

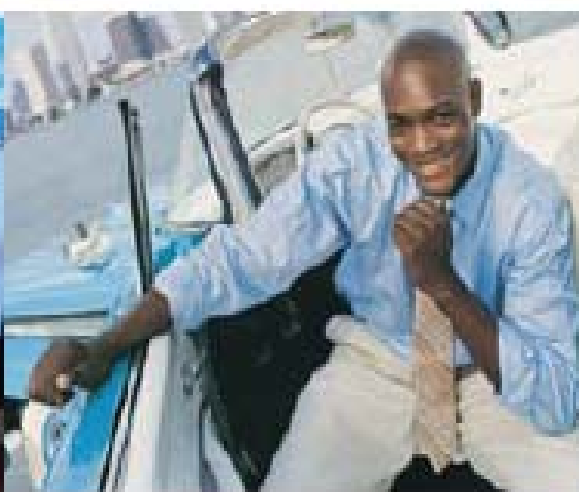
VOTRE



ogel™

BUSINESS

PLAN



INFORMATIONS IMPORTANTES

Votre ID Agel : _____

Mot de Passe temporaire : _____

Connectez-vous sur www.Agel.com et créez votre mot de passe personnel (changez-le régulièrement)

Votre Parrain : _____

Son Téléphone : _____

Son Email : _____

Site Internet de votre Equipe : _____

FORMATION HEBDOMADAIRE

Jour : _____ Heure : _____

Numéro de connexion « Dial-In » ou Site Internet : _____

Service Client Agel (Back-Office France) : _____

PREPARE POUR :

Votre Business Plan Agel

©© MMVII A-Team Central, Inc. Duplication strictly prohibited.
Agel and Agel Enterprises are registered trademarks of Agel Enterprises, LLC, used by permission.

BIENVENUE DANS L'AVENTURE AGEL

Félicitations, vous venez de prendre l'une des meilleures décisions de votre vie ! Vous avez choisi l'une des industries mondiales qui connaît en ce moment la plus forte croissance, idéale pour vous aider à générer des compléments de revenus significatifs, voire une totale autonomie financière. Quel que soit votre parcours, vous venez de démontrer que vous êtes un entrepreneur. Quelqu'un qui ne se contente pas de peu et qui sait qu'il peut vivre mieux. C'est ce que vous venez de découvrir.



Agel représente la nouvelle génération de sociétés de Marketing de Réseau (MLM - Multi Level Marketing) et nous sommes déjà en marche pour réécrire l'histoire de notre industrie. Agel a démontré qu'une idée basée sur un tout nouveau produit, une approche de rémunération innovante et une solide structure de soutien, offre la chance d'accomplir de grandes choses.

L'industrie du Marketing de Réseau a crû de manière considérable en plus de 50 ans d'existence. Aujourd'hui, elle est présente sur les cinq continents, dans plus de 100 pays, avec plus de 56 millions de participants. Les ventes mondiales annuelles ont maintenant dépassé les 100 milliards de dollars américains. (*Source: Direct Selling Association.*)

Tout au long de son parcours, notre industrie a attiré l'attention et les éloges de la communauté industrielle et de la presse financière, émergeant comme le dernier vrai bastion de l'entreprise individuelle où chacun peut se construire une réelle liberté financière sans investissement important. Ainsi, Agel s'est révélée comme l'une des sociétés dominantes à réelle valeur ajoutée, participant à créer cette nouvelle réalité pour ceux qui rêvent d'une vie meilleure.

Ce Business Plan va vous aider à lancer votre Centre d'Affaires de manière rapide, canalisée et rentable, en utilisant les méthodes que nos plus fructueux distributeurs ont testées et éprouvées. Vous éviterez ainsi toutes les erreurs que les nouveaux distributeurs font habituellement et vous pourrez mener votre aventure Agel vers le succès.

Pendant votre phase de lancement il est capital que vous mettiez en pratique les actions indiquées dans ce guide. Le succès sourit toujours à ceux qui sont réceptifs aux conseils et désireux d'agir tel qu'ils l'ont appris. Plus tard, vous aurez le temps de vous interroger. Aujourd'hui, vous êtes novice, et nous voulons que votre succès soit maximal. Ce que vous lirez ici regroupe les « meilleures techniques », celles qui fonctionnent, qui ont été prouvées et testées dans la durée. Nous vous demandons donc de suivre les étapes de ce guide exactement telles que décrites et vous serez alors dans les conditions optimales vers votre propre succès.

Ce guide est conçu pour être complété par le CD audio « Your Agel Business Plan » (en Anglais). Nous vous recommandons de l'écouter la première fois chez vous tout en prenant des notes au fil des pages. Vous obtiendrez alors le meilleur de ces 2 outils pour en assimiler la quintessence. Vous trouverez ces outils sur le site web de votre équipe www.agel-eu.com ou auprès de votre parrain.

Prenez votre affaire au sérieux ! Ce n'est pas parce que vous n'avez pas investi des milliers d'euros dans votre Centre d'Affaires Agel, que vous ne pourrez pas gagner ce que gagnent de grands dirigeants dans le monde. Si vous menez votre affaire comme un passe-temps, vous aurez des revenus équivalents. Mais, si vous la dirigez comme une entreprise sérieuse, vous pourrez gagner des revenus vraiment importants.

NE PARLEZ A PERSONNE DE VOTRE NOUVELLE AFFAIRE TANT QUE VOUS N'AVEZ PAS FINI VOTRE FORMATION. Il est préférable de ne pas parler et de ne pas essayer d'expliquer l'Opportunité Agel tant que vous ne savez pas exactement que dire et quels outils utiliser dans le cadre d'un vrai processus. Inscrivez simplement dès maintenant les noms et informations de toutes les personnes auxquelles vous pensez dans l'espace prévu ci-après (p.23 à p.27).

Il y a plusieurs facteurs indispensables au succès en Marketing de Réseau. Vous imaginez probablement que les facteurs les plus importants (vous faisant malheureusement défaut) sont ceux à posséder pour se lancer. Cinq critères que vous pouvez juger indispensables au succès - mais qui en fait vous empêchent de l'atteindre – sont décrits ci-dessous.

LES CINQ FACTEURS DONT VOUS N'AVEZ PAS BESOIN POUR REUSSIR AVEC AGEL . . .

1. L'EDUCATION ET LES REFERENCES

Des milliers de personnes ont connu le succès avec Agel sans avoir de grands diplômes. Certains même de nos grands Directeurs n'ont pas fini le lycée ! Le Marketing de Réseau est différent de tout autre marketing, ses règles le sont aussi. Il est possible, et finalement assez commun, de construire une organisation sans avoir de références ou de diplômes.

Si vous avez un diplôme, quel qu'il soit, bravo ! Sachez simplement que ce n'est pas un pré-requis pour réussir avec Agel.

2. L'EXPERIENCE EN MARKETING DE RESEAU

Vous n'avez besoin d'aucune expérience pour réussir avec Agel. En fait, vous pouvez même constater que ceux qui viennent sans idées préconçues, ouverts d'esprit et qui suivent simplement la méthode, apprennent plus vite.

Vos parrains ont déjà « défriché le terrain » et créé une voie pour que vous la suiviez. Ils ont appris les meilleures techniques pour construire leur Centre d'Affaires et ont découvert les erreurs à éviter. **SACHEZ QU'IL N'Y A PAS DE NOUVELLES ERREURS, MAIS UNIQUEMENT D'ANCIENNES FAITES PAR DE NOUVELLES PERSONNES MAL FORMEES !** En utilisant l'expérience de ceux qui sont arrivés avant, vous réussirez beaucoup plus rapidement. Nous avons mis en place une méthode (étape par étape), développé l'infrastructure pour vous soutenir, vous et votre affaire, et créé un programme de formation pour vous apprendre à tirer le maximum de ces deux bases.

Nous avons déjà des distributeurs qui ont atteint le prestigieux niveau de Directeur Diamant alors qu'ils avaient rejoint Agel sans expérience. Si vous êtes prêt à apprendre, que le travail ne vous effraie pas et que vous appliquez la méthode, alors vous pouvez réussir avec Agel.

3. L'APPROBATION DES AUTRES

L'une des tristes réalités de la vie est que tout le monde n'est pas prêt pour le succès. Bien sûr, tous vous diront qu'ils le veulent. Mais, force est de constater qu'ils se contentent d'être des « victimes » et s'inventent des excuses pour expliquer pourquoi le succès ne leur sourit pas. Ne soyez pas surpris que certains de vos amis et membres de votre famille ne rejoignent pas Agel et dénigrent le fait que vous le fassiez. C'est malheureux, mais certains se sentent le besoin d'attaquer ceux qui se battent, à juste titre, pour obtenir plus de la vie. Si vous atteignez le succès, leurs arguments expliquant que cela ne fonctionnera pas pour eux seront contredits.

Certains vous diront que différentes personnes ont essayé d'autres business et ont échoué, ils vous donneront tous types de raisons pour lesquelles Agel ne fonctionnera pas pour vous. Le mieux à faire face à ces « âmes bien-pensantes » est de leur répondre avec un sourire poli, de les remercier pour leurs conseils. Restez confiant en votre activité, n'oubliez pas les objectifs que vous vous êtes fixés et que vous souhaitez atteindre.



Parfois, les présentations les plus dures seront celles que vous ferez à vos proches, à vos meilleurs amis ou à des membres de votre famille. A d'autres moments, vous comprendrez que « nul n'est prophète en son pays », (c'est pourquoi vous allez apprendre à utiliser les outils de prospection). Mais, de temps en temps, vous aurez des amis proches ou des membres de votre famille, qui croiront en vous, travailleront avec vous à la construction d'équipes pouvant regrouper trois générations familiales. Cela représentera une opportunité incroyable de travailler ensemble vers le succès.

Vous n'avez besoin de l'autorisation de personne, sauf de vous-même. Parfois même votre conjoint (ou conjointe) ou bien un proche ne partagera pas votre enthousiasme pour votre affaire. C'est très fréquemment ce qui peut se passer au début, cependant nous avons vu des milliers de personnes construire de grandes entreprises sans l'aide de leurs proches. Ne vous inquiétez pas si, quand vous serez convié à un voyage à Hawaï, à une croisière ou

recevrez un Bonus Voiture Agel, ces mêmes personnes ne partagent pas votre enthousiasme ! Et ne leur en tenez pas rigueur !

4. LES « BONS » CONSEILS

La plupart du temps, les nouveaux distributeurs Agel vont recevoir des conseils bien-pensants d'amis qui n'ont jamais construit de réseau de leur vie. Si vous voulez apprendre à piloter un avion, vous devez prendre les conseils d'un instructeur pilote expert. Si vous voulez gravir l'Everest, parlez à quelqu'un qui l'a déjà fait.

De même pour vous lancer dans votre entreprise Agel, regardez parmi vos parrains et trouvez quelqu'un qui a déjà des résultats. Ceux qui se lancent avec succès sont ceux qui recherchent des conseils auprès de ceux qui ont fait leurs preuves et appliquent la méthode. Ne prenez jamais de conseils financiers auprès de personnes qui ont échoué ! Les meilleurs formateurs sont ceux qui ont réussi.

5. LA PERFECTION

Ne faites pas l'erreur du débutant, qui est de croire que l'on ne peut rien faire tant que l'on n'a pas essayé tous les produits, lu chaque bric de littérature et mémorisé chaque aspect du Plan de Commissionnement. Notre méthode est conçue afin que vous puissiez apprendre, agir et former simultanément. Vous gagnerez en même temps que vous vous formerez et vous apprendrez en formant. C'est un excellent processus pour créer rapidement une équipe forte.

Le plus important est de se mettre rapidement à l'action, car votre impulsion de départ imposera le rythme à votre équipe.

LES CINQ FACTEURS DONT VOUS AVEZ BESOIN POUR REUSSIR AVEC AGEL . . .

Maintenant que nous avons évoqué ce dont vous n'avez pas besoin pour réussir avec Agel, explorons maintenant ce qui est indispensable pour atteindre de hauts niveaux d'aboutissement, de rémunération et de récompenses dans ce business :

1. DIX A QUINZE HEURES PAR SEMAINE

Pour construire efficacement votre Centre d'Affaires, vous devez consacrer au minimum 10 heures par semaine à son développement. Vous pouvez même envisager d'étendre votre effort à une quinzaine d'heures car Agel est présent sur les cinq continents. Votre chance réside dans cette phase de démarrage, tirez-en donc le maximum.

Nous ne vous conseillons pas de quitter votre emploi actuel pour vous lancer dans Agel. Nous vous suggérons au contraire de continuer votre activité et de dégager 10 à 15 heures par semaine en commençant à travailler à temps partiel. Cela signifie faire un petit sacrifice (comme manquer quelques programmes à la télé, quelques films au cinéma ou d'autres activités, pendant quelques temps), vous pourrez ainsi en récolter les bénéfices pendant de nombreuses années. C'est la façon la plus simple pour que les membres de votre équipe puissent réussir, notamment grâce à la duplication.

Nous utilisons le terme « travail », car pour réussir avec Agel, vous devez être désireux de travailler et avoir décidé que 10h par semaine sont nécessaires pour générer l'énergie suffisante au lancement de votre nouvelle activité.

Bien sûr, cet investissement ne s'applique pas à ceux qui veulent simplement consommer les produits Agel et les distribuer autour d'eux, à leurs voisins, amis et famille ou, par exemple, à un coach personnel qui voudrait simplement les vendre à ses clients. Si votre but premier est une affaire modeste ou de revente, vous pouvez y consacrer simplement quelques heures par mois. Grâce au Programme « New Preferred Customer » (Nouveau Client Préférentiel) d'Agel, un minimum d'investissement suffira pour obtenir les résultats que vous recherchez. Mais, si vous lisez ce Business Plan, c'est sans doute que vous êtes intéressé par l'idée de développer cette affaire, vous construire un réseau afin de vous générer un revenu conséquent.

2. UN DESIR BRULANT

Nous sommes tous occupés et utilisons déjà les 24 heures de chacune de nos journées. Pour atteindre le succès avec Agel, vous devez substituer aux activités auxquelles vous consacrez actuellement environ 10 à 15 heures par semaine à la construction de votre affaire. Pour réaliser cela sur le long terme, vous devez avoir une bonne motivation. Vous devez avoir ce désir brûlant qui vous stimule, vous passionne et vous maintient focalisé sur l'atteinte de vos objectifs.

C'est ce qui vous aidera dans l'effort, même si les événements ne se passent pas aussi parfaitement que vous aimeriez. Votre motivation peut être le désir d'acheter une plus grosse maison, une nouvelle Lamborghini, de virer votre patron ou de donner un million d'euros à une œuvre de charité ou bien encore tout cela en même temps !

3. UNE ATTITUDE POSITIVE

Soyez clair dans votre esprit dès le début : c'est le facteur le plus important pour votre carrière chez Agel. En consacrant du temps à votre propre développement, vous vous maintiendrez sur la bonne voie. Une attitude positive et de l'enthousiasme sont plus puissants que toutes les connaissances que vous acquerez ou les compétences que vous développerez.

Il y a beaucoup de scepticisme et de négativité de nos jours. Vous trouverez toujours des personnes qui discuteront pour dire que cette entreprise ne marchera pas. Ne permettez pas à ceux qui ont abandonné leurs rêves d'assombrir vos chances de réaliser les vôtres.

Il est habituel qu'un tout nouveau distributeur, sans avoir suivi de formation ou sans expérience, construise une équipe de 20 à 30 personnes le premier mois. Ils ne font pas cela avec des compétences, des connaissances ou des techniques particulières, mais simplement en faisant preuve d'un réel et inaltérable enthousiasme. Rentrez dans cette aventure avec l'attitude positive qu'elle mérite. « N'essayez pas ». Faites-vous votre idée, stimulez-vous et agissez !

4. UNE VOLONTE D'APPRENDRE

Agel vous fournit une approche nouvelle et unique de l'entreprise. Vous allez découvrir que les règles ici sont différentes. Ce qui marche dans la vente ou dans les milieux industriels ne fonctionne pas forcément avec Agel. Gardez un esprit ouvert et écoutez vos parrains. Ils ont découvert ce qui fonctionne et les meilleures techniques à appliquer.

Ce qui va vous être enseigné ici est une méthode étape par étape expliquant comment créer un Centre d'Affaires conséquent en un minimum de temps. Le critère le plus important est la **DUPLICATION**. Il est important que vous résistiez à l'appel de créer de nouveaux outils et d'essayer d'autres méthodes. Sinon, votre succès reposera uniquement sur vos propres capacités et cela sera alors encore plus difficile pour les membres de votre équipe à dupliquer. Comme si nous n'étions qu'**UNE SEULE** équipe, nous allons tous suivre la même méthode qui assurera, pour tous, de meilleurs résultats.

5. AGIR

L'écueil le plus courant des nouveaux distributeurs est de perdre du temps à « se préparer à être prêt ». Le second travers est d'être assis là, à essayer d'imaginer toutes les différentes possibilités d'un éventuel échec de votre affaire Agel. Et si vous vous convainquez vous-même de cela, c'est exactement ce qui arrivera. Ceux qui ont le plus de réussite dans Agel sont ceux qui passent instantanément à l'action et commencent immédiatement à générer des résultats. Cela démarre un puissant cycle de duplication qui se perpétuera dans vos équipes.

Vous n'avez pas à mémoriser tous les ingrédients des produits, à être capable de présenter un Agel Business Briefing (ABB) ou à comprendre toutes les complexités du Plan de Commissionnement pour commencer. Vous avez simplement à suivre les étapes de ce Business Plan et apprendre en travaillant.

Il a souvent été dit que la connaissance est source de pouvoir. Malheureusement, la connaissance donne seulement la possibilité de pouvoir. La connaissance **PLUS** l'action constituent le vrai pouvoir.

Si vous attendez d'avoir une connaissance parfaite et totale, alors cette perfection prendra le contrôle de votre entreprise. Vos parrains vous indiqueront les outils et le processus à suivre, vous empêchant de commettre de sérieuses erreurs. Suivez donc leur exemple et agissez. Et maintenant, attaquez !

PARTIE **1** CONSTRUIRE LES FONDATIONS (EN 3 ETAPES)

Les trois étapes suivantes doivent déjà avoir été effectuées lors de votre inscription avec votre sponsor. Veuillez vous assurer qu'elles ont bien été réalisées.

ETAPE 1 : VALIDATION DE L'INSCRIPTION-----

Celle-ci a pu se faire en ligne sur le tableau de bord et vous avez remis les informations nécessaires sur une feuille d'inscription à votre sponsor. A partir du moment où vous avez un ID et un mot de passe, cette première étape a déjà été franchie. Ceci veut dire que vous avez une position dans la structure et que cette position est assurée.

ETAPE 2 : PASSEZ LA COMMANDE D'ACTIVATION-----

C'est votre première commande de produits Agel. En tant qu'entrepreneur désireux de monter sa propre entreprise, vous devez toujours choisir le « Agel Executive Kit ». En effet, il vous permet d'accéder à toute la large gamme des produits Agel, d'avoir trois Centres d'Affaires et d'être qualifié pour bénéficier de tous les aspects du Plan de Commissionnement.

Commencer avec le « Agel Executive Kit » vous permet d'avoir assez de produits pour votre consommation, des échantillons à donner à vos prospects, du stock pour prêter aux nouveaux partenaires de votre équipe en attendant la livraison de leur propre « Agel Executive Kit ».

Sachez que 80% de vos distributeurs dupliqueront ce que vous faites. Si vous démarrez Exécutif, eux aussi démarreront Exécutif.

ETAPE 3 : MISE EN PLACE DE L'EXPEDITION AUTOMATIQUE (AUTOSHIP)-----

Un des aspects les plus importants de votre Centre d'Affaires est l'Expédition Automatique (Autoship). C'est un moyen d'éviter la rupture de stock et de vous qualifier automatiquement pour vos commissions et votre avancement. C'est le moteur qui permet à votre entreprise d'opérer facilement. Cela permet également à Agel de prévoir les demandes pour mieux gérer le stock disponible.

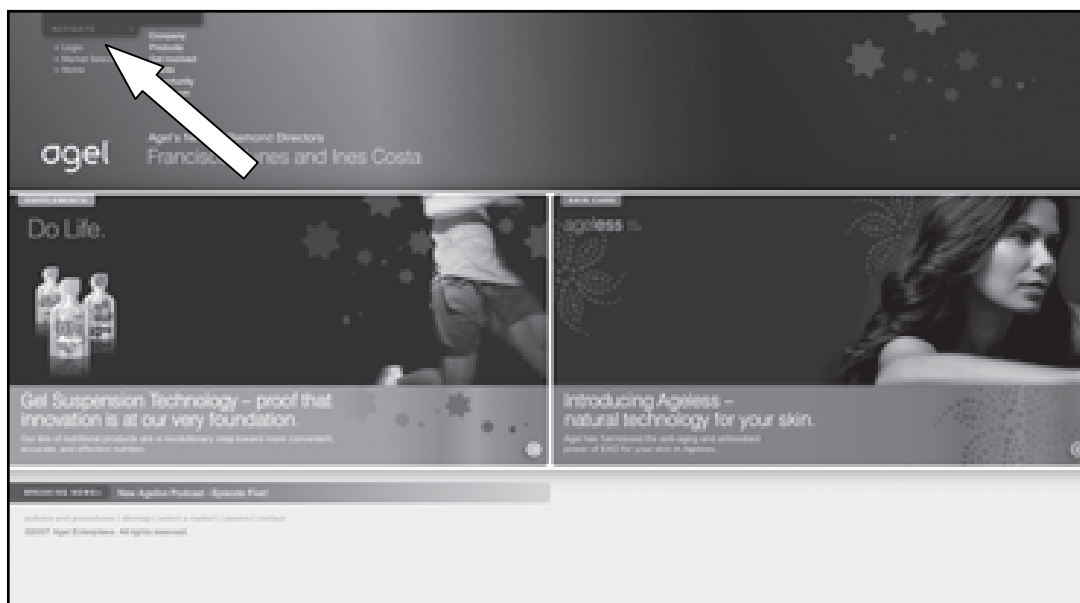
Nous vous recommandons fortement de mettre en place votre Expédition Automatique pour au moins 200 CV (4 boîtes). Les familles nombreuses en consommeront davantage. Il est crucial que vous utilisiez les produits vous-même afin de témoigner de leurs qualités exceptionnelles. Nous appelons cela votre propre « vécu Agel ». C'est votre témoignage personnel sur les effets des produits Agel à votre égard.

De plus, vous préférerez vous fournir dans votre propre stock. Vous ne souhaitez plus acheter une autre marque.

Beaucoup de distributeurs considèrent que ceci correspond aux « frais de roulement » de leur Centre d'Affaires. C'est aussi un investissement pour votre bien-être. Ne pensez pas que cela représente une dépense supplémentaire, car ce n'est pas le cas. En effet, la plupart des produits correspondent à des produits que vous utilisiez déjà et qui, de ce fait, ne sont qu'un transfert d'achat d'un produit en magasin à un produit chez Agel. D'autres produits (comme le FIT par exemple) peuvent, en fait, vous faire économiser des dépenses en magasin. Et les possibilités d'économie, sur du long terme, des coûts médicaux et de santé peuvent également être assez substantielles.

PARTIE 2 CONNECTEZ-VOUS (EN 4 ETAPES)

- **ETAPE 1 : CONNECTEZ-VOUS SUR LE « BACK OFFICE » AGEL -----**
Veuillez vous connecter à votre compte sur le site www.Agel.com et sélectionner « **Login** » dans le coin en haut à gauche.



Votre ID et votre mot de passe temporaire ont dû vous être attribués par votre parrain le jour de votre enregistrement. Retrouvez-les en première page de ce livret. Entrez-les dans la fenêtre « **Login** ».



Vous pouvez changer et corriger tout ce vous désirez quand vous êtes connecté. Merci d'entrer vos informations bancaires afin que vos commissions soient électroniquement transférées chaque mois. Cliquez sur « **Profile** », ensuite sur « **Mon compte** », puis sur « **Commission Payout Methods** ».

Mettez en place plusieurs options de paiement. De cette façon, s'il y a un problème avec la première option, la deuxième option se déclenchera automatiquement.

Pour l'option multi paiements, cliquez sur « **Profile** », puis sur « **Mon compte** » puis sur « **Change Payment Method** » dans le menu. Ou bien, cliquez sur « **Mon compte** », puis sur « **Facturation - Editer** » sous « **Informations générales** ». Ceci vous mènera à un processus en 3 étapes dans lequel vous pourrez :

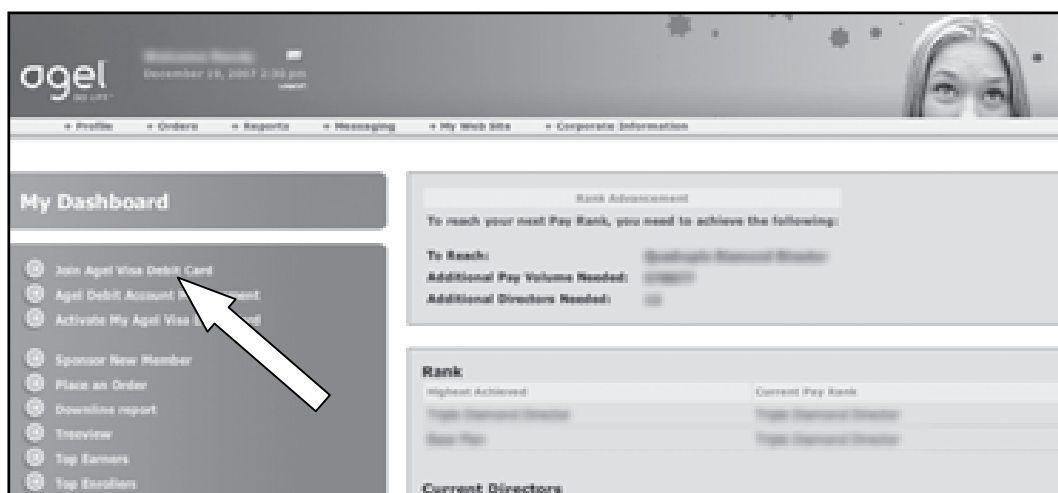
- 1- Choisir un paiement existant à éditer ou sélectionner « **new** » pour en créer un nouveau.
- 2- Choisir le pays de facturation (c'est le cas quand l'adresse du paiement est différente de l'adresse de livraison).
- 3- Entrer les informations de facturation incluant :
 - a- Nom et adresse de livraison
 - b- Informations du compte (carte bancaire, compte bancaire,...)
 - c- Priorité : l'ordre d'utilisation de l'option de paiement lors des commandes.

Ensuite, familiarisez-vous en naviguant sur votre « **Dashboard** » (Tableau de Bord) du Back Office dont les boutons d'accès sont situés dans la fenêtre de gauche et dans la barre supérieure des menus. Cliquez sur « **Profile** » et sur « **Dashboard** » pour retourner sur votre Tableau de Bord principal quand vous le voulez.

C'est grâce à cet outil que vous allez gérer votre Centre d'Affaires Agel, c'est-à-dire l'inscription des nouveaux membres de votre équipe, l'inscription des commandes de vos « Preferred Customer », le placement des commandes additionnelles et la gestion de l'Expédition Automatique.

□ **ETAPE 2 : DEMANDE DE CARTE DE DEBIT AGEL -----**

Posséder votre carte de paiement Agel montre que vous êtes engagé de façon sérieuse dans l'entreprise, tel un vrai professionnel, et vous apporte aussi un moyen efficace pour suivre vos dépenses. Commandez votre carte de paiement Agel à partir du Tableau de Bord, cliquez simplement sur « **Join Agel Visa Debit Card** » et complétez le formulaire en ligne.



□ **ETAPE 3 : RESTEZ CONNECTE -----**

Allez sur le site internet de votre équipe, listé en première page de ce livret et entrez votre **nom** et **email** dans la fenêtre « **Annonces** ». Ceci signifie que vous recevrez les mises à jour, les newsletters, les formations et annonces spéciales.

NOTE : Vous recevrez certainement un email de l'administrateur du site, pour confirmer que vous vous êtes bien inscrit. Il est important que vous répondiez à cet email car dans le cas contraire vous risquez de ne pas recevoir les mises à jour et annonces.

Une fois enregistré, naviguez sur le site pour vous familiariser avec les diverses sections. Ceci vous servira de site principal de formation. Vous devez visiter ce site plusieurs fois par semaine et être particulièrement vigilant aux événements qui ont lieu dans le monde entier. Si vous connaissez des gens dans ces endroits, vous pouvez les inviter à l'évènement et commencer à accroître votre Centre d'Affaires dans ces nouveaux marchés.

□ **ETAPES 4 : INSCRIVEZ-VOUS POUR LE PROCHAIN EVENEMENT MAJEUR-----**

Nous organisons 3 à 4 événements majeurs tous les ans pour vous aider à faire croître votre Centre d'Affaires. Ces événements vous apportent une formation dense en informations sur les meilleurs moyens de construire votre Centre d'Affaires. Certains ne s'adressent qu'aux membres de rang plus élevé tel que le « International Leadership Summit » (ILS). D'autres événements (comme « Agel World », « Mastermind » et « Go Diamond Weekend ») sont accessibles à tous les distributeurs, les aidant à atteindre ces rangs plus élevés.

Ces principaux événements sont pour vous une opportunité de rentrer en contact avec les leaders des marchés pour lesquels vous auriez peut-être des personnes intéressées et où vous aimeriez développer une équipe. C'est pourquoi, si vous souhaitez voir se développer vos Centres d'Affaire dans votre pays ou dans le reste du monde, vous devez simplement assister à ces événements.

Indubitablement, les personnes qui assistent à ces événements ont une sérieuse longueur d'avance sur ceux qui n'y ont pas assisté. Il n'existe pas d'équivalent à ces événements live, au cours desquels vous pouvez parler directement au top des distributeurs, aux membres exécutifs d'Agel, poser des questions. Elargissez votre réseau pendant les pauses et immergez-vous dans un programme vers le succès avec les meilleurs et les plus brillants éléments de l'univers Agel.

Ce sont des programmes que vous paieriez des centaines, voire même des milliers de dollars, de livres ou d'euros, si vous pouviez trouver l'équivalent dans un séminaire professionnel (ce qui est impossible).

Pendant que vous êtes sur le site de votre équipe, cherchez la fenêtre sur la page d'accueil présentant « **Next Major Event** » (Prochains Evénements Majeurs) ou à partir de votre Tableau de Bord et enregistrez-vous dès maintenant. Ces événements vous permettent de gagner des années dans votre apprentissage.

PARTIE 3 PREPARER VOTRE PLAN D'ACTION (EN 5 ETAPES)

□ **ETAPE 1 : « A FOND »** -----

Les personnes qui parviennent au succès chez Agel sont celles qui se fixent des objectifs et qui s'y tiennent. Veuillez remplir et signer le formulaire « **Les 10 Principaux Engagements d'un Leader Agel** » sur la prochaine page. Il résume les 10 engagements primordiaux pour créer un Centre d'Affaires prospère.



Ces qualités essentielles différencient les leaders d'Agel de ceux qui abandonnent rapidement et n'atteignent jamais de succès à long terme dans cette entreprise. Mettre en pratique ces qualités essentielles n'est pas chose facile et n'est pas supposé l'être. Mais vous devez tous les mettre en pratique si vous êtes réellement intéressé à l'idée d'établir un réseau où tous les membres auront les mêmes opportunités de succès que vous.

« A Fond » signifie faire toutes les 10 actions et pas seulement celles que vous aimez. Cela implique aussi un investissement important de votre part. Mais vous découvrirez que les personnes qui s'investissent « A Fond » atteignent des niveaux de succès considérablement plus élevés que ceux qui ne le font pas. En tant que leader, engagé à motiver les autres, vous avez vous-même la responsabilité d'être « A Fond » et de créer cet esprit dans vos équipes.



LES 10 PRINCIPAUX ENGAGEMENTS D'UN LEADER AGEL

Je soussigné, _____, m'engage vis-à-vis de mon parrain, d'Agel et surtout envers moi-même « A Fond », à poursuivre l'Opportunité Agel avec la profonde intention d'atteindre le succès. J'aborde mon entreprise avec l'état d'esprit d'un entrepreneur. Je reconnais que les 6 premiers mois font partie de mon apprentissage et que l'Opportunité Agel est un plan de 2 à 4 ans. Ainsi, je travaillerai au moins 10 heures par semaine sur mon Centre d'Affaires pendant 1 an et je l'évaluerai en conséquence.

Je m'engage donc ci-dessous à :

1. **Etre un Produit des Produits.** (Utiliser tous les produits vous-même, être en Expédition Automatique, développer au moins 10 clients préférentiels, avoir toujours des produits Agel avec moi où que j'aille.)
2. **Rester Connecté avec l'Equipe.** (Assister aux Formations Leaderships, transférer les informations à mes filleuls, entretenir le système avec un focus sur une duplication maximum.)
3. **Lancer mon Centre d'Affaires avec un « Effet Booster ».** (Avoir au moins 80 à 100 candidats dans ma liste de prospection, de façon à trouver des fonceurs et créer stimulation et émulation.)
4. **Trouver un Partenaire avec lequel je pourrai débriefer sur l'avancée de mon Centre d'Affaires.** (Lui donner mes objectifs journaliers/hebdomadaires et lui parler au moins une fois par semaine.)
5. **Présenter l'Opportunité Agel à au moins ___ personnes par jour, ___ jours par semaine.** (Vous ne pouvez pas contrôler les inscriptions, mais vous pouvez contrôler le nombre de personnes à qui vous offrez la chance de connaître Agel.)
6. **Organiser ou être présent aux ABB (Agel Business Briefing) régulièrement.** (S'il n'y en a pas dans ma région, en lancer une)
7. **Utiliser « Votre Business Plan Agel » avec tous les Membres que j'ai personnellement inscrits.**
8. **Assister et participer, de manière appropriée, à tous les Evènements Majeurs ou à ceux de mon Equipe.** (Ramener des prospects, proposer mon aide, être à l'heure, s'asseoir au premier rang, s'habiller professionnellement, couper mon portable et ne pas faire d'aller-retour.)
9. **Pratiquer mon Développement Personnel au Quotidien.** (Commencer la journée par au moins 30 minutes de développement personnel positif.)
10. **Réaliser les Bonnes Actions en tout Temps.** (Dire la vérité, valoriser les autres, honorer les prospects des autres membres, faire ce que j'ai promis.)

Je m'engage « A Fond » à suivre ces principes dès aujourd'hui et à être ici dans un an !

Signature

Date

(Remettre une copie de cette page à mon parrain)

□ **ETAPE 2 : ETABLIR VOS OBJECTIFS -----**

Vous devez décider de ce que vous voulez faire de votre entreprise Agel. Souhaitez-vous simplement avoir vos produits gratuitement ? Avez-vous besoin de quelques milliers d'euros supplémentaires pour payer votre crédit auto ? Voulez-vous disposer d'une liberté financière totale ? Pour atteindre vos objectifs, vous devez les déterminer clairement et fixer des échéances pour les réaliser.

Parce qu'Agel est une société de bien-être, nous vous recommandons aussi de vous fixer un objectif de bien-être. Vous pouvez décider de perdre du poids, d'arrêter de fumer ou de commencer un programme d'exercice physique. Lancez-vous un défi : les résultats que vous analyserez, comme avoir une meilleure santé, seront un bon exemple de ce qu'Agel peut apporter à vos prospects.

ECRIVEZ-LES...

Les objectifs sont des rêves auxquels on fixe une échéance. Cela signifie que vous devez les écrire sur papier. Vous devez vous assurer qu'ils sont bien identifiés et mesurables. Une personne moyenne, qui suit le système, peut atteindre une totale indépendance financière en 2 à 4 ans. Pensez dès le début aux objectifs que vous voulez atteindre dans 2 à 4 ans.

Construisez votre rêve avec votre conjoint ou votre parrain. Réveillez ou faites ressurgir les désirs et les envies que vous aviez certainement mis de côté ou oubliés au fil du temps. Parfois, nous sommes tellement pris dans le tumulte de nos vies quotidiennes que nous en oublions nos rêves. Il est important que vous découvriez quel est ce Désir Brûlant qui vous permettra de rester canalisé et motivé pendant les stades initiaux de développement de votre carrière chez Agel. Ensuite, remplissez votre Fiche d'Objectifs ci-dessous.

L'AVANCEMENT

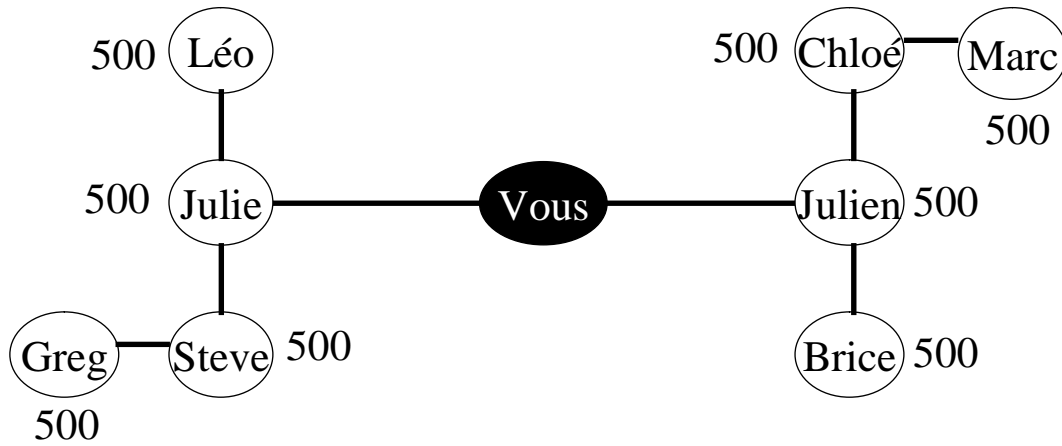
Un de vos premiers objectifs doit être de devenir Manager aussi vite que possible. Pour atteindre cet objectif, vous devez avoir 2000 CV générés par votre équipe la plus faible (référez-vous au Plan de Commissionnement Agel). Lors du premier mois, cela veut dire que vous avez au moins 4 Packs Exécutives dans chacune des deux équipes de votre Centre d'Affaires. Il n'est pas nécessaire qu'ils soient tous parrainés par vous. Par exemple, vous pouvez parrainer une personne qui parrainera trois autres personnes ou deux personnes qui parraineront deux autres personnes.

Beaucoup de gens atteignent ce niveau entre la première et la troisième semaine avec un solide « Effet Booster », incluant une série de PBR (Private Business Receptions – réunions de présentation à domicile). En atteignant le rang de Manager le premier mois, vous marquez le ton pour votre équipe et créez une émulation et un élan.

Etre Manager peut ressembler à ceci au terme de votre premier mois :

Équipe de gauche : 2 000 points

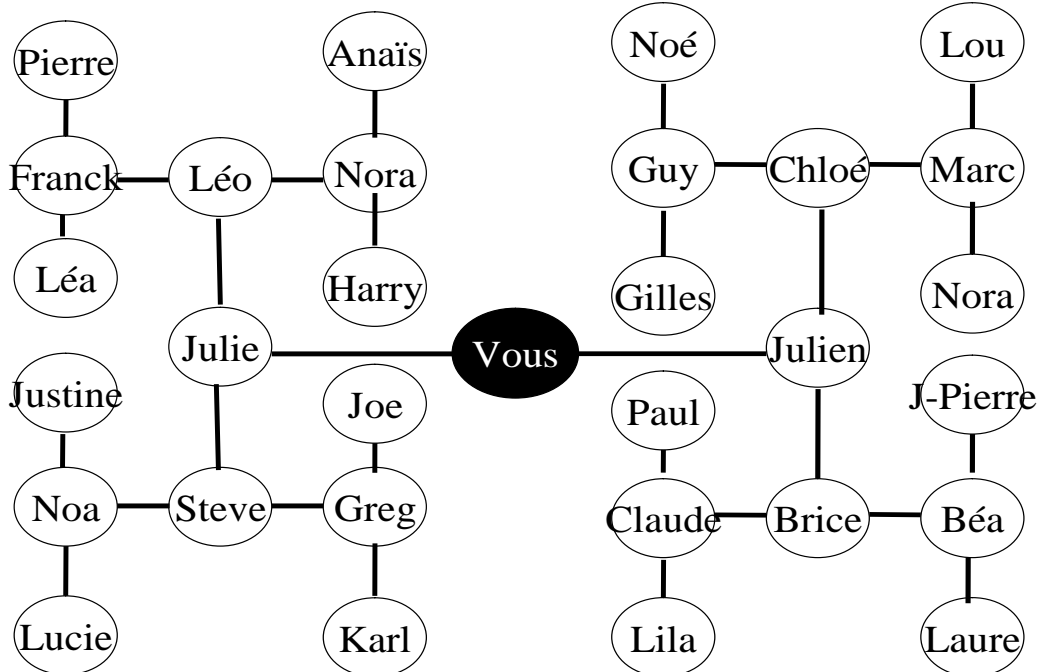
Équipe de droite : 2 000 points



Voici un autre exemple de ce qui est possible :

Équipe de gauche

Équipe de droite



FICHE D'OBJECTIF

Mon objectif de bien-être : _____

Je voudrais utiliser les produits Agel afin d'atteindre : _____

La raison pour laquelle j'ai commencé mon activité Agel : _____

À la fin de mes six mois de formation, je voudrais gagner _____ euros par mois.

Je vais atteindre le rang de Manager, le : _____

Je vais atteindre le rang de Senior Manager, le : _____

Je vais atteindre le rang de Directeur, le : _____

Mes objectifs au cours des deux à quatre années à venir sont : _____

(Faites une copie de cette page et donnez-la à votre parrain.)

□ **ETAPE 3 : PLANIFIEZ VOTRE ACTION ! -----**

Le secret d'une croissance rapide chez Agel dépend de la manière dont vous gérez les 10 à 15 heures par semaine que vous avez allouées à votre entreprise. Vous voulez réaliser un maximum d'actions productives et éviter toute perte de temps ? Alors notez sur votre calendrier les informations concernant la formation se déroulant dans votre région. Vous en trouverez l'heure et la fréquence en première page de ce livret ou sur le site internet de votre équipe. Lors de votre temps restant, vous devrez vous concentrer sur les activités de consolidation comme les Private Business Receptions (PBR), la prospection et les invitations des prospects aux ABB, la distribution des outils d'information, ainsi que le suivi de vos prospects.

□ **ETAPE 4 : COMMANDEZ LES OUTILS NECESSAIRES A VOTRE ENTREPRISE -----**

Comme dans toute entreprise, il y a des outils dont vous aurez besoin pour travailler efficacement. Avec Agel, vous réussirez beaucoup plus rapidement et dupliquerez votre succès auprès de vos équipes si vous utilisez ces outils éprouvés.

Ces outils sont conçus pour fournir à vos prospects, de manière professionnelle, les informations nécessaires sur les produits et l'Opportunité qu'est Agel. En utilisant ces outils, vous n'avez pas besoin d'être un expert pour réussir. Alors, c'est le moment de laisser œuvrer ces outils. Ils permettront à chacun de travailler efficacement, peu importe ses compétences, ses talents, sa formation, son expérience ou son éducation.

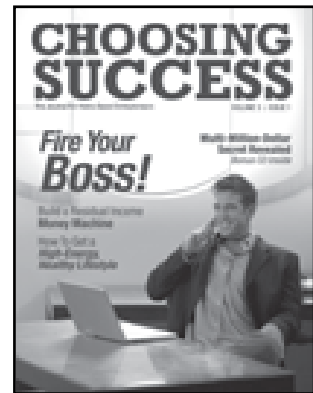
Pour vos outils de recrutement, allez sur www.agel-eu.com, www.AgelBusinessTools.com (en Anglais) ou demandez à votre parrain ou à votre up-line.

Voici les principaux outils de recrutement (en anglais et certains en français) dont vous pourrez avoir besoin :

□ **50 A 100 MAGAZINES-PACKS « CHOOSING SUCCESS »**

Cet outil est notre principal outil de recrutement. Il comprend le magazine « Choosing Success », un double CD audio intitulé « Secrets of the Multi-Million Dollars Producers » ainsi qu'un DVD « The Agel Phenomenon » (aussi appelé « La Vidéo Agel », c'est le DVD que vous allez utiliser pour vos invitations et pour vos PBR. Il a été sous-titré en français et est disponible auprès de votre parrain ou sur le site de votre équipe). Ce sont 35 minutes d'informations globales sur Agel, où l'opportunité est présentée de manière très convaincante.

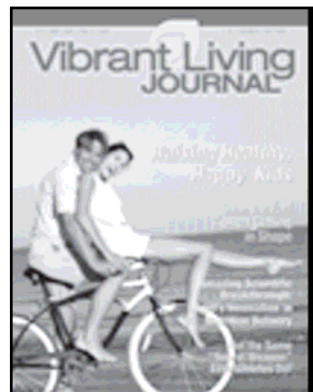
Utilisez ce Magazine-Pack comme première approche des prospects. Distribuez-les accompagnés d'échantillons de produits après les PBR et ABB. Vous pouvez également l'utiliser comme un outil de « diffusion », en déposant des exemplaires dans les lieux où les gens se rendent fréquemment comme les salles d'attentes chez les médecins, les salons de coiffure, sur les sièges des avions, dans les lieux de lavage de voiture, etc...., et n'oubliez pas de rajouter vos coordonnées au dos !



□ **50 CATALOGUES « VIBRANT LIVING JOURNAL » (ACTUELLEMENT UNIQUEMENT DISPONIBLE EN ANGLAIS)**

C'est le catalogue « produits » expliquant les différents bienfaits, les prix, les ingrédients et apportant les réponses aux questions les plus fréquentes. Utilisez-le dans votre pack d'infos pour les prospects éloignés, ainsi qu'en PBR et en ABB. A utiliser seul pour les personnes intéressées uniquement par les produits.

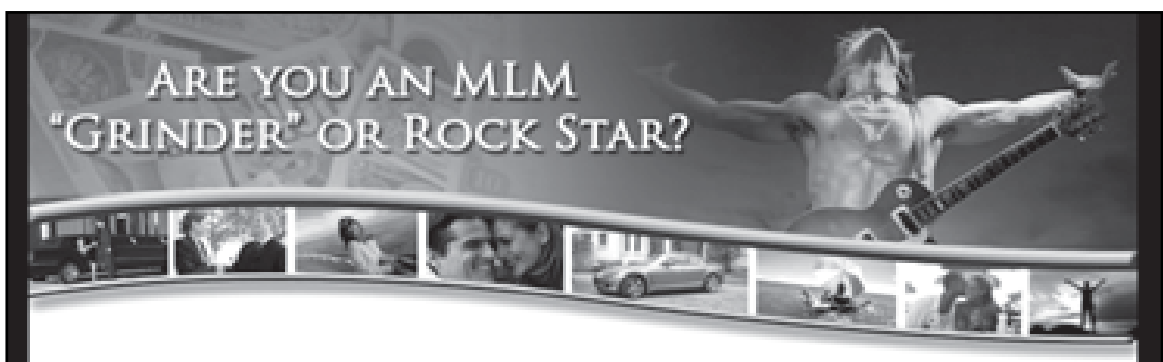
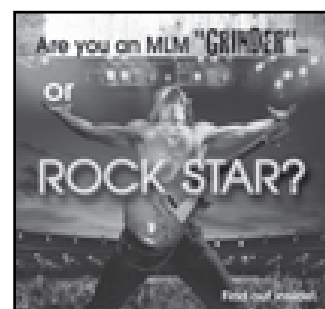
Note Importante : Les trois outils ci-dessus sont les principaux outils de recrutement. Il est nécessaire de passer une première commande ou de les obtenir auprès de vos parrains. De plus, vous pouvez vous enregistrer en commande automatique mensuelle pour ces outils, afin d'être sûr de ne jamais vous trouver en rupture de stock. Ainsi, vous pourrez en proposer aux gens quotidiennement pendant que vous construirez votre Centre d'Affaires. Ces commandes automatiques ne seront pas expédiées avant le 5 du mois, donc assurez-vous de passer commande au plus vite.

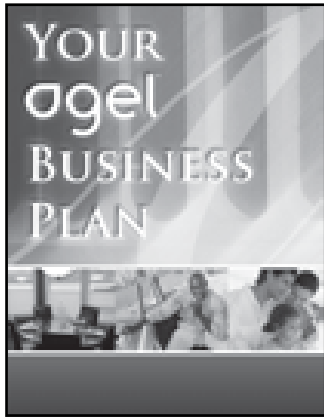


□ **10 A 20 MLM ROCK STAR PACKS (EN ANGLAIS)**

Ce puissant outil a été créé spécialement pour être utilisé auprès de prospects qui travaillent déjà ou ont déjà travaillé dans le marketing de réseau. Utilisez-le pour votre Effet Booster MLM.

Vous pouvez aussi diriger vos prospects vers la version en ligne : www.MLMRockstar.com. C'est un site gratuit pour vos prospects; n'oubliez pas de suivre ces clients potentiels. Si vous préférez reproduire ce site à votre façon, rendez-vous sur ATeamCentral.com/store.html (ceci est recommandé si vous avez un grand nombre de contacts impliqués dans d'autres sociétés de marketing réseau).





□ **10 A 20 « VOTRE BUSINESS PLAN AGEL » (EN FRANÇAIS)**

C'est le présent livret, il est accompagné d'un CD d'instruction (dans sa version anglaise). Nous vous recommandons de vous munir d'au moins dix exemplaires au démarrage et d'en donner un à chaque personne que vous voulez inscrire personnellement, afin qu'ils puissent démarrer et dupliquer rapidement.

□ **COMMANDEZ L'ALBUM AUDIO DE FORMATION A LA DUPLICATION « DUPLICATION U » (EN ANGLAIS)**

Ceci est un outil avancé de formation au démarrage d'entreprise comprenant tous les aspects de la croissance de vos équipes. Gardez l'album dans votre voiture et écoutez-le en boucle. « Duplication U » et plusieurs autres outils peuvent être commandés sur www.AgelBusinessTools.com.



D'autres éléments vous aideront à bâtir votre entreprise rapidement, en vous assurant que vos prospects peuvent vous contacter facilement. Vous les trouverez à l'adresse suivante : www.MyAgelTools.com ou sur le site de votre équipe.

Ce sont vos propres cartes de visite autorisées par Agel et des étiquettes à coller sur tous vos supports de recrutement.

□ **ETAPE 5 : REMPLISSEZ VOTRE LISTE DE PROSPECTS D'AU MOINS 100 NOMS ---**

C'est l'une des étapes les plus importantes. Ne la manquez pas et ne la faites pas à moitié. Il suffit de commencer à écrire les noms de tous ceux que vous connaissez. Ne pas préjuger : « Lui, il gagne déjà beaucoup d'argent, il ne sera pas intéressé », « Elle n'est pas une vendeuse, elle ne s'y intéressera pas », etc. C'est une erreur qui peut vous coûter des dizaines de milliers d'euros à l'avenir. Donc, pas de préjugés, écrivez simplement les noms.

Sur votre liste de 100 noms, il y a probablement un ou deux Diamond Directors, trois ou quatre Corporate et Senior Directors et plusieurs Directors et Managers. Il y a sûrement 20 ou 30 personnes qui ne sont pas à la recherche d'une opportunité d'affaire pour le moment, mais qui souhaitent utiliser les produits en tant que clients préférentiels (« Preferred Customer »). Nous ne savons pas qui est qui - et les gens réservent parfois des surprises !

Commencez par l'Aide Mémoire à la Recherche de Prospects (page suivante). Puis, jetez un coup d'œil sur les cartes de visite que vous avez recueillies. Regardez votre carnet d'adresses et votre liste de cartes de vœux. Enfin, balayez vos répertoires professionnels par type de profession. Commencez par les analystes, les barbiers, les coiffeurs, les entrepreneurs, et allez jusqu'aux radiologues et zoologistes.

Ne commettez pas l'erreur classique de vous arrêter à cinq ou six personnes dont vous pensez qu'elles seraient intéressées. Vous allez certainement être déçu. Assurez-vous d'obtenir au moins 100 noms afin que vous puissiez laisser les gens faire leur propre choix vis-à-vis d'Agel.

AIDE MEMOIRE A LA RECHERCHE DE PROSPECTS

LES PERSONNES QUE VOUS PAYEZ REGULIEREMENT :

Faites une liste des personnes que vous payez de façon régulière, chaque semaine ou chaque mois par exemple. Pour commencer, votre épicier, le propriétaire de la station-service, votre pressing, votre coiffeur, votre coach personnel, etc.

LES PERSONNES QUE VOUS PAYEZ OCCASIONNELLEMENT :

Votre pharmacien, votre décorateur, un vendeur dans votre magasin de vêtements préféré, un vendeur d'ameublement, un nettoyeur de tapis, etc. Rajoutez les propriétaires des boutiques dans lesquelles vous achetez de temps en temps.

CONTACTS PROFESSIONNELS :

Pensez aux professionnels avec qui vous traitez souvent, comme les médecins, les avocats, les banquiers, les dentistes, le clergé, les enseignants, etc.

LES ORGANISATIONS AUXQUELLES VOUS APPARTENEZ :

Qu'en est-il de l'église, du temple ou de la synagogue où vous allez, des clubs auxquels vous appartenez et des réunions des associations auxquelles vous participez ?

AMIS, VOISINS ET FAMILLE :

Il s'agit d'une liste importante de probablement au moins 100 à 200 personnes.

CAMARADES DE CLASSE :

Qu'en est-il des gens avec qui vous êtes allé à l'école ? Ne pas oublier les formations continues et les écoles professionnelles que vous avez fréquentées. Avec Internet, tous ces contacts sont maintenant à portée de clic.

EMPLOIS PRECEDENTS :

Dans le cadre de votre dernier emploi, vous vous êtes créé un cercle d'amis et de connaissances, ainsi que vos concurrents ou ceux qui ont travaillé dans des entreprises concurrentes.

LOISIRS :

Jouez-vous au golf ou au tennis, faites-vous de la natation ou jouez-vous au football ? Etes-vous dans une ligue de jeux de rôle ? Pensez aux gens que vous avez rencontrés en pratiquant ces activités.

SERVICE MILITAIRE :

Si vous avez fait votre service militaire, pensez aux hommes et aux femmes avec qui vous avez travaillé. Vous avez probablement un lien très fort avec un grand nombre de ces personnes.

LES CARTES DE VISITE :

Triez cette collection de cartes de visite que vous avez accumulée dans votre bureau ou votre tiroir !

QUI CONNAISSEZ-VOUS . . .

- nommé Paul/Laurent/Nathalie...
- qui ressemble à Brad Pitt
- qui a arrêté de fumer
- qui vient d'emménager
- dans la politique
- que vous avez rencontré dans un avion
- qui prend l'avion
- à la radio/TV
- qui ressemble à Julia Roberts
- qui a besoin d'extras financiers
- à la salle de gym

QUI EST VOTRE . . .

- facteur
- livreur de journal
- dentiste
- pasteur/rabbin/prêtre
- fleuriste
- avocat
- comptable
- agent d'assurance
- conseiller municipal/régional
- pharmacien
- chiropraticien
- vétérinaire
- serveur/serveuse préféré(e)
- boucher/boulangier
- agent de banque
- imprimeur
- agent de voyages
- coiffeur
- photographe
- architecte
- dératiseur
- teinturier
- mécanicien
- propriétaire
- épicier
- nettoyeur de tapis

VOS PROCHES FAMILIAUX . . .

- Parents
- Grands-parents
- Frères et Sœurs
- Oncles et Tantes
- Cousins et Cousines

QUI VOUS A VENDU VOTRE . . .

- maison
- ordinateur
- tapis
- voiture
- pneus
- TV/chaîne hifi
- alliance de mariage
- lunettes/lentilles de contact
- aspirateur
- bateau
- camping-car
- mobilier
- climatiseur
- abonnements

QUI . . .

- vit à la porte d'à côté
- vit dans le quartier
- vit dans votre rue
- vit au-dessus/au-dessous
- enseigne à vos enfants
- est votre témoin de mariage
- est votre demoiselle d'honneur
- sont les parents de votre baby-sitter

QUI . . .

- est un ami du service militaire
- est un camarade d'école
- étaient vos enseignants/professeurs
- est votre ancien patron
- est allé avec vous à la plage
- est le propriétaire d'un restaurant
- a installé vos appareils
- est le Président de la ZEP
- est de la Chambre de Commerce locale
- va à l'église avec vous
- a regardé le finale de foot avec vous
- est un policier
- est dans l'armée
- travaille au club vidéo
- est un acteur

PARTIE 4 L'EFFET BOOSTER ! (EN 7 ETAPES)

La chose la plus importante maintenant est de commencer votre Effet Booster !

Vous devez exposer à un maximum de personnes l'Opportunité Agel, en employant les outils de prospections que vous avez à votre disposition. Comprenez que vous n'avez pas besoin de « vendre » les produits ou l'Opportunité.



Laissez les outils parler eux-mêmes. Si vous prenez la parole, c'est uniquement et directement pour indiquer un outil à quelqu'un. Après chaque présentation d'un outil, vous devez réaliser un suivi dans les 12 à 24 heures. La meilleure façon de commencer rapidement est d'agir selon ce que l'on désigne comme l'Effet Booster ! **C'est à dire se mettre sérieusement à l'action et offrir l'Opportunité Agel à un grand nombre de personnes rapidement. C'est ce qu'on appelle le « momentum ».**

L'objectif de votre Booster est d'avoir au moins 80 à 100 personnes dans votre « entonnoir » de prospects. Mais comprenez bien que cela ne signifie pas que vous devez parrainer 80 à 100 personnes ou effectuer 80 à 100 présentations.

Donnez-leur juste la chance de connaître Agel pour savoir si cela les intéresse. Il est important d'avoir un grand nombre de personnes à qui présenter l'opportunité Agel, pour vous garantir de trouver les entrepreneurs prêts à démarrer immédiatement.

Aussi paradoxal que cela puisse paraître, **il est plus facile de lancer son Centre d'Affaires rapidement que de le faire en**

douceur. Quand vous commencez rapidement, vous créez un effet d'émulation qui se communique à tous dans vos équipes. En ayant des résultats positifs, vous montrez la cadence à suivre à toutes vos équipes et donnez l'exemple ainsi que l'image du succès à tous vos prospects.

Agel est parfait pour chacun d'entre nous, mais tout le monde n'est pas fait pour Agel. Il y a ceux qui ne cherchent pas d'opportunité d'affaire pour le moment. D'autres voudraient saisir ces opportunités mais ne veulent pas travailler en conséquence. Certains deviendront des clients, mais ne construiront pas de Centre d'Affaires. Cela ne pose pas de problème et est tout à fait respectable. Il faut seulement repérer ces catégories. La meilleure approche consiste à aborder des gens sous des angles multiples pour créer une réelle attraction. Voilà comment réussir son Effet Booster !

□ **ETAPE 1 : L'EFFET BOOSTER PBR-----**

La base du recrutement se situe dans les PBR (Private Business Reception). Ce sont des réunions informelles à la maison, où vous pouvez inviter les personnes clés que vous désirez le plus dans votre équipe, afin qu'elles assistent à une présentation de l'Opportunité Agel. Les PBR sont faciles à réaliser car vous leur souhaitez simplement la bienvenue et passez ensuite la Vidéo Agel (DVD : The Agel Phenomenon) en introduction. C'est très convivial et ça n'a rien d'agressif.

Etape initiale de votre Effet Booster, vous devez programmer votre PBR « Grande Ouverture ». Planifiez-la dans les 3 ou 4 premiers jours, puis prévoyez les suivantes tous les 3 ou 4 jours. En maintenant cette fréquence, vous permettez à vos prospects d'avoir la flexibilité de choisir la date qui leur convient. Cela permet également d'assurer que vous inscrirez suffisamment de distributeurs pour en découvrir au moins quelques-uns qui, eux aussi, lanceront leur Centre d'Affaires de manière fulgurante.

Voyez avec votre parrain s'il veut assister à vos PBR et demandez-lui d'être présent au moins aux premières. Votre objectif est de réaliser un minimum de 3 PBR dans les 10 premiers jours. C'est la façon la plus rapide de générer une dynamique.

Ci-dessous, quelques conseils à suivre pour réaliser des PBR efficaces garantissant un démarrage rapide :

AVANT LA PBR

- ❑ Vérifiez votre liste de candidats pour déterminer les meilleurs et les inviter chez vous. Dites-leur que vous allez faire la « Grande Ouverture » de votre nouvelle entreprise et que vous aimeriez qu'ils viennent voir de quoi il s'agit.
- ❑ Ne les laissez pas vous poser beaucoup de questions par téléphone. S'ils insistent, dites-leur simplement que le nom de la société est Agel et que vous avez une présentation vidéo que vous souhaitez leur montrer. Expliquez-leur que vous êtes relativement nouveau vous-même, mais cette présentation fournira toutes les réponses aux questions qu'ils se posent.
- ❑ Ecartez toutes les distractions avant la présentation (téléphone, animaux, enfants, etc....).
- ❑ Ne réarrangez pas les meubles dans votre maison pour la réunion. Laissez tout en l'état actuel, déplacez seulement des chaises au besoin lorsque les personnes arrivent.
- ❑ Vérifiez également auprès de votre parrain qu'il sera présent ou que vous pourrez l'appeler.
- ❑ Ne fournissez que des boissons (sans alcool) et des amuse-gueule.
- ❑ Ayez des paquets préparés pour chaque invité, mais conservez-les hors de leur vue.
- ❑ Ne pas exposer de produits (comme dans une vitrine).

LA PRIVATE BUSINESS RECEPTION (PBR)

- ❑ Accueillez les personnes au fur et à mesure de leur arrivée et asseyez-les confortablement. Présentez les hôtes les uns aux autres et commencez une conversation amicale et sociale.
- ❑ Commencez cinq ou six minutes après l'heure prévue. **Ne parlez pas des personnes qui sont en retard ou qui ne sont pas venues. Concentrez-vous sur celles qui sont là.**
- ❑ Pour commencer, saluez tout le monde et officiellement remerciez-les pour leur venue. Exposez votre témoignage Agel en 30 secondes et dites-leur qu'ils vont regarder la présentation d'un distributeur millionnaire, expert dans ce secteur d'activité (si votre parrain est présent, ou s'il appelle plus tard, présentez-le et dites aux hôtes qu'il sera disponible pour répondre à leurs questions ultérieurement).
- ❑ Visionnez La Vidéo Agel (DVD « Agel Phenomenon ») ou le power-point vocal.
- ❑ Ne vous déplacez pas dans votre maison pendant le visionnage. **Restez assis et regardez la présentation avec vos invités.**
- ❑ Si d'autres arrivent en retard, ne recommencez pas. Dites-leur que vous leur ferez une petite séance de rattrapage plus tard en privé.
- ❑ Lorsque la vidéo se termine, distribuez à chaque invité un pack, incluant :
 - Un Magazine-Pack « Choosing Success »
 - La Vidéo Agel (DVD « The Agel Phenomenon »)
 - Le catalogue de produits (« Vibrant Living Journal » en anglais uniquement pour le moment)
 - Des échantillons de produits
 - Le Plan de Commissionnement
 - Des formulaires d'inscription

- ❑ Le moment est maintenant venu de répondre aux questions. Si votre parrain est présent ou en ligne, laissez-le répondre aux questions. S'il n'est pas disponible, utilisez les outils pour obtenir des réponses. Par exemple : si ce sont des questions sur le Plan de Commissionnement, orientez les candidats vers les sections appropriées dans le Magazine-Pack ou directement dans le Plan. Si les questions sont sur les produits, utilisez le catalogue produit.
- ❑ Lorsque vous repérez quelqu'un d'assez intéressé, demandez-lui s'il a bien compris la présentation. Si oui, demandez-lui s'il est prêt à démarrer.
- ❑ Inscrivez ceux qui sont prêts à démarrer. Envoyez-leur chez eux un exemplaire du Business Plan.
- ❑ Pour ceux qui ne s'inscrivent pas, invitez-les à écouter le CD dans le Magazine-Pack sur le chemin du retour. Rappelez-leur que nous nous développons rapidement et que nous aimerions qu'ils y réfléchissent et fassent leurs recherches chez eux aussi vite que possible. Planifiez de les rappeler pour connaître leur position et de les inviter à une prochaine ABB dans les jours qui viennent et invitez-les-y.

APRES LA PBR

- ❑ **Faites le suivi dans les 24 à 48h** de ceux qui veulent faire des recherches et écouter le CD. Invitez-les à une ABB ou proposez-leur une conférence à 3 avec votre parrain.
- ❑ **Aidez vos nouveaux membres d'équipe à planifier leurs propres PBR et à initier le processus de duplication !**

Quelques tuyaux pour organiser une PBR avec succès :

- ❑ Démarrez à l'heure et soyez bref.
- ❑ Ne parlez pas trop de l'Opportunité Agel. Laissez les outils parler pour vous.
- ❑ Soyez professionnel et habillé en conséquence.
- ❑ Fournissez des blocs-notes et stylos à vos invités pour qu'ils prennent des notes.

Faites vos calendrier et planning pour l'Effet Booster PBR : _____

❑ **ETAPE 2: L'EFFET BOOSTER MAGAZINE-PACK « CHOOSING SUCCESS » -----**

Distribuez au moins 50 Magazine-Packs « Choosing Success » à vos prospects dans les 10 premiers jours (moyenne de cinq par jour). Stipulez-leur qu'ils doivent regarder le DVD inclus. Peu de personnes les regarderont immédiatement, mais vous pourrez ainsi obtenir au moins 25-30 contacts de qualité; ces personnes seront celles qui auront pris le temps de regarder ces outils consciencieusement.

Cette étape est la meilleure solution pour les personnes qui ne sont pas encore venues chez vous, et pour lesquelles vous jugez qu'elles doivent découvrir l'Opportunité Agel. Ceci est également très efficace pour de simples contacts que vous ne connaissez pas très bien. Cela fonctionne également très bien pour les personnes que vous remarquez tout au long de la journée dans votre vie quotidienne, qu'il s'agisse d'un employé de banque avenant, d'un chauffeur de taxi courtois ou d'une serveuse sympathique.

Voici quelques exemples de ce que vous pouvez dire. Lisez ces quelques suggestions et voyez celles qui s'adaptent le mieux à vous.

Suggestions pour les personnes que vous connaissez :

« Pierre, les informations contenues sur ce DVD sont sans doute les plus importantes que tu n'aies jamais eues entre les mains. Quand penses-tu avoir le temps de le regarder ? »

« Pierre, je sais que tu es considéré parmi les meilleurs dans ce que tu fais. Je crois que tu es fait pour réussir dans ce nouveau projet auquel je participe. J'aimerais beaucoup avoir tes commentaires après que tu aies regardé ce DVD. Quand penses-tu avoir le temps de le regarder ? »

« Pierre, je suis dans le lancement d'une nouvelle affaire, à la recherche de dirigeants et j'ai immédiatement pensé à toi. S'il te plaît regarde ce DVD et dis-moi ce que tu en penses. »

« Je mets en place un groupe avec les gens les plus brillants que je connaisse pour lancer une nouvelle affaire à succès. Toutes tes compétences sont idéales pour cette affaire. Veux-tu prendre 30 minutes pour regarder ce DVD pour moi ? »



« Pierre, j'ai récemment décidé que je voulais diversifier mes revenus et je me suis lancé dans une nouvelle affaire pour y parvenir. Je crois que tu vas être assez intéressé par le contenu de ce DVD. Quand penses-tu pouvoir le regarder ? »

SUIVI...

Vous susciterez davantage l'intérêt des gens à qui vous donnez les outils et obtiendrez un meilleur retour si vous les leur distribuez avec **une notion d'urgence**. Laissez entendre à vos candidats que votre entreprise est en rapide expansion et demandez-leur de s'engager à les étudier au plus vite.

Soyez énergique et « occupé », mais n'exagérez pas en mettant trop de pression sur vos prospects. S'ils ne semblent vraiment pas intéressés pour regarder les informations, remerciez-les tout de même et allez de l'avant. Vos meilleurs résultats viendront quand vous « comprendrez » vos prospects et choisirez le meilleur moment pour revenir vers eux. Voici une idée du processus :

Lorsque votre candidat est d'accord pour regarder le DVD, vous direz : *« Fantastique! Quand penses-tu pouvoir le voir calmement ? »*. Attendez la réponse. L'heure qu'il vous donnera est sans importance. Ensuite, dire ceci : *« Alors, si je te rappelle (juste après l'heure communiquée), pour en parler, ce sera bon ? »*. Après confirmation, demandez le numéro sur lequel il souhaite être appelé à ce moment.

De cette façon, le candidat a eu plusieurs occasions de vous dire qu'il regardera le DVD. En utilisant cette approche d'engagement (en ayant la bonne posture), vous obtiendrez un taux de visionnage de 80% qui se dupliquera dans vos équipes. Sans cela, il ne sera que de 10%, probablement pire si cela ne se duplique pas dans vos équipes.

Lorsque vous le rappellerez comme convenu, il vous suffira de demander «*As-tu pris le temps de regarder le DVD ?* ».

S'il vous dit qu'il ne l'a pas encore fait, dites-lui quelque chose comme «*C'est vraiment important. Quand penses-tu pouvoir le visionner de façon certaine ?* ». Attendez sa réponse et dire «*Super, si je t'appelle le _____, tu me garantis que l'auras visionné ?* ». Il suffit de répéter ce processus jusqu'à ce qu'il ait enfin vu la présentation ou qu'il vous dise finalement qu'il n'est pas intéressé.

S'il l'a regardé, demandez-lui s'il a compris, ce qu'il en pense, si cela a du sens pour lui. S'il vous dit oui, demandez-lui s'il est prêt à commencer. S'il dit qu'il n'est pas intéressé, remerciez-le pour le temps qu'il vous a consacré et allez de l'avant.

S'il est intrigué, mais qu'il n'est pas prêt à commencer, intensifiez le processus. Cela peut se faire, soit en l'invitant à une PBR ou une ABB, soit en lui proposant une conférence à trois avec votre parrain, ou bien encore en participant à une conférence live sur internet.

Voici quelques exemples de la façon d'aborder les personnes que vous venez juste de rencontrer et qui vous ont fait bonne impression :

« Vous êtes très bon dans ce que vous faites. Je pense que vous le seriez encore davantage dans mon entreprise. Puis-je vous laisser quelques informations afin que vous puissiez les consulter ? Si cela vous semble intéressant, mon numéro est inscrit au dos. »

« Vous savez, je suis très impressionné par le travail que vous faites ici. Je crois que vous seriez très bien pour réussir dans l'entreprise dans laquelle je travaille. Puis-je vous laisser quelques informations afin que vous puissiez les consulter ? Si cela vous semble intéressant, mon numéro est inscrit au dos. »

« Vous savez, je suis très impressionné par le travail que vous faites ici. Etes-vous familier avec le marketing de réseau ? Je suis dans une nouvelle société qui est à la recherche de leaders. Puis-je vous laisser quelques informations afin que vous puissiez les consulter ? Si cela vous semble intéressant, mon numéro est inscrit au dos. »

Certains de vos meilleurs distributeurs peuvent être des gens que vous ne connaissez pas encore.

Soyez donc attentif aux personnes que vous allez croiser jour après jour et qui vous semblent sympa et intéressantes. Les personnes qui obtiennent de bons résultats dans d'autres domaines ont souvent du succès avec Agel. **Ayez donc toujours ces outils avec vous, dans votre voiture, dans votre portefeuille au cas où vous en rencontreriez. C'est ce qui différencie le professionnel de l'amateur.**

Faites vos calendrier et planning pour l'Effet Booster Magazine-Pack : _____

□ **ETAPE 3 : L'EFFET BOOSTER TELEPHONE -----**

Cette étape fonctionnera mieux auprès des personnes de votre entourage qui ne sont pas suffisamment proches pour recevoir des échantillons immédiatement ou qui ne peuvent se rendre à vos PBR. Appelez-les personnellement avec cette notion d'urgence et dites-leur quelque chose comme :

« Salut (nom), prends un stylo. (Attendez). Note bien ce site internet : www.Getagelinfo.com. Ca présente une opportunité d'affaire que je suis en train de lancer et j'aimerais que tu y participes. Vas sur le site et je te rappelle à _____ pour qu'on en parle. »

« Salut (nom), je lance une super affaire et tu es une des premières personnes à qui j'en parle. Je suis sûr que tu peux y réussir. T'as un stylo? Va sur le site www.GetTheInfoNow.com. Il y a la possibilité de se faire de l'argent et de percevoir des revenus complémentaires importants. Consulte bien le site en détail et je te rappelle à _____ pour qu'on en parle. »

Une autre possibilité est d'envoyer le lien vers La Vidéo Agel sur le site de votre équipe ou sur www.AgelMediaOnline.com. Dans tous les cas assurez-vous de bien prendre rendez-vous au téléphone le jour même ou le lendemain.

Faites vos calendrier et planning pour l'Effet Booster Téléphone : _____

□ **ETAPE 4 : L'EFFET BOOSTER PROSPECTION A DISTANCE-----**

Pour cette étape, envoyez par la poste au moins une dizaine de Magazine-Pack aux prospects vivant loin de chez vous. Accompagnez-les du catalogue produit (« Vibrant Living Journal », actuellement uniquement disponible en anglais) et de trois ou quatre échantillons de produits (emballés dans du papier bulle, ou autre, pour les protéger). N'oubliez pas une petite note manuscrite avec les mots suivants : « URGENT : Regarde le DVD, étudie bien le projet et dis-moi ce que tu en penses ».

Cette étape est plus efficace auprès des personnes que vous connaissez et qui vous connaissent également sur lesquelles vous n'avez pas une très forte influence, ou pas eu de contact récemment. Souvent, ce sont d'anciens camarades d'école, d'anciens voisins ou des amis de vacances ou de loisirs. Pour de meilleurs résultats, appelez-les pour leur dire que vous leur envoyez quelque chose d'important et précisez-leur quand ils devraient le recevoir.

Ne restez pas au téléphone et raccrochez rapidement. Ne vous laissez pas submerger par une ribambelle de questions. Expliquez-leur que vous n'avez que quelques minutes et que le kit arrivera bientôt et leur expliquera tout. Précisez-leur quand vous les rappellerez pour connaître leurs impressions. Envoyez les paquets en express pour gagner du temps.

Vous pouvez aussi utiliser une version en ligne du DVD pour travailler avec vos prospects à distance ou à l'étranger. Pour plus d'informations et savoir comment utiliser le DVD-Quality en ligne, ou la version de paiement au visionnage (Pay-Per-View), allez sur www.AgelMediaOnline.com. Utilisez le code de discount agelpromo afin de recevoir 2 visionnages GRATUITS et voir comment cela fonctionne.

Faites vos calendrier et planning pour l'Effet Booster Prospection à Distance : _____



ETAPE 5 : L'EFFET BOOSTER EMAIL -----

Cette étape est parfaite pour les gens qui ont une adresse email et qui voyagent tout le temps à travers le monde sans lieu de résidence principal. C'est aussi très bien pour vos prospects résidant à l'étranger et vers lesquels l'envoi de produits est coûteux. Allez sur www.ATeamCentral.com, copiez et collez les infos sur les deux étapes mail dans la section appelée « Business Building Ressources ».

Envoyez la partie 1. Si vous personnalisez chaque message avec deux ou trois mots personnels vous aurez un meilleur taux de réponse. Ensuite, pour les gens qui vous répondent avec intérêt, envoyez-leur la partie 2.

Relancez-les après 24 heures pour de meilleurs résultats. Si le prospect est intéressé, mais pas encore prêt à vous rejoindre, procédez par étape. Par exemple, en envoyant un kit « prospection à distance », en faisant une conférence à 3 avec votre parrain, ensuite invitez-le à une ABB dans sa région, ou dirigez-le vers une formation téléphonique hebdomadaire ou une ABB live sur internet.

Faites vos calendrier et planning pour l'Effet Booster Email : _____

□ **ETAPE 6 : L'EFFET BOOSTER MLM -----**

L'étape six est conçue pour les gens qui sont déjà dans le marketing de réseau ou ont été impliqués dans le passé. Et c'est particulièrement efficace pour ceux qui n'ont pas réussi comme ils l'espéraient.

Pour ces prospects, donnez-leur l'outil « *Operation Grinder Rescue* ». Vous pouvez également rediriger ces prospects sur la version online www.MLMRockstar.com. C'est un site GRATUIT fait pour y envoyer vos prospects. Et rappelez-vous de les suivre de près.

Si vous préférez avoir votre propre version (copiée de ce site) et quelques cartes promotionnelles, allez sur ATeamCentral.com/store.html, pour en commander. Ceci est préconisé si vous avez un grand nombre de contacts fortement motivés avec ou sans expérience du marketing de réseau.

Faites vos calendrier et planning pour l'Effet Booster MLM : _____

□ **ETAPE 7 : L'EFFET BOOSTER « LAISSEZ TRAINER » -----**

Remettez cinq à dix Magazines-Packs « *Choosing Success* » dans 20 différents endroits de votre quartier. Par exemple : stations de lavage, salons de coiffure, salles d'attente de docteur, vestibules d'hôtel, cafés, etc. Les résultats sont moins efficaces que les méthodes exposées ci-dessus, néanmoins cela peut vous permettre de rencontrer des personnes que vous ne connaissez pas encore et qui travailleront pour vous tout au long de la journée.

Faites vos calendrier et planning pour l'Effet Booster « LAISSEZ TRINEZ » : _____

Clés pour recruter un maximum de gens...

La formule pour créer de la richesse dans cette entreprise :

Rassemblez un large groupe de personnes, réalisez quelques actions simples, sur une période régulière.

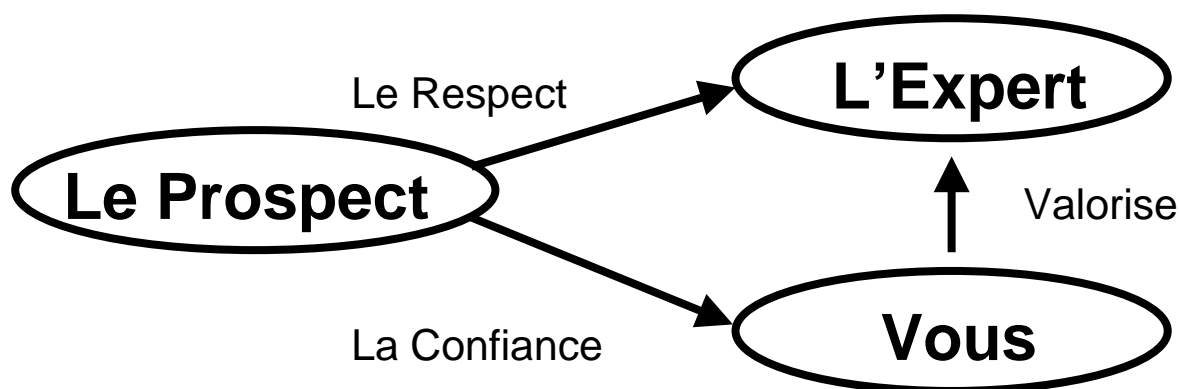
Démarrer votre Centre d'Affaires avec un véritable Effet Booster sera le résultat de cette formule. Tout le monde, peut suivre cette formule simple, quels que soit son expérience et son niveau d'éducation. Vous remarquerez que chaque étape s'appuie sur les outils. Cela garantit que l'entreprise ne repose pas sur vous et que chacun peut dupliquer vos résultats.

LES OUTILS

DVD • CD • MAGAZINES-PACKS • TMOIGNAGES • CONFERENCE A 3 • SITES INTERNET •
LES FORMATIONS ET EVENEMENTS • ABB • PBR • ABB EN LIGNE

Souvenez-vous de toujours utiliser ces outils et n'essayez pas de faire une présentation vous-même sans support. Soyez sûrs de réserver chaque jour le temps nécessaire au suivi après que vous avez distribué ces outils à des prospects. S'ils montrent le moindre intérêt (même s'ils ont des questions), amenez-les immédiatement à l'étape suivante.

CONFERENCE A 3



CONFIANCE + RESPECT = SUCCES

Les personnes qui ont réussi dans Agel ont appris comment travailler. La Conférence à 3 est l'une des méthodes les plus simples et facilement duplicable. Elle vous permet de développer rapidement votre affaire et d'avoir à terme des perspectives intéressantes au sein de votre équipe. Vous n'avez besoin d'aucune compétence particulière, simplement savoir passer un coup de fil.

La plupart des personnes sont capables d'utiliser la Conférence à 3 sur leur téléphone. Si ce n'est pas le cas, demandez cette fonction à votre opérateur téléphonique. Vous pouvez essayer avec votre parrain ou un ami avant d'essayer avec un prospect.

Regardez ci-dessous les approches possibles et prenez celles qui vous correspondent le mieux :

« Laissez-moi vous expliquer comment cela fonctionne. Je vais vous présenter l'un de mes associés qui réussit fort dans l'affaire et peut partager ses expériences avec vous. »

« Vos questions sont excellentes. Permettez-moi d'appeler mon associé qui est un expert, il sera en mesure de vous apporter les informations dont vous avez besoin. »

« Vous savez, mon parrain est l'une des personnes qui a le mieux réussi dans cette entreprise. Il a énormément de connaissances qui peuvent vous aider. Laissez-moi l'appeler au téléphone pour vous le passer. »

La clé de votre succès réside dans votre pugnacité et le nombre de gens à qui vous allez parler de cette affaire. Mettez vite 80 à 100 personnes dans l'entonnoir de prospection et vous êtes sûrs d'obtenir des clients préférentiels (Preferred Customers), des petits entrepreneurs tranquilles et certains plus motivés et sérieux qui choisiront de voir grand. Donnez-leur alors immédiatement « Votre Business Plan Agel » et commencez à dupliquer comme des fous !

Ayez une vision forte et soyez sûr de vous. Pas de temps à perdre. VOUS avez le don. Vous êtes offreur, pas demandeur. Ne soyez pas impliqué émotionnellement dans votre affaire et avec votre prospect. S'il n'aime pas votre opportunité, il rejette un instrument, pas vous.

ECHAPPER A UNE VIE DE MOUTON POUR TOUJOURS ...

Pour vraiment atteindre le succès avec Agel, vous devez le décider. Rien ne peut vous arrêter si vous décidez de faire de votre Centre d'Affaires Agel une entreprise florissante. Vous êtes sur le point d'améliorer votre vie. Même plus, vous êtes sur le point de donner l'occasion à beaucoup d'autres d'accéder aussi à une vie meilleure. Vous entreprenez une carrière pleine de défis, d'aventures et de croissance. Il n'y a aucune destination finale, mais plutôt un voyage continu de contributions. Vous avez un aller simple pour la vie dont vous rêvez.

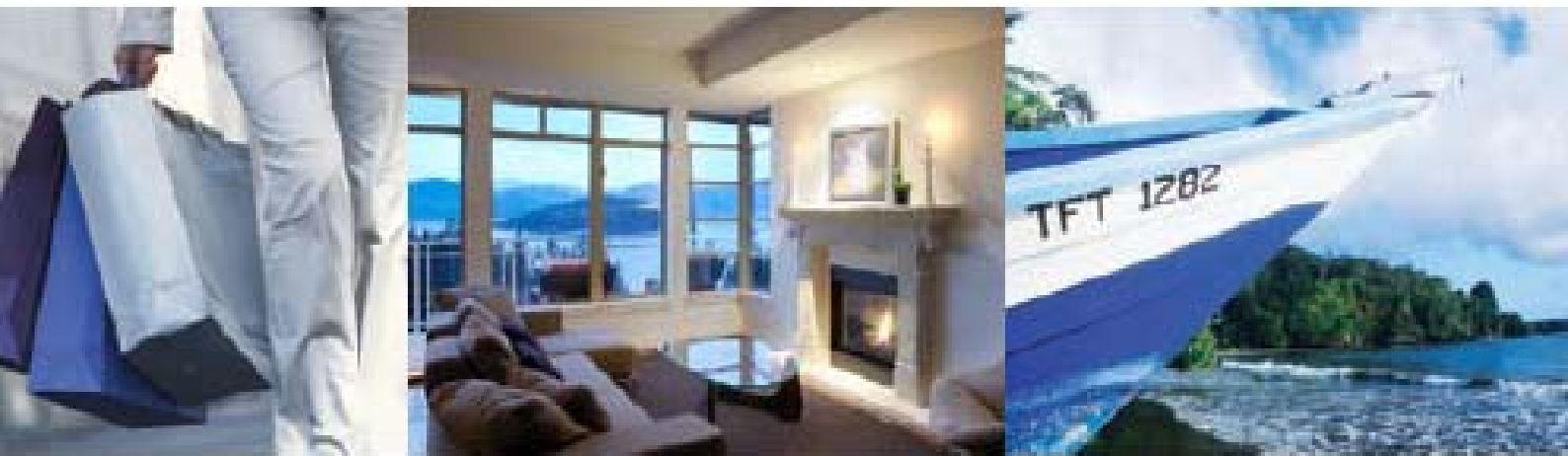
Le chemin que vous empruntez ne sera pas facile — il n'est pas supposé l'être. Mais il est simple. Suivez la méthode, les conseils de votre parrain et faites votre travail, 10 à 15 heures par semaine — et vous arriverez là où vous voulez aller. Le succès est accessible si vous savez quoi faire – en s'en approchant alors, régulièrement, petit à petit.

Ce Business Plan constitue votre marche à suivre pour mettre en place une action productive. Vos pairs et Agel ont misé sur votre succès. Nous sommes ici pour vous aider à accéder à vos rêves avec Agel. Soyez le bienvenu dans l'équipe !



Ecoutez le CD audio et
tirez-en le meilleur avec votre
Business Plan Agel

agel™



© MMA-A-Team Control, Inc. Duplication strictly prohibited.

Agel and Agel Enterprises are registered trademarks of Agel Enterprises, LLC, used by permission.