

"Prenez votre Vie en Main !"

**La méthode en 3 étapes pour
Développer votre Réseau !**



Réalisation par [Michel Ull](#)

Le système est une méthode de prospection créé par Don Failla,
Auteur du livre – [le système](#) – et [45 secondes qui changeront votre vie](#)
(Édition : Un Monde Différent)

Licence // Avertissement Légal

Toutes reproductions, partielles ou totales, sous quelques formes et procédés sont interdites conformément à l'article L.122-4 du Code de la Propriété Intellectuelle. Toute personne procédant à une utilisation du contenu de cet ebook, sans une autorisation expresse et écrite de l'auteur, encourt une peine relative au délit de contrefaçon détaillée à partir de l'article L 335-2 du même Code.

L'auteur s'est efforcé d'être aussi précis et complet que possible lors de la création de cet ouvrage, malgré ceci, il ne peut en aucun cas garantir ou représenter le contenu de cet ouvrage du à l'évolution et la mutation rapide et constante d'Internet.

Bien que tout ait été fait afin de vérifier les informations contenues dans cet ouvrage, l'auteur n'assume aucune responsabilité concernant des erreurs, des omissions, une interprétation ou une compréhension contraire du sujet développé.

Toute offense envers des personnes, peuples ou organisations est involontaire.

Dans les livres pratiques de Conseil, comme dans toute autre chose dans la vie, il n'est fait aucune garantie de revenu. Les lecteurs sont avertis et doivent faire appel à leur propre jugement quant à leurs propres capacités à agir en conséquence.

Ce livre n'est pas destiné à l'utilisation en tant que source de droit légale, des affaires, de comptabilité ou de conseil financier. Les lecteurs sont invités à faire appel à des services professionnels compétents en matière de législation, droit des affaires, comptabilité ou dans le conseil financier.



Bonjour Futur(e) Associé(e),

Dans ce guide, nous allons découvrir le – système – de Don Failla qui permet de prendre contact avec un ami et de lui permettre de découvrir la possibilité de - Prendre sa Vie en Main -.

Tout d'abord, vous ne devez pas vous présenter comme résauteur ou distributeur d'un marketing de réseau. Il y a trop de "perceptions négatives" sur le sujet. De plus, la personne à qui vous voudrez parler de votre opportunité va vous "juger" et se comparer (à tort ou à raison).

Si la présentation est trop confuse... elle pensera que si vous n'arrivez pas à en parler... elle ne le pourra pas non plus ou alors elle se refermera car elle ne comprendra pas les explications.

Si la présentation est très claire et très professionnelle... elle refusera (se refermera possiblement) cette fois-ci parce qu'elle pensera... je ne pourrai jamais être aussi clair et professionnel.

Et en plus de ces deux aspects, il y a d'innombrables raisons que des personnes fuient un distributeur... alors que le marketing de réseau bien compris et bien utilisé permet de gagner 5000€, 10 000€... 30 000€ par mois en 5 à 10 ans.

Quelles activités peuvent prétendre à ces revenus, hormis pour les "champions", les PDG, les talents exceptionnels ou à HAUT, très haut Risque ?

Aucun !!

Maintenant, avec le marketing de réseau, il est possible de recevoir des gains de 2000€, 5000€, 10 000€, 30 000€ et +. Toutefois, cela ne se fait pas en 1 an mais en 3 ans, 5 ans voire en 15 ans.

La bonne nouvelle ou la mauvaise, c'est que jamais comme artisan ou comme commerçant vous ne pourrez atteindre **un revenu résiduel mensuel** à 4 chiffres (1500€ et + après paiement des charges et des taxes multiples) ou 5 ou 6 chiffres, même après 40 ans d'activité. Cependant, Il y a évidemment toujours des exceptions à la généralité.

Si la clé de la Liberté Financière et Temporelle est le marketing de réseau, celui-ci est confronté à une difficulté... celle de séparer l'ivraie du bon grain afin de s'épanouir.

L'ivraie est la personne qui n'a pas de rêve, qui ne veut pas rêver, qui ne songe même pas à l'existence d'un rêve. Elle ne sera pas intéressée par le MLM et elle regardera le produit d'un œil suspicieux.

Le bon grain est une personne qui a des rêves, des désirs, une passion à assouvir ou à exprimer le plus possible... une personne qui serait heureuse d'avoir et le temps pour ses désirs et l'argent pour les concrétiser. Elle n'a pas d'a priori sur les produits du MLM. Soit elle réalise les promesses qu'elle offre soit elle ne le fait pas.

Le bon grain est un distributeur potentiel à parrainer.

Réaliser des présentations de 40 min et + à des personnes qui ne sont pas capables d'imaginer les potentiels du MLM est épuisant et surtout cela ne rapporte pas. De fait, découvrir rapidement si une personne fait partie de l'ivraie ou du bon grain permet d'économiser son temps et son énergie.

Et c'est là, qu'intervient le Système de Don Failla.

Une dernière chose avant que vous ne commenciez à lire le Système. Dans le marketing de réseau, l'une des raisons de ne pas y participer est liée à la présentation et à la duplication.

Lorsqu'un prospect est confronté à un "démarcheur" qui met 2 heures ou plus pour obtenir son accord... il se dit que s'il doit faire la même chose... il préfère ne pas le faire.

Que le démarcheur soit le plus inefficace ou au contraire le plus charismatique... le prospect par "identification ou pas" optera pour... ne pas signer.

Le Système est si simple et "rapide" qu'un enfant pourrait l'utiliser. Il en sera de même pour vos prospects. Cet obstacle de l'identification et de la duplication sera grandement contourné.

Voilà pourquoi vous devriez étudier le Système et l'appliquer.

Le système... 3 étapes et un préliminaire.

Le préliminaire :

- **Le préliminaire** consiste à engager un dialogue (le contact) avec un(e) ami(e) dont le but est de déterminer si l'ami(e) est de la catégorie "ivraie" ou "bon grain". Le préliminaire est conçu pour le savoir en 2 min maxi.

Au bout de "2 min", si votre ami(e) vous donne une réponse négative". Vous savez qu'elle fait partie de la catégorie – non intéressé – à changer sa vie et/ou qui refuse de profiter de la Vie. Vous n'aurez pas à perdre du temps et votre énergie à la parrainer. Cela n'est-il pas merveilleux ? Vous resterez amis et chacun continuera son chemin sans regret ni remord ^^.

Votre ami(e) a donné une réponse positive lors de cet échange préliminaire. Vous passez à l'étape 1 du Système de Don Failla.

L'étape 1 :

- L'étape 1 consiste à envoyer un PDF qui contient les 4 premiers séminaires de l'ouvrage "[45 secondes qui changeront votre vie](#)" de Don Failla sur le marketing de réseau. Vous pouvez aussi lui permettre d'écouter l'audio-vidéo des 3 premiers séminaires du même ouvrage.

Votre but est atteint dès lors que vous obtenez son autorisation à lui envoyer les liens du PDF et de l'audio. Cela signifie que vous obtenez son adresse mail et téléphone pour faire un suivi sur la lecture des documents.

L'étape 2 :

- L'étape 2 est celle où votre ami(e) lit le [PDF](#) et visionne l'audio (c'est optionnel).

L'objectif de cette étape, par le biais du PDF, est d'expliquer clairement à votre ami(e) ce qu'est le marketing de réseau... son fonctionnement et son potentiel de richesse.

Là encore, soit votre ami(e) n'est pas intéressé(e). Il/Elle a compris ce qu'est le MLM mais Il/elle a décidé que ce n'était pas son "truc".

Vous restez "amis" avec votre ami(e) et vous n'avez pas perdu du temps ni d'énergie avec une présentation de 40 min à 5 heures pour essayer de la convaincre que sa vie sera meilleure grâce au MLM.

Soit, ayant saisi la possibilité qu'il/elle a de Prendre sa Vie en Main, elle vous contacte (ou lorsque vous la recontacter pour connaître son avis) et il/elle veut aller plus loin.

Et c'est là et à ce moment-là seulement, que vous lui proposerez de lui présenter votre opportunité d'affaire.

Le Système de Don Failla met l'accent sur la présentation à chacun de "Prendre sa Vie en Main". Comme tout le monde ne veut pas "prendre sa vie en main", toutes les personnes qui exprimeront un désintérêt ou un refus pourront disparaître "momentanément" de votre liste de candidats.

Je dis "momentanément" car dans 3 mois ou dans 6 mois, vous pourriez à nouveau la "tester". Elles auront vu votre réussite, elles auront vu comment vous Prenez votre Vie en Main... et elles pourraient vous dire... je veux moi aussi Prendre ma Vie en Main.

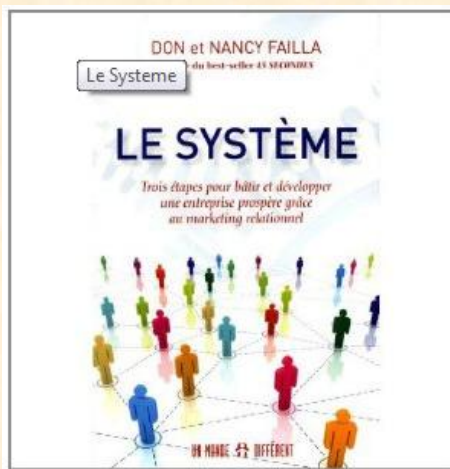
L'étape 3 :

- L'étape 3 consiste à présenter votre opportunité d'affaire (via le plan de compensation ou l'aide de votre parrain). Et lui expliquer que vous utilisez le Système pour développer votre activité.

A ce stade, votre réussite à parrainer votre ami(e) dépendra de votre capacité à découvrir "pourquoi" votre ami(e) veut "prendre sa Vie en Main" et comment vous l'aidez à le réaliser.

Etudiez la Source est Toujours une bonne Chose 😊

(Cliquez sur les images)



Le Préliminaire en Pratique.

Imaginons que vous ayez un(e) ami(e) au téléphone... (ceci est un exemple de dialogue... à vous de l'adapter).

Juste avant de terminer la discussion, vous allez lui demander... **Dis-moi, Paul ou Hélène... as-tu déjà pensé à ce que serait ta situation si tu prenais ta vie en main ?**

Si la réponse est... Euh, je n'en pense rien et je ne suis pas intéressé par cela...etc.

Alors, souriez et passez à autre chose. Il n'est pas un candidat pour créer avec vous une activité de marketing de réseau. Cependant, mettez sur votre agenda... lui en reparler dans 3 mois, dans 6 mois (sa situation pourrait changer).

S'il y a un silence... où vous sentez qu'il réfléchit à votre question et il n'est probablement pas très sûr de ce que vous voulez dire... Foncez...

Tu sais, Paul/ Hélène, une fois que l'on soustrait le temps passé à dormir, à travailler, à se déplacer et à accomplir les tâches quotidiennes, il ne reste à la plupart des gens qu'une heure ou 2 chaque jour pour faire ce qu'ils aiment. Et encore là, ont-ils l'argent nécessaire pour le faire ?

Vous poursuivez :

Si je te pose cette question, c'est parce que j'ai découvert un moyen qui permet aux gens de prendre leur vie en main en créant une entreprise à domicile, et ce qui est merveilleux, c'est que j'ai un système qui est si simple que n'importe qui peut le faire. Il n'est pas nécessaire d'être un professionnel de la vente, et cela ne demande pas beaucoup de temps.

Alors Paul / Hélène si cela t'intéresse, je peux t'envoyer immédiatement de la documentation sur la première étape.

Que répond alors votre ami Paul ou votre amie Hélène ? *Tu sais, je suis dans mes habitudes, coincé dans une ornière et j'aime me rendre à mon travail ennuyeux et je n'ai pas besoin de me préoccuper de l'avenir... je n'ai pas envie de prendre ma vie en main, etc.*

Vous venez d'économiser votre énergie et de gagner un temps précieux car vous savez que votre ami(e) n'aurait pas été "heureux" en devenant un distributeur.

Ou il pourrait dire : **bien sûr, je suis intéressé. Envoie-moi ça tout de suite. Cela m'intéresse vraiment de voir ce que tu fais.**

Vous savez alors que vous avez un distributeur potentiel qui mérite votre attention et votre aide.

Evitez le piège...

Le secret consiste à mettre fin rapidement à la conversation et à raccrocher. Si vous permettez à votre interlocuteur(trice) de commencer à poser des questions, vous pourriez perdre le contrôle du processus d'introduction, et fort probablement un prospect avant même qu'il ne manifeste son intérêt.

Optez ensuite pour l'envoi de la première étape, ou des 2 premières, selon le potentiel que vous voyez dans ce distributeur éventuel.

En fait, dans la majorité des cas, cette approche donne de meilleurs résultats à distance qu'en personne. Il est plus difficile de s'interrompre lorsque la personne est en face de nous.

Autre exemple (à adapter selon son tempérament)... vous déjeunez avec un ami, juste avant que la serveuse ne vous apporte l'addition vous dites : **Paul ou Hélène... as-tu déjà pensé à ce que serait ta situation si tu prenais ta vie en main ?**

Et lorsque vous aurez terminé de lui expliquer ce que signifie votre question (comme vous l'avez lu ci-dessus pour le téléphone), et que vous aurez offert de lui envoyer la première étape, peut-être demandera-t-il :

" En fait, qu'est-ce que tu vends ? "

Si vous répondez que vous vendez quelque chose, vous pourriez perdre votre prospect sur-le-champ. Au lieu de quoi, dites plutôt :

"Je ne vends rien. Je suis un "moniteur de style de vie" et je suis à la recherche de gens qui veulent enseigner à leurs amis et aux gens qu'ils rencontrent un moyen de prendre leur vie en main.

Autre version...

"Je ne vends rien. Je suis un "moniteur de style de vie" et j'aide les gens à prendre leur vie en main en créant une entreprise à domicile grâce à un système si simple que n'importe qui peut l'apprendre et l'appliquer. Il n'est pas nécessaire d'être vendeur professionnel et cela n'exige pas beaucoup de temps.

Si cela t'intéresse (Paul/Hélène), je serais ravi de t'envoyer de la documentation sur les 2 premières étapes afin que tu la lises avant que je réponde à tes questions.

De toute manière, tu trouveras dans cette documentation une réponse à la plupart de tes questions. Ensuite, si tu en as encore, j'y répondrais avec plaisir."

A ce stade, vous devez demander l'adresse mail de la personne. Vous lui enverrez un courrier lui rappelant la conversation que vous venez de terminer et lui enverrez en pièce jointe l'e-book qu'il y a **ICI**.

Cet e-book reprend les 4 premiers séminaires de Don Failla dans son livre "45 secondes qui changeront votre vie". Votre ami saura exactement ce qu'est le marketing de réseau, son potentiel de richesse **et si Oui ou non c'est fait pour lui**.

Votre ami, ayant lu l'e-book (étape 2), vous recontacte ou vous le recontactez pour...

- 1) lui demander s'il a des questions ou s'il désire des précisions
- 2) lui demander ce que serait sa situation s'il prenait sa vie en main ?

Attention cette question requiert que vous écoutiez plutôt que vous parliez car plus votre ami(e) se "confiera à vous", plus vous allez découvrir son Pourquoi et ce qu'il(elle) pourrait réaliser en réussissant dans le MLM. Plus vous l'aidez à vivre et préciser ce qu'il(elle) fera en prenant sa vie en main... Plus il vous sera facile de le(la) parrainer.

L'étape 3 : La finalisation du processus (ou comment présenter le véhicule).

Avant de commencer, permettez-moi de vous expliquer que par – véhicule -, j'entends l'entreprise, les produits et le plan de marketing dont vous êtes le distributeur. Lorsqu'il s'agit du "véhicule", absolument tout le monde estime qu'il est du tonnerre.

Voici un scénario courant. Vous rendez visite à un/e amie et vous passez de 2 à 3 heures à lui parler de votre – fabuleux véhicule -. Il/elle est enthousiaste. Il/elle s'engage. Et puis il/elle se met à parler de son entreprise à tous ses amis avant même de savoir ce qu'il/elle fait vraiment. Il/elle ne comprend pas encore les fondements de cette industrie.

Et bientôt c'est la catastrophe ! Pas de vente, pas de parrainage !

Pour imaginer cela, "imaginons" qu'ayant réussi, vous ayez une Ferrari, une belle et fabuleuse Ferrari. Permettriez-vous à votre meilleur ami de la conduire s'il ne **sait** pas conduire ?

Non, bien sûr. Vous lui apprendriez d'abord la conduite avant qu'il ne démarre votre fabuleuse Ferrari.

L'apprentissage du "véhicule" par le prospect (c'est-à-dire du marketing de réseau et de votre opportunité) se réalise par l'observation de votre présentation de l'opportunité (qui a commencé au préliminaire puis aux étapes 1 et 2) et qui se finalise avec la présentation de votre société et de vos produits.

Plus votre présentation sera simple et "courte" plus le prospect apprendra la conduite du véhicule et à se dire que la Ferrari est facile à utiliser et à présenter à ses ami(e)s.

Voici comment faire simple. Parmi tous les outils qu'il y a à votre disposition, (site, POA, CD, VIDEO etc.), votre outil premier est votre parrain. Et votre capacité à "l'utiliser" peut faire la différence.

En pratique :

Imaginons, Paul / Hélène a lu les 4 séminaires de "45 secondes qui changeront votre vie" et il/elle veut prendre sa vie en main.

Votre rôle n'est pas de répondre aux questions de votre prospect (à moins de bien maîtriser le sujet) mais de vous "charger" des questions... c'est-à-dire de lui trouver quelqu'un qui connaît les réponses.

Vous appelez votre prospect et vous lui dites que vous avez en ligne votre parrain, Paul (ou autre [^]). Vous continuez en disant :

"Paul va répondre à vos questions, - pendant que j'écoute – car c'est ainsi que je fais moi-même mon apprentissage".

Voilà une phrase clé très efficace... "c'est ainsi que je fais moi-même mon apprentissage". Donc que vous fallait-il savoir pour être en mesure d'expliquer en quoi consiste votre activité ? Eh bien, après avoir fait franchir les 2 premières étapes à votre prospect, il a suffi que vous demandiez à votre parrain de participer à une conférence à 3.

Cela résume l'ensemble du concept. C'est simple non ?

Une autre méthode est possible, si votre parrain vit dans votre ville - voire dans votre région, vous organisez un dîner à 3 dans un restaurant (ou à la maison).

En "1^{ère} partie" du repas, vous parlerez avec le prospect de sa famille, de ses intérêts, de ses loisirs, de ce que l'on peut faire en prenant sa vie en main. L'idéal serait que vous laissiez parler votre prospect (plutôt que de raconter votre histoire etc.) car plus il peut exprimer découvrir un ou des pourquoi, plus grande est votre chance de le faire signer.

Et 15 à 20 min avant de clôturer le repas, votre parrain présentera l'opportunité d'affaire et/ou répondra aux questions qu'une POA a suscité.

Important :

La présentation ou les réponses doivent se faire dans ce "timing" de 20 min maximum.

Pourquoi ? Plus le prospect voit combien il est simple et RAPIDE de présenter l'opportunité, plus il aura de la facilité à signer et à devenir votre distributeur.

Dans cette optique, gardez à l'esprit que : **la parole est notre pire ennemi. Nous devons apprendre à parler juste assez, et puis à laisser les outils se charger du reste. Plus vous parlerez à vos prospects, plus ils se diront qu'ils ne peuvent pas ou ne veulent pas faire ce que vous faites.**

Vous pouvez apprendre le système en moins de 10 min et l'enseigner en moins de 10 min. **C'est ça la duplication !**

L'étape intermédiaire par contact direct et distribution de flyer.

L'étape intermédiaire consiste à engager une conversation avec un ami ou une connaissance en ayant pour objectif de déterminer s'il est prêt ou désireux de Prendre sa Vie en Main.

Par exemple :

- Aimerais-tu prendre ta vie en main ? (Q)
- oui (R)
- Alors... pourquoi ne le fais-tu pas ? (Q)
- Je ne sais pas comment je peux le faire... comment puis-je prendre ma vie en main? (R)
- Avant de te répondre, permets-moi de te poser une autre question... Connais-tu quelqu'un qui aime voyager ou prendre des vacances ? (Q)
- Non (**l'échange se termine car pourquoi parrainer quelqu'un qui ne connaît personne et qui n'aime pas s'amuser) toutefois un non est "rarissime".**)
- Oui (R)
- Vous poursuivez en expliquant qu'il faut 3 choses pour voyager ou prendre des vacances. Il faut du temps, il faut de l'argent et il faut être en bonne santé. Veux-tu que je t'indique comment avoir tout cela ?
- Non (**n'insistez pas... N'est-il pas excitant de savoir après quelques minutes que vous n'évoluez pas en terre fertile au lieu de perdre 2 à 3 heures d'explications et d'énergie pour rien).**)
- Si la réponse est positive ...

Vous allez alors lui donner votre carte professionnelle avec le slogan "Prenez votre Vie en main" avec votre mail et votre téléphone... et vous lui demandez s'il a une adresse mail pour lui envoyer la documentation (le lien PDF et le lien vers l'audio-vidéo des séminaires) et ainsi réalisé l'étape 1.

Vous lui conseillerez de lire le [PDF](#) (les 4 séminaires de Don Failla).

Utilisation de flyer pour démarrer un échange avec un ami(e) ou un(e) inconnu(e)

Proposez-lui de le lire et demandez-lui ce qu'il (elle) pense de prendre sa vie en main. L'objectif sera d'obtenir son accord pour lui envoyer le PDF et que vous puissiez le(la) recontacter dans les 3 jours.

"Prenez Votre Vie en Main !"

Avez-vous déjà songé à ce que cela représenterait pour vous de "prendre votre vie en main" ?

Voici ce que cela signifie pour moi le fait de "prendre sa vie en main"

A quoi ressemble votre vie ?

- Encore une journée où le réveil sonne et où il faut se lever ?
- Encore une journée où les enfants doivent aller à la garderie ?
- Encore une journée à travailler pour quelqu'un d'autre ?
- Encore une journée que vous ne passez pas avec votre famille ?
- Encore une journée sans congé ?
- Encore une journée à avoir peur de l'avenir ?

A quoi peut ressembler votre vie ?

- Se lever avec un regard nouveau sur la vie !
- Voir vos enfants grandir !
- Défendre vos propres intérêts et travailler pour votre compte !
- Avoir assez de temps et d'argent pour partir en vacances !
- Faire des projets d'avenir réalisables !

J'ai découvert un moyen de – **prendre sa vie en main** – en établissant une entreprise à domicile et ce système est si simple que chacun peut le mettre en pratique.

Aucune technique de vente n'est requise et ce système a de plus l'avantage de ne demander qu'un peu de votre temps.

Si ce système vous intéresse, contactez la personne par qui vous avez reçu ce flyer. Elle pourra certainement vous fournir des informations additionnelles.

Alors lancez-vous !

C'est sans engagement, ne passez pas à côté d'une Chance !

Contactez-moi sur infos.affaire@gmail.com

Ou Tel **06 25 22 25 80**

Utilisation de flyer (modèle 2) pour démarrer un échange avec un ami(e) ou un(e) inconnu(e).

Proposez-lui de le lire et demandez-lui ce qu'il (elle) pense de prendre sa vie en main. L'objectif sera d'obtenir son accord pour lui envoyer le PDF et que vous et puissiez le/la recontacter dans les 3 jours. (Présentation qui se trouve dans l'ouvrage de Don Failla 45 secondes qui changeront votre vie).

"Prenez Votre Vie en Main !"

Avez-vous déjà songé à ce que cela représenterait pour vous de "prendre votre vie en main" ?

Voici ce que signifie pour moi le fait de "prendre sa vie en main"

Si vous éliminez le temps alloué au sommeil, à vos déplacements, à vos heures de travail et aux tâches quotidiennes que vous devez accomplir, il ne vous reste alors qu'une ou deux heures par jour pour pratiquer vos activités favorites.

La question est de savoir si vous avez suffisamment d'argent pour vous y consacrer !

J'ai découvert un moyen de – **prendre sa vie en main** – en établissant une entreprise à domicile et ce système est si simple que chacun peut le mettre en pratique.

Aucune technique de vente n'est requise et ce système a de plus l'avantage de ne demander qu'un peu de votre temps

Si ce système vous intéresse, contactez la personne qui vous a suggéré de lire le livre. Elle pourra certainement vous fournir des informations additionnelles.

Alors lancez-vous !

C'est sans engagement, ne passez pas à côté d'une Chance !

Contactez-moi sur : infos.affaire@gmail.com

Ou au Tel **06 25 22 25 80**

Le but est simple.

Recueillir les coordonnées pour réaliser l'étape 1 et d'obtenir l'accord de recontacter 3 jours après (le prospect ayant fini l'étape 2 (la lecture et / ou l'écoute).

Lors de l'appel téléphonique, soit le prospect veut prendre sa vie en main soit pas.

Si oui, vous passez à l'étape 3.

Dans tous les cas... vous faites le tri entre l'ivraie et le bon grain.

Pour conclure... des possibilités de prospector "en ville"...

La "technique" du carnet et du stylo de marque.

(de type "blog bureau (10.5x14.8))

Exemple... rencontre dans le bus, dans le train, au café etc. (adapter le discours selon votre tempérament et la situation, ceci est un "cadre" pour engager un contact).

- a) vous engagez le dialogue sur la pluie et le beau temps...
- b) vous demandez la profession à la personne, ce qui l'amènera à vous demander votre profession...
- c) Vous reprenez la "réplique" **je suis moniteur de vie et j'aide les gens à prendre leur vie en main...** comme dans le "préliminaire" si la personne semble intéressé, vous continuez sur **vous savez lorsque l'on soustrait le temps que l'on passe à dormir, travailler etc.** (et si la personne est toujours attentive et en accord)... vous terminez sur **.... J'ai une méthode pour aider les gens à prendre leur vie en main en réalisant une entreprise à domicile. Elle est simple à apprendre et à utiliser. Il n'y a pas besoin d'être un vendeur professionnel ni de beaucoup de temps...**
- d) Et lorsque vous arrivez à la conclusion... **seriez-vous intéressé par découvrir comment prendre votre vie en main ?** vous sortez votre carnet et votre stylo et vous demandez... **laissez-moi votre prénom et votre nom, votre adresse mail et votre téléphone. Je vous envoie ce soir un ebook de 4 chapitres qui vous expliquera comment prendre votre vie en main peut tout changer... et dans 2 jours, je vous appelle pour savoir si vous voulez plus de précisions.**

Note : si elle refuse pour une raison x... cela n'est pas important...

La personne n'était pas prête et elle n'aurait pas été un distributeur motivé.

- e) Vous envoyez – au plus tôt – le **PDF** prendre sa vie en main ou le **PDF** des 4 séminaires. Je conseille fortement de réaliser son propre PDF comme celui de prendre sa vie en main **et d'y inclure** le PDF (les 4 séminaires de Don Failla). Ainsi vous pourrez y mettre, une photo, vos coordonnées etc. Et vous appelez 2 jours après comme prévu.

Si le parrainage n'est pas acquis, il y a au moins 50/50 pour l'obtenir. La signature se fera en fonction de la présentation.

A cet égard, faites jouer l'upline et demandez l'aide et le conseil d'un mentor expérimenté jusqu'à ce que vous sachiez le faire.

Pour (re)terminer... ^^

Les 2 Bottes Secrètes pour Réussir :

La botte 1 L'auto motivateur...

Lorsque vous regardez le gain "mensuel" réalisé qui peut commencer avec aussi peu que 18.75€... cela peut vous paraître très peu. Cependant, voyez le tableau ci-dessous, il faut déposer ou avoir 5 000€ pour obtenir ce gain mensuel... et si vous avez une épargne à 4.5%. (*encore faut-il voir les frais de gestion de votre banque, les impôts ou pas etc.*).

Maintenant voyez combien faut-il d'argent en épargne pour arriver à un gain mensuel de 375€ ? il faut 100 000€ !!

Montant	Taux	Gains Mensuels
1 000 000	4.5%	3750€
100 000€	4.5%	375.0€
50 000€	4.5%	187.5€
25 000€	4.5%	93.75€
10 000€	4.5%	37.5€
5 000€	4.5%	18.75€

Utilisez ce tableau pour rehausser la "valeur" que vous "avez" de vos gains. Si vous prenez en compte qu'il vous faudrait une vie ou presque pour mettre en banque 100 000€ et pour toucher 375€ d'intérêt mensuels... alors qu'avec le marketing de réseau... entre 3 mois et 10 mois suffisent pour y parvenir.

Une vie pourrait ne pas suffire pour placer 1 000 000 (1 million) d'euro en épargne pour avoir un gain mensuel de 3750€. Dans le marketing de réseau... entre 3 ans et 10 ans suffisent pour avoir 3750€ mensuels (et on peut Gagner PLUS, bien PLUS).

La question est simple...

- Préférez-vous économiser toute une vie (si cela est possible) ou
- travailler – intelligemment – dans le marketing de réseau pour avoir de 3000€, 5000€... 10 000€ mensuels en quelques années (3 à 10 ans) ?

N'est-ce pas "motivant de voir que le marketing de réseau est aussi rentable que des économies à la banque mais que c'est plus rapide à réaliser ^^
Utilisez ce tableau et cette comparaison en gains mensuels d'une épargne à la banque et en gains mensuels dans le marketing de réseau pour relativiser et (re)motiver les distributeurs comme vous-même.

La botte secrète 2... (à pratiquer 30 jours/30 nuits sans aucune interruption)

Chaque soir au "minimum", une fois sous la couette, au lieu de laisser vos pensées vagabonder, vous allez répéter en boucle (et ressentir)...

- Je me fais un(e) ami(e) et je rencontre ses ami(e)s..
- J'aime recommander et vendre des produits...
- J'aime parrainer et former des distributeurs et des distributrices...
- J'aime le marketing de réseau...
- Je suis fier(e) de skinny body care
- Je suis fier(e) de skinny fiber...
- Je suis fier(e) d' Ageless le sérum de skinny
- Je suis fier(e) de moi parce que je fais ceci... cela etc.

Vous avez le choix... 30 jours pour modifier vos croyances et améliorer votre intention... ou ne pas le faire. Au risque que vos croyances et votre intention soient "faibles".

Une dernière astuce... réalisez une liste de votre up line avec les coordonnées mail et téléphone. Demandez à votre nouveau distributeur de téléphoner à votre upline en commençant par votre parrain et en remontant la "hiérarchie" pour se présenter et demander un conseil ou une aide pour Réussir. Lorsqu'il parrainera, il mettra votre nom sur la liste et vous recevrez ainsi des coups de téléphones. Cela motivera et vos filleuls et vous-mêmes car vous "verrez votre réseau grandir" avec des filleuls impliqués.

Ici se termine la Méthode en 3 étapes pour Créer votre Réseau... version 1

Si ce système vous intéresse, contactez la personne par qui vous avez reçu ce flyer. Elle pourra certainement vous fournir des informations additionnelles.

C'est sans engagement, ne passez pas à côté d'une Chance !

Alors lancez-vous !

Contactez-moi sur infos.affaire@gmail.com

Ou Tel **06 25 22 25 80**

Ressources pour votre équipe et vous-même.

(Certains PDF sont personnalisables).

- Celui de Stéphane Rambaud est personnalisable sur demande de Stéphane.
- Comment sortir de ses dettes... en me contactant – Michel Ull -
- Prenez votre vie en main... idem en me contactant –Michel Ull –

[Devenir riche de Wallace Watle](#) PDF gratuit

[Réfléchissez et devenez Riche de Napoléon Hill](#) PDF gratuit

[La porte de la Liberté](#) de Stéphane Rambaud

[Comment sortir de cette dette et "enfin" devenir Riche !](#) Michel Ull

[Prenez votre vie en main](#) création personnelle contient le lien vers PDF de Don Failla.

[Les 4 séminaires](#) transcription du livre de Don Failla "45 secondes qui changeront votre vie".

Télécharger [7zip](#) (décompresseur de fichiers)

Télécharger [Kompozer](#) fr (création de site simple et rapide)

Transformer vos documents en PDF sécurisé facilement avec [conv2pdf](#)

Télécharger [Skype](#) gratuit en Français.

Un réducteur d'URL simple et efficace : [oua.be.com](#)

A regarder les tutoriels que j'ai déposé sur You tube [Tutoriel michel2sud](#).

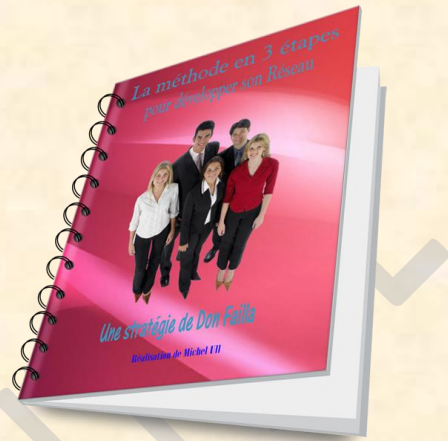
Autres Ressources !

(Cliquez sur les images)

Créer votre boutique sur Amazon.fr



Créer des images 3D pour vos produits Gratuitement !



Créer un compte PayPal



Créer un compte Alertpay



Je vous souhaite un Grand et Fort Succès dans votre Entreprise.