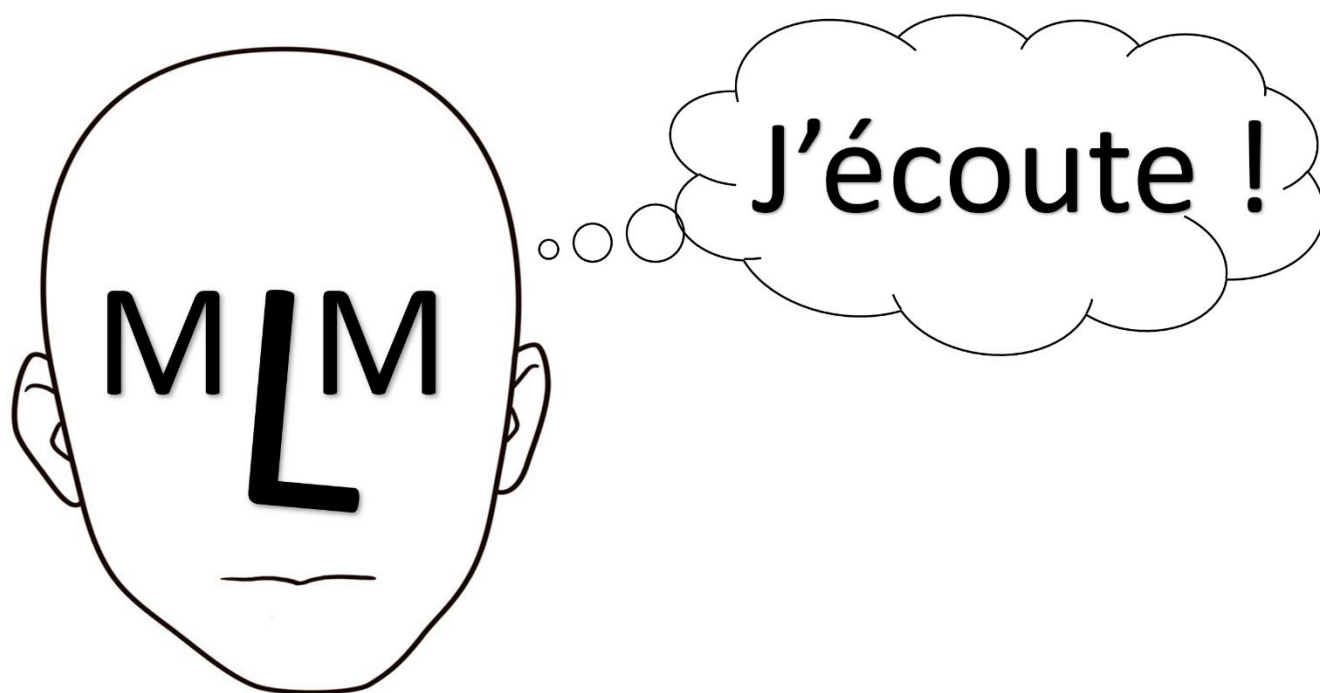
---

Contentez-vous d'établir du lien avec un maximum de personnes. Vous avez établi votre liste de connaissances et vous allez désormais en appeler 5 par jour. N'appellez pas 15 personnes le premier jour puis 0 les 20 jours suivants. Instaurez-vous ce rythme de 5 appels par jour. Ne vous contentez surtout pas d'un email ou d'un SMS. Nous allons voir très bientôt comment établir votre protocole d'appel. L'idée est ici de décrire les différentes phases de la démarche qui va vous permettre de développer votre entreprise.

**Essayez de comprendre ce que votre contact aimerait améliorer dans sa vie :**

- S'il a un souci de vitalité et que vos produits peuvent faire l'affaire, vous allez d'abord l'orienter vers vos produits. Une fois son problème de santé résolu vous pourrez lui parler de votre opportunité d'affaire.
- S'il recherche à améliorer sa qualité de vie, à avoir plus de temps, plus d'argent, vous allez l'orienter directement vers votre opportunité d'affaire.

L'idée ici est de ne surtout pas parler de vos produits ni de votre opportunité d'affaire. Même si cela peut vous paraître contre-intuitif, l'idée est ici d'écouter. Vous avez deux oreilles et une bouche. C'est pour écouter deux fois plus que vous ne parlez !



## 2/ Phase d'invitation

---

**Appelez votre contact pour lui proposer un rendez-vous pour répondre à ses attentes** : 3 à 5 jours après la phase de contact.

## 3/ Phase de présentation

---

Ce rendez-vous doit avoir lieu en face à face. Si toutefois vous êtes trop éloigné de la personne, vous pouvez l'envisager avec une solution d'appel en visioconférence.

### 4/a. Phase de suivi avec vos contacts opportunité d'affaire

---

Laissez-lui le temps d'approfondir le sujet, de réfléchir,... : N'exigez pas une réponse immédiate. Généralement 24 heures. Ne rappelez pas 10 jours après.

Accueillez sa réponse avec bienveillance et agissez en conséquence :

- **Parrainez** : Recommandez-lui ou offrez-lui ce cahier pratique pour l'aider à réussir !
- **Suivez sur le long terme** : Rappelez votre contact tous les 2 à 3 mois pour savoir s'il a pu améliorer ce qu'il souhaitait. S'il a décliné votre proposition, ne tournez pas la page. Un NON n'est jamais définitif. Tout le monde peut changer d'avis !

### 4/b. Phase de suivi avec vos contacts clients

---

Prenez des nouvelles sincères de la personne et demandez-lui si elle est satisfaite de vos produits. Pour des produits d'usage courant, proposez à votre client de l'appeler en fin de chaque mois. S'il est d'accord, notez-le dans votre agenda et tenez-vous-y ! Demandez-lui ce qu'il a besoin le mois prochain. Mettez-le à l'aise sur le fait qu'il n'a aucune obligation d'achat.

# J'établis chaque semaine un calendrier d'appel

Maintenant que vous avez recensé un nombre impressionnant de personnes, il va vous falloir vous fixer une habitude quotidienne d'appel. **Nous vous recommandons d'appeler 5 personnes par jour**. Si vous n'en appelez que 2, c'est déjà très bien. Pourquoi ? La régularité est très importante. D'autre part, si vous essayez des refus un jour, vous aurez plus de chance un autre jour. Ensuite le fait de passer peu d'appels par jour sera moins fatigant et vous serez véritablement disponible pour vos interlocuteurs. Enfin, cela vous permettra d'affiner votre approche d'un jour sur l'autre en tirant les leçons des jours précédents. Il n'est pas question de vous contenter d'envoyer un email à vos prospects, il faut les appeler. C'est primordial. Si vous pouvez en appeler plus que 5, faites-le, vous augmenterez vos chances de réussite. Veillez néanmoins à ne pas vous mettre trop de pression.

LUNDI	Nom	Téléphone	Observation
MARDI	Nom	Téléphone	Observation
MERCREDI	Nom	Téléphone	Observation
JEUDI	Nom	Téléphone	Observation
VENDREDI	Nom	Téléphone	Observation
SAMEDI	Nom	Téléphone	Observation
DIMANCHE	Nom	Téléphone	Observation

Si vous le souhaitez, vous pouvez maintenant évaluer votre ressenti global à l'issu de cette semaine en cochant votre niveau de satisfaction de 1 à 5 étoiles. Cela est très subjectif et dépend vraiment de vos propres ressentis. Vous pourrez en faire de même à l'issue de chaque semaine, mais n'oubliez pas qu'au



départ il faut semer, pour récolter les fruits par la suite. Le travail que vous êtes actuellement en train de faire avec ce cahier est fondamental. Il vous sera bientôt profitable. Soyez patient et persévérez !



## J'établis mon protocole d'appel

Michael Durkin dans *Doublez vos contacts* nous présente une fiche personnelle pour atteindre nos objectifs d'appel. Etudiez ce livre attentivement. Tout y est expliqué.

Selon nous, la définition d'un appel téléphonique dans le développement de votre entreprise de MLM a simplement 2 objectifs :

- **Soit de renouer contact avec une personne avec qui vous n'avez pas parlé depuis longtemps :** vous pouvez parler de tout, sauf de votre opportunité d'affaire. (rappelez-vous la « phase de contact » décrite dans le chapitre « J'invite à rejoindre mon aventure »).
- **Soit d'inviter la personne à un rendez-vous en face à face ou visioconférence.** Donc, cet appel doit être court, 2 à 3 minutes maximum.

Ce que nous vous recommandons, pour passer un appel professionnel, c'est de :

1/ **déterminer votre objectif d'appel avant de décrocher votre téléphone :** est-ce que vous voulez l'inviter pour parler des produits ou à une présentation d'affaire organisée par votre up line.

2/ **décrocher le téléphone :** levez-vous, soyez souriant, bref, et allez droit au but. Suivez le protocole de Michael Durkin mais avec vos propres mots (il convient de préciser que l'auteur est canadien et que le vocabulaire n'est pas forcément adapté à la France, la Suisse ou la Belgique).

3/ **s'assurer que votre interlocuteur a noté dans son agenda le rendez-vous convenu.**

A cette étape vous pouvez rencontrer un fort blocage, où votre téléphone portable va se mettre à peser des tonnes. Encore une fois Michael Durkin nous invite à faire un travail personnel pour comprendre nos blocages et les faire sauter. Si le téléphone est trop lourd pour vous, faites d'abord les exercices qu'il recommande. Ensuite, vous pouvez écrire votre propre protocole d'appel. Si votre protocole est bien ficelé vous ne devriez entendre aucune question ni sur vos produits, ni sur votre opportunité d'affaire.

Beaucoup trop de personnes ne veulent pas passer de coup de fil avant de maîtriser sur le bout des doigts le fonctionnement de la société. Au début, concentrez-vous sur le fait d'inviter du monde à rencontrer votre up line. C'est son travail, à vos débuts, d'expliquer l'opportunité à vos contacts. La seule chose que vous avez à faire en ce moment, c'est d'apprendre à inviter vos contacts de façon professionnelle pour qu'ils aient envie d'assister à une présentation.

Maintenant que vous êtes prêt, écrivez votre protocole d'appel et lors de vos premiers appels vous pourrez l'avoir sous les yeux.



#### Mon protocole d'appel

1/ Je me resitue

2/ Je tends l'oreille et je m'assure que la personne soit dans un environnement calme

3/ Je lui demande si elle a 1 minute à m'accorder

4/ Je souligne un aspect positif de la personne ou d'une attente qu'elle a

5/ J'invite

6/ Nous le notons dans nos agendas respectifs

Pour vous aider, voici un exemple d'appel inspiré des recommandations de Michael Durkin, mais que nous avons un peu adapté :

1/ « **Bonjour [votre contact], c'est [votre prénom]. Je ne sais pas si vous vous souvenez de moi, nous nous sommes rencontrés au vernissage la semaine dernière à [ville].**

- Oui, je vous remets !

2/ [Si besoin] **J'entends du bruit autour de vous, est-ce que vous préférez que je vous rappelle à un moment où vous êtes disponible ?**

- Je coupe la télévision.

3/ **Avez-vous une minute à m'accorder ?**

- Oui, pas de souci, j'ai tout mon temps.

4/ **Lors de nos échanges j'ai apprécié votre état d'esprit positif et j'ai bien entendu que vous recherchez un moyen de préparer financièrement votre retraite. J'ai peut-être une solution pour vous.**

5/ **Je m'entoure dans mon équipe de personnes qui ont votre profil. Etes-vous disponible ce jeudi à 18h30 ?**

- Oui

**Si je vous permets d'assister à une présentation de notre projet d'équipe, vous rendrez-vous disponible ?**

- Oui

**Je vous enverrais un lien de connexion / l'adresse dans la matinée de jeudi.**

- Ok

6/ **Super ! Je vous garde une place. Je le note tout de suite dans mon agenda, vous aussi ? Pour moi c'est un rendez-vous confirmé, vous êtes d'accord ?**

- Ok, à jeudi ! »

## Qu'est-ce que VENDRE signifie pour moi ?

Si vous voulez avoir du succès dans le MLM, pensez que votre objectif n'est pas de devenir le roi des vendeurs. Vous devez privilégier la constitution de votre équipe. Vous êtes avant tout un recruteur. Néanmoins dans beaucoup de MLM un certain volume mensuel vous est imposé, ce qui est normal pour que ce ne soit pas pyramidal. Nous allons donc travailler maintenant sur votre relation à la vente.

**Notez maintenant toutes les croyances que vous avez au sujet de la vente.** Par exemple, « Un bon commercial est quelqu'un qui a les dents longues » ou « Un bon commercial, quand on le chasse par la porte il revient par la fenêtre », « Pour vendre il faut savoir convaincre », « Vendre c'est manipuler », ... toutes ces idées que l'on se fait de la vente. Et les vôtres, quelles sont-elles ?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

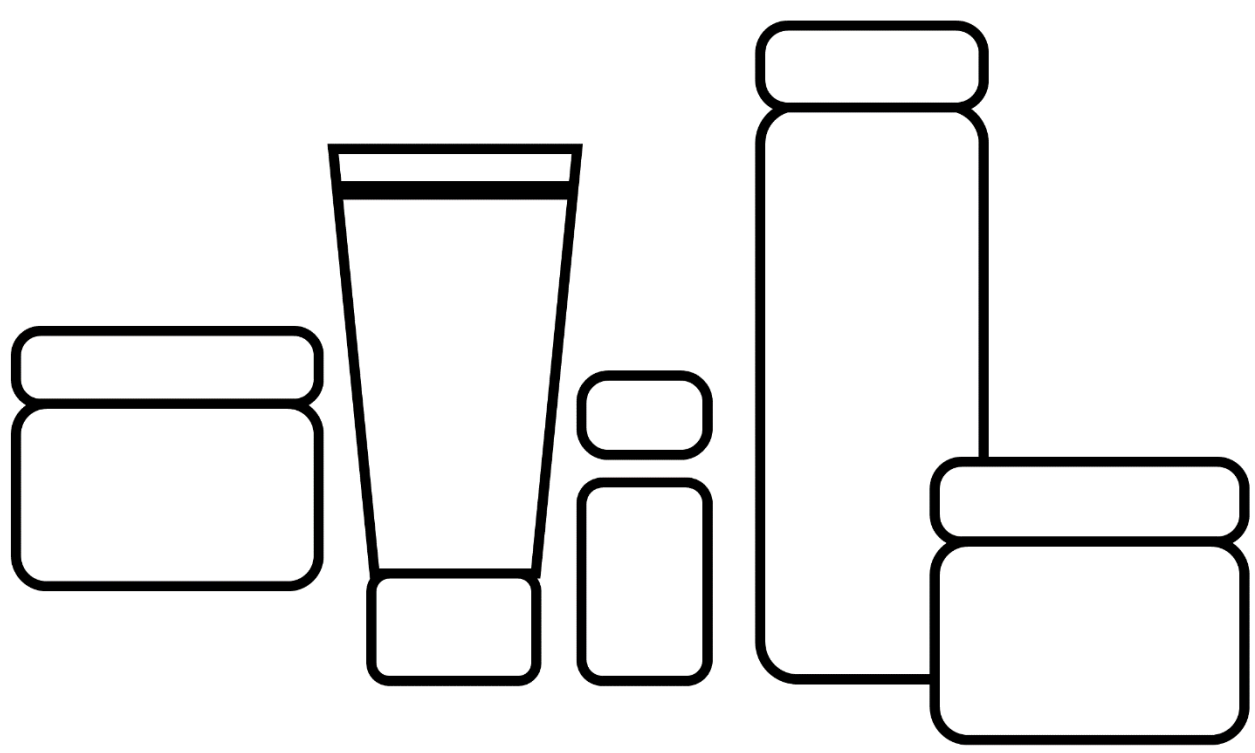
---

Toutes ces idées sont des idées reçues que vous pouvez avoir car vous les avez entendues. Si ces façons de procéder étaient valables dans certains domaines et il y a quelques décennies, elles ne le sont plus aujourd'hui ! Les consommateurs sont de mieux en mieux protégés notamment grâce à la généralisation d'un droit de rétractation. Souvenez-vous du Cercle d'or de Simon Sinek que nous avons évoqué dans le chapitre sur votre Pourquoi. Aujourd'hui les gens n'achètent plus uniquement des produits (c'est-à-dire votre Quoi) mais surtout votre Comment et votre Pourquoi. Pour le comprendre, comparez les publicités TV des années 50 qui vantaient les mérites des produits et les publicités d'Apple d'aujourd'hui qui ne parlent carrément même plus du tout des produits.

Si la vente est un art, **comment faire pour ne pas saouler les gens avec vos produits** ? Voici la clé. Il suffit simplement dans un premier temps d'écouter les gens lorsque vous êtes à une soirée, un repas de famille, un pic-nic,... il faut tendre l'oreille et écouter et ne surtout ne pas placer dès que vous pouvez les produits de votre entreprise ; les produits miracles de votre entreprise. Ecoutez simplement. Puis dans vos créneaux de travail prévus dans votre emploi du temps vous les rappellerez pour les informer que vous avez peut-être une solution pour eux par rapport à ce qu'ils recherchent, par rapport à un problème qu'ils ont à résoudre. Vos produits peuvent les aider. Vous les avez testés vous-même et en avez mesuré toute l'efficacité. N'hésitez pas à les leur faire tester. Regardez sur les marchés forains, les marchands n'hésitent pas à vous faire goûter un morceau de fromage ou de saucisson. « Goûtez mes cerises comme elles sont bonnes ! » Vous avez déjà entendu ça, n'est-ce pas ? Si vos produits sont bons faites-les tester, les gens voudront les consommer !

Nous vous proposons de lister maintenant (puis en début de chaque mois) quelques personnes à qui vous aimeriez faire essayer un produit en particulier :

Mes produits à faire essayer			
Date	Nom	Produit	Commentaire
05/03	Serge Dexemple	Crème de massage	Crampes régulières
07/03	Gérard Menvussat	Coffret soin du visage	Peau sensible

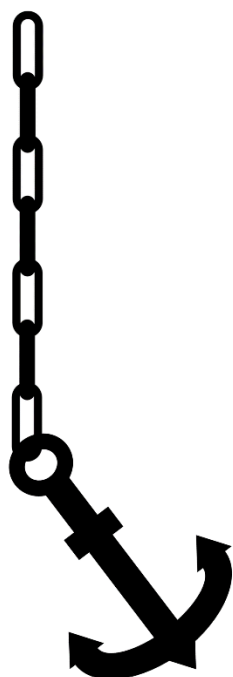


# Mon 1<sup>er</sup> mois

## J'ancre mes bonnes habitudes

Ça y est, vous êtes prêt à passer à l'action ! Félicitations pour le travail que vous avez accompli jusqu'à présent. C'était vraiment important pour votre réussite. Ne faites pas l'erreur comme certaines personnes de trop vouloir préparer leur démarrage en MLM. Il y en a qui passent des mois à se faire des fiches pour savoir comment faire avant de passer à l'action. Votre meilleur apprentissage sera le terrain. Avec les conseils de votre parrain + ce cahier pratique vous avez les clés pour réussir en MLM. Nous allons continuer à vous accompagner chaque mois en vous fournissant en plus de vos fiches-outils des conseils pratiques. Gardez ce cahier tout le temps avec vous et ne le perdez surtout pas. Il doit vous accompagner dans tous vos RDV avec votre parrain, vos futurs filleuls,... Remplissez-le consciencieusement. Il est un outil précieux pour votre succès. Ne le sous-estimez pas en pensant que c'est un outil administratif. Non, c'est un outil purement pratique. Il a été conçu pour vous donner un cadre et une régularité d'action qui font défaut à beaucoup d'aspirants à la liberté financière.

**Un petit conseil : aménagez dans votre agenda des plages de temps pour remplir ce cahier. Ainsi vous ne le laisserez pas au placard !**



# Mois 1 semaine 2

LUNDI	Nom	Téléphone	Observation
MARDI	Nom	Téléphone	Observation
MERCREDI	Nom	Téléphone	Observation
JEUDI	Nom	Téléphone	Observation
VENDREDI	Nom	Téléphone	Observation
SAMEDI	Nom	Téléphone	Observation
DIMANCHE	Nom	Téléphone	Observation



# J'identifie mes blocages

Bravo, vous venez de passer les 2 premières semaines de votre aventure MLM. Avez-vous réussi à tenir les outils que nous avons mis à votre disposition ? Quels ont été vos blocages ? De nombreux experts en neuro-sciences proposent un exercice tout simple : notez cette phrase négative (votre blocage) sur un papier brouillon, barrez-la. Ecrivez son contraire avec une reformulation positive sur un post-it visible régulièrement dans la journée et lisez-la à voix haute jusqu'à la fin du mois. Jetez votre brouillon en boule à la poubelle. Il appartient au passé. Une nouvelle version de vous-même est en train d'émerger.

Mes blocages	Ma reformulation	Les recommandations de mon parrain
<i>J'ai l'impression de déranger les gens lorsque je les appelle</i>	<i>Les gens sont contents d'avoir de mes nouvelles et veulent en savoir plus sur ma nouvelle entreprise</i>	<i>Travailler sur mes propres représentations mentales</i>

Poursuivez les lectures que nous vous avons recommandées, d'ici quelques-mois nous vous recommanderons d'autres lectures. Nous vous souhaitons plein de succès pour votre 3<sup>ème</sup> semaine !!!



# Mois 1 semaine 3

LUNDI	Nom	Téléphone	Observation
MARDI	Nom	Téléphone	Observation
MERCREDI	Nom	Téléphone	Observation
JEUDI	Nom	Téléphone	Observation
VENDREDI	Nom	Téléphone	Observation
SAMEDI	Nom	Téléphone	Observation
DIMANCHE	Nom	Téléphone	Observation



# Mois 1 semaine 4

LUNDI	Nom	Téléphone	Observation
MARDI	Nom	Téléphone	Observation
MERCREDI	Nom	Téléphone	Observation
JEUDI	Nom	Téléphone	Observation
VENDREDI	Nom	Téléphone	Observation
SAMEDI	Nom	Téléphone	Observation
DIMANCHE	Nom	Téléphone	Observation



# Mois 1 semaine 5

LUNDI	Nom	Téléphone	Observation
MARDI	Nom	Téléphone	Observation
MERCREDI	Nom	Téléphone	Observation
JEUDI	Nom	Téléphone	Observation
VENDREDI	Nom	Téléphone	Observation
SAMEDI	Nom	Téléphone	Observation
DIMANCHE	Nom	Téléphone	Observation

moncahiermlm.com



# Je continue d'identifier mes blocages

Bravo, vous venez de franchir le cap du 1<sup>er</sup> mois de votre aventure MLM. Quels ont été vos blocages au cours du mois écoulé ? Avez-vous progressé sur les points précédemment listés. Nous vous proposons de les lister puis d'en discuter avec votre parrain. Ensuite vous listerez vos nouveaux blocages dans le tableau en bas de page.

Mes blocages déjà identifiés	Mon point d'avancement

Mes nouveaux blocages	Ma reformulation	Les recommandations de mon parrain

