

90

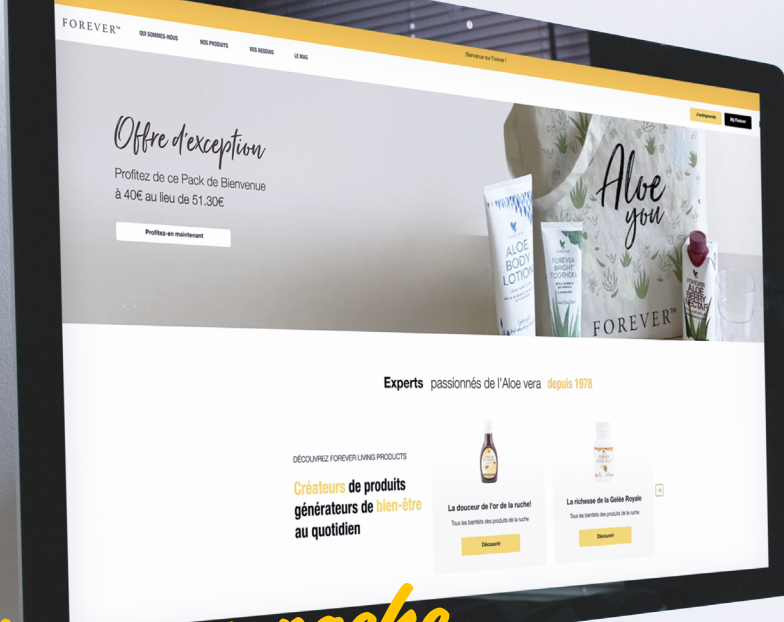
JOURS 

Pour Devenir

Animateur



FOREVER™



Mon business en poche

Retrouvez tous les outils Forever à portée de main.

FLPMOBIL



Utilisez **FLPMobil** pour passer et suivre vos commandes en ligne, réaliser vos parrainages, enregistrer vos ventes client, suivre les podcasts et bien plus encore !

LEBUSINESSFOREVER.COM



Inscrivez-vous aux formations en direct, achetez vos places pour les événements Forever et consultez la bibliothèque de formation directement sur ce site.

LE SITE FOREVER

Naviguez sur le **site vitrine Forever**, et découvrez la boutique client, ainsi que votre espace My Forever. Parrainez, passez commande et suivez vos CC grâce à votre allié pour vous aider à développer votre business.



LA FOREVER ACADEMY

Laissez-vous guider vers le succès, avec **plus de 17 heures de formations** sur les produits et les ficelles du métier, grâce au parcours de formation : la Forever Academy.



Rejoignez la communauté Forever et découvrez du contenu varié sur les produits et le business.

RÉSEAUX FOREVER FRANCE



Abonnez-vous !

Se fixer des objectifs



Lorsque vous démarrez votre business Forever, il est **essentiel d'identifier vos objectifs de vie** à court et long terme.

Pour ce faire, il est primordial de compléter les 2 premières pages de la brochure « **Premier Pas Vers Manager** » pour déterminer vos objectifs de vie.

Connaître ses objectifs est le socle sur lequel vous construirez votre business chaque jour.

Votre "**POURQUOI**" sera un élément moteur dans votre réussite chez Forever et vous animera à chaque étape du développement de votre business.



90 jours pour :

DEVENIR ANIMATEUR

Je démarre ma période de 90 jours le : __ / __ / __

Mon objectif est de me qualifier **Animateur** le : __ / __ / __

LES FONDATIONS DE VOTRE BUSINESS :



VENTE :

15 à 20 clients à fidéliser



RÉSEAU :

parrainer **5 nouveaux Animateurs Adjoints** et constituer une équipe de **10 à 12 personnes**

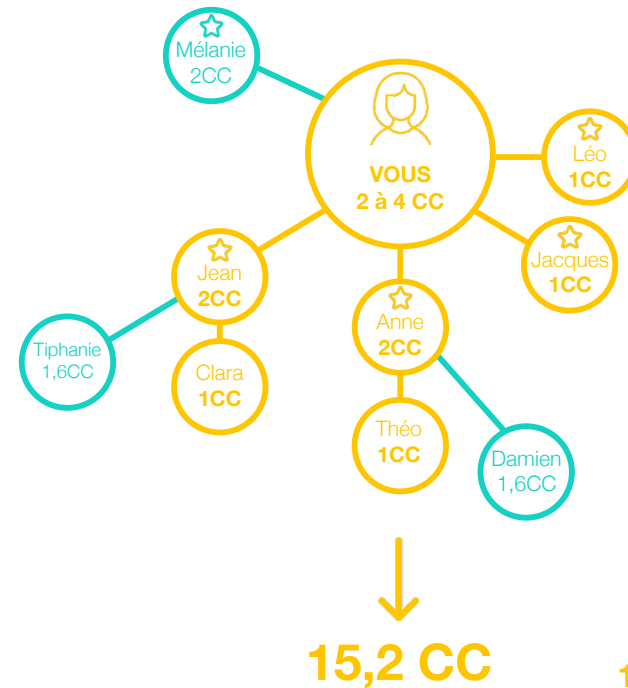
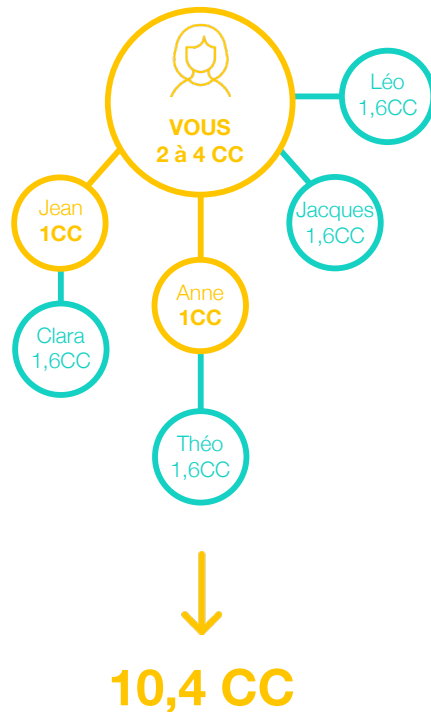
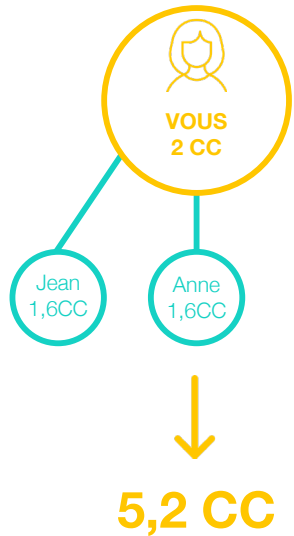


QUALIFICATION ANIMATEUR ET +



Comment me qualifier Animateur ?

Exemple :
retrouvez-ci-dessous une proposition de structure pour vous aider à vous qualifier Animateur*.



LÉGENDE



*La proposition de structure mentionnée ci-dessus est donnée à titre d'exemple. D'autres structures peuvent être appliquées en fonction des stratégies de chaque FBO.

**Les chiffres sont donnés à titre indicatif. Votre succès chez Forever résultera du travail fourni, des ventes réalisées et des parrainages conclus.

$$\begin{aligned}
 &10,4 \text{ CC} \\
 &+ \\
 &15,2 \text{ CC} \\
 &= \\
 &25,6 \text{ CC}
 \end{aligned}$$



Planification

Dans le plan des 90 jours, chaque journée compte et toutes les actions que vous mettrez en place auront un impact considérable sur le développement de votre business.

LA PLANIFICATION EST LA CLÉ DE VOTRE SUCCÈS !

Utilisez ce support qui vous aidera à **planifier chaque période**, munissez vous de votre agenda personnel pour détailler vos actions Forever !



De 1 à 30 jours

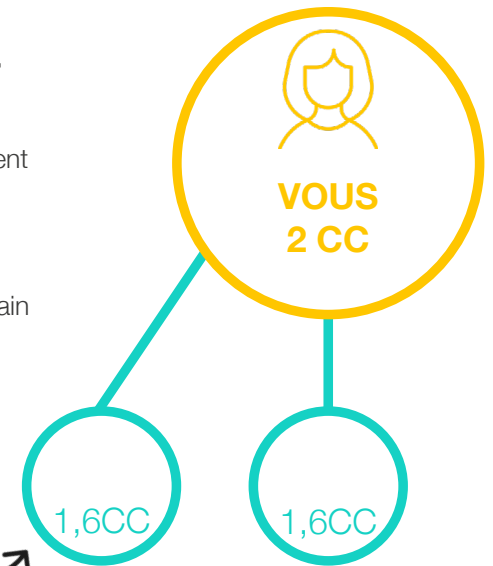
LES ACTIONS DE BASE

- + **Consommer**, c'est être son premier client
- + Construire sa **clientèle** en partageant son expérience produit

-> **Comment :**

- + Planifiez immédiatement avec votre parrain les actions de ventes
- + Établissez une liste de noms
- + Planifiez vos présentations de produits / boutique en ligne

Remplissez au fur et à mesure le prénom des personnes qui constituent votre équipe.



DÉBUT DU DÉVELOPPEMENT DE VOTRE STRUCTURE

- + Parrainez **2 Animateurs Adjoints**

-> **Comment :**

- + Grâce à votre liste de noms
- + Planifiez avec votre Parrain les « Business Presentations » et invitez vos contacts



LÉGENDE



CONSEIL FOREVER :

Faire un point au minimum tous les 5 jours sur mes actions avec mon Parrain.

Planifier les 30 premiers jours



Retrouvez ci-dessous 6 périodes de 5 jours pour organiser les actions à mettre en place pour vos 30 premiers jours.

MES ACTIONS À PLANIFIER

J1 À J5

J6 À J10

J11 À J15

MES ACTIONS À PLANIFIER

J16 À J20

J21 À J25

J26 À J30



CONSEIL DE PRO

*Anne-Marie & José Alves De Sousa,
Managers Saphir Diamant*

« Restez simple et utilisez votre histoire personnelle pour vos actions. »



CONSEIL DE PRO

*Isabelle & Christophe Sol,
Managers Saphir*

« 5 parrainages directs en 90 jours vous permettent une qualification stable ! »

Mon bilan

DE LA 1^{ÈRE} PÉRIODE
(ENTRE 1 ET 30 JOURS)

QUELQUES MOTS SUR LE MOIS :

MON OBJECTIF
EN CCS :

MES CCS
RÉALISÉS :

CE QUI S'EST BIEN PASSÉ

CE QUI EST À AMÉLIORER

NOTES

De 31 à 60 jours

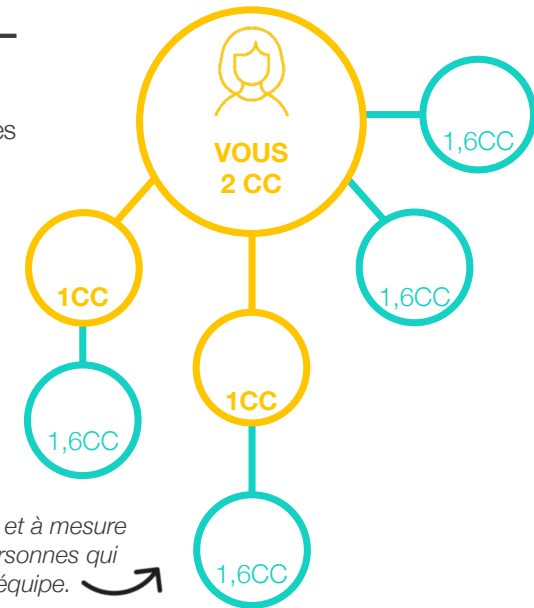
LES ACTIONS DE BASE

- + **Consommer** : Élargir vos connaissances sur les produits. Testez 1 ou 2 nouveaux produits et partagez votre expérience
- + **Fidéliser sa clientèle** : Suivi clients et recommandations

-> **Comment** :

- + Ajoutez des noms dans votre **liste** (par exemple les nouvelles personnes rencontrées sur les réseaux sociaux ou dans votre quotidien)
- + Continuez à planifier les actions de vente

Remplissez au fur et à mesure le prénom des personnes qui constituent votre équipe.



PARRAINER EN DIRECT 2 NOUVEAUX FBO DANS MON ÉQUIPE

-> **Comment** :

- + Grâce à votre liste de noms
- + Planifiez avec votre Parrain les « Business Presentations » et invitez vos contacts

AIDEZ 2 FBO À PARRAINER 1 NOUVEAU FBO ET PLUS

- + Dupliquez les actions de base et de recrutement avec votre équipe
- + Accompagnez les FBOs avec le soutien de votre Parrain et/ou Manager

LÉGENDE



Planifier les 30 prochains jours



Retrouvez ci-dessous 6 périodes de 5 jours pour organiser les actions à mettre en place pour vos 30 prochains jours.

MES ACTIONS À PLANIFIER

J31 À J35

J36 À J40

J41 À J45

MES ACTIONS À PLANIFIER

J46 À J50

J51 À J55

J56 À J60



CONSEIL DE PRO

*Georgette Larel,
Manager Diamant*

« Lancez-vous dans les challenges Forever, ils sont le socle d'une croissance durable et stable. Partagez cette vision avec votre équipe pour atteindre ensemble les sommets de la réussite ! »



CONSEIL DE PRO

*Stéphane & Patricia Lalanne,
Managers Saphir*

« Il vous faudra consacrer au minimum 1h30 d'actions par jour dont 80 % dédiées à la prospection et 20 % à la formation. »

Mon bilan

DE LA 2^{ÈME} PÉRIODE
(ENTRE 31 ET 60 JOURS)

QUELQUES MOTS SUR LE MOIS :

MON OBJECTIF
EN CCS :

MES CCS
RÉALISÉS :

CE QUI S'EST BIEN PASSÉ

CE QUI EST À AMÉLIORER

NOTES

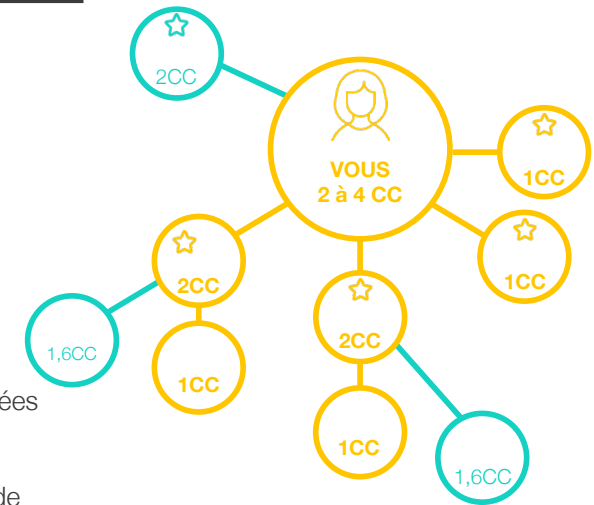
De 61 à 90 jours

LES ACTIONS DE BASE

- + **Consommer** : Élargir vos connaissances sur les produits. Testez 3 à 4 nouveaux produits et partagez votre expérience.
- + **Fidéliser sa clientèle** : Suivi clients et recommandations

-> **Comment** :

- + Ajoutez des noms dans votre **liste** (par exemple les nouvelles personnes rencontrées sur les réseaux sociaux ou dans votre quotidien)
- + Continuez à planifier les actions de vente



Remplissez au fur et à mesure le prénom des personnes qui constituent votre équipe. ↗

PARRAINER UN NOUVEAU FBO

-> **Comment** :

- + Grâce à votre liste de noms
- + Planifiez avec votre Parrain les « Business Presentations » et invitez vos contacts

FORMER LES FBOs DE MON ÉQUIPE À ACCOMPAGNER LES NOUVELLES PERSONNES PARRAINÉES ET À CRÉER LEUR PLAN D'ACTION

- + Dupliquez les actions de base et de recrutement avec votre équipe
- + Accompagnez les FBOs avec le soutien de votre Parrain et/ou Manager

LÉGENDE



Planifier les 30 derniers jours



Retrouvez ci-dessous 6 périodes de 5 jours pour organiser les actions à mettre en place pour vos 30 derniers jours.

MES ACTIONS À PLANIFIER

J61 À J65

J66 À J70

J71 À J75

MES ACTIONS À PLANIFIER

J76 À J80

J81 À J85

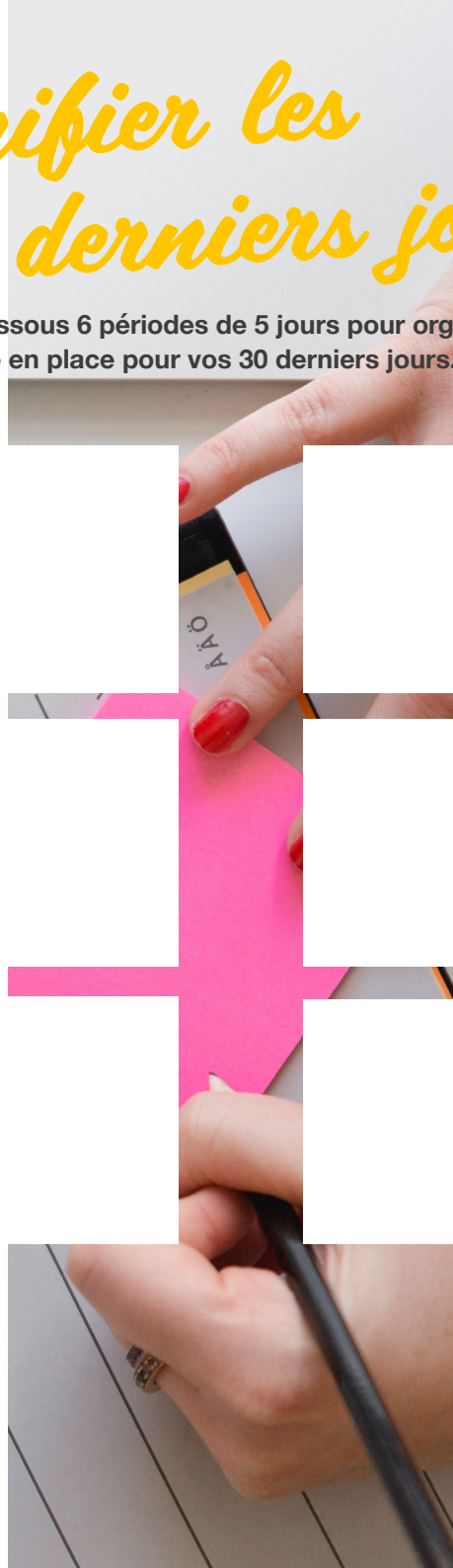
J86 À J90



CONSEIL DE PRO

*Anne-Marie & Christian Escure,
Managers Essor*

« Il est essentiel d'établir un plan chaque mois pour garantir la réalisation de vos objectifs. La planification permet l'anticipation : en planifiant vos actions les 15 premiers jours du mois, vous serez en mesure de corriger d'éventuels écarts au cours de la 2^{ème} quinzaine, si nécessaire. »



Mon bilan

DE LA 3^{ÈME} PÉRIODE
(DE 61 À 90 JOURS)

QUELQUES MOTS SUR LE MOIS :

MON OBJECTIF
EN CCS :

MES CCS
RÉALISÉS :

CE QUI S'EST BIEN PASSÉ

CE QUI EST À AMÉLIORER

NOTES

Bravo pour votre qualification !

Maintenant que vous êtes
Animateur vous bénéficiez de :

- 38 % de remise sur vos achats personnels
- + 38 % de marge sur vos ventes
- + 33 % de commission sur les achats de vos Clients Privilégiés
- + 5 % de commission (BOOST bonus) sur les achats de vos Animateurs Adjoints qui ne réalisent pas 4CC actifs
- + 3 % de commission Groupe

**Prochaine étape
Manager :**

Ma date de qualification
Manager :

__ / __ / __

Prochaine étape
l'EMR :

Ma date de qualification
Eagle Manager :

30 / 04 / ____





FOREVER™

What **Matters** Most...*

**Ce qui compte le plus pour vous*