

JEUNESSE

GUIDE EXÉCUTIF DE LANCEMENT

Atteindre le rang Exécutif est la première étape pour faire pousser votre entreprise Jeunesse. Cela signifie que vous avez partagé votre amour pour les produits Jeunesse tellement bien que vous avez deux Distributeurs qui partagent votre passion d'aider les gens à se sentir et à avoir l'air plus jeune ! Utilisez ce guide comme une boussole lors de votre voyage en Exécutif.

Étape 1 : CONNAISSEZ VOTRE MOTIVATION

La grande majorité des gens ont quelque chose qu'ils aimeraient changer dans leur vie. Qu'est-ce qui vous motive ? Prenez un moment - et que ce soit basé sur un produit ou des revenus - notez-le !

Étape 2 : CRÉEZ VOTRE DESIGN

Lorsque vous pensez à votre futur et à vos projets à court et long terme, pensez à comment Jeunesse peut vous aider à y arriver.

Pensez-y et répondez à ces questions pour au moins un objectif que vous avez en tête. Choisissez des objectifs que vous pensez que Jeunesse peut vous aider à atteindre et recommencez !

Objectif à court terme :

Comment je vois cette zone de ma vie dans les 3 à 6 mois grâce à Jeunesse ?

Quels changements devrais-je faire afin de le réaliser ?

Étape 3 : OÙ ALLEZ VOUS, QUI CONNAISSEZ-VOUS ?

PARTAGER

Pensez à tous les lieux que vous visitez pour vos divertissements, hobbies, santé, vie sociale, enfants, et plus encore. Ce sont tous des lieux dans lesquels vous pouvez partager. Quels sont vos 3 "endroits idéaux" ?

1. _____
2. _____
3. _____

Pensez aux 10 personnes avec qui vous interagissez le plus, ceux qui seraient les plus à même de vouloir en savoir plus sur Jeunesse. Qui sont vos "10 personnes" ?

- | | |
|----------|-----------|
| 1. _____ | 6. _____ |
| 2. _____ | 7. _____ |
| 3. _____ | 8. _____ |
| 4. _____ | 9. _____ |
| 5. _____ | 10. _____ |

Étape 4 : CONVERSATIONS ET INVITATIONS

Il y a essentiellement trois types d'interactions que vous aurez avec les gens alors que vous pensez à construire une équipe de clients et de distributeurs dans le monde d'aujourd'hui de contacts rapides et des relations numériques.

Le contact informel : Ce sont les réunions impromptues qui peuvent inclure l'épicerie, le centre commercial, et même les estrades lors d'un événement sportif. Il est naturel de partager les solutions qui marchent pour vous.

Contact en ligne: Les médias sociaux peuvent être une de vos connexions sociales les plus puissantes, car ils vous permettent de partager instantanément votre histoire et d'augmenter votre influence auprès de centaines - voire de milliers - de personnes. Dans l'espace ci-dessous, identifiez vos 3 médias sociaux préférés :

1. _____
2. _____
3. _____

Voici certaines choses à garder à l'esprit lors de conversations et invitations.

- ✓ Partagez votre expérience produit ou celle de quelqu'un d'autre avec votre famille, vos amis et vos connaissances.
- ✓ Si on vous le demande, expliquez comment acheter le produit.
- ✓ Souriez et amusez-vous. Soyez authentique, soyez respectueux et vous établirez la confiance.

Contact traditionnel : Ce sont les personnes avec qui vous aimeriez faire affaire et qui ont un fort potentiel de meneur. Parlez-en à votre supérieur, faites des jeux de rôle, et travaillez sur la meilleure façon d'approcher cette personne.

Étape 5 : PARTAGEZ LA VISION

INSPIRATION

Utilisez les outils complets de vente et de marketing pour inspirer d'autres personnes dans quatre endroits principaux.

Face à face

Essayez de faire une connexion en face à face entièrement relaxée et à l'aise. Partagez votre expérience lors d'une conversation informelle de 20 à 30 minutes. Soyez personnel et laissez votre passion briller. Qui pouvez-vous inviter à votre premier face à face ?

Appels d'équipe à 3

Les appels à 3 permettent d'avoir de l'aide et une "validation tierce" qui peuvent être parfaites pour plus de crédibilité. Demandez à un supérieur que vous respectez de prendre part à la conversation pour discuter de certains éléments que vous connaissez moins. Qui inviterez-vous lors de votre appel d'équipe ?

Webinaire en ligne

Ces présentations hebdomadaires, parfois préenregistrées, utilisent normalement le PowerPoint We Live Jeunesse. Parfois organisées par un seul meneur clé, elles sont intéressantes à écouter - même si vous êtes seul ! Mon adresse de webinaire hebdomadaire est :

Rencontres à domicile

Les rassemblements à la maison, parfois connus sous le nom de réunions Tupperware, sont des événements amusants en groupes de famille et amis. Cherchez les instructions et lignes directrices dans votre Joffice™ et accédez aux invitations et dépliants.

Qui sera sur votre liste de participants pour votre premier événement à domicile ?

Étape 6 : SUIVI : SOYEZ NATUREL

CROYANCE

Une fois que vous avez partagé la vision, le moment qui suivra sera crucial car le prospect aura de nombreuses conversations internes, il est donc important de ne pas le laisser seul sans réponses. Soyez préparé avec un paquet de Partage !

Paquet de partage : Disponible dans votre Joffice, le paquet de partage est obligatoire pour enrôler des clients et des distributeurs lorsqu'une connexion internet n'est pas disponible.

Enfin, la chose LA PLUS IMPORTANTE :

Soyez préparé à la réponse "pas maintenant". La raison pour laquelle les plus érudits d'entre nous disent que la chance est dans le suivi, est que cela peut prendre de nombreuses fois avant qu'une personne soit prête rejoindre une entreprise.

Étape 7 : AGIR

RÉALISATION

Une fois que vous avez fait le suivi de votre prospect, il est temps d'agir ! Programmez une réunion sur Skype, WeChat, Facetime ou en personne pour passer une heure ou deux à répondre aux questions et objections finales.

Prenez le temps d'accomplir trois objectifs primaires, si la personne souhaite devenir distributeur :

- 1) Établissez ses croyances en la puissance de la vente sociale : aidez-la à comprendre que quand elle parle à d'autres, elle doit être elle-même, avoir un ton décontracté et naturel lorsqu'elle parle de Jeunesse.
- 2) Passez les trois étapes du succès : montrer de l'intérêt et comprendre les attentes.
- 3) Complétez la page Créer votre entreprise sur la page suivante : Jetez un œil au Modèle Exécutif, et aidez-la à lister les noms des personnes avec qui elle pense commencer ses affaires.

Étape 8 : ENGAGEZ ET REPRODUISEZ

Lancer votre entreprise Jeunesse avec la plus grande probabilité de succès immédiat dépend de la façon dont vous vous familiariserez avec le Système d'Autonomisation Jeunesse et dupliquerez vos efforts encore et encore.

Dupliquer

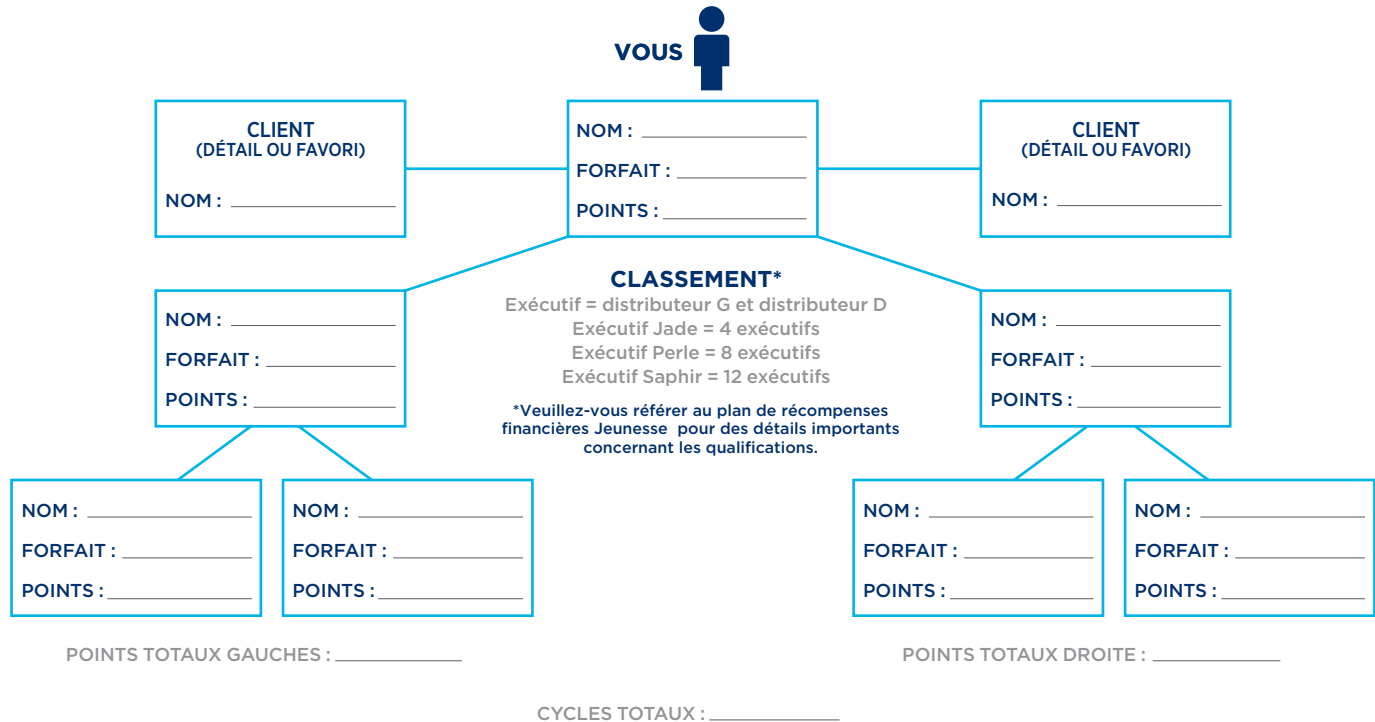
- PARTAGEZ les produits Jeunesse
- INSPIREZ avec l'histoire et la mission de Jeunesse
- CROYEZ en la puissance de la vente sociale et de vous-même
- RÉALISEZ vos ambitions et aidez les autres à faire de même

En plus de la liste de vérification pour nouveau distributeur, voici trois choses que vous pouvez rajouter à votre liste de choses à faire :

- 1) Suivez et terminez le programme de certification de conformité - disponible en ligne. Ma date de fin est :
- 2) Connectez-vous à votre équipe locale et Jeunesse - votre équipe de base ! Il y a des appels hebdomadaires, des webinaires, des Google Hangouts, des Exec Connects, des newsletters, et bien entendu votre JOffice complet avec des ressources et des rapports.
- 3) Enfin, commencez à penser aux différents lieux dans votre entourage où vous pourriez commercialiser votre nouvelle entreprise Jeunesse. Il y a de nombreuses façons additionnelles de faire passer le mot - soyez inventif et ayez encore plus d'exposition !

CRÉER VOTRE ENTREPRISE

devenir un Exécutif



COMMENT DÉVELOPPER ET REPRODUIRE VOTRE ENTREPRISE



- Apprenez à vos deux distributeurs à devenir des Exécutif avec deux clients.
- Continuez à inscrire et développer des exécutifs avec deux clients.
- Répétez et reproduisez les 8 étapes du succès.

CRÉER VOTRE ORMULE DU SUCCÈS

NOUVELLEMENT INSCRIT	RSB*	BÉNÉFICE RC ET PC \$	PRODUIT GRATUIT	CLASSEMENT ATTEINT
TOTAL				

*BONUS DE VENTE AU DÉTAIL

Je serai un _____ (classement) avant le _____ (date)