

LE MANUEL DE FORMATION



LEON & IRINA WAISBEIN

Leon Waisbein and his wife, Irina, studied medicine in Russia for years before moving to Israel with dreams of becoming doctors. Instead, they encountered numerous difficulties. When a friend introduced the Waisbeins to Herbalife, they began using the products with great results. In their first month

as Distributors, they sold the products to 36 customers and earned \$2,000. Leon and Irina qualified for Chairman's Club in 1996, and today travel freely around the world with their two children, enjoying a lifestyle they never dreamed possible.



HERBALIFE.



REPLAY

DE LEON WAISBEIN

LES CONSEILS DE LEON

1

Prenez ♦ Portez ♦ Parlez

construisez votre activité

Mettez en scène votre propre histoire

Rassemblez vos résultats en une histoire que vous utiliserez durant toute votre activité avec Herbalife.

- ◆ Avant de commencer le programme de contrôle de poids, prenez une photo "avant".
- ◆ Consignez vos résultats de contrôle de poids, ainsi que la date.
- ◆ Prenez des photos "après" dès que vous avez contrôlé votre poids de manière significative ou visible.
- ◆ Prenez d'autres photos au fur et à mesure de votre évolution et lorsque vous aurez atteint votre objectif de poids.
- ◆ Rédigez votre histoire. Exposez tous les défis ou les problèmes que vous avez rencontrés avant de prendre les produits Herbalife. Notez les sentiments que vous inspiraient vos problèmes de poids et ceux que vous ressentez depuis que vous avez noté une amélioration de votre silhouette.

Si vous n'avez pas encore d'histoire personnelle, empruntez celle de votre parrain, de votre Superviseur ou l'une de celles racontées dans les documentations Herbalife.

2

Prenez ♦ Portez ♦ Parlez

Prenez des photos "avant" et "après".

Une photo est plus puissante que des milliers de mots.

Rédigez votre histoire de Nutrition Externe

Prenez des photos "avant" et "après" de votre visage ou de vos cuisses. Vous serez surpris de l'aspect plus jeune, lisse et vif de votre peau après avoir utilisé les produits de Nutrition Externe Herbalife. Vos amis le remarqueront aussi.

Si vous associez le programme de contrôle de poids à une utilisation des produits de Nutrition Externe, les résultats combinés peuvent être surprenants.



Qu'est-ce qui vous a incité à contrôler votre poids avec Herbalife ?

Probablement les incroyables photos 'avant' et 'après'. Aimerez-vous aider les autres à atteindre les mêmes résultats que vous ? Alors envoyez-nous vos photos et expliquez-nous comment vous y êtes arrivé(e) !



Nous avons simplifié les choses pour vous. Ci-dessous vous trouverez quelques pistes pour vous aider à préparer votre histoire. Ne vous préoccupez pas de la grammaire, de l'orthographe ou de la ponctuation : nous créerons une histoire basée sur les réponses que vous nous apportez.

- 1 Votre poids a-t-il toujours été une source de problèmes, ou un élément extérieur a-t-il affecté votre poids ces dernières années ?
 - 2 Quelles étaient vos connaissances et votre compréhension en matière d'alimentation avant de découvrir les produits Herbalife ?
 - 3 Exercez-vous une activité physique régulière ?
 - 4 Pourquoi avez-vous été intéressé(e) par les produits Herbalife de contrôle de poids et de Nutrition ?
 - 5 Qui vous a présenté la gamme de produits Herbalife ?
 - 6 Quelle a été votre toute première réaction lorsque vous avez entendu parler des produits et entendu les témoignages d'autres personnes ?
 - 7 Quand avez-vous commencé à utiliser les produits ?
 - 8 Lorsque vous avez commencé à utiliser les produits, vous êtes-vous fixé des objectifs à atteindre ? Quels étaient-ils ?
 - 9 Quels produits avez-vous utilisé pour votre Programme ?
 - 10 Comment vous êtes-vous senti(e) après avoir utilisé les produits pendant une semaine ?
 - 11 Comment vous êtes-vous senti(e) après avoir utilisé les produits pendant un mois ?
 - 12 Votre conception de l'alimentation est-elle différente et a-t-elle évolué ? Dans quelle mesure ?
 - 13 Avez-vous apporté d'autres modifications à votre mode de vie en plus d'avoir amélioré vos habitudes alimentaires ?
 - 14 Depuis que vous utilisez les produits, votre attitude/vision des choses/confiance en vous-même est-elle différente ?
 - 15 Combien de temps a duré votre Programme ?
 - 16 Qui et qu'est-ce qui vous a aidé à conserver votre motivation durant votre Programme ?
 - 17 Vous êtes-vous récompensé durant votre Programme ?
 - 18 Dans quelle mesure avez-vous contrôlé votre poids ?
 - 19 Au total, depuis combien de temps utilisez-vous les produits ?
 - 20 Utilisez-vous toujours les produits aujourd'hui ? Si oui, lesquels et pourquoi ?
 - 21 Quels sont vos objectifs à long-terme ?
 - 22 Décrivez les changements opérés sur votre physique.
 - 23 Des amis/proches ont-ils remarqué un changement chez vous ? Qu'ont-ils dit ?
 - 24 Quel est le point le plus positif à votre contrôle de poids ?
- Remarque:** nous ne pouvons publier d'allégations médicales pour des raisons légales.

Comment prendre de bonnes photos "avant" et "après"

Si vous ne prenez pas de photos avant de contrôler votre poids vous n'en aurez peut-être plus jamais l'occasion.

AVANT:

- ◆ Portez des vêtements qui ne cachent pas votre corps.
- ◆ Portez un minimum de maquillage et un style de coiffure très simple.
- ◆ Les bijoux doivent être discrets.
- ◆ Sélectionnez un fond uni qui ne détournera pas l'attention de vous.
- ◆ Faites face à l'objectif, les pieds joints et les bras le long du corps.
- ◆ Votre expression doit refléter votre état d'esprit relatif à votre problème de poids.



APRES:

- ◆ Arborez toujours un IMMENSE sourire.
- ◆ Eloignez les bras du corps.
- ◆ Placez vos mains sur vos hanches pour un effet flatteur, ou levez les mains en signe de victoire. Ces poses souligneront de manière avantageuse votre nouvelle silhouette.
- ◆ Vous pouvez porter un vieux vêtement (pantalon, robe ou ceinture) pour montrer la différence de taille.
- ◆ Les vêtements courts ou moulants mettent votre silhouette en valeur. (Il n'est pas conseillé de ne porter qu'un maillot de bain. Toutefois, un haut de maillot avec un short ou un pantalon est satisfaisant.)
- ◆ Portez des chaussures assorties à votre tenue.
- ◆ Votre style de coiffure et de maquillage doit être naturel et les bijoux doivent être discrets.
- ◆ Essayez de garder les jambes serrées. Le résultat sera plus joli. Pour augmenter l'effet, portez le poids de votre corps sur la jambe avant ou la jambe arrière tout en soulevant légèrement le talon de l'autre jambe comme sur la photo ci-jointe.
- ◆ Une pose de 3/4 par rapport à l'objectif est plus flatteuse et avantageuse.
- ◆ Pour les produits de Nutrition Externe, prenez une photo du visage en gros plan, utilisez une lumière douce ou la lumière indirecte du plafond et évitez les fonds très éclairés et très contrastés.
- ◆ Surtout, soyez détendu et restez vous-même.
- ◆ Si vous avez recours à un photographe professionnel, demandez-lui des conseils d'éclairage ou de pose qui mettront le mieux en valeur votre nouvelle silhouette et votre nouvelle personnalité.

Dressez la liste de votre cercle de connaissances

Les personnes que vous pouvez approcher facilement sont celles que vous connaissez déjà. Pourquoi ? Parce que ces personnes vous connaissent et vous avez établi un lien de confiance avec elles. Il s'agit de votre "Cercle de connaissances" - Famille, amis, partenaires de travail et autres personnes de votre entourage. C'est avec ces personnes que vous commencez à construire votre activité.



N'ayez aucun préjugé. Parfois, les prospects les plus improbables font les meilleurs clients et Distributeurs.

Qui connaissez-vous qui pourrait profiter des produits Herbalife ?

- ♦ Etablissez la liste des personnes qui peuvent avoir besoin de contrôler leur poids, d'améliorer leur apparence, d'avoir plus d'énergie ou simplement d'être en meilleure forme.
- ♦ Contactez chaque nom sur votre liste et invitez-les à une présentation des produits individuelle ou en groupe, une réunion shakes, une réunion de produits de Nutrition Externe ou Présentation Beauté.

Qui connaissez-vous qui pourrait profiter de l'Opportunité commerciale Herbalife ?

- ♦ Dressez une liste des personnes qui pourraient avoir besoin d'un revenu complémentaire tous les mois, ne sont pas satisfaites de leur travail, souhaitent améliorer leur style de vie et recherchent une opportunité commerciale.
- ♦ Certaines d'entre elles pourraient être intéressées aujourd'hui, d'autres dans un mois, d'autres encore dans quelques années.

Action

- ♦ Contactez chaque nom sur votre liste.
- ♦ Parlez-leur de vos résultats.
- ♦ Demandez-leur des références.
- ♦ Contactez leur cercle de connaissances.

- ♦ Ajoutez de nouveaux noms chaque jour.
- ♦ Revoyez fréquemment les anciennes listes.

Qui pouvez-vous mettre sur la liste ?

- ♦ Autres connaissances
- ♦ Amis, voisins actuels
- ♦ Liste de vacances
- ♦ Organisations, équipes, clubs
- ♦ Anciens amis, voisins
- ♦ Famille
- ♦ Cercle scolaire
- ♦ Partenaires de travail
- ♦ D'autres personnes que vous connaissez

Dressez la liste de vos contacts fortuits

Imprimez deux copies de cette page et faites deux listes :
Les personnes qui pourraient profiter des produits et celles qui pourraient profiter de l'Opportunité Commerciale Herbalife.



N'oubliez pas votre famille et vos amis qui vivent à l'étranger...

Qui est votre:

Agent d'assurance

Agent de voyages

Amis de camping

Avocat

Banquier

Blanchisseur

Chiropracteur

Coiffeur

Comptable

Décorateur d'intérieur

Demoiselle d'honneur

Dentiste

Electricien

Esthéticienne

Facteur

Garagiste

Gérant club de sports

Instituteur de vos enfants

Jardinier

Livreurs

Mécanicien

Médecin

Nourrice

Partenaires covoiturage

Partenaires de sport

Patron de votre conjoint

Pharmacien

Photographe

Plombier

Professeur de golf

Professeur de musique

Professeurs

Propriétaire

Réparateur télé

Témoin de mariage n° 1

Témoin de mariage n° 2

Traiteur

Vendeur de meubles

Vétérinaire

Qui vous a vendu votre...

Appareils ménagers

Bagages

Bateau

Billet d'avion

Cartes de visite

Licence de pêche

Lunettes / lentilles

Maison

Moquette

Moto

Nouvelle cuisine

Ordinateur

Piscine

Vélo

Voiture

Comment parler aux personnes que vous connaissez...

Voici quelques outils de vente Herbalife qui peuvent vous aider à approcher des personnes que vous connaissez.



Il existe de nombreuses manières de "briser la glace" !

C'est facile grâce aux performants outils de vente Herbalife.

- ♦ Feuillotez votre Guide du Distributeur Indépendant Herbalife ou la section présentation de ce manuel.
- ♦ Prêtez-leur la vidéo "20ème anniversaire".
- ♦ Invitez-les à une réunion d'opportunité Herbalife.
- ♦ Montrez-leur la Brochure Produits et la Brochure de l'Opportunité Commerciale Internationale.
- ♦ Invitez-les à une présentation Produits à votre domicile.
- ♦ Ouvrez un Today et montrez-leur les témoignages
- ♦ Invitez-les à une émission de formation par satellite ou à une conférence par téléphone

Ce qu'il faut leur dire.

Parlez d'abord à votre famille et à vos amis - avant que quelqu'un d'autre ne le fasse.



Appelez vos amis intimes et votre famille ou rendez leur visite.

La meilleure manière d'engager la conversation est de penser aux besoins des personnes à qui vous parlez.

Astuces pour engager la conversation

"Je viens de commencer ce fantastique programme de contrôle de poids... c'est si simple et si facile." Cela provoquera la curiosité et la personne demandera plus d'informations.

"Je viens de découvrir une gamme de produits nutritionnels et j'obtiens des résultats si convaincants que je voulais partager avec toi." Racontez-leur votre histoire de résultats ou empruntez celle de votre parrain ou une histoire tirée d'un document Herbalife.

"Je démarre une nouvelle activité et j'aimerais savoir si tu peux m'aider." Quel ami refusera de vous aider ?

"Je démarre une nouvelle activité et j'aimerais connaître ton opinion." Les bons amis seront heureux de constater que vous avez pensé à eux en premier lieu.

"La vente des produits Herbalife se développe dans notre région. Connais-tu quelqu'un qui souhaiterait avoir un revenu complémentaire à temps choisi, sans que cela n'affecte son travail actuel ?" Voici une astuce efficace pour engager la conversation. Continuez en leur racontant un témoignage de revenus provenant de votre parrain, de votre Superviseur ou tiré du magazine Today.

Message Produits

Certaines personnes utilisent leur répondeur téléphonique pour filtrer les appels. Voici un message que vous pouvez laisser :

"Je vous appelle pour vous parler d'une gamme de produits nutritionnels avec laquelle j'obtiens de si bons résultats que je souhaitais les partager avec vous. Elle englobe un programme de contrôle de poids et des produits de soins pour la peau. Si vous êtes intéressé par ces produits, n'hésitez pas à me rappeler pour plus de renseignements."

Vous pouvez également envoyer un petit message ou une carte postale en utilisant ce qui précède.

Message Opportunité

"Je vous appelle pour vous dire que je viens de commencer une activité de Distributeur Indépendant de produits nutritionnels et de soins pour la peau dans votre région. Cette activité peut vous permettre de gagner des revenus complémentaires. Et vous pouvez même exercer cette activité durant votre temps libre ! J'ai pensé à vous ou à des personnes que vous connaissez et que je pourrais aider. Merci de m'appeler et de me faire part de ce que vous en pensez."

Comment parler à des personnes que vous ne connaissez pas...

Inspirez-vous des suggestions ci-dessous et développez des contacts avec des personnes que vous n'avez pas encore rencontrées.

Distribuez des tracts, effectuez une enquête, faites de la publicité.

- ♦ Portez votre badge et vos accessoires du catalogue Promote!
- ♦ Faites de la publicité dans la section annonces : divers, beauté et forme (mais en aucun cas dans la section diététique) ou dans la section opportunités commerciales, divers (en aucun cas Offres d'emplois) de votre journal local. Notez vos coordonnées personnelles.
- ♦ Envoyez la Brochure Opportunité Commerciale Internationale (IBOB) par courrier ou laissez-la à disposition.
- ♦ Distribuez des tracts lorsque cela est autorisé dans les centres commerciaux, les parkings, placez en sur les pare-brise de voitures (après avoir obtenu les autorisations nécessaires).
- ♦ Distribuez des échantillons de produits.

Incroyable!

Produits nutritionnels et de soins de la peau à base de plantes.

Appelez Joan
XXXX XXXXXX
HERBALIFE.

Distributeur Indépendant Herbalife

**EXERCEZ UNE
ACTIVITE DEPUIS
VOTRE DOMICILE**

en tant que
Distributeur
Indépendant ?

Appelez
aujourd'hui

HERBALIFE.

Distributeur Indépendant Herbalife



Inscrivez votre nom, votre adresse et votre numéro de téléphone et effectuez un suivi des appels !

En tant que leader, vous devez vous placer comme un modèle – toujours donner l'exemple. N'oubliez pas que vous ne représentez pas seulement votre propre organisation et vous-même. Vous représentez toute la force de vente de la société Herbalife.

Mark Hughes, le fondateur de la société Herbalife aspirait à deux choses :

1. Que sa société devienne le numéro UN de cette industrie
2. Que ses Distributeurs Indépendants deviennent les plus PERFORMANTS de cette industrie

Vous en êtes capable.

Conseils pour le Top Leadership

- ◆ Les leaders qui réussissent définissent des objectifs précis, ils établissent un plan d'action et ils y investissent tous leurs efforts pour le mener à bien. Vous devez connaître précisément l'objectif que vous vous êtes fixé, les raisons pour lesquelles vous vous êtes fixé cet objectif, et ce dont vous avez besoin pour y parvenir.
- ◆ Placez la barre haut et essayez en permanence de l'atteindre. Les leaders recherchent constamment le progrès et les performances dans tout ce qu'ils entreprennent.
- ◆ Les meilleurs leaders sont réguliers dans toutes les situations auxquelles ils sont confrontés. Cherchez à être régulier vous aussi dans vos méthodes de travail quotidiennes.
- ◆ Un leader puissant est responsable et accomplit ses objectifs.
- ◆ Les vrais leaders cherchent toujours une solution et ne se laissent pas arrêter par les problèmes. Adoptez cet automatisme et vous viendrez à bout des défis les plus difficiles en ce qui concerne votre activité.
- ◆ Soyez réactif – un leader rebondit sur ses erreurs, déceptions et échecs temporaires qui se présentent lorsqu'il tente d'atteindre un objectif difficile qui en vaut la peine.
- ◆ Evitez le piège du rejet – n'oubliez pas qu'une personne qui n'est pas réceptive à cette opportunité n'est peut-être pas encore prête. Laissez-lui le temps.
- ◆ Soyez toujours optimiste. L'optimisme donne cette formidable impression que l'on peut tout réaliser et que l'on peut mieux vivre. Un bon leader est toujours positif, optimiste et tourné vers l'avenir. C'est la clé du succès.
- ◆ Apprenez à motiver, inspirer et élever votre lignée inférieure de Distributeurs. Soyez un bon formateur et provoquez les meilleures performances des personnes les plus ordinaires. Votre activité n'en verra que des effets positifs.
- ◆ Soyez sensibles aux besoins, sentiments et motivations des Distributeurs de votre lignée inférieure. Les bons leaders savent avant tout écouter.
- ◆ Protégez toujours l'image et la réputation de la société Herbalife – Faites-vous ambassadeur des Règles de Bonne Conduite de la Société. Ces dernières ont été établies de manière à protéger l'activité de tous les Distributeurs Indépendants. Soutenez également la croissance de l'activité de votre organisation en formant votre lignée inférieure à ces règles importantes. Et surtout n'oubliez pas :
 - Tout ce que vous dites et faites peut affecter l'image de la société Herbalife.
 - Tout ce que vous dites et faites peut éveiller l'intérêt des médias.
 - Tout ce que vous dites et faites peut attirer l'attention des autorités.



Alan Lorenz



Carol Lorenz



Leon and Irina Waisbein



Markus Lehmann



Martin and Yvonne Ernst



Bea & Ronald Bos

Avec plus de 20 ans d'expérience, la société Herbalife est un leader mondial dans l'industrie du contrôle de poids et de la nutrition, offrant une gamme de produits qui vous aide à mener une vie saine.



Distributeur Indépendant Herbalife

Leon Waisbein, Membre du Chairman's Club, vous offre ses conseils avisés pour construire votre activité. Prenez le temps de lire les règles de sécurité qui vous aideront à développer votre activité de façon satisfaisante tout en évitant les écueils :

- ◆ Concentrez vos efforts pour créer et maintenir une base de données de 20 à 30 clients actifs et 2000 à 3000 Points Volume mensuels.
- ◆ Vous pouvez alors commencer par rembourser toutes vos dettes.
- ◆ Conservez un stock minimum de produits qui correspond à votre base de données clients et vous permet d'honorer d'autres commandes. N'utilisez jamais l'argent de votre chiffre d'affaires. Ne sur-stockez pas, non plus.
- ◆ Ouvrez un compte en banque réservé à votre activité Herbalife et mettez chaque mois 500 \$ de côté.
- ◆ Payez toutes les charges liées à votre activité.
- ◆ Ne prêtez jamais d'argent et n'aidez pas les gens financièrement ou en leur avançant des produits. Dans 99 % des cas vous ne reverrez pas votre argent.
- ◆ Surveillez vos finances et faites un inventaire de vos produits tous les jours, tous les mois et tous les trimestres.
- ◆ Si vous devez faire un voyage d'affaires ou d'autres dépenses exceptionnelles, travaillez plus pour gagner le montant dont vous aurez besoin. Vous éviterez ainsi tout effet négatif sur votre stock et n'aurez pas à entamer votre chiffre d'affaires.
- ◆ Ne rendez pas les autres responsables de vos problèmes financiers. Gérez mieux votre activité. Les échecs ou réussites en affaire sont toujours le résultat de choix.

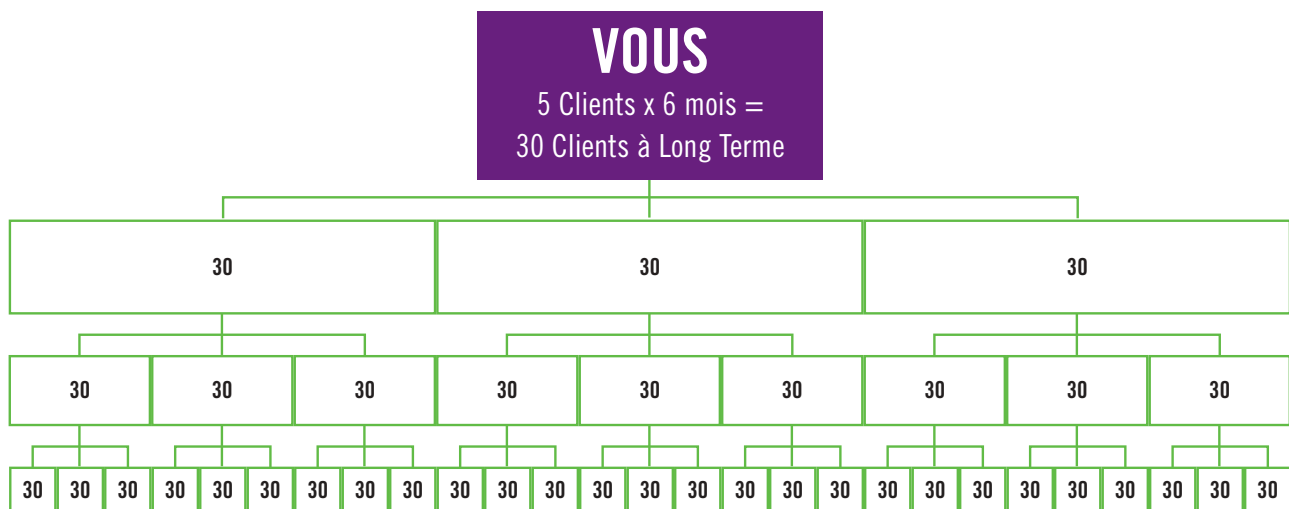


Vous pouvez atteindre cet objectif en créant une base de données de clients à long terme. Même si vous travaillez lentement et ne trouvez que 5 clients par mois, au bout de 6 mois vous en aurez 30 qui font régulièrement appel à vous et vous aurez ainsi atteint l'objectif des 2500 Points Volume mensuels. Si vous formez trois de vos Superviseurs de première lignée qui formeront eux-mêmes trois autres superviseurs, votre organisation se développera très rapidement.

Votre organisation pourrait ressembler à ceci.

Dans l'exemple ci-dessous, chaque superviseur a créé une base de 30 clients à long terme/permanents et a atteint le niveau de Superviseur Actif. Ainsi parmi vos trois premières lignées inférieures, vous trouvez un total de 39 Superviseurs Actifs, à savoir 3 dans votre première lignée, 9 dans la seconde et 27 dans la troisième. Chacun de ces Superviseurs Actifs a également 30 clients à long terme/permanents, ce qui signifie que votre organisation compte 1170 clients.

Si chaque client ne commande que 120 Points Volumes chaque mois, votre volume organisationnel s'élève à 140400 Points Volume. Vous atteindrez alors 7020 Points Royalties. De plus en réitérant ce schéma 3 mois consécutivement, vous deviendrez Membre de l'Equipe des Millionnaires et serez donc éligible pour la prime de production de 4%. Que représenterait un tel revenu pour vous - pensez-y ! (Rappel : la qualification pour devenir membre de l'Equipe des Millionnaires s'effectue en réalisant 4000 points Royalties sur 3 mois consécutifs)



30 = un Superviseur Actif disposant de 30 Clients à long terme.

Voici les principes de base qui vous permettront de développer considérablement votre activité :

- ◆ HONNETETE, IMPLICATION et SATISFACTION CLIENT.
- ◆ Les Distributeurs Indépendants occupent une position privilégiée. Vous pouvez fournir un service client que les activités traditionnelles ne peuvent même pas envisager.
- ◆ Votre client est la personne la plus importante au monde !
- ◆ Un client satisfait deviendra un client permanent, qui vous en apportera beaucoup d'autres ainsi qu'une publicité produits avantageuse.
- ◆ Il est 10 fois plus facile de revendre à un client satisfait qu'à un premier client.
- ◆ Car votre client vous connaît déjà, ainsi que les bienfaits des produits. Il croit en leur efficacité.
- ◆ Les bons clients amènent d'autres bons clients – le bouche à oreille est un outil de vente imparable.
- ◆ Lorsqu'un de vos clients obtient de bons résultats grâce à vous, il/elle est ravi(e) de pouvoir vous aider à son tour. Vous n'avez qu'à demander ; « connaissez-vous quelqu'un qui aurait besoin de ces produits ? » Programmez la rencontre et organisez une réunion de démonstration chez vous.
- ◆ Grâce aux formidables résultats qu'ils auront obtenus grâce à votre aide, de nombreux clients seront peut-être tentés de vous rejoindre en tant que Distributeur Indépendant. Présentez-leur l'Opportunité Herbalife.



Souvenez-vous – une vente est une vente mais un client est un atout à long terme !



Image non contractuelle – les produits diffèrent selon les pays

Avec plus de 20 ans d'expérience, la société Herbalife est un leader mondial dans l'industrie du contrôle de poids et de la nutrition, offrant une gamme de produits qui vous aide à mener une vie saine.

 **HERBALIFE.**

Distributeur Indépendant Herbalife

Mettre de l'argent de côté régulièrement est la clé de toute sécurité financière ! Peu importe le volume que représente votre revenu, si vous dépensez plus que vous ne gagnez, vous vivez au-dessus de vos moyens. L'opportunité Herbalife peut vous aider à gagner ce que vous valez. Mais pour pouvoir en profiter pleinement et vous assurer un avenir sécurisant, vous devez être un bon gestionnaire financier.

Les étapes pour atteindre la santé financière

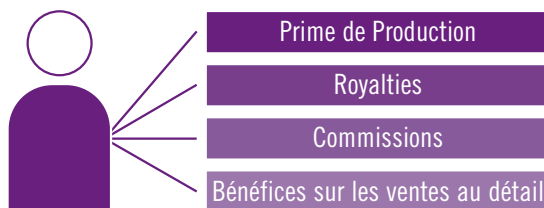
Ces étapes ne sont pas du ressort de la société Herbalife. Elles doivent faire partie de votre programme marketing. Si vous les comprenez et si vous les appliquez, votre activité Herbalife sera prospère et stable.

Etablissez votre budget

- ◆ Si vos dépenses sont plus importantes que votre revenu, vous vous retrouverez à découvert et vous continuerez d'accumuler des dettes.
- ◆ Si vos dépenses sont inférieures à votre revenu net, vous engendrez des bénéfices. Vous pourrez rembourser vos dettes plus rapidement et ainsi commencer à mettre de l'argent de côté.

Quatre sources de revenu

La société Herbalife vous propose quatre types de revenu mensuel.



Une fois que vous avez une idée précise de vos dépenses mensuelles fixes, vous pouvez définir un budget de manière à ne pas dépasser vos revenus, mettre de l'argent de côté et définir les objectifs Herbalife qui vous permettront de vivre enfin comme vous l'entendez.

Montant des dépenses

Dissociez bien vos finances personnelles de vos finances professionnelles et allouez un budget à chacune de vos catégories de dépenses mensuelles, par exemple :

Dépenses personnelles

- ◆ Loyer
- ◆ Electricité
- ◆ Gaz/Eau
- ◆ Nourriture
- ◆ Vêtements
- ◆ Education
- ◆ Impôts
- ◆ 10% d'Épargne

Dépenses professionnelles

- ◆ Fournitures
- ◆ Papier
- ◆ Loyer
- ◆ Réunions
- ◆ Téléphone
- ◆ HBN
- ◆ Téléphone portable

Commencez par mettre régulièrement de l'argent de côté

Plus vous commencez tôt, plus vous économisez et moindre est l'apport. Laissez les intérêts accumulés construire votre fortune au fil des années !

Commencez à travailler pour épargner

Les gens n'épargnent pas parce qu'ils n'en ont pas besoin. Faites la liste de vos dépenses hebdomadaires/mensuelles fixes et ajoutez-y "l'épargne".

Dépenses fixes mensuelles :

- ◆ Electricité
- ◆ Gaz/Eau
- ◆ Téléphone
- ◆ Prêt automobile
- ◆ Assurance
- ◆ Vêtements
- ◆ Loyer/prêt immobilier
- ◆ Nourriture, etc...
- ◆ Épargne

Anticipez – versez 10 % de votre revenu net sur votre compte épargne.

Ne vous endettez pas. Si vous avez des dettes, remboursez-les dès que possible.



Vous vous êtes certainement rendu compte à présent que vous ne pouvez pas faire fortune seul. Cela demande un effort d'équipe ! L'organisation de votre lignée inférieure peut vous permettre d'atteindre un niveau supérieur de revenus.

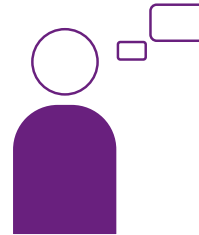
- Soyez attentif à votre lignée inférieure – prenez régulièrement sa tension.

- Ne perdez pas contact avec le terrain, c'est là que se trouve l'action et l'enthousiasme.

Pour atteindre vos objectifs, vous devez développer votre volume organisationnel. Rien ne se passera si vous vous contentez d'attendre. Il faut vous donner les moyens de réussir. Les six étapes décrites ci-dessous peuvent vous aider.

« Où ai-je l'intention de me trouver dans douze mois ? »

« Avec l'Equipe des TAB, 2 à 7% de Prime de Production »



Première Etape: Définissez vos objectifs pour les 12 mois à venir

Etablissez un schéma clair : où en êtes-vous aujourd'hui et où voulez-vous être dans un an. Une fois votre objectif clairement défini, vous pouvez identifier les étapes qui vous permettront de l'atteindre. Posez-vous les questions suivantes :

- ◆ « Où ai-je l'intention de me trouver dans douze mois ? »
- ◆ « Quel est le revenu auquel j'aspire ? »
- ◆ « Quel est le type de commerce auquel j'aspire ? »
- ◆ Mettez cela en termes de Royalty : Quel est votre objectif en chiffres Royalty ?
- ◆ A quel niveau voulez-vous vous situer dans le plan Marketing ? (Notez-le.)

Commencez par réfléchir à l'endroit où vous souhaitez être dans 12 mois puis faites machine arrière jusqu'à aujourd'hui pour comprendre ce dont vous avez besoin pour y parvenir.

Deuxième Etape: Analysez chacune de vos lignées

Schématisez votre organisation et analysez chacune des lignées avec lesquelles vous travaillez. Chaque lignée représente un pilier de votre organisation. Le recrutement de trois personnes vous donne la possibilité de construire trois lignées.

- ◆ Observez tous vos Distributeurs – est-il ou est-elle en train de travailler ou non? Fait-il suffisamment de ventes ? Se contente-t-il d'utiliser les produits ? Combien de personnes son organisation compte-t-elle ?
- ◆ Qui fait la promotion ? Qui recrute ?
- ◆ Dressez un tableau sur 12 mois et planifiez précisément, mois par mois, le temps qu'il vous faudra pour atteindre votre objectif Royalty.
- ◆ Si une personne travaille, construit une organisation et fidélise une clientèle – vous pouvez probablement compter sur cette personne pour faire grandir votre lignée.
- ◆ Si une personne travaille dur, mais qu'elle n'a pas de Lignée inférieure, ou que sa Lignée inférieure n'est pas efficace, aidez alors cette personne à construire sa Lignée inférieure.

Troisième Etape:
Aidez-les à établir leurs objectifs

Observez vos propres objectifs et établissez le nombre de personnes dont vous avez besoin et ce que chacune d'entre elles doit faire afin que vos Royalties soient là où vous voulez qu'elles soient.

Si vous avez besoin de 2000 points Royalties et que vous possédez trois lignées – décomposez le tout et trouvez le moyen d'accroître chaque lignée de 700 points Royalties chacune.

Si vous ne disposez d'aucune lignée – pas de panique ! Mettre ces lignées en place fait partie de vos objectifs !

Identifiez vos rôles clés. A partir de là, de combien peut croître chaque lignée ?

Demandez-leur de réfléchir à leurs objectifs :

« Où ai-je l'intention de me trouver dans douze mois ? »

« Quels sont le revenu ou les points Royalties auxquels j'aspire ? »

« Par quel moyen allez-vous y arriver ? »

« De quoi disposez-vous en ce moment ? »

« Qui est de la partie ? » Qui se trouve hors-jeu ? Qui veut jouer ? »

« Travaillons cela ensemble ! »

(Notez-le.)

Parcourez chaque lignée, chaque niveau, en posant les mêmes questions pour les aider à établir leurs objectifs.

Développez un objectif organisationnel

- ◆ Votre prochaine étape est de construire ces lignées et les aider à générer des Royalties.
- ◆ Observez votre plan dans son ensemble, en vous prenant comme point de repère, ce dont vous avez besoin pour travailler et ce que vous devez faire pour arriver là où vous souhaitez être.
- ◆ Tout le monde s'est-il fixé l'objectif d'acquérir un minimum de 2500 Points Volume PERSONNELS chaque mois ? Le volume personnel comprend les produits achetés pour votre usage personnel, ainsi que les produits vendus à vos clients actifs – chaque mois. Ceci est votre premier objectif – atteindre ces 2500 points !
- ◆ Ceci concerne les personnes qui entreprennent, ne perdez pas de vue ceux qui ne cherchent pas la fortune. Parmi ces lignées, vous aurez aussi des gens qui cherchent seulement à construire des groupes de consommateurs. Aidez ces personnes mais n'en attendez aucune évolution.
- ◆ Ce que vous recherchez, ce sont des gens qui veulent vraiment mettre en place une organisation ! C'est de là que viendront la majorité des revenus Royalties.

Quatrième Etape:
Visualisez vos objectifs comme des cibles à atteindre chaque mois

- ◆ Cherchez les personnes qui souhaitent suivre tout le plan Marketing.
- ◆ Aidez-les à établir un PROGRAMME DE VENTE pour acquérir 2500 Points Volume personnels par mois et un PLAN DE RECRUTEMENT pour monter leurs lignées de Distributeurs.
- ◆ Travaillez individuellement avec chaque lignée.
- ◆ Commencez par les Distributeurs recrutés personnellement au sommet de chaque lignée – ceux dont vous êtes la source de motivation.
- ◆ Organisez des séances et amenez-les à accomplir les Etapes 1 et 2 par eux-mêmes. Ceci est une affaire de DUPLICATION, apprenez-leur donc à faire exactement comme vous.
- ◆ Organisez ces séances avec chacune de vos lignées pour les aider à fixer LEURS propres objectifs. Pourquoi faisons-nous cela ? Pour voir si chaque lignée a une évolution qui correspond à nos propres objectifs de croissance.
- ◆ Supposez que votre objectif pour une de vos lignées soit qu'elle évolue de 2000 points Royalties mais que son propre objectif soit de croître de 1000 points Royalties. Pas de problème. Travaillez ensemble et aidez-les à atteindre leur objectif !
- ◆ Travaillez avec eux et encouragez-les à atteindre leur objectif, qui finalement servira votre objectif !



OBJECTIF FIXE

2500 Points Volume minimum par mois

Avec plus de 20 ans d'expérience, la société Herbalife est un leader mondial dans l'industrie du contrôle de poids et de la nutrition, offrant une gamme de produits qui vous aide à mener une vie saine.



Distributeur Indépendant Herbalife

Cinquième Etape:

Faites-en un programme de groupe

- ◆ Faites-en une initiative majeure pour votre organisation, dont chacun fait partie.
- ◆ Savez-vous comment rendre les gens plus forts ? Faites-leur écrire leurs objectifs, les organiser afin qu'ils sachent ce qu'ils doivent faire chaque jour ; ils croiront beaucoup plus en leurs objectifs ! Ils croiront que tout est possible ! Et ceci est contagieux !
- ◆ Une fois leurs objectifs fixés, allant tous de l'avant, rien ne pourra vous arrêter !
- ◆ De la même manière, rencontrez vos autres lignées et déterminez avec elles leurs objectifs.
- ◆ Expliquez-leur le programme sur 12 mois – la nécessité d'écrire leurs objectifs. Découvrez ce qu'elles souhaitent.
- ◆ Dites-leur de vous envoyer leurs objectifs par e-mail ou par fax. Puis ayez une seconde conversation avec chacune d'entre elle.
- ◆ « A présent, il nous faut établir ce qu'il se passe au sein de votre groupe. Dites-moi, qui travaille ? Quel genre de promotion font-ils ? Sont-ils accrocheurs ? Font-ils la promotion de leurs produits ou bien se contentent-ils d'évaluer le marché ?
- ◆ Par l'établissement de leurs organisations, vous découvrirez les problèmes existants. Quelles compétences ont-ils besoin d'acquérir ? Quelles compétences sont (ou ne sont pas) reproduites dans leurs lignées ? Sur quels domaines doivent-ils se concentrer dans leur formation ?
- ◆ Puis, en fonction de chaque personne et de ses compétences, faites-la se concentrer sur ce qu'elle a besoin de savoir pour arriver là où elle souhaite arriver !

Sixième étape:

Formez votre groupe au succès !

- ◆ Formez chacun des membres de votre groupe de manière appropriée pour leur apprendre à réussir !
 - ◆ Ayez conscience que si vous souhaitez faire un Volume X, Y et Z en l'espace de 12 mois, vous devez faire les activités A, B et C aujourd'hui !
 - ◆ Le fait de définir ce type d'objectif vous fait vous concentrer sur ce dernier et vous indique la direction à suivre !
 - ◆ Certaines compétences doivent être acquises, telles que:
 - ◆ Calculer le nombre de clients dont vous avez besoin.
 - ◆ Estimer le nombre de présentations à effectuer.
 - ◆ Apprendre à lire votre propre indicateur – qu'entendons-nous par indicateur ?
 - ◆ Diviser les objectifs annuels en étapes d'actions mensuelles.
- Lorsqu'une personne rejoint votre équipe, elle ignore toutes ces choses, il faut donc les lui enseigner.
- ◆ Vos meilleurs leaders doivent s'impliquer dans l'enseignement de chacune de ces étapes : les présentations, la mise en avant des produits, les Meetings d'Opportunité Herbalife, la promotion et la lecture des indicateurs.
 - ◆ Assurez-vous de la clarté de leurs tâches. Développez ces Plans d'Action.
 - ◆ En fait, la meilleure façon d'apprendre est de se lancer.
 - ◆ Apprenez-leur à faire de même avec leurs équipes.
 - ◆ Vous formez des leaders et leur apprenez à faire exactement comme vous.



Maintenant faites-en une activité de groupe – Dupliquez toujours le succès!

Avec plus de 20 ans d'expérience, la société Herbalife est un leader mondial dans l'industrie du contrôle de poids et de la nutrition, offrant une gamme de produits qui vous aide à mener une vie saine.



Distributeur Indépendant Herbalife

- ◆ Progressez toujours plus en interprétant des indicateurs !
- ◆ Apprenez à tous vos Distributeurs à lire leurs indicateurs. C'est ainsi que vous pourrez planifier précisément votre croissance !
- ◆ Comment savoir si vous atteindrez vos objectifs ? Tout cela dépend du nombre de présentations que vous ferez chaque mois.
- ◆ Interprétez vos propres indicateurs comme des actions quotidiennes pour chaque Distributeur.
- ◆ Évaluez le nombre de présentations à effectuer pour gagner un client. S'il vous faut faire trois présentations pour gagner un client et que vous souhaitez faire dix clients d'ici la fin du mois, vous savez donc que vous devez effectuer 30 présentations ! Il en est de même pour les présentations d'activités.
- ◆ Surveillez les progrès quotidiennement et faites les ajustements nécessaires.
- ◆ C'est pourquoi vous avez besoin d'indicateurs d'activités. Vos objectifs ne sont plus de simples souhaits, mais ils deviennent réalisables si vous suivez les étapes.
- ◆ Vos objectifs à court terme prennent de l'importance puisque vous VISUALISEZ les efforts à fournir pour les atteindre.
- ◆ Tout votre groupe commencera à utiliser des indicateurs car ils les auront vus fonctionner. Les gens ne veulent pas manquer une occasion – ils ne veulent pas être évincés de la partie !
- ◆ Si vos indicateurs montrent que vous n'avez pas effectué dix présentations, vous saurez alors qu'il faut faire autrement. Sinon vous n'atteindrez pas votre objectif du mois. Si vous n'atteignez pas votre objectif du mois, vous n'atteindrez pas les objectifs des 6 à 12 mois à venir. Et vous refusez d'échouer, car c'est ce qu'il vous faudra accomplir pour réaliser vos rêves et atteindre vos objectifs de style de vie.

Combien de fois se
référer aux indicateurs ?
Tous les jours !



Avec plus de 20 ans d'expérience, la société Herbalife est un leader mondial dans l'industrie du contrôle de poids et de la nutrition, offrant une gamme de produits qui vous aide à mener une vie saine.



Distributeur Indépendant Herbalife

Commencez par établir un Plan d'Action sur 12 mois.

Travaillez avec chacun et voyez ce qu'il ou elle souhaite d'ici la fin de la Première Année.

Analysez votre objectif à long terme et organisez-le en objectifs à atteindre mensuellement.

Basez votre action sur des activités quotidiennes qui vous sont familières.

Faites que chacun ou chacune se concentre sur son activité quotidienne.

Développez un sens des priorités : c'est ce que je dois faire MAINTENANT ! Votre activité d'aujourd'hui affectera votre rendement de demain.

Nous évoquons l'enthousiasme que tout cela amène dans votre groupe, mais ne pensez pas que seul l'enthousiasme vous fera atteindre vos objectifs.

Vous devez établir un plan pour vous guider.

Vous devez l'appliquer.

6

Formez chaque membre de votre groupe pour les aider à atteindre leurs objectifs !

5

Faites-en un programme pour tout le groupe

4

Transformez vos objectifs en cible à atteindre mensuellement

3

Travaillez individuellement avec chacune de vos lignées pour établir leurs objectifs.

2

Analysez chacune de vos lignées et fixez un objectif pour elles.

1

Fixez vos objectifs sur 12 mois.

Voyons de nouveau ces étapes.

Avec plus de 20 ans d'expérience, la société Herbalife est un leader mondial dans l'industrie du contrôle de poids et de la nutrition, offrant une gamme de produits qui vous aide à mener une vie saine.



Distributeur Indépendant Herbalife

Atteindre le niveau de l'Equipe Mondiale n'est qu'une étape dans votre ascension vers l'Equipe Globale d'Expansion et au-delà. Le mot-clé est Equipe. Il y a une grosse différence entre Equipe Mondiale et Equipe Globale d'Expansion. La motivation de votre Equipe et les Royalties qu'elle produit vous aideront à rejoindre l'Equipe Globale d'Expansion. Il ne s'agit donc plus maintenant de ce que VOUS faites pour atteindre vos objectifs, mais de ce que fait votre EQUIPE ! C'est ici que vos qualités d'enseignement, de motivation et de leadership deviennent essentielles.

Que devez-vous faire pour gravir cet échelon vers l'Equipe Globale d'Expansion ?

Pour vous qualifier vous devez cumuler 1000 Points Royalty par mois pendant trois mois consécutifs.

Vous devez être un Formateur Efficace !

Un Formateur de groupe Efficace - vos trois groupes :

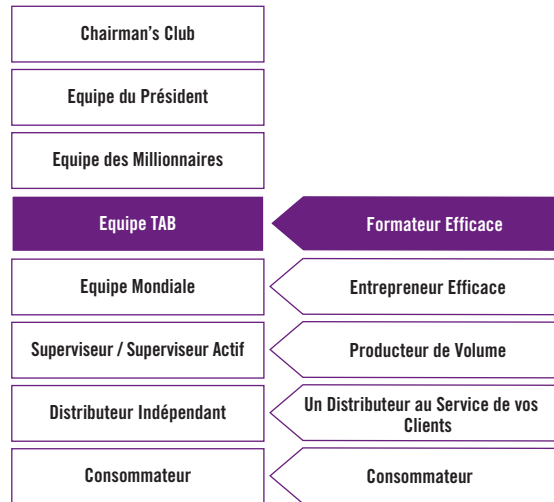
Votre Groupe
Consommation

Votre Groupe
Production Volume

Votre Groupe
Construction



Cercle des Fondateurs



Vous devez vous transformer en un :

Développez l'esprit d'entreprise de vos Distributeurs

En tant que Membre de l'Equipe Mondiale aspirant à l'Equipe Globale d'Expansion, il vous faut vous concentrer sur la formation de votre lignée inférieure pour qu'elle accède à l'Equipe Mondiale.

Si vous formez correctement vos Distributeurs, ils réussiront à construire leurs trois groupes et vous serez en bonne voie pour intégrer l'Equipe Globale d'Expansion.

Montrez-leur comment atteindre le niveau que vous avez vous-même atteint. C'est vous l'expert. Votre propre réussite le prouve !



Le fait de pousser les autres à atteindre votre niveau vous poussera vous même vers le haut !

Si deux personnes de votre groupe se qualifient pour l'Ecole de World Team en un mois calendaire, vous pourrez lancer votre propre qualification pour l'Equipe Globale d'Expansion !

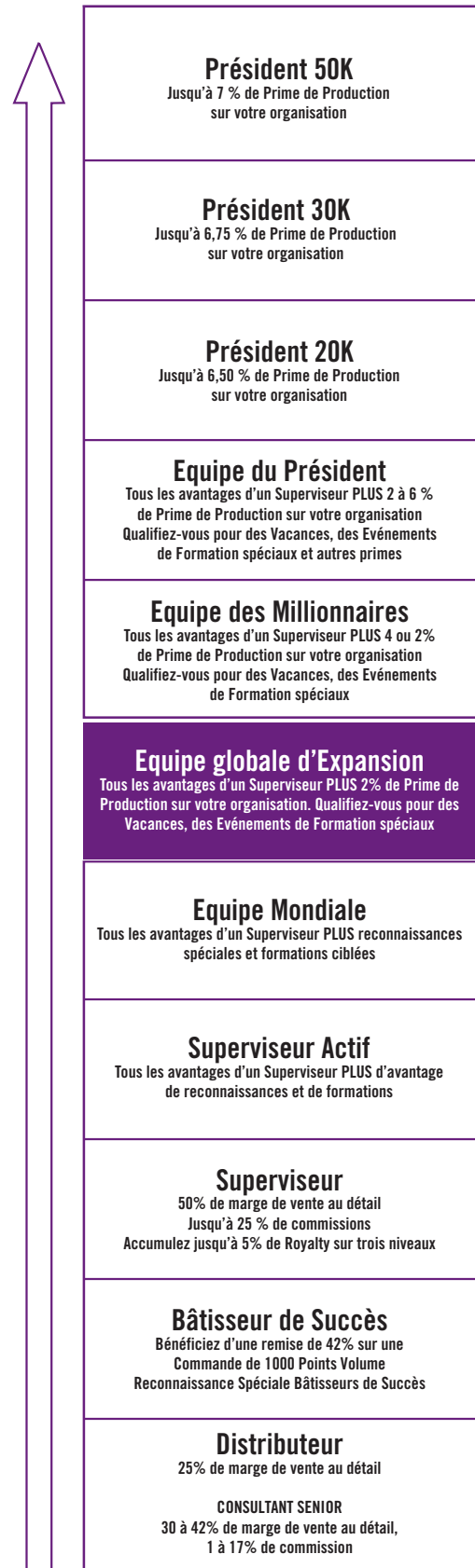
C'est votre porte d'entrée dans l'Equipe Globale d'Expansion. Devenez un Formateur Efficace !

Vous souvenez-vous de notre définition du Formateur ? Un formateur « pousse à apprendre. » Motivez-vous vos Distributeurs à apprendre à mettre en place leurs trois groupes ?

Concentrez-vous sur votre lignée inférieure – jouez la carte de la duplication !

La magie de cette échelle réside dans le fait qu'elle peut vous pousser vers l'échelon supérieur si vous remplissez toutes les conditions de celui où vous vous trouvez actuellement !

- ◆ Si vous concentrez vos efforts sur la progression de vos Distributeurs, vous vous qualifiez automatiquement pour l'échelon suivant.
 - Concentrez-vous sur ce que vous voulez atteindre.
 - C'est ce que vous devez enseigner aux membres de votre lignée.
 - Apprenez-leur à former LEUR PROPRE lignée = Duplication !
- ◆ Faites référence à ce concept lorsque certains de vos Superviseurs sont prêts à se qualifier pour l'Equipe Mondiale.
- ◆ Concentrez-vous uniquement sur les qualifications un à deux échelons au-dessus du leur.
- ◆ Soyez plus attentifs à votre lignée inférieure qu'à votre propre niveau.
- ◆ Cette échelle vous montre combien il est amusant, simple et magique d'exercer cette activité. Il n'y a pas de secret ou de mystère !
- ◆ Apprenez les bases puis enseignez-les sans relâche.
- ◆ Commencez par apprendre vous-même les bases, ensuite formez vos Distributeurs. Vous grimpez ainsi très vite l'échelle du succès !
- ◆ N'ayez pas peur de ce que vous allez apprendre dans les niveaux supérieurs. Si vous enseignez ce que vous avez vous-même appris, vous serez plus à l'aise pour apprendre la suite.



Avec plus de 20 ans d'expérience, la société Herbalife est un leader mondial dans l'industrie du contrôle de poids et de la nutrition, offrant une gamme de produits qui vous aide à mener une vie saine.



Distributeur Indépendant Herbalife

LE TEMPS, C'EST PRÉCIEUX – Comme votre organisation grandit en taille, votre but est de donner une impulsion à votre temps précieux en aidant les autres à gravir les échelons pour qu'ils vous aident à superviser votre Lignée inférieure en pleine expansion.

Les exigences en termes de temps vous forceront à réévaluer votre charge de travail personnel. Vous ne pouvez plus assumer personnellement toutes les tâches de votre activité. La délégation du travail est le moyen par lequel vous pouvez relayer le contrôle à certains de vos leaders principaux et à venir. Observez la croissance exponentielle lorsque l'effet de duplication prend le dessus!

1. Estimez la meilleure façon de gérer votre temps

- ◆ Retenez ces quatre conseils pour gérer votre temps avec succès.

2. Adoptez un système de valeurs

- ◆ Connaître vos valeurs et savoir ce qui est important pour vous vous évitera d'être piégé par le temps et les distractions qui vous écartent du chemin qui vous mène à vos objectifs.

3. Suivez un Planning

- ◆ Groupe de Consommateurs.

Les trois groupes sont essentiels à la croissance et l'équilibre de l'activité.

Liste récapitulative

- Je travaillerai mes compétences en gestion du temps et deviendrai un gestionnaire efficace de mon temps et de mes priorités.
- Je développerai un système de valeurs qui m'aide à rester sur la bonne voie pour atteindre mes objectifs.
- Je suivrai un planning et gèrerai mieux mon temps et mes ressources.

La gestion du temps est l'essence même d'une activité prospère – de toute activité d'ailleurs !

Si vous ne parvenez pas à gérer votre temps, vous le perdrez et ceci prendra le meilleur de vous-même ! Vous n'arriverez à rien !

La raison pour laquelle gérer son temps est important est que nous avons tous un temps défini pour faire tout ce que nous devons faire dans une journée : gérer son activité, passer du temps avec la famille, manger, dormir et faire de l'exercice.

Nous disposons tous du même nombre d'heures dans une journée. Ce qui importe, c'est la manière dont nous l'utilisons !



Quatre conseils pour gérer votre temps

Voici quatre conseils qui vous aideront à bien gérer votre temps. Ce que vous en tirerez est très important pour votre activité.

1. Le premier point important quant à la gestion du temps est la VISION

Vous devez connaître votre "RAISON". Lorsque vous rejoignez la société Herbalife vous devez comprendre pour quelle raison vous vous êtes lancé dans cette activité et ce que vous voulez en tirer.

- ◆ Etait-ce pour gagner une somme d'argent définie ?
- ◆ Etait-ce pour quitter un emploi frustrant ?
- ◆ Etait-ce pour améliorer votre forme ?
- ◆ Quelle était VOTRE raison ?

Si vous avez des objectifs pour la fin du mois, demandez-vous alors : "Est ce que tout ce que je fais dans le cadre de cette activité me mène à cet objectif ?" Si la réponse est négative, vous suivez la mauvaise direction !

Définissez clairement votre système de valeurs

Vous devez connaître vos valeurs dans la vie ainsi que vos priorités. Elles peuvent être par exemple :

- ◆ la famille
- ◆ votre activité professionnelle
- ◆ les amis

Quoique vous fassiez, à tout moment, demandez-vous bien : "Cela va-t-il m'aider à atteindre mes objectifs ou m'en écarter?"

2. Le second élément essentiel dans la gestion du temps est la PLANIFICATION

Si vous échouez dans votre planification, vous pouvez planifier votre échec.

- ◆ Utilisez un agenda (palm pilot ou organisateur personnel). Si vous n'en possédez pas encore, vous allez en avoir besoin ! Nous ne parlons pas d'un agenda minuscule, mais d'une sorte de grille qui vous permet d'organiser votre journée heure par heure, de 6 heures du matin à minuit, pour pouvoir noter vos rendez-vous !
- ◆ Beaucoup de gens ont probablement utilisé un agenda avant de rejoindre la société Herbalife, mais ils ne s'en servaient probablement que ponctuellement ; à présent il est absolument indispensable !
- ◆ Emmenez ce planning partout où vous allez !
- ◆ Notez-y vos numéros de téléphone et rendez-vous. Tout ce dont vous avez besoin doit y figurer !

Suivez le planning

Quand vous disposez d'un planning détaillé, vous pouvez tranquillement vous lever le lundi matin, regarder votre planning et le suivre !

Si vous avez un bon planning, le respecter vous mènera à votre objectif...ce mois-ci ! Ou cette année !

Vous vous trouverez des tâches quotidiennes, hebdomadaires et mensuelles. Ainsi vous comprendrez beaucoup mieux votre activité.



3. Evitez les pertes de temps !

Voici la clé d'une bonne gestion de votre temps : Planifiez et évitez les pertes de temps !

A moins que vous ne soyez très discipliné et doué d'une volonté de fer, vous perdrez toujours plus ou moins du temps ! Et nous savons tous de quoi nous parlons ici :

◆ Coups de téléphone inutiles

Les systèmes de messageries automatiques sont très utiles ! Vous pouvez laisser des messages et répondre aux questions des gens sans perdre une minute.

Organiser des conférences téléphoniques est aussi un moyen très efficace de communiquer un grand nombre d'informations importantes à de nombreuses personnes en peu de temps !

◆ Courses superflues

Fournitures de Bureau – sortir pour deux ou trois éléments plutôt que d'attendre une semaine pour une liste plus complète.

◆ Procrastination

Il vous arrive d'avoir une tâche désagréable à accomplir – alors vous l'évitez ! Vous devez vous autodiscipliner. Une fois celle-ci accomplie, vous en êtes débarrassé !

◆ Mauvaise organisation -

Allez-vous passer tout votre temps à emballer vos produits ou distribuer les Flyers ? Vous pourriez aussi embaucher un étudiant ou quelqu'un d'autre pour quelques heures, afin qu'il s'en charge ?

N'importe qui peut assembler des centaines de prospectus. N'importe qui peut assembler des produits et les emballer.

Vous pouvez déléguer en ce qui concerne les tâches mineures. Vous devez libérer du temps pour pouvoir vous concentrer sur des activités plus importantes.

◆ Télévision

De nos jours la télévision dégage peu d'énergie positive. Si vous regardez des films à la télévision, assurez-vous d'avoir une activité constructive en parallèle. Vous occupez-vous des corvées administratives ? Etes-vous en train de payer vos factures, remplir des chèques, et ranger des affaires ?

Si vous êtes absorbé par la télévision ou par une vidéo, il existe un bon nombre de programmes intéressants pour continuer à nourrir votre intellect avec des informations qui vous seront utiles – pour votre développement professionnel ou personnel.

◆ Négativité

Voleurs de Rêves et Pleurnicheurs ! Avez-vous tendance à attirer les bonnes personnes ? Si vous êtes positif, vous attirerez des personnes positives. Si vous êtes motivé, vous attirerez des personnes motivées. Sinon, commencez à agir de la sorte, car dans peu de temps vous commencerez à y croire ! Soyez-en persuadé et vous y arriverez !

Commencez par sourire sur le chemin du travail et vous passerez forcément une bonne journée ! Essayez d'être toujours de bonne humeur !

Ecartez-vous des Voleurs de Rêves et des Pleurnicheurs.



Quatre conseils pour bien gérer son temps

1. Le premier point important quant à la gestion du temps est la VISION
2. Le second est la planification.
3. Evitez les Pertes de Temps !
4. Prenez de bonnes habitudes.

4. Prenez de bonnes habitudes

Si l'on fait la même chose 21 jours d'affilée, cela devient une habitude. Si vous êtes sur TouchFON ou sur messagerie vocale pendant 21 jours, cela va devenir une habitude ! C'est une bonne chose ! Si vous faites de la promotion pendant 21 jours – c'est une habitude. Si vous vous levez le 22ème jour et ne le faites pas, vous savez que quelque chose ne va pas. Il vous manque ce que vous avez transformé en habitude.

Il vous faut développer les bonnes habitudes, pas celles qui n'apportent rien.

Dans la vie beaucoup n'atteignent pas les objectifs qu'ils se sont fixés parce que quelque chose les retient – peut-être une mauvaise habitude d'ailleurs. A nous de découvrir ces habitudes qui nous empêchent d'avancer et de les combattre.

Quelles habitudes nous faut-il développer ?

- ◆ Si vous effectuez un suivi approfondi, retiendrez-vous vos clients ? Oui !
- ◆ Vendrez-vous plus de produits car vous accumulez des références ? Oui !

Ce sont ces habitudes qu'il faut développer. Elles s'intégreront alors à votre activité.

Demandez-vous :

- Quelles-sont mes habitudes ?
- Quelles habitudes dois-je développer ?
- Quelles habitudes dois-je travailler ?

**Engagez-vous à long terme**

Une chose importante à savoir à propos d'Herbalife : il ne s'agit pas d'un programme "devenez riche en peu de temps" dans lequel vous entrez, faites fortune, puis sortez, et tout cela en peu de temps.

Herbalife est un mode de vie. Lorsque vous entrez chez Herbalife, vous trouverez une entreprise et un leadership qui s'occupera de vous sur le long terme.

Le Plan Marketing est un outil puissant qui vous fera gravir les niveaux, en développant vos compétences et en vous récompensant généreusement pour la croissance générée. A chaque niveau on vous encourage dans votre activité ; jour après jour vous vous améliorerez, en apprenant à travailler avec les autres, en perfectionnant vos compétences et en aidant le plus de monde possible.

Cela n'arrive pas du jour au lendemain ou en un mois ou deux.

Cela arrive si vous considérez Herbalife comme un engagement à long terme, si vous gérez votre temps intelligemment et si vous continuez à faire ce qui construit un succès solide.

Le temps sera certainement de votre côté si vous êtes préparé à investir énergie et enthousiasme pour la construction de votre organisation.

Les Distributeurs qui réussissent adoptent Herbalife comme un mode de vie et comme étant l'aventure de toute une vie !

Quelles sont vos capacités d'organisation ?**Organisation = efficacité**

Consacrez 1 à 2 heures par soir à votre propre organisation – mettez à jour votre liste de choses à faire, votre plan sur 90 jours, votre base de données, et soyez à jour dans votre administration, le classement, les fournitures de bureau et l'inventaire des produits, etc.

Vous allez sacrifier des heures de sommeil, mais vous serez plus efficace durant les quatre heures ou durant le temps que vous consacrez à votre activité chaque soir.

Le plus gros obstacle auquel ont dû faire face la plupart des personnes démarrant une activité est la gestion du temps.

Avoir confiance adopter de bonnes habitudes et développer de fortes compétences d'organisation sont quelques-uns des éléments les plus importants à travailler pour créer une activité prospère.

Leon Waisbein

Membre du Chairman's Club

**Michael Cole**Membre de l'Equipe
Internationale du Président**Eli Nakhum**Membre de l'Equipe
des Millionnaires

- 1** Montrez toujours le bon exemple à vos Distributeurs – surveillez votre poids, faites attention à votre allure, votre parfum, votre garde robe.
- 2** Utilisez les produits Herbalife qui vous aideront à transformer votre image comme vous le souhaitez. Seuls vos propres résultats et l'utilisation permanente des produits Herbalife vous donneront la motivation et la force de réussir dans votre activité. Mais avant tout, devenez le meilleur client Herbalife.
- 3** Soyez toujours franc avec vos clients et agissez toujours dans leur intérêt.
- 4** Soyez poli et ponctuel, informez toujours vos clients suffisamment à l'avance des changements de programme.
- 5** Soyez disponible. Vos clients et Distributeurs doivent pouvoir vous joindre à toute heure. Le téléphone portable est indispensable.
- 6** Faites preuve d'une attitude positive et constructive dans toutes circonstances – faites de votre mieux pour aider et trouver les moyens de le faire. Ne leur refusez jamais votre aide ou même un conseil.
- 7** Si vous vous trouvez dans une situation qui ne vous permet pas de prendre entièrement soin de vos clients, laissez votre recruteur ou encore un Distributeur de votre lignée inférieure agir en votre nom. Présentez la situation avec autant de tact que possible.
- 8** Créez une Fiche de Suivi Clientèle pour chaque client. Pensez à bien noter les éléments importants et n'oubliez pas de contacter vos clients à la date convenue. Si vous manquez un appel (particulièrement dans les trois premiers mois), vous risquez de perdre ce client.
- 9** N'imaginez pas que tous les nouveaux clients sont prêts à s'intéresser à l'opportunité Herbalife à partir du moment où ils ont découvert les produits. Certains d'entre-eux auront peut-être besoin de plus de temps pour décider quel moment sera le plus opportun pour devenir Distributeur Indépendant Herbalife. Offrir un service client "première classe" est plus important à ce stade que d'essayer de les transformer immédiatement en Distributeurs en leur proposant des remises.
- 10** Il est important de faire des bénéfices sur vos ventes et d'être très motivé pour prendre soin de vos clients pendant toute leur période d'utilisation des produits. Vous pouvez néanmoins récompenser certains de vos clients réguliers qui vous ont recommandé. La meilleure récompense n'est pas une remise sur un produit, mais le produit en lui-même. Le choix est vaste.
- 11** Si votre client obtient de bons résultats et que vous le considérez comme un Distributeur Indépendant potentiel, ne lui parlez pas de réduction de coût, mais mentionnez la formidable opportunité Herbalife. Parlez à votre client de la société et du Plan Marketing. Si ce dernier est intéressé par l'activité Herbalife, il deviendra un Distributeur efficace puisqu'il disposera de l'outil essentiel dans ce secteur – le résultat de sa propre utilisation des produits.
- 12** Protégez toujours votre réputation. Souvenez-vous : il faut du temps pour bâtir une bonne réputation qui peut être détruite en une fraction de seconde.

Avec plus de 20 ans d'expérience, la société Herbalife est un leader mondial dans l'industrie du contrôle de poids et de la nutrition, offrant une gamme de produits qui vous aide à mener une vie saine.



Distributeur Indépendant Herbalife

- 13** Participez aux formations hebdomadaires et veillez en permanence à améliorer votre professionnalisme en tant que Distributeur. Assurez-vous que tous vos Distributeurs produisent une image positive. Vos clients et prospects verront ainsi la société Herbalife sous un jour positif.
- 14** Si vous rencontrez le client d'un autre Distributeur, intéressez-vous à sa réussite. Si vous pensez pouvoir améliorer ou du moins modifier son programme, n'en parlez pas, mais faites-en part à son Distributeur et partagez vos points de vue. Aux clients des autres Distributeurs, ne mentionnez pas les remises ou opportunités commerciales. Ce ne sont pas vos clients. Respectez les règles d'éthique de la société. Et traitez les clients des autres Distributeurs comme vous aimeriez que ces derniers traitent les vôtres.
- 15** Si vous rencontrez un ancien client mécontent qui a perdu le contact avec son Distributeur, ne l'ignorez pas, mais essayez de le faire changer d'avis. Faites de votre mieux pour qu'il redevienne un client Herbalife et prenez soin de lui.
- 16** Respectez les tarifs de votre région. Les différences de prix troublent les clients et ils sont alors tentés de choisir le tarif le plus bas. Généralement, lorsque les prix sont bas, le suivi clientèle l'est également.
- 17** Si votre client a décidé de cesser d'utiliser les produits, tentez une discussion positive et constructive et essayez de le faire changer d'avis et de maintenir son programme. S'il n'est toujours pas convaincu, remboursez-le sans rechigner et quittez-vous en bons amis. N'oubliez pas qu'un client mécontent conseille à ses amis, sa famille, ses collègues de travail de ne pas utiliser les produits ou de ne pas faire confiance aux Distributeurs Indépendants.
- 18** Gardez un contact permanent avec votre client :
- Souhaitez un bon anniversaire et de bonnes vacances à vos clients ainsi qu'aux membres de leur famille.
 - Organisez des Journées Clients.
- 19** Soyez à l'écoute de vos clients : n'oubliez pas que ce sont eux qui suivent les programmes et qui produisent les meilleurs témoignages de réussite. Ecoutez-les et vous apprendrez beaucoup de choses intéressantes.
- 20** Cherchez à tout connaître de vos nouveaux clients et Distributeurs, et soyez toujours prêt à leur venir en aide. Bien souvent les nouveaux Distributeurs n'ont pas suffisamment d'expérience pour aider leurs clients à obtenir les meilleurs résultats des produits qu'ils ont achetés. Récoltez le maximum d'information sur vos nouveaux clients et Distributeurs, et soyez très attentif à leur formation.
- 21** Fournissez à vos clients toute la documentation nécessaire sur les produits. N'oubliez pas de consulter les Outils de Commercialisation En Ligne sur le site HerbalifeCentral.com
- 22** Effectuez votre suivi clientèle par email. Vous renforcerez ainsi vos relations avec ces derniers. Rien de plus facile et économique qu'un email pour communiquer avec vos clients et leur faire part des nouveautés produits !

