

# 90

JOURS 

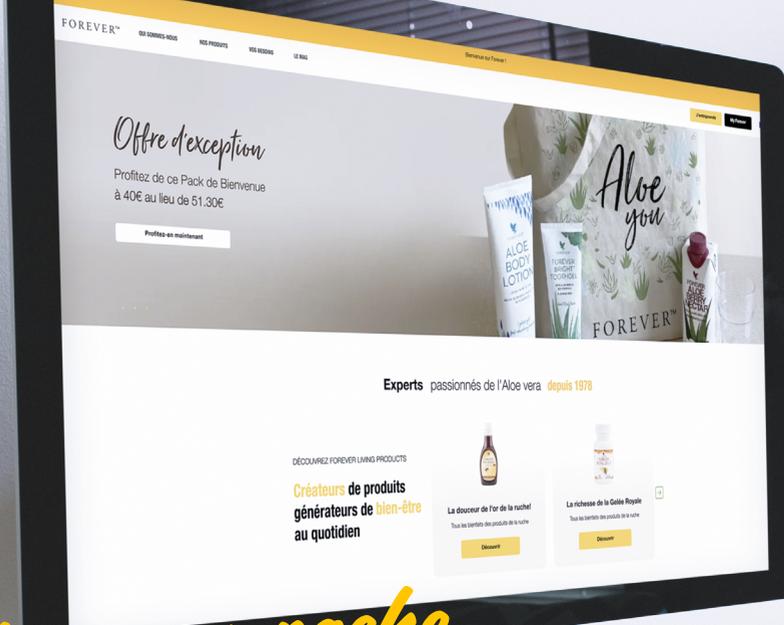
Pour Devenir

# 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**

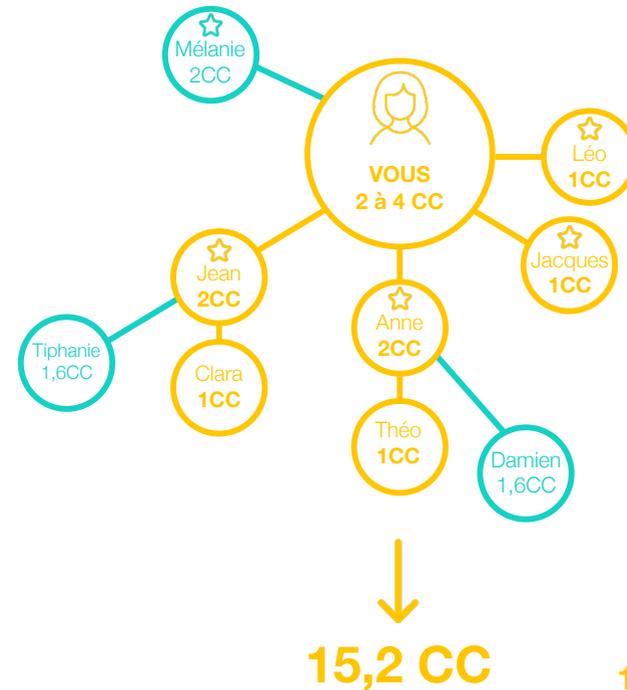
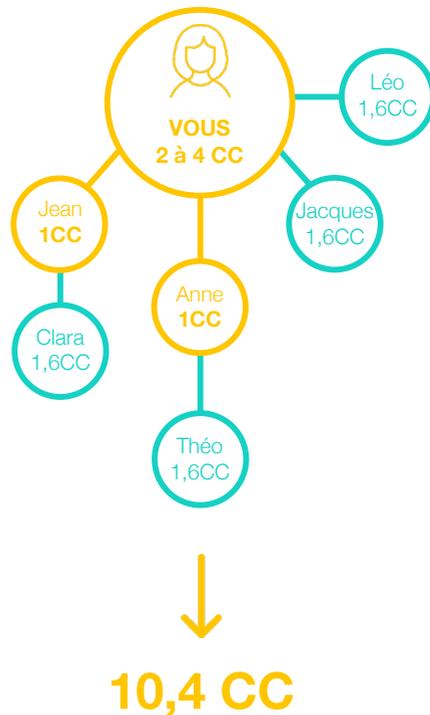
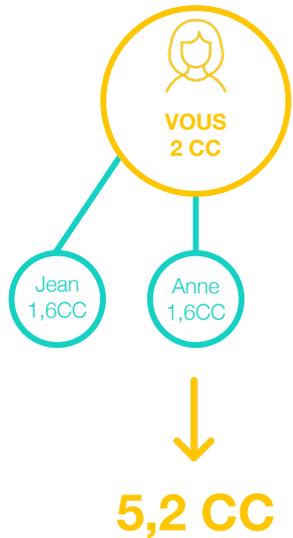


**QUALIFICATION ANIMATEUR ET +**



# 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

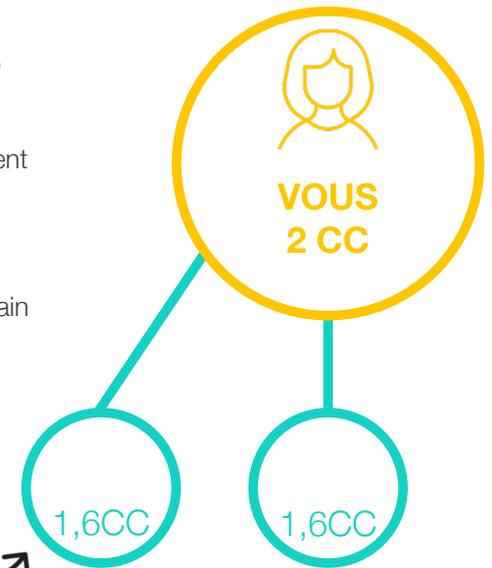
### LES ACTIONS DE BASE

- + **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

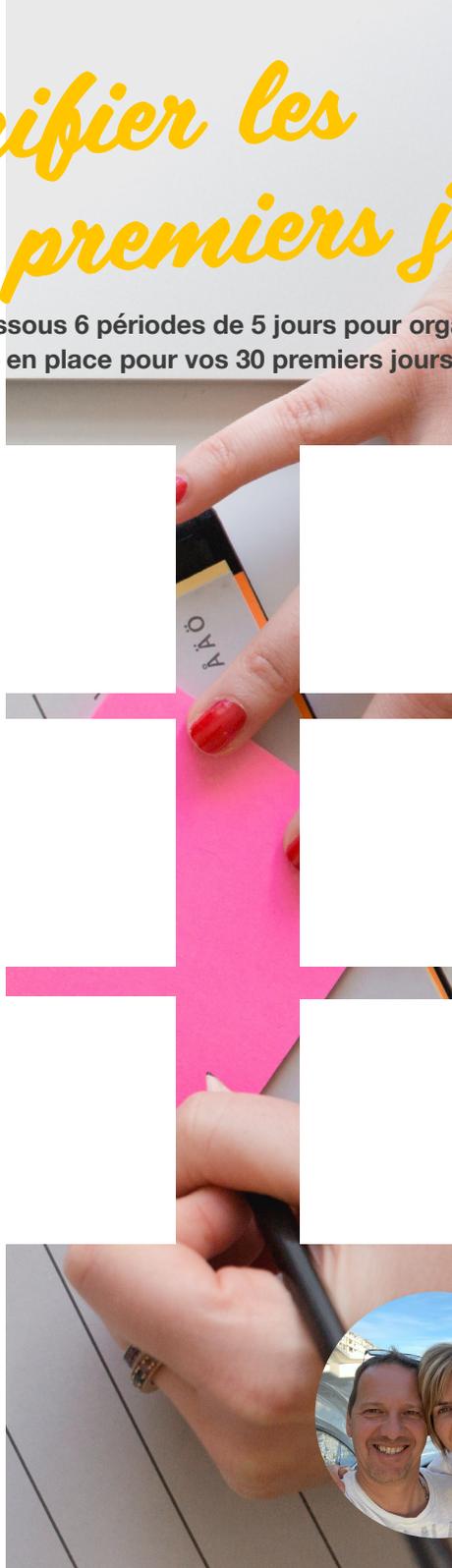
## MES ACTIONS À PLANIFIER

---

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<sup>ÈRE</sup> 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

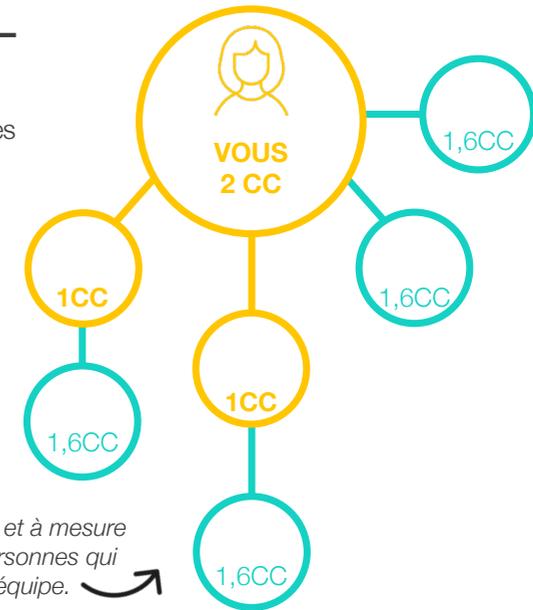
## LES ACTIONS DE BASE

- + **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<sup>ÈME</sup> 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

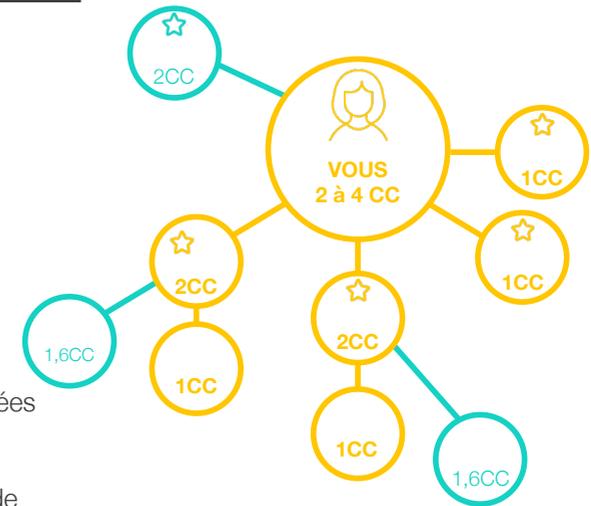
# De 61 à 90 jours

## 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

---

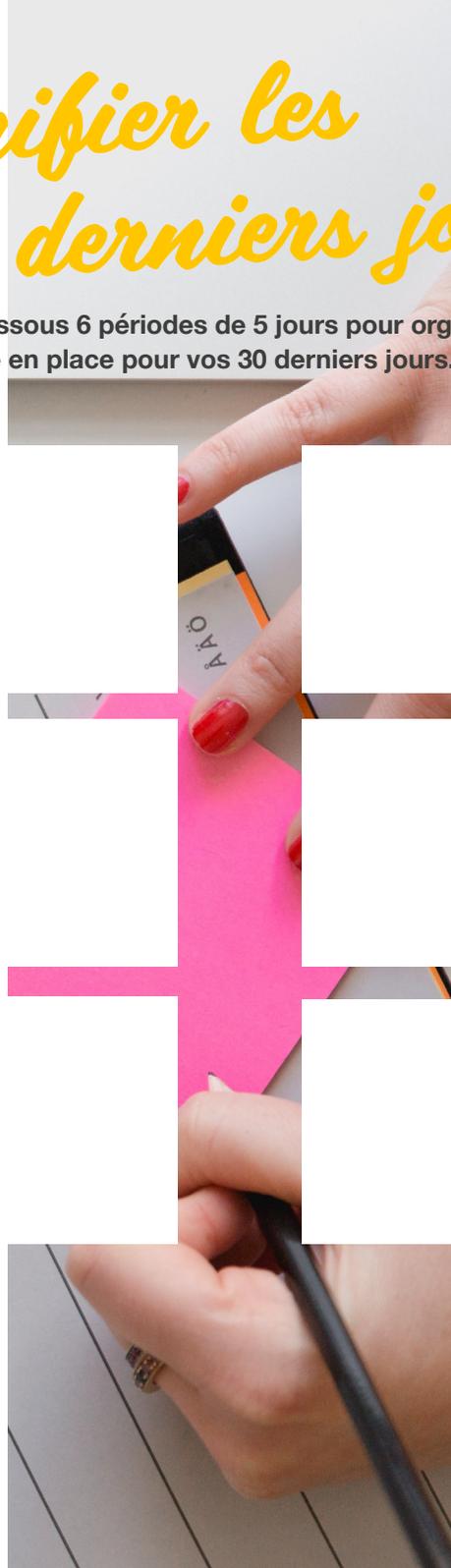
J86 À J90



### 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<sup>ème</sup> quinzaine, si nécessaire. »



# Mon bilan

DE LA 3<sup>ÈME</sup> 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*