



**UN CARNET DE ROUTE  
POUR CREER L'ABONDANCE ET  
REUSSIR DANS LE MARKETING DE RESEAU  
AVEC LIFEWAVE**

UN PROGRAMME HEBDOMADAIRE AVEC LES CLEFS DU SUCCES

DATES : du \_\_\_\_\_ au \_\_\_\_\_

© Dr Karen Kan, traduit de l'anglais et adapté par Nezha Drissi, praticienne PNL

Nom \_\_\_\_\_ Tél. \_\_\_\_\_ N° Distributeur \_\_\_\_\_

## Entretiens téléphoniques

<i>DATE</i>	<i>HEURE</i>	<i>GENRE D'APPEL</i>

### CONFERENCES/LOCALES/REGIONALES/INTERNATIONALES:

DATE: \_\_\_\_\_ LIEU: \_\_\_\_\_

DATE: \_\_\_\_\_ LIEU: \_\_\_\_\_

### **OBJECTIFS PRECIS :**

Mon objectif au bout de 30 jours : \_\_\_\_\_

Mon objectif au bout de 60 jours : \_\_\_\_\_

Mon objectif au bout de 90 jours : \_\_\_\_\_

Mon objectif au bout de 6 mois : \_\_\_\_\_

Mon objectif au bout de 12 mois: \_\_\_\_\_

Mon objectif au bout de 2 ans : \_\_\_\_\_

Mon objectif au bout de 3 ans: \_\_\_\_\_

Mon objectif au bout de 5 ans: \_\_\_\_\_

## **INTRODUCTION**

### Bienvenue dans le monde du Marketing de Réseau MLM

La loi de l'attraction a pour principe : « vous êtes ce que vous pensez ». Si vous pensez perte et difficultés vous attirerez pertes et difficultés, si vous pensez succès vous attirerez le succès. Ce carnet de route vous aidera à mettre toute votre énergie dans vos succès. Il vous montrera également comment revenir vers vos intentions de réussite et recadrer vos défis et les amener vers des pensées et croyances qui vous soutiennent tout au long de ce voyage dans la réussite.

## **COMMENT ÇA MARCHE ?**

Ce carnet de route est fait tel un journal qui met l'accent sur ce qu'il faut faire pour réussir dans le MLM. Chaque semaine, vous ferez une liste de prospects contactés et vous noterez leurs réponses. Dans le MLM, le suivi des prospects est capital, c'est une des clefs de la réussite, sans lui, vous n'irez pas loin. Aussi, vous devez inscrire les noms de tous vos prospects, clients ou nouveaux distributeurs, que vous aurez suivis et coachés.

Vous inscrirez ce que vous avez fait pour améliorer vos connaissances du produit et du service. Vous inscrirez également tous les entretiens ou conférences que vous avez eus ou présentés. A la fin de la semaine, vous inscrirez la durée estimée du temps de travail consacrée à votre activité ainsi que les commissions gagnées si commissions il y a.

Les éléments ci-dessus à eux seuls pourront vous aider à suivre de près vos réalisations, vous remarquerez que plus vous mettez par écrit votre évolution, plus vous réussirez. En plus des bases de ce document sur le MLM, vous aurez l'opportunité d'établir vos intentions hebdomadaires pour réussir et comment vous vous rapprochez de votre objectif. Cela vous permettra également de retravailler sur vos pensées et croyances restrictives et les transformer en croyances et en pensées positives qui vous remontent qui vous aident à promouvoir votre succès et positivité.

Vous savez certainement qu'une pensée mène à une émotion, qui mène à une action qui mène à des résultats. Quand vous changerez vos pensées et sentiments, comme vous le ferez dans ce carnet de route, vous prendrez des actions qui vont booster votre activité et vous amener à des résultats très satisfaisants.

L'accent sera également mis sur votre plus grand succès de la semaine, même s'il s'agit d'un seul coup de fil. Il est important de s'auto féliciter pour les succès réalisés, c'est un premier pas vers de plus grands succès. Finalement, vous recevrez des astuces MLM avec des citations ou affirmations pour se concentrer sur la manière de réussir dans le MLM. Vous apprendrez que les stratégies MLM sont applicables à toute activité de marketing de réseau quelle que soit la nature du produit que vous distribuez. Si vous suivez assidûment toutes vos actions, vous saurez exactement pourquoi vous réussissez ou ne réussissez pas dans le MLM. Ce que vous suivez est ce, en quoi vous mettez toute votre énergie et qui grandira, grandira encore plus.

***Bienvenue dans la vague du mieux-être !***

SEMAINE DU \_\_\_\_\_

LES NOUVEAUX PROSPECTS DE LA SEMAINE

NOM/PRENOM	COORDONNEES	<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu

SUIVI DES PROSPECTS

NOM	RESULTAT

ACTIONS MENEES POUR M'AMELIORER, AMELIORER MES CONNAISSANCES  
ET MIEUX DEVELOPPER MON ACTIVITE.

--

Nombre d'heures \_\_\_\_\_  
Commissions/ventes réalisées \_\_\_\_\_

CONFERENCES WEB QUE J'AI ECOUTEES

DATE	BUT	MEILLEURE NOUVELLE CHOSE APPRISE

CONFERENCES QUE J'AI DONNEES OU AUXQUELLES J'AI ASSISTEES

DATE	BUT	MEILLEURE NOUVELLE CHOSE APPRISE

LES OBSTACLES DE LA SEMAINE MIS EN EVIDENCE PAR MON MENTAL QUI M'ONT EMPECHE D'AVANCER COMME JE LE SOUHAITE.

PENSEES ET CROYANCES QUE J'AI CHOISIES POUR ME POUSSER VERS LE SUCCES ET DEPASSER MES OBSTACLES.

MON PLUS GRAND SUCCES DE LA SEMAINE

**FELICITATIONS !**

**REFLEXION DE LA SEMAINE N° 1**

***Lorsque vous démarchez un prospect et qu'il ne réagit pas au bout de la 2<sup>ème</sup> fois, passez, vous risquez de perdre du temps et de l'énergie. Utilisez cette énergie pour attirer de nouveaux prospects, ils existent et attendent votre appel.***

MES INTENTIONS POUR LA SEMAINE PROCHAINE

***La nature a horreur du vide ! Faites le vide en jetant l'ancienne liste de prospects et faites en une autre sur laquelle vous concentrez une énergie positive.***

SEMAINE DU \_\_\_\_\_

LES NOUVEAUX PROSPECTS DE LA SEMAINE

NOM/PRENOM	COORDONNEES	<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu

SUIVI DES PROSPECTS

NOM	RESULTAT

ACTIONS MENEES POUR M'AMELIORER, AMELIORER MES CONNAISSANCES  
ET MIEUX DEVELOPPER MON ACTIVITE.

--

Nombre d'heures \_\_\_\_\_  
Commissions/ventes réalisées \_\_\_\_\_

CONFERENCES WEB QUE J'AI ECOUTEES

DATE	BUT	MEILLEURE NOUVELLE CHOSE APPRISE

CONFERENCES QUE J'AI DONNEES OU AUXQUELLES J'AI ASSISTEES

DATE	BUT	MEILLEURE NOUVELLE CHOSE APPRISE

LES OBSTACLES DE LA SEMAINE MIS EN EVIDENCE PAR MON MENTAL QUI M'ONT EMPECHE D'AVANCER COMME JE LE SOUHAITE.

PENSEES ET CROYANCES QUE J'AI CHOISIES POUR ME POUSSER VERS LE SUCCES ET DEPASSER MES OBSTACLES.

MON PLUS GRAND SUCCES DE LA SEMAINE

**FELICITATIONS!**

MES INTENTIONS POUR LA SEMAINE PROCHAINE

**REFLEXION DE LA SEMAINE N° 2**

***N'attendez pas de vos filleuls qu'ils fassent le travail que vous ne faites jamais. En général, ils suivront votre exemple. Si vous n'écoutez jamais les conférences web, ils en feront autant. Si vous n'invitez pas de nouveaux prospects aux conférences, ils n'en inviteront pas.***

***Moins vous vous investissez, moins ils le feront.***

***Plus vous attirez de nouveaux prospects, plus vous les inciterez à en faire de même.***

SEMAINE DU \_\_\_\_\_

LES NOUVEAUX PROSPECTS DE LA SEMAINE

NOM/PRENOM	COORDONNEES	<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu

SUIVI DES PROSPECTS

NOM	RESULTAT

ACTIONS MENEES POUR M'AMELIORER, AMELIORER MES CONNAISSANCES  
ET MIEUX DEVELOPPER MON ACTIVITE.

--



Nombre d'heures \_\_\_\_\_  
Commissions/ventes réalisées \_\_\_\_\_

CONFERENCES WEB QUE J'AI ECOUTEES

DATE	BUT	MEILLEURE NOUVELLE CHOSE APPRISE

CONFERENCES QUE J'AI DONNEES OU AUXQUELLES J'AI ASSISTEES

DATE	BUT	MEILLEURE NOUVELLE CHOSE APPRISE

LES OBSTACLES DE LA SEMAINE MIS EN EVIDENCE PAR MON MENTAL QUI M'ONT EMPECHE D'AVANCER COMME JE LE SOUHAITE.

PENSEES ET CROYANCES QUE J'AI CHOISIES POUR ME POUSSER VERS LE SUCCES ET DEPASSER MES OBSTACLES.

MON PLUS GRAND SUCCES DE LA SEMAINE

**FELICITATIONS!**

**REFLEXION DE LA SEMAINE N° 3**

*Si vous mettez votre énergie dans la recherche de nouveaux utilisateurs, vous en aurez beaucoup, ils aimeront le produit mais n'iront pas plus loin, peu parmi eux s'engageront en tant que distributeurs.*

MES INTENTIONS POUR LA SEMAINE PROCHAINE

*Mettez bien en tête que vous avez une entreprise et que vous voulez la développer en attirant à vous des partenaires et que, ensemble, vous arriverez au SOMMET.*

SEMAINE DU \_\_\_\_\_

LES NOUVEAUX PROSPECTS DE LA SEMAINE

NOM/PRENOM	COORDONNEES	<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu

SUIVI DES PROSPECTS

NOM	RESULTAT

ACTIONS MENEES POUR M'AMELIORER, AMELIORER MES CONNAISSANCES  
ET MIEUX DEVELOPPER MON ACTIVITE.

--

Nombre d'heures \_\_\_\_\_  
Commissions/ventes réalisées \_\_\_\_\_

CONFERENCES WEB QUE J'AI ECOUTEES

DATE	BUT	MEILLEURE NOUVELLE CHOSE APPRISE

CONFERENCES QUE J'AI DONNEES OU AUXQUELLES J'AI ASSISTEES

DATE	BUT	MEILLEURE NOUVELLE CHOSE APPRISE

LES OBSTACLES DE LA SEMAINE MIS EN EVIDENCE PAR MON MENTAL QUI M'ONT EMPECHE D'AVANCER COMME JE LE SOUHAITE.

PENSEES ET CROYANCES QUE J'AI CHOISIES POUR ME POUSSER VERS LE SUCCES ET DEPASSER MES OBSTACLES.

MON PLUS GRAND SUCCES DE LA SEMAINE

**FELICITATIONS!**

MES INTENTIONS POUR LA SEMAINE PROCHAINE

**REFLEXION DE LA SEMAINE N° 4**

***Traitez vos filleuls et toute votre lignée comme vous aimeriez être traité(e). Si vous êtes joyeux(se) et aidant(e), vous attirerez naturellement des personnes qui vous suivront.***

***Reprocher aux autres de ne pas s'investir suffisamment est contre productif, ils vont inconsciemment vous résister.***

***Encouragez-les à ressortir le meilleur d'eux-mêmes et œuvrez dans l'ouverture et la positivité.***

SEMAINE DU \_\_\_\_\_

LES NOUVEAUX PROSPECTS DE LA SEMAINE

NOM/PRENOM	COORDONNEES	<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu

SUIVI DES PROSPECTS

NOM	RESULTAT

ACTIONS MENEES POUR M'AMELIORER, AMELIORER MES CONNAISSANCES  
ET MIEUX DEVELOPPER MON ACTIVITE.

--

Nombre d'heures \_\_\_\_\_  
Commissions/ventes réalisées \_\_\_\_\_

CONFERENCES WEB QUE J'AI ECOUTEES

DATE	BUT	MEILLEURE NOUVELLE CHOSE APPRISE

CONFERENCES QUE J'AI DONNEES OU AUXQUELLES J'AI ASSISTEES

DATE	BUT	MEILLEURE NOUVELLE CHOSE APPRISE

LES OBSTACLES DE LA SEMAINE MIS EN EVIDENCE PAR MON MENTAL QUI M'ONT EMPECHE D'AVANCER COMME JE LE SOUHAITE.

PENSEES ET CROYANCES QUE J'AI CHOISIES POUR ME POUSSER VERS LE SUCCES ET DEPASSER MES OBSTACLES.

MON PLUS GRAND SUCCES DE LA SEMAINE

**FELICITATIONS!**

MES INTENTIONS POUR LA SEMAINE PROCHAINE

**REFLEXION DE LA SEMAINE N° 5**

*Si une personne qui vous est chère sort de la lignée, ne le prenez pas personnellement, ne la culpabilisez pas, laissez aller. Accueillez sa décision avec ouverture et sans jugements.*

*Perdre des gens dans le MLM est courant. Tous ceux qui y ont brillamment réussi vous le diront. C'est pourquoi ils mettent leur énergie dans l'attraction de nouveaux membres dans leur équipe.*

*Plus vous vous concentrez sur le succès de votre affaire, plus elle grandira. C'est la Loi de l'Attraction.*

SEMAINE DU \_\_\_\_\_

LES NOUVEAUX PROSPECTS DE LA SEMAINE

NOM/PRENOM	COORDONNEES	<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu

SUIVI DES PROSPECTS

NOM	RESULTAT

ACTIONS MENEES POUR M'AMELIORER, AMELIORER MES CONNAISSANCES  
ET MIEUX DEVELOPPER MON ACTIVITE.

--

Nombre d'heures \_\_\_\_\_  
Commissions/ventes réalisées \_\_\_\_\_

CONFERENCES WEB QUE J'AI ECOUTEES

DATE	BUT	MEILLEURE NOUVELLE CHOSE APPRISE

CONFERENCES QUE J'AI DONNEES OU AUXQUELLES J'AI ASSISTEES

DATE	BUT	MEILLEURE NOUVELLE CHOSE APPRISE

LES OBSTACLES DE LA SEMAINE MIS EN EVIDENCE PAR MON MENTAL QUI M'ONT EMPECHE D'AVANCER COMME JE LE SOUHAITE.

PENSEES ET CROYANCES QUE J'AI CHOISIES POUR ME POUSSER VERS LE SUCCES ET DEPASSER MES OBSTACLES.

MON PLUS GRAND SUCCES DE LA SEMAINE

**FELICITATIONS!**

**REFLEXION DE LA SEMAINE N° 6**

*Les lois de l'énergie stipulent que ce à quoi vous pensez très fort finit par se développer. Si vous passez votre temps dans tout ce qui est lié à votre affaire, l'Univers magnétisera vers vous les meilleures opportunités.*

MES INTENTIONS POUR LA SEMAINE PROCHAINE

*Même lorsque vous passez du temps à améliorer vos connaissances du MLM au lieu de prospecter, de nouvelles opportunités viendront à vous de là où vous vous y attendez le moins.*

*A vous de reconnaître ces opportunités et d'AGIR immédiatement. L'Univers vous donnera encore plus d'opportunités si vous montrez que vous êtes capables de les saisir.*

SEMAINE DU \_\_\_\_\_

LES NOUVEAUX PROSPECTS DE LA SEMAINE

NOM/PRENOM	COORDONNEES	<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu

SUIVI DES PROSPECTS

NOM	RESULTAT

ACTIONS MENEES POUR M'AMELIORER, AMELIORER MES CONNAISSANCES  
ET MIEUX DEVELOPPER MON ACTIVITE.

--



Nombre d'heures \_\_\_\_\_  
Commissions/ventes réalisées \_\_\_\_\_

CONFERENCES WEB QUE J'AI ECOUTEES

DATE	BUT	MEILLEURE NOUVELLE CHOSE APPRISE

CONFERENCES QUE J'AI DONNEES OU AUXQUELLES J'AI ASSISTEES

DATE	BUT	MEILLEURE NOUVELLE CHOSE APPRISE

LES OBSTACLES DE LA SEMAINE MIS EN EVIDENCE PAR MON MENTAL QUI M'ONT EMPECHE D'AVANCER COMME JE LE SOUHAITE.

PENSEES ET CROYANCES QUE J'AI CHOISIES POUR ME POUSSER VERS LE SUCCES ET DEPASSER MES OBSTACLES.

MON PLUS GRAND SUCCES DE LA SEMAINE

**FELICITATIONS!**

MES INTENTIONS POUR LA SEMAINE PROCHAINE

**REFLEXION DE LA SEMAINE N° 7**

***Le plus grand blocage dans le MLM est la PEUR. Vous avez peut-être une peur inconsciente d'être rejeté(e), cela vous empêchera de réussir.***

***Ceux qui vivent dans la peur, ne voient leur valeur qu'à travers le regard des autres. Cette peur inconsciente peut se dresser sur le chemin du succès et agira pour vous freiner, votre voiture tombe en panne juste avant un RDV avec un prospect potentiel.***

***Reconnaître ces blocages et les examiner et accueillir les émotions derrière aide à mieux préparer votre succès.***

SEMAINE DU \_\_\_\_\_

LES NOUVEAUX PROSPECTS DE LA SEMAINE

NOM/PRENOM	COORDONNEES	<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu

SUIVI DES PROSPECTS

NOM	RESULTAT

ACTIONS MENEES POUR M'AMELIORER, AMELIORER MES CONNAISSANCES  
ET MIEUX DEVELOPPER MON ACTIVITE.

--

Nombre d'heures \_\_\_\_\_  
Commissions/ventes réalisées \_\_\_\_\_

CONFERENCES WEB QUE J'AI ECOUTEES

DATE	BUT	MEILLEURE NOUVELLE CHOSE APPRISE

CONFERENCES QUE J'AI DONNEES OU AUXQUELLES J'AI ASSISTEES

DATE	BUT	MEILLEURE NOUVELLE CHOSE APPRISE

LES OBSTACLES DE LA SEMAINE MIS EN EVIDENCE PAR MON MENTAL QUI M'ONT EMPECHE D'AVANCER COMME JE LE SOUHAITE.

PENSEES ET CROYANCES QUE J'AI CHOISIES POUR ME POUSSER VERS LE SUCCES ET DEPASSER MES OBSTACLES.

MON PLUS GRAND SUCCES DE LA SEMAINE

**FELICITATIONS!**

MES INTENTIONS POUR LA SEMAINE PROCHAINE

**REFLEXION DE LA SEMAINE N° 8**

***La raison N° 1 pour laquelle des gens échouent dans le MLM c'est qu'ils arrêtent. Ce qu'ils ne réalisent pas c'est que le MLM ne donne des résultats que si on y travaille. Vous n'êtes pas des fonctionnaires***

***Faire du vélo ne s'acquiert pas d'un coup, il en est de même pour le MLM. Vos efforts pour la construction seront payants si vous le voulez bien, si vous y croyez et si vous y mettez toute votre énergie positive.***

***"Avec du temps et de la patience, les feuilles du mûrier se transforment en robe de soie".  
Proverbe chinois.***

SEMAINE DU \_\_\_\_\_

LES NOUVEAUX PROSPECTS DE LA SEMAINE

NOM/PRENOM	COORDONNEES	<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu

SUIVI DES PROSPECTS

NOM	RESULTAT

ACTIONS MENEES POUR M'AMELIORER, AMELIORER MES CONNAISSANCES  
ET MIEUX DEVELOPPER MON ACTIVITE.

--

Nombre d'heures \_\_\_\_\_  
Commissions/ventes réalisées \_\_\_\_\_

CONFERENCES WEB QUE J'AI ECOUTEES

DATE	BUT	MEILLEURE NOUVELLE CHOSE APPRISE

CONFERENCES QUE J'AI DONNEES OU AUXQUELLES J'AI ASSISTEES

DATE	BUT	MEILLEURE NOUVELLE CHOSE APPRISE

LES OBSTACLES DE LA SEMAINE MIS EN EVIDENCE PAR MON MENTAL QUI M'ONT EMPECHE D'AVANCER COMME JE LE SOUHAITE.

PENSEES ET CROYANCES QUE J'AI CHOISIES POUR ME POUSSER VERS LE SUCCES ET DEPASSER MES OBSTACLES.

MON PLUS GRAND SUCCES DE LA SEMAINE

**FELICITATIONS!**

MES INTENTIONS POUR LA SEMAINE PROCHAINE

**REFLEXION DE LA SEMAINE N° 9**

**Le rejet**

*Il est courant que vos proches (famille, conjoint, etc.) ne veulent rien savoir de ce que vous faites dans le MLM. C'est normal et Il faut s'y attendre.*

*Ne vous en inquiétez pas. Ils ne vous rejettent pas. Le MLM n'est pas pour tout le monde, même si vous sentez à quel point il serait bénéfique pour eux.*

*Apprenez à distinguer le rejet du MLM du rejet de votre personne. Avancez avec tact sur votre chemin et ayez confiance en vous. Vos proches vous rejoindront probablement quand ils verront vos joies et succès.*

SEMAINE DU \_\_\_\_\_

LES NOUVEAUX PROSPECTS DE LA SEMAINE

NOM/PRENOM	COORDONNEES	<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu

SUIVI DES PROSPECTS

NOM	RESULTAT

ACTIONS MENEES POUR M'AMELIORER, AMELIORER MES CONNAISSANCES  
ET MIEUX DEVELOPPER MON ACTIVITE.

--

Nombre d'heures \_\_\_\_\_  
Commissions/ventes réalisées \_\_\_\_\_

CONFERENCES WEB QUE J'AI ECOUTEES

DATE	BUT	MEILLEURE NOUVELLE CHOSE APPRISE

CONFERENCES QUE J'AI DONNEES OU AUXQUELLES J'AI ASSISTEES

DATE	BUT	MEILLEURE NOUVELLE CHOSE APPRISE

LES OBSTACLES DE LA SEMAINE MIS EN EVIDENCE PAR MON MENTAL QUI M'ONT EMPECHE D'AVANCER COMME JE LE SOUHAITE.

PENSEES ET CROYANCES QUE J'AI CHOISIES POUR ME POUSSER VERS LE SUCCES ET DEPASSER MES OBSTACLES.

MON PLUS GRAND SUCCES DE LA SEMAINE

**FELICITATIONS!**

**REFLEXION DE LA SEMAINE N° 10**

*Vous risquez de faire face à des situations pires que le rejet. Votre chemin croisera peut-être celui de personnes négatives qui ne croiront pas un mot de ce que vous leur dites et qui pensent que vous êtes un escroc.*

MES INTENTIONS POUR LA SEMAINE PROCHAINE

*Faites en sorte de surpasser cette situation, (évitez la peur car vous attirez ce que vous craignez), prenez-là comme une occasion pour grandir. Vous serez tenté(e) de vous défendre mais renoncez-y, vous allez y laisser trop d'énergie.*

*Si vous rencontrez de telles personnes, retirez-vous délicatement de la conversation et apprenez à éviter ce genre de rencontres. Pensez que c'est un test de l'Univers pour vous éprouver. Une fois le test réussi, vous attirerez des gens positifs.*

SEMAINE DU \_\_\_\_\_

LES NOUVEAUX PROSPECTS DE LA SEMAINE

NOM/PRENOM	COORDONNEES	<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu

SUIVI DES PROSPECTS

NOM	RESULTAT

ACTIONS MENEES POUR M'AMELIORER, AMELIORER MES CONNAISSANCES  
ET MIEUX DEVELOPPER MON ACTIVITE.

--



Nombre d'heures \_\_\_\_\_  
Commissions/ventes réalisées \_\_\_\_\_

CONFERENCES WEB QUE J'AI ECOUTEES

DATE	BUT	MEILLEURE NOUVELLE CHOSE APPRISE

CONFERENCES QUE J'AI DONNEES OU AUXQUELLES J'AI ASSISTEES

DATE	BUT	MEILLEURE NOUVELLE CHOSE APPRISE

LES OBSTACLES DE LA SEMAINE MIS EN EVIDENCE PAR MON MENTAL QUI M'ONT EMPECHE D'AVANCER COMME JE LE SOUHAITE.

PENSEES ET CROYANCES QUE J'AI CHOISIES POUR ME POUSSER VERS LE SUCCES ET DEPASSER MES OBSTACLES.

MON PLUS GRAND SUCCES DE LA SEMAINE

**FELICITATIONS!**

MES INTENTIONS POUR LA SEMAINE PROCHAINE

**REFLEXION DE LA SEMAINE N° 11**

*Parfois vous serez mis à l'épreuve par des membres de votre équipe avec qui « rien ne va », les livraisons tardent, le service client est mauvais, le produit est défectueux, etc.*

*C'est un signe ! Ces personnes attirent les mauvaises énergies où qu'elles aillent. Ce n'est pas volontaire évidemment. En surface, elles veulent réussir, mais au fond elles ont de fortes croyances inconscientes qui sabotent constamment leur richesse et bonheur. Malheureusement, vous ne pourrez pas les « sauver », elles ne sont jamais satisfaites. Vous les comprenez, soutenez et éloignez-vous de leur mauvaise énergie.*

SEMAINE DU \_\_\_\_\_

LES NOUVEAUX PROSPECTS DE LA SEMAINE

NOM/PRENOM	COORDONNEES	<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu

SUIVI DES PROSPECTS

NOM	RESULTAT

ACTIONS MENEES POUR M'AMELIORER, AMELIORER MES CONNAISSANCES  
ET MIEUX DEVELOPPER MON ACTIVITE.

--

Nombre d'heures \_\_\_\_\_  
Commissions/ventes réalisées \_\_\_\_\_

CONFERENCES WEB QUE J'AI ECOUTEES

DATE	BUT	MEILLEURE NOUVELLE CHOSE APPRISE

CONFERENCES QUE J'AI DONNEES OU AUXQUELLES J'AI ASSISTEES

DATE	BUT	MEILLEURE NOUVELLE CHOSE APPRISE

LES OBSTACLES DE LA SEMAINE MIS EN EVIDENCE PAR MON MENTAL QUI M'ONT EMPECHE D'AVANCER COMME JE LE SOUHAITE.

PENSEES ET CROYANCES QUE J'AI CHOISIES POUR ME POUSSER VERS LE SUCCES ET DEPASSER MES OBSTACLES.

MON PLUS GRAND SUCCES DE LA SEMAINE

**FELICITATIONS!**

MES INTENTIONS POUR LA SEMAINE PROCHAINE

**REFLEXION DE LA SEMAINE N° 12**

*Ecrivez un speech de 30 secondes pour répondre à toute personne qui vous demandera ce que vous faites dans la vie.  
En voici un exemple :*

*« Je suis distributeur(trice) et impliqué(e) dans l'expansion internationale d'une société qui a créé des produits uniques, que l'on peut utiliser soi-même pour stimuler des points d'acupuncture, sans aiguilles et qui aident à réguler le sommeil, etc. »*

*Si vous voulez être crédible dans le MLM, vous devez le mettre au devant de ce que vous faites même si c'est inconfortable au début. Pratiquez-le et ça deviendra habituel.*

SEMAINE DU \_\_\_\_\_

LES NOUVEAUX PROSPECTS DE LA SEMAINE

NOM/PRENOM	COORDONNEES	<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu

SUIVI DES PROSPECTS

NOM	RESULTAT

ACTIONS MENEES POUR M'AMELIORER, AMELIORER MES CONNAISSANCES  
ET MIEUX DEVELOPPER MON ACTIVITE.

--

Nombre d'heures \_\_\_\_\_  
Commissions/ventes réalisées \_\_\_\_\_

CONFERENCES WEB QUE J'AI ECOUTEES

DATE	BUT	MEILLEURE NOUVELLE CHOSE APPRISE

CONFERENCES QUE J'AI DONNEES OU AUXQUELLES J'AI ASSISTEES

DATE	BUT	MEILLEURE NOUVELLE CHOSE APPRISE

LES OBSTACLES DE LA SEMAINE MIS EN EVIDENCE PAR MON MENTAL QUI M'ONT EMPECHE D'AVANCER COMME JE LE SOUHAITE.

PENSEES ET CROYANCES QUE J'AI CHOISIES POUR ME POUSSER VERS LE SUCCES ET DEPASSER MES OBSTACLES.

MON PLUS GRAND SUCCES DE LA SEMAINE

**FELICITATIONS!**

MES INTENTIONS POUR LA SEMAINE PROCHAINE

**REFLEXION DE LA SEMAINE N° 13**

***Ne faites pas l'erreur de « cacher » votre activité de MLM par peur d'être rejeté(e).***

***Si vous invitez vos amis et famille pour une présentation sans leur dire qu'il s'agit de MLM, vous risquez de les repousser pour toujours. Ils sentiront que vous avez quelque chose à vous reprocher.***

***C'est beaucoup mieux de dire à vos prospects qu'il s'agit de MLM et de risquer d'en perdre quelques uns que de perdre votre intégrité.***

***En étant honnête et intègre, les autres verront que le MLM est une activité honorable.***

SEMAINE DU \_\_\_\_\_

LES NOUVEAUX PROSPECTS DE LA SEMAINE

NOM/PRENOM	COORDONNEES	<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu

SUIVI DES PROSPECTS

NOM	RESULTAT

ACTIONS MENEES POUR M'AMELIORER, AMELIORER MES CONNAISSANCES  
ET MIEUX DEVELOPPER MON ACTIVITE.

--

Nombre d'heures \_\_\_\_\_  
Commissions/ventes réalisées \_\_\_\_\_

CONFERENCES WEB QUE J'AI ECOUTEES

DATE	BUT	MEILLEURE NOUVELLE CHOSE APPRISE

CONFERENCES QUE J'AI DONNEES OU AUXQUELLES J'AI ASSISTEES

DATE	BUT	MEILLEURE NOUVELLE CHOSE APPRISE

LES OBSTACLES DE LA SEMAINE MIS EN EVIDENCE PAR MON MENTAL QUI M'ONT EMPECHE D'AVANCER COMME JE LE SOUHAITE.

PENSEES ET CROYANCES QUE J'AI CHOISIES POUR ME POUSSER VERS LE SUCCES ET DEPASSER MES OBSTACLES.

MON PLUS GRAND SUCCES DE LA SEMAINE

**FELICITATIONS!**

**REFLEXION DE LA SEMAINE N° 14**

*Les nouveaux dans le MLM sont découragés quand il n'y a qu'un prospect sur dix qui rejoignent leur équipe. C'est à vous en tant que parrain de les coacher en mettant l'accent sur le fait que le MLM est une activité de volume.*

MES INTENTIONS POUR LA SEMAINE PROCHAINE

*Ceux qui réussissent le mieux dans le MLM vous diront qu'ils sont dans la moyenne de conversion de prospects à membres. La différence c'est qu'ils prospectent des centaines et des milliers de personnes.*

*Il n'y a pas de secret, plus vous semez, plus vous récoltez.*

SEMAINE DU \_\_\_\_\_

LES NOUVEAUX PROSPECTS DE LA SEMAINE

NOM/PRENOM	COORDONNEES	<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu

SUIVI DES PROSPECTS

NOM	RESULTAT

ACTIONS MENEES POUR M'AMELIORER, AMELIORER MES CONNAISSANCES  
ET MIEUX DEVELOPPER MON ACTIVITE.

--



Nombre d'heures \_\_\_\_\_  
Commissions/ventes réalisées \_\_\_\_\_

CONFERENCES WEB QUE J'AI ECOUTEES

DATE	BUT	MEILLEURE NOUVELLE CHOSE APPRISE

CONFERENCES QUE J'AI DONNEES OU AUXQUELLES J'AI ASSISTEES

DATE	BUT	MEILLEURE NOUVELLE CHOSE APPRISE

LES OBSTACLES DE LA SEMAINE MIS EN EVIDENCE PAR MON MENTAL QUI M'ONT EMPECHE D'AVANCER COMME JE LE SOUHAITE.

PENSEES ET CROYANCES QUE J'AI CHOISIES POUR ME POUSSER VERS LE SUCCES ET DEPASSER MES OBSTACLES.

MON PLUS GRAND SUCCES DE LA SEMAINE

**FELICITATIONS!**

MES INTENTIONS POUR LA SEMAINE PROCHAINE

**REFLEXION DE LA SEMAINE N° 15**

*Passez du temps à aider les leaders de votre groupe à réussir. Accompagnez-les jusqu'à ce qu'ils soient capables de dupliquer ce que vous faites, et ils réussiront.*

*Ne vous pliez toutefois pas en quatre pour tout le monde car certaines personnes de votre équipe ne seront jamais leaders.*

*« Vous pouvez avoir tout ce que vous voulez dans la vie si vous aidez assez de personnes à obtenir ce qu'elles veulent. »  
Zig Ziglar*

SEMAINE DU \_\_\_\_\_

LES NOUVEAUX PROSPECTS DE LA SEMAINE

NOM/PRENOM	COORDONNEES	<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu

SUIVI DES PROSPECTS

NOM	RESULTAT

ACTIONS MENEES POUR M'AMELIORER, AMELIORER MES CONNAISSANCES  
ET MIEUX DEVELOPPER MON ACTIVITE.

--

Nombre d'heures \_\_\_\_\_  
Commissions/ventes réalisées \_\_\_\_\_

CONFERENCES WEB QUE J'AI ECOUTEES

DATE	BUT	MEILLEURE NOUVELLE CHOSE APPRISE

CONFERENCES QUE J'AI DONNEES OU AUXQUELLES J'AI ASSISTEES

DATE	BUT	MEILLEURE NOUVELLE CHOSE APPRISE

LES OBSTACLES DE LA SEMAINE MIS EN EVIDENCE PAR MON MENTAL QUI M'ONT EMPECHE D'AVANCER COMME JE LE SOUHAITE.

PENSEES ET CROYANCES QUE J'AI CHOISIES POUR ME POUSSER VERS LE SUCCES ET DEPASSER MES OBSTACLES.

MON PLUS GRAND SUCCES DE LA SEMAINE

**FELICITATIONS!**

MES INTENTIONS POUR LA SEMAINE PROCHAINE

**REFLEXION DE LA SEMAINE N° 16**

***Préservez votre énergie et enthousiasme ! Ils sont votre meilleur carburant pour vous conduire au sommet.***

***C'est pour cela que les sociétés qui se développent grâce au MLM encouragent leurs membres à assister aux téléconférences, aux meetings et aux formations. C'est le meilleur moyen d'élever votre niveau d'énergie et d'enthousiasme et attirer, de manière naturelle, plus de succès.***

***L'enthousiasme est contagieux. Plus vous vibrez, plus vous émettez de pensées positives et êtes chaleureux(se), plus vous attirerez les autres vers vous.***

SEMAINE DU \_\_\_\_\_

LES NOUVEAUX PROSPECTS DE LA SEMAINE

NOM/PRENOM	COORDONNEES	<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu

SUIVI DES PROSPECTS

NOM	RESULTAT

ACTIONS MENEES POUR M'AMELIORER, AMELIORER MES CONNAISSANCES  
ET MIEUX DEVELOPPER MON ACTIVITE.

--

Nombre d'heures \_\_\_\_\_  
Commissions/ventes réalisées \_\_\_\_\_

CONFERENCES WEB QUE J'AI ECOUTEES

DATE	BUT	MEILLEURE NOUVELLE CHOSE APPRISE

CONFERENCES QUE J'AI DONNEES OU AUXQUELLES J'AI ASSISTEES

DATE	BUT	MEILLEURE NOUVELLE CHOSE APPRISE

LES OBSTACLES DE LA SEMAINE MIS EN EVIDENCE PAR MON MENTAL QUI M'ONT EMPECHE D'AVANCER COMME JE LE SOUHAITE.

PENSEES ET CROYANCES QUE J'AI CHOISIES POUR ME POUSSER VERS LE SUCCES ET DEPASSER MES OBSTACLES.

MON PLUS GRAND SUCCES DE LA SEMAINE

**FELICITATIONS!**

MES INTENTIONS POUR LA SEMAINE PROCHAINE

**REFLEXION DE LA SEMAINE N° 17**

*Soyez celui ou celle que les autres modélisent et admirent ! Ce ne sont pas seulement vos mots qui les attireront mais surtout votre comportement.*

*Vous pensez que les prospects vous rejoignent parce que c'est une belle opportunité, ce n'est pas totalement vrai. Ils sont avec vous parce qu'ils sont attirés par la personne que vous êtes.*

*Si vous semblez stressé(e), dépassé(e), malheureux(se), vous repousserez les gens sans le savoir. Si vous êtes paisible, joyeux(se) et optimiste, vous attirerez les autres vers vous.*

SEMAINE DU \_\_\_\_\_

LES NOUVEAUX PROSPECTS DE LA SEMAINE

NOM/PRENOM	COORDONNEES	<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu

SUIVI DES PROSPECTS

NOM	RESULTAT

ACTIONS MENEES POUR M'AMELIORER, AMELIORER MES CONNAISSANCES  
ET MIEUX DEVELOPPER MON ACTIVITE.

--

Nombre d'heures \_\_\_\_\_  
Commissions/ventes réalisées \_\_\_\_\_

CONFERENCES WEB QUE J'AI ECOUTEES

DATE	BUT	MEILLEURE NOUVELLE CHOSE APPRISE

CONFERENCES QUE J'AI DONNEES OU AUXQUELLES J'AI ASSISTEES

DATE	BUT	MEILLEURE NOUVELLE CHOSE APPRISE

LES OBSTACLES DE LA SEMAINE MIS EN EVIDENCE PAR MON MENTAL QUI M'ONT EMPECHE D'AVANCER COMME JE LE SOUHAITE.

PENSEES ET CROYANCES QUE J'AI CHOISIES POUR ME POUSSER VERS LE SUCCES ET DEPASSER MES OBSTACLES.

MON PLUS GRAND SUCCES DE LA SEMAINE

**FELICITATIONS!**

MES INTENTIONS POUR LA SEMAINE PROCHAINE

**REFLEXION DE LA SEMAINE N° 18**

*Si vous sentez que vous ne recevez pas assez d'attention ni de formation de la part de votre parrain, c'est votre responsabilité de le lui demander.*

*Il est évident que si vous le sollicitez sans aucun résultat, et que vous êtes plus enthousiaste et entreprenant(e) que lui, demandez de l'aide à un leader de votre upline qui s'y prend mieux, d'être votre mentor.*

*Ce leader sera ravi de vous aider car vous contribuerez aussi à construire et consolider sa lignée au même temps que la vôtre.*

SEMAINE DU \_\_\_\_\_

LES NOUVEAUX PROSPECTS DE LA SEMAINE

NOM/PRENOM	COORDONNEES	<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu

SUIVI DES PROSPECTS

NOM	RESULTAT

ACTIONS MENEES POUR M'AMELIORER, AMELIORER MES CONNAISSANCES  
ET MIEUX DEVELOPPER MON ACTIVITE.

--



Nombre d'heures \_\_\_\_\_  
Commissions/ventes réalisées \_\_\_\_\_

CONFERENCES WEB QUE J'AI ECOUTEES

DATE	BUT	MEILLEURE NOUVELLE CHOSE APPRISE

CONFERENCES QUE J'AI DONNEES OU AUXQUELLES J'AI ASSISTEES

DATE	BUT	MEILLEURE NOUVELLE CHOSE APPRISE

LES OBSTACLES DE LA SEMAINE MIS EN EVIDENCE PAR MON MENTAL QUI M'ONT EMPECHE D'AVANCER COMME JE LE SOUHAITE.

PENSEES ET CROYANCES QUE J'AI CHOISIES POUR ME POUSSER VERS LE SUCCES ET DEPASSER MES OBSTACLES.

MON PLUS GRAND SUCCES DE LA SEMAINE

**FELICITATIONS!**

MES INTENTIONS POUR LA SEMAINE PROCHAINE

**REFLEXION DE LA SEMAINE N° 19**

*N'attendez pas de vos votre parrain de répondre à toutes vos questions sur les produits de votre activité. Vous n'aimeriez certainement pas répondre aux moindres petites questions surtout si vous avez parrainé 100 personnes ou plus, cela vous prendrait énormément de temps.*

*Apprenez à vous orienter vers les documents fournis par votre société mère, abusez des conférences live ou web, formations, meetings, et surtout utilisez le back office et le site d'entraînement à votre disposition.*

*Révissez bien et potassez tous les documents fournis. Votre sponsor est surtout là pour vous inspirer et vous booster.*

SEMAINE DU \_\_\_\_\_

LES NOUVEAUX PROSPECTS DE LA SEMAINE

NOM/PRENOM	COORDONNEES	<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu

SUIVI DES PROSPECTS

NOM	RESULTAT

ACTIONS MENEES POUR M'AMELIORER, AMELIORER MES CONNAISSANCES  
ET MIEUX DEVELOPPER MON ACTIVITE.

--

Nombre d'heures \_\_\_\_\_  
Commissions/ventes réalisées \_\_\_\_\_

CONFERENCES WEB QUE J'AI ECOUTEES

DATE	BUT	MEILLEURE NOUVELLE CHOSE APPRISE

CONFERENCES QUE J'AI DONNEES OU AUXQUELLES J'AI ASSISTEES

DATE	BUT	MEILLEURE NOUVELLE CHOSE APPRISE

LES OBSTACLES DE LA SEMAINE MIS EN EVIDENCE PAR MON MENTAL QUI M'ONT EMPECHE D'AVANCER COMME JE LE SOUHAITE.

PENSEES ET CROYANCES QUE J'AI CHOISIES POUR ME POUSSER VERS LE SUCCES ET DEPASSER MES OBSTACLES.

MON PLUS GRAND SUCCES DE LA SEMAINE

**FELICITATIONS!**

MES INTENTIONS POUR LA SEMAINE PROCHAINE

**REFLEXION DE LA SEMAINE N° 20**

*Ayez bien en tête que la raison d'être dans le MLM est de vous générer un revenu résiduel pour ne plus avoir à « travailler » à long terme.*

*Apprenez à systématiser votre activité afin que votre équipe devienne autonome.*

*Si chaque membre de votre équipe utilise ce carnet de route pour le suivi de ses actions, cela les responsabilisera davantage.*

*L'équipe verra vite où sont les obstacles à franchir pour arriver au sommet et réussir.*

*« Choisissez un travail que vous aimez et vous n'aurez pas à travailler un seul jour de votre vie » Confucius.*

SEMAINE DU \_\_\_\_\_

LES NOUVEAUX PROSPECTS DE LA SEMAINE

NOM/PRENOM	COORDONNEES	<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu

SUIVI DES PROSPECTS

NOM	RESULTAT

ACTIONS MENEES POUR M'AMELIORER, AMELIORER MES CONNAISSANCES  
ET MIEUX DEVELOPPER MON ACTIVITE.

--

Nombre d'heures \_\_\_\_\_  
Commissions/ventes réalisées \_\_\_\_\_

CONFERENCES WEB QUE J'AI ECOUTEES

DATE	BUT	MEILLEURE NOUVELLE CHOSE APPRISE

CONFERENCES QUE J'AI DONNEES OU AUXQUELLES J'AI ASSISTEES

DATE	BUT	MEILLEURE NOUVELLE CHOSE APPRISE

LES OBSTACLES DE LA SEMAINE MIS EN EVIDENCE PAR MON MENTAL QUI M'ONT EMPECHE D'AVANCER COMME JE LE SOUHAITE.

PENSEES ET CROYANCES QUE J'AI CHOISIES POUR ME POUSSER VERS LE SUCCES ET DEPASSER MES OBSTACLES.

MON PLUS GRAND SUCCES DE LA SEMAINE

**FELICITATIONS!**

MES INTENTIONS POUR LA SEMAINE PROCHAINE

**REFLEXION DE LA SEMAINE N° 21**

***Le succès est une habitude.***

***Si vous avez l'habitude d'être à l'écoute des autres et de leurs besoins, vous serez comme un poisson dans l'eau avec le MLM et vous le ferez avec bonheur.***

***Cependant, si vous avez de la peine à écouter les besoins d'autrui, vous passerez à côté de belles opportunités de changer agréablement la vie des autres tout en réalisant des revenus conséquents.***

***Habituez-vous à écouter les besoins des autres. Quand cela devient une habitude, vous remarquerez que l'Univers vous donnera plus de personnes à aider.***

SEMAINE DU \_\_\_\_\_

LES NOUVEAUX PROSPECTS DE LA SEMAINE

NOM/PRENOM	COORDONNEES	<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu

SUIVI DES PROSPECTS

NOM	RESULTAT

ACTIONS MENEES POUR M'AMELIORER, AMELIORER MES CONNAISSANCES  
ET MIEUX DEVELOPPER MON ACTIVITE.

--

Nombre d'heures \_\_\_\_\_  
Commissions/ventes réalisées \_\_\_\_\_

CONFERENCES WEB QUE J'AI ECOUTEES

DATE	BUT	MEILLEURE NOUVELLE CHOSE APPRISE

CONFERENCES QUE J'AI DONNEES OU AUXQUELLES J'AI ASSISTEES

DATE	BUT	MEILLEURE NOUVELLE CHOSE APPRISE

LES OBSTACLES DE LA SEMAINE MIS EN EVIDENCE PAR MON MENTAL QUI M'ONT EMPECHE D'AVANCER COMME JE LE SOUHAITE.

PENSEES ET CROYANCES QUE J'AI CHOISIES POUR ME POUSSER VERS LE SUCCES ET DEPASSER MES OBSTACLES.

MON PLUS GRAND SUCCES DE LA SEMAINE

**FELICITATIONS!**

MES INTENTIONS POUR LA SEMAINE PROCHAINE

**REFLEXION DE LA SEMAINE N° 22**

*Votre parrain est là pour vous inspirer et vous motiver. C'est à vous, de modéliser ses succès et transmettre à votre équipe.*

*Evitez d'être trop serviable avec votre équipe, vous favoriserez la dépendance. Vous ne pouvez pas tout faire pour vos filleuls, apprenez-leur à utiliser le service clientèle ainsi que le back-office.*

*Etre un bon parrain signifie maîtriser ce que vous aimeriez que vos filleuls maîtrisent. Si vous avez des doutes, demandez à quelqu'un qui a bien réussi, sa contribution sera bien accueillie et pourra faire des émules.*

SEMAINE DU \_\_\_\_\_

LES NOUVEAUX PROSPECTS DE LA SEMAINE

NOM/PRENOM	COORDONNEES	<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu

SUIVI DES PROSPECTS

NOM	RESULTAT

ACTIONS MENEES POUR M'AMELIORER, AMELIORER MES CONNAISSANCES  
ET MIEUX DEVELOPPER MON ACTIVITE.

--



Nombre d'heures \_\_\_\_\_  
Commissions/ventes réalisées \_\_\_\_\_

CONFERENCES WEB QUE J'AI ECOUTEES

DATE	BUT	MEILLEURE NOUVELLE CHOSE APPRISE

CONFERENCES QUE J'AI DONNEES OU AUXQUELLES J'AI ASSISTEES

DATE	BUT	MEILLEURE NOUVELLE CHOSE APPRISE

LES OBSTACLES DE LA SEMAINE MIS EN EVIDENCE PAR MON MENTAL QUI M'ONT EMPECHE D'AVANCER COMME JE LE SOUHAITE.

PENSEES ET CROYANCES QUE J'AI CHOISIES POUR ME POUSSER VERS LE SUCCES ET DEPASSER MES OBSTACLES.

MON PLUS GRAND SUCCES DE LA SEMAINE

**FELICITATIONS!**

MES INTENTIONS POUR LA SEMAINE PROCHAINE

**REFLEXION DE LA SEMAINE N° 23**

*« On est d'abord petit avant de devenir grand »*

*De nombreux réseauteurs pensent à tort que s'ils arrivent à avoir des « célébrités » ou « des grosses prises » en dessous d'eux, ils gagneront beaucoup plus. Ils passent alors une grande partie de leur temps à chercher de \*gros » prospects et négligent les nombreux petits.*

*S'investir avec les « petits » c'est aussi les aider à construire leur affaire et ils peuvent être encore plus « rentables » que les gros.*

*« Les petits ruisseaux font les grandes rivières »*

SEMAINE DU \_\_\_\_\_

LES NOUVEAUX PROSPECTS DE LA SEMAINE

NOM/PRENOM	COORDONNEES	<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu

SUIVI DES PROSPECTS

NOM	RESULTAT

ACTIONS MENEES POUR M'AMELIORER, AMELIORER MES CONNAISSANCES  
ET MIEUX DEVELOPPER MON ACTIVITE.

--

Nombre d'heures \_\_\_\_\_  
Commissions/ventes réalisées \_\_\_\_\_

CONFERENCES WEB QUE J'AI ECOUTEES

DATE	BUT	MEILLEURE NOUVELLE CHOSE APPRISE

CONFERENCES QUE J'AI DONNEES OU AUXQUELLES J'AI ASSISTEES

DATE	BUT	MEILLEURE NOUVELLE CHOSE APPRISE

LES OBSTACLES DE LA SEMAINE MIS EN EVIDENCE PAR MON MENTAL QUI M'ONT EMPECHE D'AVANCER COMME JE LE SOUHAITE.

PENSEES ET CROYANCES QUE J'AI CHOISIES POUR ME POUSSER VERS LE SUCCES ET DEPASSER MES OBSTACLES.

MON PLUS GRAND SUCCES DE LA SEMAINE

**FELICITATIONS!**

**REFLEXION DE LA SEMAINE N° 24**

*Prenez l'habitude d'apprécier votre succès. Même si vous n'avez pas fait de grandes réalisations cette semaine, faites une nouvelle intention pour la semaine suivante, et restez dans l'auto acceptation.*

MES INTENTIONS POUR LA SEMAINE PROCHAINE

*Etre dur(e) avec vous-même ne vous aidera pas à avancer et vous fera perdre de l'énergie. Si vous remarquez que vous procrastinez, vous avez besoin de vous donner un coup de pouce et sortir du jugement.*

*Rappelez-vous, chaque expérience est une opportunité pour un développement personnel, le MLM est juste une occasion qui vous est offerte pour en apprendre plus sur vous-même.*

SEMAINE DU \_\_\_\_\_

LES NOUVEAUX PROSPECTS DE LA SEMAINE

NOM/PRENOM	COORDONNEES	<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu

SUIVI DES PROSPECTS

NOM	RESULTAT

ACTIONS MENEES POUR M'AMELIORER, AMELIORER MES CONNAISSANCES  
ET MIEUX DEVELOPPER MON ACTIVITE.

--

Nombre d'heures \_\_\_\_\_  
Commissions/ventes réalisées \_\_\_\_\_

CONFERENCES WEB QUE J'AI ECOUTEES

DATE	BUT	MEILLEURE NOUVELLE CHOSE APPRISE

CONFERENCES QUE J'AI DONNEES OU AUXQUELLES J'AI ASSISTEES

DATE	BUT	MEILLEURE NOUVELLE CHOSE APPRISE

LES OBSTACLES DE LA SEMAINE MIS EN EVIDENCE PAR MON MENTAL QUI M'ONT EMPECHE D'AVANCER COMME JE LE SOUHAITE.

PENSEES ET CROYANCES QUE J'AI CHOISIES POUR ME POUSSER VERS LE SUCCES ET DEPASSER MES OBSTACLES.

MON PLUS GRAND SUCCES DE LA SEMAINE

**FELICITATIONS!**

MES INTENTIONS POUR LA SEMAINE PROCHAINE

**REFLEXION DE LA SEMAINE N° 25**

*Prenez votre activité MLM très au sérieux, comme n'importe quelle autre activité salariale ou libérale, voire encore plus. Elle est votre véhicule qui vous conduira vers l'indépendance financière.*

*Si vous avez un emploi, est-ce que vous vous permettez d'y aller quand vous voulez ? Bien sûr que non ! Vous allez à votre travail car il y a un engagement, un contrat qui vous lie à l'employeur, vous montrez des résultats et il vous paie.*

*Plus vous prenez votre activité MLM comme une réelle activité, plus vos prospects vous prendront au sérieux et plus vous réussirez.  
C'est la loi de l'attraction appliquée au travail.*

SEMAINE DU \_\_\_\_\_

LES NOUVEAUX PROSPECTS DE LA SEMAINE

NOM/PRENOM	COORDONNEES	<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu

SUIVI DES PROSPECTS

NOM	RESULTAT

ACTIONS MENEES POUR M'AMELIORER, AMELIORER MES CONNAISSANCES  
ET MIEUX DEVELOPPER MON ACTIVITE.

--

Nombre d'heures \_\_\_\_\_  
Commissions/ventes réalisées \_\_\_\_\_

CONFERENCES WEB QUE J'AI ECOUTEES

DATE	BUT	MEILLEURE NOUVELLE CHOSE APPRISE

CONFERENCES QUE J'AI DONNEES OU AUXQUELLES J'AI ASSISTEES

DATE	BUT	MEILLEURE NOUVELLE CHOSE APPRISE

LES OBSTACLES DE LA SEMAINE MIS EN EVIDENCE PAR MON MENTAL QUI M'ONT EMPECHE D'AVANCER COMME JE LE SOUHAITE.

PENSEES ET CROYANCES QUE J'AI CHOISIES POUR ME POUSSER VERS LE SUCCES ET DEPASSER MES OBSTACLES.

MON PLUS GRAND SUCCES DE LA SEMAINE

**FELICITATIONS!**

MES INTENTIONS POUR LA SEMAINE PROCHAINE

**REFLEXION DE LA SEMAINE N° 26**

*Votre réussite dans le MLM se mesure en proportion de l'énergie que vous y mettez. La tâche n'est pas rude, il n'y a pas besoin de diplômes ou certificats, si vous voulez réussir, soyez curieux de toujours apprendre plus et mieux.*

*Cela inclut également l'énergie à réfléchir sur les futurs prospects, apprendre à préparer une présentation qui vous ressemble, planifier des RDV, remplir votre carnet de route chaque semaine, en plus de votre travail de prospection.*

*Plus vous mettez d'énergie dans votre activité, plus vite vous rencontrerez le succès. Plus d'énergie, plus de points en votre faveur ! C'est aussi simple que cela.*

SEMAINE DU \_\_\_\_\_

LES NOUVEAUX PROSPECTS DE LA SEMAINE

NOM/PRENOM	COORDONNEES	<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu

SUIVI DES PROSPECTS

NOM	RESULTAT

ACTIONS MENEES POUR M'AMELIORER, AMELIORER MES CONNAISSANCES  
ET MIEUX DEVELOPPER MON ACTIVITE.

--



Nombre d'heures \_\_\_\_\_  
Commissions/ventes réalisées \_\_\_\_\_

CONFERENCES WEB QUE J'AI ECOUTEES

DATE	BUT	MEILLEURE NOUVELLE CHOSE APPRISE

CONFERENCES QUE J'AI DONNEES OU AUXQUELLES J'AI ASSISTEES

DATE	BUT	MEILLEURE NOUVELLE CHOSE APPRISE

LES OBSTACLES DE LA SEMAINE MIS EN EVIDENCE PAR MON MENTAL QUI M'ONT EMPECHE D'AVANCER COMME JE LE SOUHAITE.

PENSEES ET CROYANCES QUE J'AI CHOISIES POUR ME POUSSER VERS LE SUCCES ET DEPASSER MES OBSTACLES.

MON PLUS GRAND SUCCES DE LA SEMAINE

**FELICITATIONS!**

**REFLEXION DE LA SEMAINE N° 27**

*Les grands succès viennent des nombreuses actions menées. Le MLM est facile, il finit même par devenir une routine à la longue, une fois que vous avez appris à bien faire les petites choses, semaine après semaine.*

MES INTENTIONS POUR LA SEMAINE PROCHAINE

*Etre constant(e) est plus important que de changer de stratégie chaque semaine en pensant que la nouvelle sera meilleure. Faites bien ces petites choses et faites-en une habitude, un automatisme.*

*Ce qui paraît de prime abord difficile, comme parler à des inconnus deviendra plus facile avec la répétition. Vous irez droit au but avec aisance, le MLM devient alors un jeu d'enfant pour vous.*

SEMAINE DU \_\_\_\_\_

LES NOUVEAUX PROSPECTS DE LA SEMAINE

NOM/PRENOM	COORDONNEES	<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu

SUIVI DES PROSPECTS

NOM	RESULTAT

ACTIONS MENEES POUR M'AMELIORER, AMELIORER MES CONNAISSANCES  
ET MIEUX DEVELOPPER MON ACTIVITE.

--

Nombre d'heures \_\_\_\_\_  
Commissions/ventes réalisées \_\_\_\_\_

CONFERENCES WEB QUE J'AI ECOUTEES

DATE	BUT	MEILLEURE NOUVELLE CHOSE APPRISE

CONFERENCES QUE J'AI DONNEES OU AUXQUELLES J'AI ASSISTEES

DATE	BUT	MEILLEURE NOUVELLE CHOSE APPRISE

LES OBSTACLES DE LA SEMAINE MIS EN EVIDENCE PAR MON MENTAL QUI M'ONT EMPECHE D'AVANCER COMME JE LE SOUHAITE.

PENSEES ET CROYANCES QUE J'AI CHOISIES POUR ME POUSSER VERS LE SUCCES ET DEPASSER MES OBSTACLES.

MON PLUS GRAND SUCCES DE LA SEMAINE

**FELICITATIONS!**

MES INTENTIONS POUR LA SEMAINE PROCHAINE

**REFLEXION DE LA SEMAINE N° 28**

*Améliorez votre intuition et qualité d'écoute. Ces qualités vous aideront à reconnaître les prospects qui valent la peine et ceux qu'il ne faut surtout pas « approcher ».*

*Nous avons tous un sens intuitif, il est juste plus développé chez certains. Apprenez à évaluer l'intérêt d'une personne pour ce que vous dites en faisant attention à son langage non verbal, mouvements des yeux, des mains, etc.*

*Si vous continuez à vous accrocher à une personne qui ne vous donne pas un « non » franc et direct, vous deviendrez une source d'ennui pour cette personne tout en y laissant beaucoup de temps et d'énergie.*

SEMAINE DU \_\_\_\_\_

LES NOUVEAUX PROSPECTS DE LA SEMAINE

NOM/PRENOM	COORDONNEES	<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu

SUIVI DES PROSPECTS

NOM	RESULTAT

ACTIONS MENEES POUR M'AMELIORER, AMELIORER MES CONNAISSANCES ET MIEUX DEVELOPPER MON ACTIVITE.

--

Nombre d'heures \_\_\_\_\_  
Commissions/ventes réalisées \_\_\_\_\_

CONFERENCES WEB QUE J'AI ECOUTEES

DATE	BUT	MEILLEURE NOUVELLE CHOSE APPRISE

CONFERENCES QUE J'AI DONNEES OU AUXQUELLES J'AI ASSISTEES

DATE	BUT	MEILLEURE NOUVELLE CHOSE APPRISE

LES OBSTACLES DE LA SEMAINE MIS EN EVIDENCE PAR MON MENTAL QUI M'ONT EMPECHE D'AVANCER COMME JE LE SOUHAITE.

PENSEES ET CROYANCES QUE J'AI CHOISIES POUR ME POUSSER VERS LE SUCCES ET DEPASSER MES OBSTACLES.

MON PLUS GRAND SUCCES DE LA SEMAINE

**FELICITATIONS!**

MES INTENTIONS POUR LA SEMAINE PROCHAINE

**REFLEXION DE LA SEMAINE N° 29**

*Certaines personnes s'accrochent désespérément à des prospects sans résultat. Elles pensent qu'en essayant de nouvelles tactiques elles arriveront à les convaincre.*

*Ce genre d'approche est basé sur la peur (la peur qu'il n'y ait pas assez de prospects dans le monde). Toute stratégie avec la peur en arrière-plan finit par échouer.*

*Remplacez la peur par l'amour ! L'amour des autres et la volonté de partager.*

*Dites-vous que « L'océan est rempli de poissons ».*

SEMAINE DU \_\_\_\_\_

LES NOUVEAUX PROSPECTS DE LA SEMAINE

NOM/PRENOM	COORDONNEES	<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu

SUIVI DES PROSPECTS

NOM	RESULTAT

ACTIONS MENEES POUR M'AMELIORER, AMELIORER MES CONNAISSANCES  
ET MIEUX DEVELOPPER MON ACTIVITE.

--

Nombre d'heures \_\_\_\_\_  
Commissions/ventes réalisées \_\_\_\_\_

CONFERENCES WEB QUE J'AI ECOUTEES

DATE	BUT	MEILLEURE NOUVELLE CHOSE APPRISE

CONFERENCES QUE J'AI DONNEES OU AUXQUELLES J'AI ASSISTEES

DATE	BUT	MEILLEURE NOUVELLE CHOSE APPRISE

LES OBSTACLES DE LA SEMAINE MIS EN EVIDENCE PAR MON MENTAL QUI M'ONT EMPECHE D'AVANCER COMME JE LE SOUHAITE.

PENSEES ET CROYANCES QUE J'AI CHOISIES POUR ME POUSSER VERS LE SUCCES ET DEPASSER MES OBSTACLES.

MON PLUS GRAND SUCCES DE LA SEMAINE

**FELICITATIONS!**

MES INTENTIONS POUR LA SEMAINE PROCHAINE

**REFLEXION DE LA SEMAINE N° 30**

*Vous attirerez l'attitude que vous émettez. Si vous êtes gêné(e) d'être dans le MLM, vous aurez tendance à plus parler des produits et ne mentionner que très rarement les énormes possibilités qu'offre le MLM. Vous attirerez alors des personnes réfractaires au MLM.*

*Apprenez à repérer ces obstacles tout en transformant consciemment votre attitude et approche.*

*Bien assimiler que le MLM est l'un des moyens les plus faciles pour de nombreuses personnes afin d'atteindre la liberté financière, l'abondance etc.*

*Et surtout, que c'est un CADEAU que vous partagez avec les autres.*

SEMAINE DU \_\_\_\_\_

LES NOUVEAUX PROSPECTS DE LA SEMAINE

NOM/PRENOM	COORDONNEES	<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu

SUIVI DES PROSPECTS

NOM	RESULTAT

ACTIONS MENEES POUR M'AMELIORER, AMELIORER MES CONNAISSANCES  
ET MIEUX DEVELOPPER MON ACTIVITE.

--



Nombre d'heures \_\_\_\_\_  
Commissions/ventes réalisées \_\_\_\_\_

CONFERENCES WEB QUE J'AI ECOUTEES

DATE	BUT	MEILLEURE NOUVELLE CHOSE APPRISE

CONFERENCES QUE J'AI DONNEES OU AUXQUELLES J'AI ASSISTEES

DATE	BUT	MEILLEURE NOUVELLE CHOSE APPRISE

LES OBSTACLES DE LA SEMAINE MIS EN EVIDENCE PAR MON MENTAL QUI M'ONT EMPECHE D'AVANCER COMME JE LE SOUHAITE.

PENSEES ET CROYANCES QUE J'AI CHOISIES POUR ME POUSSER VERS LE SUCCES ET DEPASSER MES OBSTACLES.

MON PLUS GRAND SUCCES DE LA SEMAINE

**FELICITATIONS!**

MES INTENTIONS POUR LA SEMAINE PROCHAINE

**REFLEXION DE LA SEMAINE N° 31**

*Soyez conscient que le MLM ne convient pas à tout le monde.*

*Le talent est de savoir développer pour élargir votre zone de confort. De nombreuses personnes sont juste trop confortables dans leur zone de confort.*

*Vos revenus grandiront à la mesure des efforts que vous y investissez.*

*Choisissez de sortir consciemment de votre zone de confort et votre compte en banque s'en ressentira.*

SEMAINE DU \_\_\_\_\_

LES NOUVEAUX PROSPECTS DE LA SEMAINE

NOM/PRENOM	COORDONNEES	<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu

SUIVI DES PROSPECTS

NOM	RESULTAT

ACTIONS MENEES POUR M'AMELIORER, AMELIORER MES CONNAISSANCES  
ET MIEUX DEVELOPPER MON ACTIVITE.

--

Nombre d'heures \_\_\_\_\_  
Commissions/ventes réalisées \_\_\_\_\_

CONFERENCES WEB QUE J'AI ECOUTEES

DATE	BUT	MEILLEURE NOUVELLE CHOSE APPRISE

CONFERENCES QUE J'AI DONNEES OU AUXQUELLES J'AI ASSISTEES

DATE	BUT	MEILLEURE NOUVELLE CHOSE APPRISE

LES OBSTACLES DE LA SEMAINE MIS EN EVIDENCE PAR MON MENTAL QUI M'ONT EMPECHE D'AVANCER COMME JE LE SOUHAITE.

PENSEES ET CROYANCES QUE J'AI CHOISIES POUR ME POUSSER VERS LE SUCCES ET DEPASSER MES OBSTACLES.

MON PLUS GRAND SUCCES DE LA SEMAINE

**FELICITATIONS!**

MES INTENTIONS POUR LA SEMAINE PROCHAINE

**REFLEXION DE LA SEMAINE N° 32**

*Ne vous investissez jamais dans le MLM juste pour l'argent. Lorsque l'unique moteur d'une cause est l'argent, la joie et la satisfaction ne font pas partie du voyage.*

*Même si l'argent est important, vous vivrez mieux si vous faites du MLM un moyen pour contribuer au bien-être d'autrui.*

*Cela pourrait consister en : donner 10% de ses revenus à une œuvre caritative, aider des membres de sa famille ou des inconnus, se réjouir du succès des membres de votre équipe, de leur efficacité, grâce entre autres, à votre investissement personnel avec eux.*

SEMAINE DU \_\_\_\_\_

LES NOUVEAUX PROSPECTS DE LA SEMAINE

NOM/PRENOM	COORDONNEES	<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu

SUIVI DES PROSPECTS

NOM	RESULTAT

ACTIONS MENEES POUR M'AMELIORER, AMELIORER MES CONNAISSANCES  
ET MIEUX DEVELOPPER MON ACTIVITE.

--

Nombre d'heures \_\_\_\_\_  
Commissions/ventes réalisées \_\_\_\_\_

CONFERENCES WEB QUE J'AI ECOUTEES

DATE	BUT	MEILLEURE NOUVELLE CHOSE APPRISE

CONFERENCES QUE J'AI DONNEES OU AUXQUELLES J'AI ASSISTEES

DATE	BUT	MEILLEURE NOUVELLE CHOSE APPRISE

LES OBSTACLES DE LA SEMAINE MIS EN EVIDENCE PAR MON MENTAL QUI M'ONT EMPECHE D'AVANCER COMME JE LE SOUHAITE.

PENSEES ET CROYANCES QUE J'AI CHOISIES POUR ME POUSSER VERS LE SUCCES ET DEPASSER MES OBSTACLES.

MON PLUS GRAND SUCCES DE LA SEMAINE

**FELICITATIONS!**

MES INTENTIONS POUR LA SEMAINE PROCHAINE

**REFLEXION DE LA SEMAINE N° 33**

*Etre passionné(e) de vos produits est très important.*

*C'est grâce à votre aventure personnelle avec les patches (douleurs disparues, corps régénéré, réseau élargi, etc.) que vous pouvez créer une bonne connexion avec les prospects.*

*Vos meilleurs prospects viendront à vous car vous avez su les convaincre avec une histoire VRAIE qui va les attirer.*

*Une parole qui vient du cœur va au cœur, une parole qui vient de la bouche s'arrête à l'oreille.*

SEMAINE DU \_\_\_\_\_

LES NOUVEAUX PROSPECTS DE LA SEMAINE

NOM/PRENOM	COORDONNEES	<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu

SUIVI DES PROSPECTS

NOM	RESULTAT

ACTIONS MENEES POUR M'AMELIORER, AMELIORER MES CONNAISSANCES  
ET MIEUX DEVELOPPER MON ACTIVITE.

--

Nombre d'heures \_\_\_\_\_  
Commissions/ventes réalisées \_\_\_\_\_

CONFERENCES WEB QUE J'AI ECOUTEES

DATE	BUT	MEILLEURE NOUVELLE CHOSE APPRISE

CONFERENCES QUE J'AI DONNEES OU AUXQUELLES J'AI ASSISTEES

DATE	BUT	MEILLEURE NOUVELLE CHOSE APPRISE

LES OBSTACLES DE LA SEMAINE MIS EN EVIDENCE PAR MON MENTAL QUI M'ONT EMPECHE D'AVANCER COMME JE LE SOUHAITE.

PENSEES ET CROYANCES QUE J'AI CHOISIES POUR ME POUSSER VERS LE SUCCES ET DEPASSER MES OBSTACLES.

MON PLUS GRAND SUCCES DE LA SEMAINE

**FELICITATIONS!**

MES INTENTIONS POUR LA SEMAINE PROCHAINE

**REFLEXION DE LA SEMAINE N° 34**

*Evitez le plus possible d'utiliser des termes trop « médicaux » ou techniques avec vos prospects quand vous leur parlez des produits ou de vos services. Utilisez un langage simple et concis.*

*Un langage trop technique intimiderait vos prospects et les découragerait. Ils imagineront ne pas être capables de vous dupliquer.*

*Si vos prospects ne se voient pas faire ce que vous faites, ils rejeteront l'opportunité. Il est important que vos prospects s'identifient à ce que vous leur proposez et le reproduire, plus ils y arrivent, mieux vous réussirez ensemble.*

SEMAINE DU \_\_\_\_\_

LES NOUVEAUX PROSPECTS DE LA SEMAINE

NOM/PRENOM	COORDONNEES	<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu

SUIVI DES PROSPECTS

NOM	RESULTAT

ACTIONS MENEES POUR M'AMELIORER, AMELIORER MES CONNAISSANCES  
ET MIEUX DEVELOPPER MON ACTIVITE.

--



Nombre d'heures \_\_\_\_\_  
Commissions/ventes réalisées \_\_\_\_\_

CONFERENCES WEB QUE J'AI ECOUTEES

DATE	BUT	MEILLEURE NOUVELLE CHOSE APPRISE

CONFERENCES QUE J'AI DONNEES OU AUXQUELLES J'AI ASSISTEES

DATE	BUT	MEILLEURE NOUVELLE CHOSE APPRISE

LES OBSTACLES DE LA SEMAINE MIS EN EVIDENCE PAR MON MENTAL QUI M'ONT EMPECHE D'AVANCER COMME JE LE SOUHAITE.

PENSEES ET CROYANCES QUE J'AI CHOISIES POUR ME POUSSER VERS LE SUCCES ET DEPASSER MES OBSTACLES.

MON PLUS GRAND SUCCES DE LA SEMAINE

**FELICITATIONS!**

MES INTENTIONS POUR LA SEMAINE PROCHAINE

**REFLEXION DE LA SEMAINE N° 35**

*Un message pour les nouveaux dans le MLM :*

**Appliquez cette approche à vos activités : A VOS MARQUES, PRETS, FEU... PARTEZ ! C'est mieux de travailler réellement sur votre activité que de passer tout votre temps à vous préparer.**

**Après une durée raisonnable de temps passé à étudier les produits, demandez à votre parrain de vous aider à recruter vite et bien de nouveaux filleuls.**

**Vous ferez des erreurs, et c'est normal. Apprenez à en tirer des leçons. Ceux qui apprennent de leurs erreurs réussissent mieux. Ceux qui abandonnent se privent de goûter aux fruits du succès.**

SEMAINE DU \_\_\_\_\_

LES NOUVEAUX PROSPECTS DE LA SEMAINE

NOM/PRENOM	COORDONNEES	<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu

SUIVI DES PROSPECTS

NOM	RESULTAT

ACTIONS MENEES POUR M'AMELIORER, AMELIORER MES CONNAISSANCES  
ET MIEUX DEVELOPPER MON ACTIVITE.

--

Nombre d'heures \_\_\_\_\_  
Commissions/ventes réalisées \_\_\_\_\_

CONFERENCES WEB QUE J'AI ECOUTEES

DATE	BUT	MEILLEURE NOUVELLE CHOSE APPRISE

CONFERENCES QUE J'AI DONNEES OU AUXQUELLES J'AI ASSISTEES

DATE	BUT	MEILLEURE NOUVELLE CHOSE APPRISE

LES OBSTACLES DE LA SEMAINE MIS EN EVIDENCE PAR MON MENTAL QUI M'ONT EMPECHE D'AVANCER COMME JE LE SOUHAITE.

PENSEES ET CROYANCES QUE J'AI CHOISIES POUR ME POUSSER VERS LE SUCCES ET DEPASSER MES OBSTACLES.

MON PLUS GRAND SUCCES DE LA SEMAINE

**FELICITATIONS!**

MES INTENTIONS POUR LA SEMAINE PROCHAINE

**REFLEXION DE LA SEMAINE N° 36**

***Soyez francs avec vos prospects en leur communiquant tous les coûts qui seront engagés dans cette activité MLM (abonnement annuel site web, autoships, formations, etc.)***

***Mettez-vous à leur place, si vous apprenez, une fois inscrit(e) seulement, que vous avez d'autres frais supplémentaires en plus...***

***Lorsque vous êtes transparent(e) avec vos prospects tout en transmettant votre enthousiasme pour cette activité, ils apprendront à vous apprécier et à vous faire confiance.***

SEMAINE DU \_\_\_\_\_

LES NOUVEAUX PROSPECTS DE LA SEMAINE

NOM/PRENOM	COORDONNEES	<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu

SUIVI DES PROSPECTS

NOM	RESULTAT

ACTIONS MENEES POUR M'AMELIORER, AMELIORER MES CONNAISSANCES  
ET MIEUX DEVELOPPER MON ACTIVITE.

--

Nombre d'heures \_\_\_\_\_  
Commissions/ventes réalisées \_\_\_\_\_

CONFERENCES WEB QUE J'AI ECOUTEES

DATE	BUT	MEILLEURE NOUVELLE CHOSE APPRISE

CONFERENCES QUE J'AI DONNEES OU AUXQUELLES J'AI ASSISTEES

DATE	BUT	MEILLEURE NOUVELLE CHOSE APPRISE

LES OBSTACLES DE LA SEMAINE MIS EN EVIDENCE PAR MON MENTAL QUI M'ONT EMPECHE D'AVANCER COMME JE LE SOUHAITE.

PENSEES ET CROYANCES QUE J'AI CHOISIES POUR ME POUSSER VERS LE SUCCES ET DEPASSER MES OBSTACLES.

MON PLUS GRAND SUCCES DE LA SEMAINE

**FELICITATIONS!**

MES INTENTIONS POUR LA SEMAINE PROCHAINE

**REFLEXION DE LA SEMAINE N° 37**

*Comme vos proches peuvent parfois être les plus durs à prospecter, ne les mettez pas en haut de votre première liste de prospects.*

*Il est déconseillé dans les enseignements du MLM d'avoir des membres de sa famille dans les listes favorites. Ils sont des membres de la famille avant tout, et ne sont pas forcément de bons partenaires d'affaires.*

*Vous ferez appel à votre intuition pour savoir si les membres de votre famille sont réceptifs ou pas. Quand ils verront que vous surfez sur la vague du succès, il sera plus facile de leur présenter votre activité.*

SEMAINE DU \_\_\_\_\_

LES NOUVEAUX PROSPECTS DE LA SEMAINE

NOM/PRENOM	COORDONNEES	<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu

SUIVI DES PROSPECTS

NOM	RESULTAT

ACTIONS MENEES POUR M'AMELIORER, AMELIORER MES CONNAISSANCES  
ET MIEUX DEVELOPPER MON ACTIVITE.

--

Nombre d'heures \_\_\_\_\_  
Commissions/ventes réalisées \_\_\_\_\_

CONFERENCES WEB QUE J'AI ECOUTEES

DATE	BUT	MEILLEURE NOUVELLE CHOSE APPRISE

CONFERENCES QUE J'AI DONNEES OU AUXQUELLES J'AI ASSISTEES

DATE	BUT	MEILLEURE NOUVELLE CHOSE APPRISE

LES OBSTACLES DE LA SEMAINE MIS EN EVIDENCE PAR MON MENTAL QUI M'ONT EMPECHE D'AVANCER COMME JE LE SOUHAITE.

PENSEES ET CROYANCES QUE J'AI CHOISIES POUR ME POUSSER VERS LE SUCCES ET DEPASSER MES OBSTACLES.

MON PLUS GRAND SUCCES DE LA SEMAINE

**FELICITATIONS!**

MES INTENTIONS POUR LA SEMAINE PROCHAINE

**REFLEXION DE LA SEMAINE N° 38**

*Si vous faites face à des critiques telles que « ce produit est trop cher », vous n'aurez pas beaucoup de plaisir à vous investir pour convaincre cette personne.*

*Vous pouvez tout simplement répondre : « je comprends que pour vous ce n'est pas une affaire sur le plan du coût ; j'accepte votre point de vue et je le respecte » et rayez cette personne de votre liste de prospects.*

*Chacun a ses priorités dans la vie. Pour les uns, un énorme écran télé est un must, et ils ne dépenseraient pas un centime pour leur santé. Pour d'autres, la santé arrive en tête des priorités.*

SEMAINE DU \_\_\_\_\_

LES NOUVEAUX PROSPECTS DE LA SEMAINE

NOM/PRENOM	COORDONNEES	<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu

SUIVI DES PROSPECTS

NOM	RESULTAT

ACTIONS MENEES POUR M'AMELIORER, AMELIORER MES CONNAISSANCES  
ET MIEUX DEVELOPPER MON ACTIVITE.

--



Nombre d'heures \_\_\_\_\_  
Commissions/ventes réalisées \_\_\_\_\_

CONFERENCES WEB QUE J'AI ECOUTEES

DATE	BUT	MEILLEURE NOUVELLE CHOSE APPRISE

CONFERENCES QUE J'AI DONNEES OU AUXQUELLES J'AI ASSISTEES

DATE	BUT	MEILLEURE NOUVELLE CHOSE APPRISE

LES OBSTACLES DE LA SEMAINE MIS EN EVIDENCE PAR MON MENTAL QUI M'ONT EMPECHE D'AVANCER COMME JE LE SOUHAITE.

PENSEES ET CROYANCES QUE J'AI CHOISIES POUR ME POUSSER VERS LE SUCCES ET DEPASSER MES OBSTACLES.

MON PLUS GRAND SUCCES DE LA SEMAINE

**FELICITATIONS!**

MES INTENTIONS POUR LA SEMAINE PROCHAINE

**REFLEXION DE LA SEMAINE N° 39**

*Débarassez-vous de votre côté perfectionniste ! Dans le MLM, si vous êtes perfectionniste, vous aurez de la peine à décoller du plancher.*

*Votre auto critique vous découragera d'ouvrir la bouche de peur de commettre une erreur. Devinez quoi, les erreurs font partie de la vie et nous font grandir.*

*Si vous sentez que vous faites une erreur, tant mieux ! Appliquez-vous à en tirer des leçons et lâchez les jugements et culpabilité qui peuvent en découler. Les auto critiques vous retiennent au font comme une ancre.*

*Donnez-vous du temps pour apprendre de vos erreurs. La persistance paye dans le MLM*

SEMAINE DU \_\_\_\_\_

LES NOUVEAUX PROSPECTS DE LA SEMAINE

NOM/PRENOM	COORDONNEES	<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu

SUIVI DES PROSPECTS

NOM	RESULTAT

ACTIONS MENEES POUR M'AMELIORER, AMELIORER MES CONNAISSANCES  
ET MIEUX DEVELOPPER MON ACTIVITE.

--

Nombre d'heures \_\_\_\_\_  
Commissions/ventes réalisées \_\_\_\_\_

CONFERENCES WEB QUE J'AI ECOUTEES

DATE	BUT	MEILLEURE NOUVELLE CHOSE APPRISE

CONFERENCES QUE J'AI DONNEES OU AUXQUELLES J'AI ASSISTEES

DATE	BUT	MEILLEURE NOUVELLE CHOSE APPRISE

LES OBSTACLES DE LA SEMAINE MIS EN EVIDENCE PAR MON MENTAL QUI M'ONT EMPECHE D'AVANCER COMME JE LE SOUHAITE.

PENSEES ET CROYANCES QUE J'AI CHOISIES POUR ME POUSSER VERS LE SUCCES ET DEPASSER MES OBSTACLES.

MON PLUS GRAND SUCCES DE LA SEMAINE

**FELICITATIONS!**

MES INTENTIONS POUR LA SEMAINE PROCHAINE

**REFLEXION DE LA SEMAINE N° 40**

*Pratique, pratique, pratique  
Si vous n'essayez même pas de vous lancer en faisant vos propres présentations, vous risquez d'avoir des résultats peu satisfaisants.*

*Un grand spécialiste du MLM, Jim Rohn nous dit que sa toute première expérience dans le MLM a été horrible. A force de pratique et de présentations, il est devenu un vrai maître.*

*Apprenez de Jim Rohn, pratiquez, pratiquez, pratiquez. Peut-être qu'un jour vous serez aussi riche que lui. Personne n'est né en sachant pédaler.*

*"Avec le temps, l'herbe devient du lait"  
Proverbe chinois.*

SEMAINE DU \_\_\_\_\_

LES NOUVEAUX PROSPECTS DE LA SEMAINE

NOM/PRENOM	COORDONNEES	<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu

SUIVI DES PROSPECTS

NOM	RESULTAT

ACTIONS MENEES POUR M'AMELIORER, AMELIORER MES CONNAISSANCES  
ET MIEUX DEVELOPPER MON ACTIVITE.

--

Nombre d'heures \_\_\_\_\_  
Commissions/ventes réalisées \_\_\_\_\_

CONFERENCES WEB QUE J'AI ECOUTEES

DATE	BUT	MEILLEURE NOUVELLE CHOSE APPRISE

CONFERENCES QUE J'AI DONNEES OU AUXQUELLES J'AI ASSISTEES

DATE	BUT	MEILLEURE NOUVELLE CHOSE APPRISE

LES OBSTACLES DE LA SEMAINE MIS EN EVIDENCE PAR MON MENTAL QUI M'ONT EMPECHE D'AVANCER COMME JE LE SOUHAITE.

PENSEES ET CROYANCES QUE J'AI CHOISIES POUR ME POUSSER VERS LE SUCCES ET DEPASSER MES OBSTACLES.

MON PLUS GRAND SUCCES DE LA SEMAINE

**FELICITATIONS!**

MES INTENTIONS POUR LA SEMAINE PROCHAINE

**REFLEXION DE LA SEMAINE N° 41**

*Modélisez les personnes qui réussissent. Une des grandes erreurs des débutants dans le MLM, c'est qu'ils veulent faire les choses à "leur " manière.*

*Au lieu de suivre les traces de ceux qui réussissent, vous êtes peut-être tenté(e) de faire mieux qu'eux, c'est louable !*

*Mais de grâce, ne réinventez pas la roue ! Apprenez de leur succès et inspirez-vous de leurs méthodes. Lorsque vous réussissez mieux qu'eux, vous pourrez ALORS vous atteler à améliorer le système.*

SEMAINE DU \_\_\_\_\_

LES NOUVEAUX PROSPECTS DE LA SEMAINE

NOM/PRENOM	COORDONNEES	<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu

SUIVI DES PROSPECTS

NOM	RESULTAT

ACTIONS MENEES POUR M'AMELIORER, AMELIORER MES CONNAISSANCES  
ET MIEUX DEVELOPPER MON ACTIVITE.

--

Nombre d'heures \_\_\_\_\_  
Commissions/ventes réalisées \_\_\_\_\_

CONFERENCES WEB QUE J'AI ECOUTEES

DATE	BUT	MEILLEURE NOUVELLE CHOSE APPRISE

CONFERENCES QUE J'AI DONNEES OU AUXQUELLES J'AI ASSISTEES

DATE	BUT	MEILLEURE NOUVELLE CHOSE APPRISE

LES OBSTACLES DE LA SEMAINE MIS EN EVIDENCE PAR MON MENTAL QUI M'ONT EMPECHE D'AVANCER COMME JE LE SOUHAITE.

PENSEES ET CROYANCES QUE J'AI CHOISIES POUR ME POUSSER VERS LE SUCCES ET DEPASSER MES OBSTACLES.

MON PLUS GRAND SUCCES DE LA SEMAINE

**FELICITATIONS!**

**REFLEXION DE LA SEMAINE N° 42**

*Cela peut paraître bizarre, mais arrangez-vous pour ne pas être « indispensable » au succès de votre équipe. Potassez bien les documents mis à votre disposition jusqu'à ce que ça « roule » tout seul.*

MES INTENTIONS POUR LA SEMAINE PROCHAINE

*Si vous vous trouvez collé(e) à votre portable à gérer vos lignées, c'est que vous avez fait l'erreur de vous créer un « job » ou lui de vous mener vers la liberté.*

*Si vous n'avez pas un bon système de duplication mis sur pied par votre parrain ou par votre société, je vous recommande vivement d'aller sur [www.networkingtimes.com](http://www.networkingtimes.com) ou [www.reseau-mlm.com](http://www.reseau-mlm.com)*

SEMAINE DU \_\_\_\_\_

LES NOUVEAUX PROSPECTS DE LA SEMAINE

NOM/PRENOM	COORDONNEES	<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu

SUIVI DES PROSPECTS

NOM	RESULTAT

ACTIONS MENEES POUR M'AMELIORER, AMELIORER MES CONNAISSANCES  
ET MIEUX DEVELOPPER MON ACTIVITE.

--



Nombre d'heures \_\_\_\_\_  
Commissions/ventes réalisées \_\_\_\_\_

CONFERENCES WEB QUE J'AI ECOUTEES

DATE	BUT	MEILLEURE NOUVELLE CHOSE APPRISE

CONFERENCES QUE J'AI DONNEES OU AUXQUELLES J'AI ASSISTEES

DATE	BUT	MEILLEURE NOUVELLE CHOSE APPRISE

LES OBSTACLES DE LA SEMAINE MIS EN EVIDENCE PAR MON MENTAL QUI M'ONT EMPECHE D'AVANCER COMME JE LE SOUHAITE.

PENSEES ET CROYANCES QUE J'AI CHOISIES POUR ME POUSSER VERS LE SUCCES ET DEPASSER MES OBSTACLES.

MON PLUS GRAND SUCCES DE LA SEMAINE

**FELICITATIONS!**

**REFLEXION DE LA SEMAINE N° 43**

*Savez-vous que si vous avez des croyances négatives liées à l'argent et la richesse, vous allez inconsciemment saboter votre succès dans n'importe quelle activité, pas seulement dans le MLM.*

MES INTENTIONS POUR LA SEMAINE PROCHAINE

*Peu importe combien vous vous investissez, si vous croyez inconsciemment que « les riches sont avides d'argent » et que le « matérialisme est mauvais », vous allez toujours trouver le moyen de NE PAS vous enrichir.*

*Vérifiez votre « plan directeur argent », il détermine votre succès. Vos croyances inscrites dans votre inconscient sont à déblayer pour arriver au sommet et jouir de l'énergie positive de l'argent.*

SEMAINE DU \_\_\_\_\_

LES NOUVEAUX PROSPECTS DE LA SEMAINE

NOM/PRENOM	COORDONNEES	<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu

SUIVI DES PROSPECTS

NOM	RESULTAT

ACTIONS MENEES POUR M'AMELIORER, AMELIORER MES CONNAISSANCES  
ET MIEUX DEVELOPPER MON ACTIVITE.

--

Nombre d'heures \_\_\_\_\_  
Commissions/ventes réalisées \_\_\_\_\_

CONFERENCES WEB QUE J'AI ECOUTEES

DATE	BUT	MEILLEURE NOUVELLE CHOSE APPRISE

CONFERENCES QUE J'AI DONNEES OU AUXQUELLES J'AI ASSISTEES

DATE	BUT	MEILLEURE NOUVELLE CHOSE APPRISE

LES OBSTACLES DE LA SEMAINE MIS EN EVIDENCE PAR MON MENTAL QUI M'ONT EMPECHE D'AVANCER COMME JE LE SOUHAITE.

PENSEES ET CROYANCES QUE J'AI CHOISIES POUR ME POUSSER VERS LE SUCCES ET DEPASSER MES OBSTACLES.

MON PLUS GRAND SUCCES DE LA SEMAINE

**FELICITATIONS!**

MES INTENTIONS POUR LA SEMAINE PROCHAINE

**REFLEXION DE LA SEMAINE N° 44**

*Etes-vous connecté(e) à votre back office aujourd'hui ?  
Même si vous pensez que vous n'avez rien gagné comme commissions cette semaine, vérifiez tout de même. Bannissez le pire de vos pensées et attendez-vous toujours au meilleur.  
Vous seriez peut-être agréablement surpris en découvrant que votre upline a parrainé quelqu'un en dessous de vous, ou que vous avez accumulé assez de points pour cycler prochainement.*

*La raison pour laquelle il est important de visiter votre back office fréquemment est que vous activez la loi de l'attraction en votre faveur. Là où va l'attention, l'énergie et les résultats suivent...*

SEMAINE DU \_\_\_\_\_

LES NOUVEAUX PROSPECTS DE LA SEMAINE

NOM/PRENOM	COORDONNEES	<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu

SUIVI DES PROSPECTS

NOM	RESULTAT

ACTIONS MENEES POUR M'AMELIORER, AMELIORER MES CONNAISSANCES  
ET MIEUX DEVELOPPER MON ACTIVITE.

--

Nombre d'heures \_\_\_\_\_  
Commissions/ventes réalisées \_\_\_\_\_

CONFERENCES WEB QUE J'AI ECOUTEES

DATE	BUT	MEILLEURE NOUVELLE CHOSE APPRISE

CONFERENCES QUE J'AI DONNEES OU AUXQUELLES J'AI ASSISTEES

DATE	BUT	MEILLEURE NOUVELLE CHOSE APPRISE

LES OBSTACLES DE LA SEMAINE MIS EN EVIDENCE PAR MON MENTAL QUI M'ONT EMPECHE D'AVANCER COMME JE LE SOUHAITE.

PENSEES ET CROYANCES QUE J'AI CHOISIES POUR ME POUSSER VERS LE SUCCES ET DEPASSER MES OBSTACLES.

MON PLUS GRAND SUCCES DE LA SEMAINE

**FELICITATIONS!**

MES INTENTIONS POUR LA SEMAINE PROCHAINE

**REFLEXION DE LA SEMAINE N° 45**

*Focalisez-vous sur vous-même, non pas sur votre lignée. A chaque fois que votre mental se met à critiquer des membres pour -leur manque d'engagement, d'assistance- ou qu'il montre trop de peur. HALTE !!!*

*Au lieu de cela, retournez-vous la question. Ai-je déjà fait la même chose ? Vous découvrirez que certaines critiques auraient pu s'appliquer à vous aussi à un moment donné de votre évolution dans le MLM.*

*Si cela n'est pas le cas, soit vous êtes dans le déni soit vous êtes un expert du MLM qui sait que les critiques ne mènent pas loin. Concentrez-vous sur les personnes qui avancent bien et vous en attirerez d'autres.*

SEMAINE DU \_\_\_\_\_

LES NOUVEAUX PROSPECTS DE LA SEMAINE

NOM/PRENOM	COORDONNEES	<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu

SUIVI DES PROSPECTS

NOM	RESULTAT

ACTIONS MENEES POUR M'AMELIORER, AMELIORER MES CONNAISSANCES  
ET MIEUX DEVELOPPER MON ACTIVITE.

--

Nombre d'heures \_\_\_\_\_  
Commissions/ventes réalisées \_\_\_\_\_

CONFERENCES WEB QUE J'AI ECOUTEES

DATE	BUT	MEILLEURE NOUVELLE CHOSE APPRISE

CONFERENCES QUE J'AI DONNEES OU AUXQUELLES J'AI ASSISTEES

DATE	BUT	MEILLEURE NOUVELLE CHOSE APPRISE

LES OBSTACLES DE LA SEMAINE MIS EN EVIDENCE PAR MON MENTAL QUI M'ONT EMPECHE D'AVANCER COMME JE LE SOUHAITE.

PENSEES ET CROYANCES QUE J'AI CHOISIES POUR ME POUSSER VERS LE SUCCES ET DEPASSER MES OBSTACLES.

MON PLUS GRAND SUCCES DE LA SEMAINE

**FELICITATIONS!**

MES INTENTIONS POUR LA SEMAINE PROCHAINE

**REFLEXION DE LA SEMAINE N° 46**

*Reconnaissez et appréciez le succès des membres de votre équipe. Quand vous en rencontrez lors des réunions, soyez sincère, regardez-les dans les yeux et remerciez-les pour leur dévouement.*

*Appréciez-les encore plus à chaque fois qu'ils quittent leur zone de confort pour évoluer vers le succès.*

*Concentrez-vous sur le positif et mettez le négatif à la poubelle, votre équipe n'en sera que plus loyale et plus forte.*

SEMAINE DU \_\_\_\_\_

LES NOUVEAUX PROSPECTS DE LA SEMAINE

NOM/PRENOM	COORDONNEES	<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu

SUIVI DES PROSPECTS

NOM	RESULTAT

ACTIONS MENEES POUR M'AMELIORER, AMELIORER MES CONNAISSANCES  
ET MIEUX DEVELOPPER MON ACTIVITE.

--



Nombre d'heures \_\_\_\_\_  
Commissions/ventes réalisées \_\_\_\_\_

CONFERENCES WEB QUE J'AI ECOUTEES

DATE	BUT	MEILLEURE NOUVELLE CHOSE APPRISE

CONFERENCES QUE J'AI DONNEES OU AUXQUELLES J'AI ASSISTEES

DATE	BUT	MEILLEURE NOUVELLE CHOSE APPRISE

LES OBSTACLES DE LA SEMAINE MIS EN EVIDENCE PAR MON MENTAL QUI M'ONT EMPECHE D'AVANCER COMME JE LE SOUHAITE.

PENSEES ET CROYANCES QUE J'AI CHOISIES POUR ME POUSSER VERS LE SUCCES ET DEPASSER MES OBSTACLES.

MON PLUS GRAND SUCCES DE LA SEMAINE

**FELICITATIONS!**

MES INTENTIONS POUR LA SEMAINE PROCHAINE

**REFLEXION DE LA SEMAINE N° 47**

*L'approche « tout ou rien » arrive parfois. Certaines semaines, vous êtes sur les chapeaux de roue : parrainages, présentations, formations et d'autres semaines, vous vous tournez les pouces. C'est courant dans le MLM.*

*Vous n'avez pas encore appris comment faire les petites choses avec consistance et vous êtes dépassé(e). Au lieu de vous décourager, dès que vous sentez que vous n'êtes pas concentré(e), redressez la « barre » et repartez du bon pied. Ecrivez une phrase, votre intention pour aujourd'hui, demain ou la semaine prochaine. C'est tout ce qu'il y a à faire pour se remettre sur la bonne voie.*

*Un des secrets de la réussite dans le MLM est la consistance.*

SEMAINE DU \_\_\_\_\_

LES NOUVEAUX PROSPECTS DE LA SEMAINE

NOM/PRENOM	COORDONNEES	<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu

SUIVI DES PROSPECTS

NOM	RESULTAT

ACTIONS MENEES POUR M'AMELIORER, AMELIORER MES CONNAISSANCES  
ET MIEUX DEVELOPPER MON ACTIVITE.

--

Nombre d'heures \_\_\_\_\_  
Commissions/ventes réalisées \_\_\_\_\_

CONFERENCES WEB QUE J'AI ECOUTEES

DATE	BUT	MEILLEURE NOUVELLE CHOSE APPRISE

CONFERENCES QUE J'AI DONNEES OU AUXQUELLES J'AI ASSISTEES

DATE	BUT	MEILLEURE NOUVELLE CHOSE APPRISE

LES OBSTACLES DE LA SEMAINE MIS EN EVIDENCE PAR MON MENTAL QUI M'ONT EMPECHE D'AVANCER COMME JE LE SOUHAITE.

PENSEES ET CROYANCES QUE J'AI CHOISIES POUR ME POUSSER VERS LE SUCCES ET DEPASSER MES OBSTACLES.

MON PLUS GRAND SUCCES DE LA SEMAINE

**FELICITATIONS!**

MES INTENTIONS POUR LA SEMAINE PROCHAINE

**REFLEXION DE LA SEMAINE N° 48**

***Soyez ouvert(e) pour recevoir ce que vous donne l'Univers. Si vous êtes de ceux qui croient qu'il vaut mieux donner que de recevoir, GENIAL ! Vous avez une base très solide pour bâtir votre richesse.***

***Vous êtes peut-être victime de vos propres croyances : « Ça ne sert à rien de donner, il faut aussi recevoir, c'est toujours les mêmes qui donnent, etc. »***

***Demandez, de manière spécifique, ce que vous voulez à l'Univers. Si c'est pour votre bien et que vous êtes prêt(e) à recevoir, vous réaliserez que votre demande a été exaucée.***

***Apprenez à recevoir autant que vous donnez !***

SEMAINE DU \_\_\_\_\_

LES NOUVEAUX PROSPECTS DE LA SEMAINE

NOM/PRENOM	COORDONNEES	<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu

SUIVI DES PROSPECTS

NOM	RESULTAT

ACTIONS MENEES POUR M'AMELIORER, AMELIORER MES CONNAISSANCES  
ET MIEUX DEVELOPPER MON ACTIVITE.

--

Nombre d'heures \_\_\_\_\_  
Commissions/ventes réalisées \_\_\_\_\_

CONFERENCES WEB QUE J'AI ECOUTEES

DATE	BUT	MEILLEURE NOUVELLE CHOSE APPRISE

CONFERENCES QUE J'AI DONNEES OU AUXQUELLES J'AI ASSISTEES

DATE	BUT	MEILLEURE NOUVELLE CHOSE APPRISE

LES OBSTACLES DE LA SEMAINE MIS EN EVIDENCE PAR MON MENTAL QUI M'ONT EMPECHE D'AVANCER COMME JE LE SOUHAITE.

PENSEES ET CROYANCES QUE J'AI CHOISIES POUR ME POUSSER VERS LE SUCCES ET DEPASSER MES OBSTACLES.

MON PLUS GRAND SUCCES DE LA SEMAINE

**FELICITATIONS!**

MES INTENTIONS POUR LA SEMAINE PROCHAINE

**REFLEXION DE LA SEMAINE N° 49**

*Plus vite vous bâtissez votre succès, plus vous serez « incroyable ». Si vous êtes dans cette activité depuis 2 ans et que vous ne gagnez pas tant que ça, il vous sera difficile de convaincre quelqu'un à vous rejoindre.*

*Les lois de la physique stipulent qu'un corps en mouvement aura tendance à rester en mouvement, et un corps au repos aura tendance à le rester plus.*

*Alors si vous n'avez rien fait avec cette activité jusque là et que vous voulez encore vous réaliser dans le MLM, redéfinissez vos objectifs et commencer à BOUGER ! Il n'est jamais tard pour bien faire ! Surtout quand c'est fait avec passion et engagement.*

SEMAINE DU \_\_\_\_\_

LES NOUVEAUX PROSPECTS DE LA SEMAINE

NOM/PRENOM	COORDONNEES	<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu

SUIVI DES PROSPECTS

NOM	RESULTAT

ACTIONS MENEES POUR M'AMELIORER, AMELIORER MES CONNAISSANCES  
ET MIEUX DEVELOPPER MON ACTIVITE.

--

Nombre d'heures \_\_\_\_\_  
Commissions/ventes réalisées \_\_\_\_\_

CONFERENCES WEB QUE J'AI ECOUTEES

DATE	BUT	MEILLEURE NOUVELLE CHOSE APPRISE

CONFERENCES QUE J'AI DONNEES OU AUXQUELLES J'AI ASSISTEES

DATE	BUT	MEILLEURE NOUVELLE CHOSE APPRISE

LES OBSTACLES DE LA SEMAINE MIS EN EVIDENCE PAR MON MENTAL QUI M'ONT EMPECHE D'AVANCER COMME JE LE SOUHAITE.

PENSEES ET CROYANCES QUE J'AI CHOISIES POUR ME POUSSER VERS LE SUCCES ET DEPASSER MES OBSTACLES.

MON PLUS GRAND SUCCES DE LA SEMAINE

**FELICITATIONS!**

MES INTENTIONS POUR LA SEMAINE PROCHAINE

**REFLEXION DE LA SEMAINE N° 50**

*Comprenez bien que le MLM n'est pas une richesse qui surgit du jour au lendemain, surtout si vous y êtes impliqué(e) à mi-temps en ayant un travail à côté. Cela prend, en moyenne, 5 à 15 heures par semaine sur une durée de 2 à 5 ans pour se construire un revenu stable et régulier menant vers la richesse.*

*Néanmoins, nombreux sont ceux qui verraient d'un très bon œil une somme mensuelle de 20'000 CHF arriver sur leur compte, qu'ils aient été actifs ou passifs après ces quelques années.*

*Plus vous travaillez dur, plus vite vous êtes payé(e). Ils ne sont pas rares ceux, habitués du MLM et bons gestionnaires, qui arrivent au million après une année seulement d'investissement intense.*

SEMAINE DU \_\_\_\_\_

LES NOUVEAUX PROSPECTS DE LA SEMAINE

NOM/PRENOM	COORDONNEES	<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu

SUIVI DES PROSPECTS

NOM	RESULTAT

ACTIONS MENEES POUR M'AMELIORER, AMELIORER MES CONNAISSANCES  
ET MIEUX DEVELOPPER MON ACTIVITE.

--



Nombre d'heures \_\_\_\_\_  
Commissions/ventes réalisées \_\_\_\_\_

CONFERENCES WEB QUE J'AI ECOUTEES

DATE	BUT	MEILLEURE NOUVELLE CHOSE APPRISE

CONFERENCES QUE J'AI DONNEES OU AUXQUELLES J'AI ASSISTEES

DATE	BUT	MEILLEURE NOUVELLE CHOSE APPRISE

LES OBSTACLES DE LA SEMAINE MIS EN EVIDENCE PAR MON MENTAL QUI M'ONT EMPECHE D'AVANCER COMME JE LE SOUHAITE.

PENSEES ET CROYANCES QUE J'AI CHOISIES POUR ME POUSSER VERS LE SUCCES ET DEPASSER MES OBSTACLES.

MON PLUS GRAND SUCCES DE LA SEMAINE

**FELICITATIONS!**

MES INTENTIONS POUR LA SEMAINE PROCHAINE

**REFLEXION DE LA SEMAINE N° 51**

*Apprenez à demander du soutien. Toute personne qui a réussi y est arrivée avec l'aide des autres. Plus vite vous réalisez que vous ne maîtrisez pas tout et que vous avez besoin d'aide, plutôt vous serez indépendant(e) financièrement.*

*Demandez de l'aide n'est pas synonyme de faiblesse. Au contraire, c'est un signe de force. Demander de l'aide signifie que vous avez suffisamment d'estime de soi pour comprendre que vous êtes un être humain de valeur même si vous ne savez pas « tout » et même si vous faites des erreurs.*

*Si votre parrain ne vous aide pas, demandez à quelqu'un au dessus de lui. Demandez jusqu'à ce que vous trouvez une personne pour vous guider.*

SEMAINE DU \_\_\_\_\_

LES NOUVEAUX PROSPECTS DE LA SEMAINE

NOM/PRENOM	COORDONNEES	<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu
		<input type="checkbox"/> Contacté	<input type="checkbox"/> Répondu

SUIVI DES PROSPECTS

NOM	RESULTAT

ACTIONS MENEES POUR M'AMELIORER, AMELIORER MES CONNAISSANCES  
ET MIEUX DEVELOPPER MON ACTIVITE.

--

Nombre d'heures \_\_\_\_\_  
Commissions/ventes réalisées \_\_\_\_\_

CONFERENCES WEB QUE J'AI ECOUTEES

DATE	BUT	MEILLEURE NOUVELLE CHOSE APPRISE

CONFERENCES QUE J'AI DONNEES OU AUXQUELLES J'AI ASSISTEES

DATE	BUT	MEILLEURE NOUVELLE CHOSE APPRISE

LES OBSTACLES DE LA SEMAINE MIS EN EVIDENCE PAR MON MENTAL QUI M'ONT EMPECHE D'AVANCER COMME JE LE SOUHAITE.

PENSEES ET CROYANCES QUE J'AI CHOISIES POUR ME POUSSER VERS LE SUCCES ET DEPASSER MES OBSTACLES.

MON PLUS GRAND SUCCES DE LA SEMAINE

**FELICITATIONS!**

MES INTENTIONS POUR LA SEMAINE PROCHAINE

**REFLEXION DE LA SEMAINE N° 52**

*Le marketing de réseau est un des rares domaines d'entrepreneuriat où tout se joue sur le « terrain ». Peu importe que vous ayez un capital de base, de beaux diplômes pour bien y réussir. Les sociétés qui recourent au MLM mettent souvent en avant les « laissés pour compte » de l'école qui sont devenus millionnaires.*

*Vous avez ce qu'il faut pour réussir ! Croyez en vous et soyez patient(e) avec vous-même.*

*Le succès prend du temps, vous ne pouvez pas avoir de l'argent si vous ne faites rien. Tout travail devient facile avec l'inspiration. Si vous avez un rêve et que vous êtes passionné(e), vous pouvez vous recharger les batteries avec ce rêve et le travail deviendra plus facile au fil du temps.*

## FELICITATIONS !

Si vous êtes arrivé(e) aussi loin dans ce carnet de route, après tant de semaines, c'est que **vous êtes dans la réussite**. Il faut de la constance, de la concentration et de l'engagement pour créer ses rêves. En faisant preuve de motivation et d'engagement vous émettez des vibrations de succès et d'abondance.

Pensez à imprimer une copie de ce carnet de route, remplissez-le pour garder vos vibrations au plus haut niveau.

Si vous avez des suggestions à apporter à ce carnet de route, merci de les communiquer à [nezha.drissi@gmail.com](mailto:nezha.drissi@gmail.com)

**BONNE CHANCE ET EXCELLENT VOYAGE SUR  
CETTE MAGNIFIQUE VAGUE DE LA VIE !**

*Nezha Drissi*

© Dr Karen Kan, traduit de l'anglais et adapté par Nezha Drissi, praticienne PNL