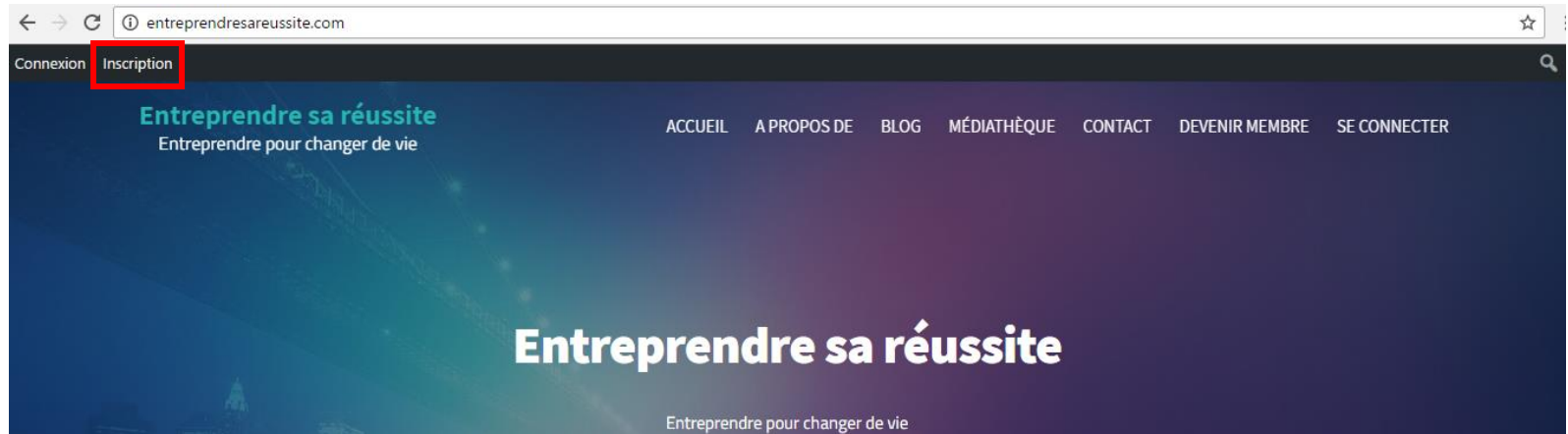


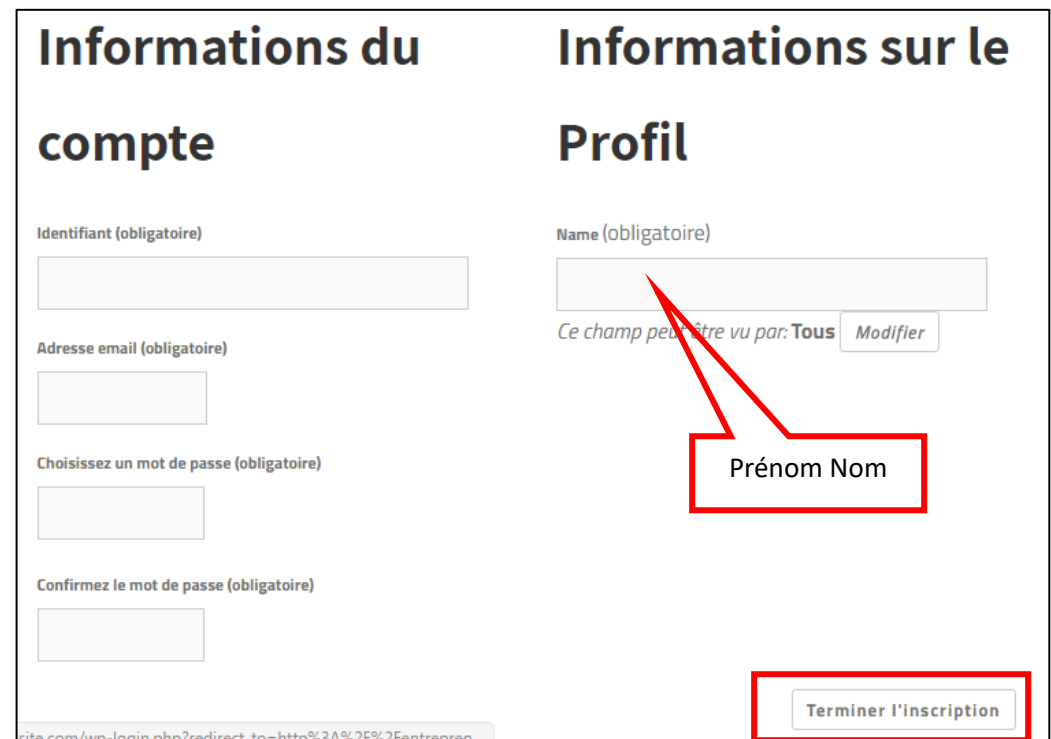
TUTORIEL D'INSCRIPTION POUR LA FORMATION EN LIGNE

- 1- Ouvrir votre navigateur internet
- 2- Taper l'adresse suivante dans la barre URL : <http://entreprensureussite.com>



- 3- Une fois que la page s'est ouverte, cliquer sur « Inscription » en haut à gauche.

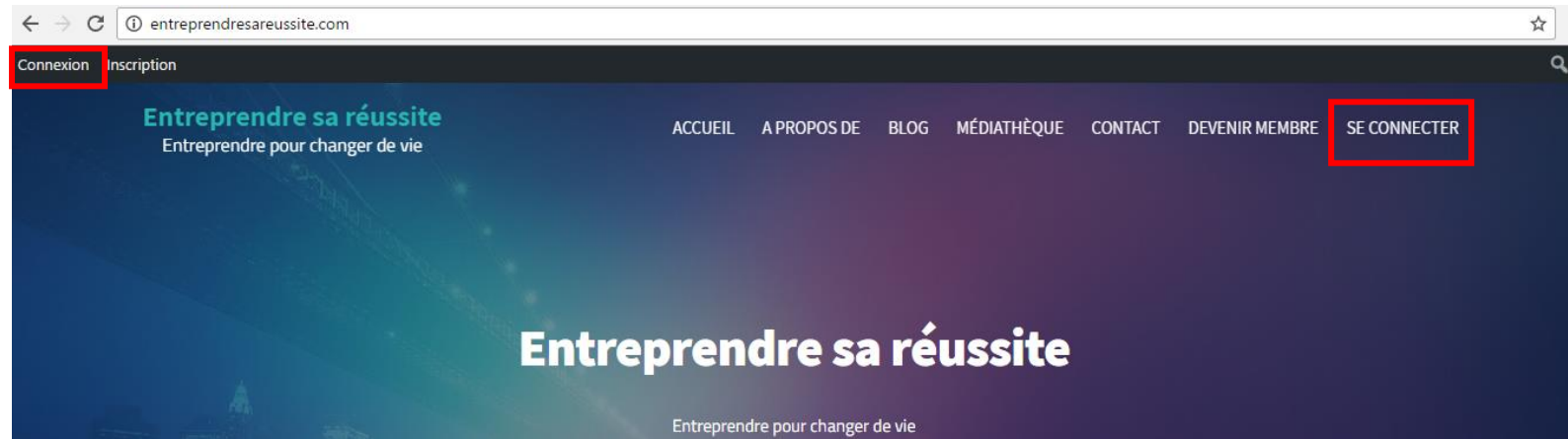
- 4- Remplir le formulaire en choisissant un identifiant et un mot de passe, et en indiquant votre nom, prénom et votre adresse email dans les champs qui le demandent.
- 5- Cliquer sur « Terminer l'inscription »
- 6- Cliquer sur le lien envoyé sur votre boîte mail pour valider votre adresse email

A registration form with two columns. The left column is titled 'Informations du compte' and contains four input fields: 'Identifiant (obligatoire)', 'Adresse email (obligatoire)', 'Choisissez un mot de passe (obligatoire)', and 'Confirmez le mot de passe (obligatoire)'. The right column is titled 'Informations sur le Profil' and contains one input field for 'Name (obligatoire)'. Below this field is a tooltip that says 'Ce champ peut être vu par: Tous' and a 'Modifier' button. A red box highlights the 'Prénom Nom' text in the tooltip. At the bottom right, a red box highlights the 'Terminer l'inscription' button. The URL 'http://entreprensureussite.com/wp-login.php?redirect_to=http%3A%2F%2Fentrepren...' is visible at the bottom left.

7- Nous recevons votre demande et validerons les profils faisant partie de notre équipe dans les plus brefs délais

8- Lorsque votre profil sera validé, retourner sur <http://entreprenaresuissite.com> et cliquer sur « Se connecter » dans le menu en haut à droite, ou bien sur « Connexion » en haut à gauche

9- Passer la souris sur « Espace membre » et cliquer sur « Ma formation au marketing relationnel »



Programme de la formation

10- Cliquer sur le module que vous souhaitez suivre

11- Visionner les vidéos contenues dans le module

12- Prendre des notes

13- Effectuer les actions demandées

14- Passer au module suivant

Module 0	Bienvenue - Les 10 commandements à suivre
	La faille de la société
Module 1	Comment réussir malgré la faille
	Définition de votre pourquoi
Module 2	Planification
	Définition de vos objectifs chiffrés
	Création de votre liste de prospection
Module 3	Le rôle de votre parrain par rapport à vous
	90 % de réussite en prise de RDV téléphonique
Module 4	Les étapes à suivre avec un prospect
	Formation produits Jeunesse
Module 5	Comment passer une commande client (tutoriel)