

GOPRO

LE RECRUTEMENT ORGANIQUE BY ASSENTIS

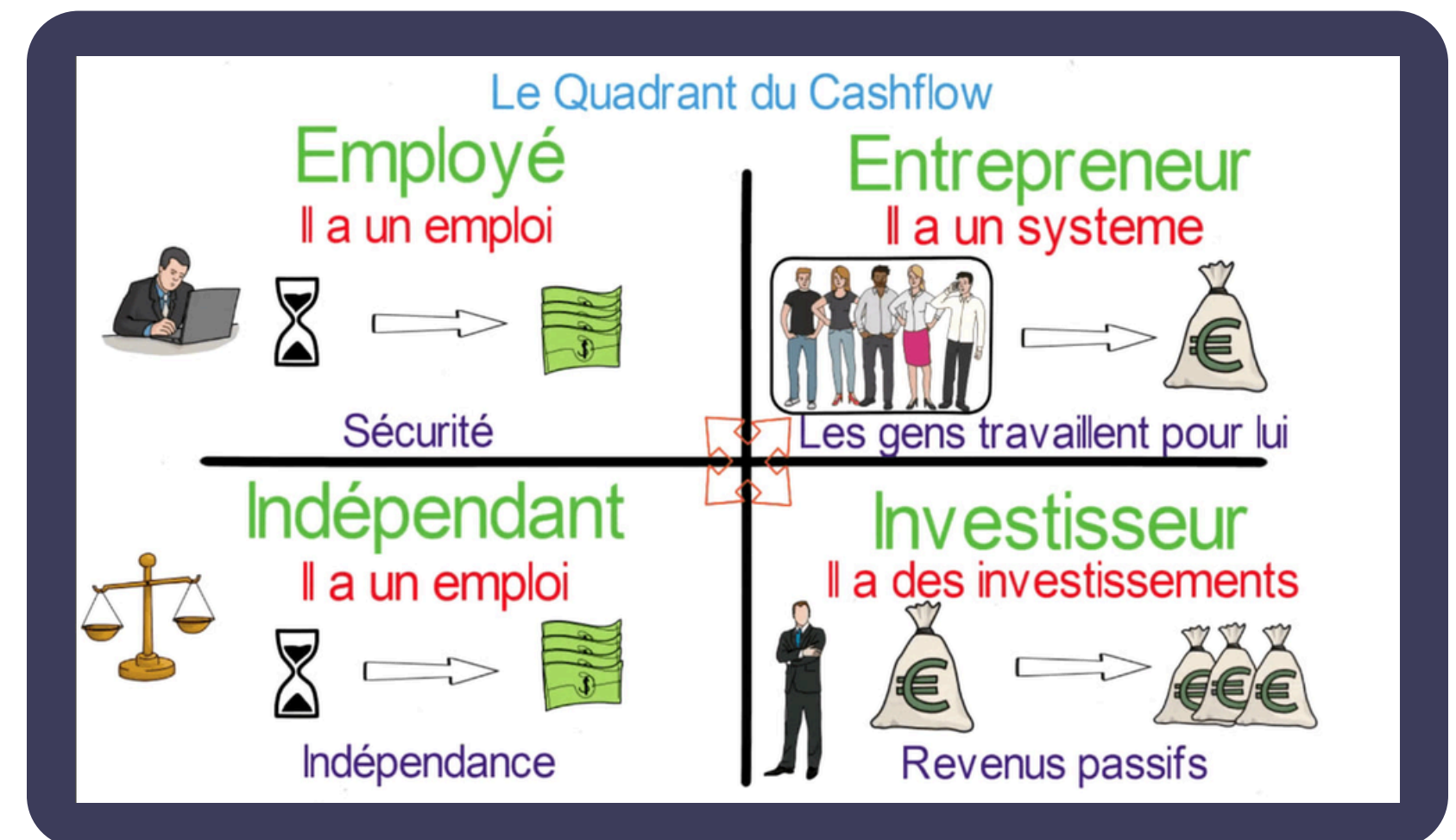
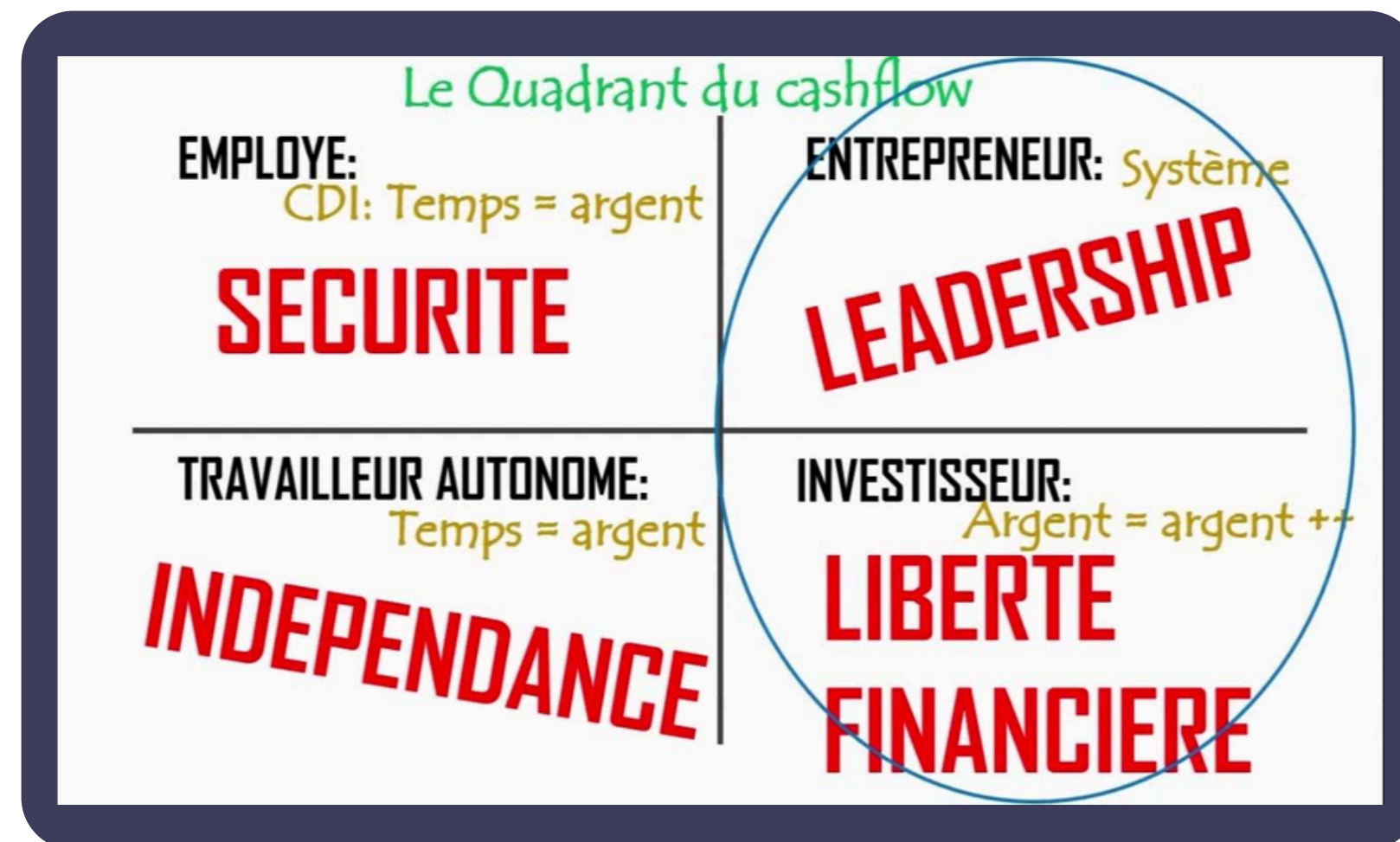
Séance 1 : Introduction & Compétence 1
Animée par Bernard CUCHET

LE MLM : UN SAVOIR-FAIRE DE PRO

- Cadrant du **Cash Flow de Kiyosaki**
- Le **MLM** (marketing relationnel) n'est pas le modèle d'entreprise parfait; il est tout simplement mieux que les autres.
- Adopter une **posture de professionnels** dans le développement de votre futur réseau
- Les **7 compétences** du MLM

CADRANT DU CASH FLOW DE KIYOSAKI

Le **MLM** (Marketing relationnel) est un des systèmes les plus puissants pour vous faire basculer **progressivement, sans frais, sans risque financier**, du cadran gauche vers le cadran droit, à votre propre rythme.



**Qu'est-ce qu'une entreprise idéale ?
Ou plutôt : quelles sont les caractéristiques
d'une carrière idéale ?**

MLM : CE N'EST PAS LE MODÈLE PARFAIT

MAIS SANS DOUTE LE MEILLEUR



CE QUE LES GENS NE VEULENT PAS

- Pas de patron,
- Pas de perte de temps maison/bureau,
- Pas d'employés,
- Pas de politique interne,
- Pas de compromis,
- Pas de discrimination,
- Pas de prime au diplôme.



CE QU'ILS RECHERCHENT VRAIMENT

- Une activité professionnelle ayant du sens et de l'utilité,
- Un excellent produit et/ou service,
- Des revenus illimités,
- Un revenu résiduel/passif (un fond de commerce),
- La liberté d'organiser son temps,
- Des gens de valeurs et agréables avec qui bosser,
- Faible coût au démarrage,
- Reconnaissance, ...

MLM : CE N'EST PAS LE MODÈLE PARFAIT

MAIS SANS DOUTE LE MEILLEUR

Le MLM basé sur le **marketing relationnel** c'est donc sans doute le système le meilleur mais il y a une embuche :

Il est impératif de choisir un **secteur d'activité** dont le marché est colossal (pour permettre la croissance du réseau), l'exposition aux soubresauts économiques est le plus faible possible, et idéalement que l'activité soit à forte valeur ajoutée.

ADOPTER UNE POSTURE DE PROFESSIONNEL

IL EXISTE **3 POSTURES** DANS CETTE INDUSTRIE DU MLM :

LES POSEURS

Espère gagner sans rien faire

LES AMATEURS

Adopte un début de professionnalisme

LES PROFESSIONNELS

Une personne qui a le savoir-faire et les compétences nécessaires pour bâtir une organisation de marketing relationnel grande et prospère.

Si vous décidez de vous lancer dans le **marketing relationnel avec Assentis**, faites-le **sérieusement**. Le MLM ce n'est pas seulement un modèle entrepreneurial, c'est une véritable profession, et toute **profession exige des compétences**.

ADOPTER UNE POSTURE DE PROFESSIONNEL

VOTRE ENTREPRISE DE MARKETING RELATIONNEL COMPREND **3 ÉLÉMENTS** DE BASE :



Le produit de votre entreprise / le secteur d'activité de services



Le système de rémunération



Vous : C'est l'unique variable entre un professionnel membre du réseau et un autre.

LES 7 COMPÉTENCES GO PRO

1

Trouver des prospects

2

Inviter les prospects à découvrir l'activité

3

Savoir présenter l'activité

4

Suivre les prospects

5

Aider les prospects à devenir conseillers chez ASSENTIS

6

Aider les nouveaux à démarrer

7

Dupliquer le processus et participer aux événements

COMPÉTENCE 1 : TROUVER DES PROSPECTS



Étape 1 : Primo-Liste

Travailler impérativement votre liste de nom (primo liste) aussi utile pour démarrer votre activité dans le courtage en assurance que votre future organisation.



Étape 2 : Élargir son réseau

Quelles sont les connaissances de mes connaissances ? Accroissez sans cesse les noms dans cette liste.



Étape 3 : Croissance constante

Étoffer continuellement votre liste. Les pros ajoutent chaque jour 2 noms. Incluez vos clients qui peuvent devenir conseillers



Étape 4 : Nouvelles relations

Faites-vous sciemment de nouvelles relations (dans la vraie vie, sur les réseaux sociaux, ...)

OUTILS PRATIQUES

RESSOURCES POUR DÉMARRER

FICHE PRIMO-LISTE

100 noms minimum
avec classement :
proches, connaissances,
nouveaux contacts

OUTIL DE SUIVI

Tableau Excel ou Google
Sheet partagé

PENSE-BÊTE

- Qui ai-je rencontré aujourd'hui, cette semaine, ce mois-ci ?
- Qu'ais-je fait ou entrepris pour rencontrer de nouvelles personnes cette semaine?

Merci.