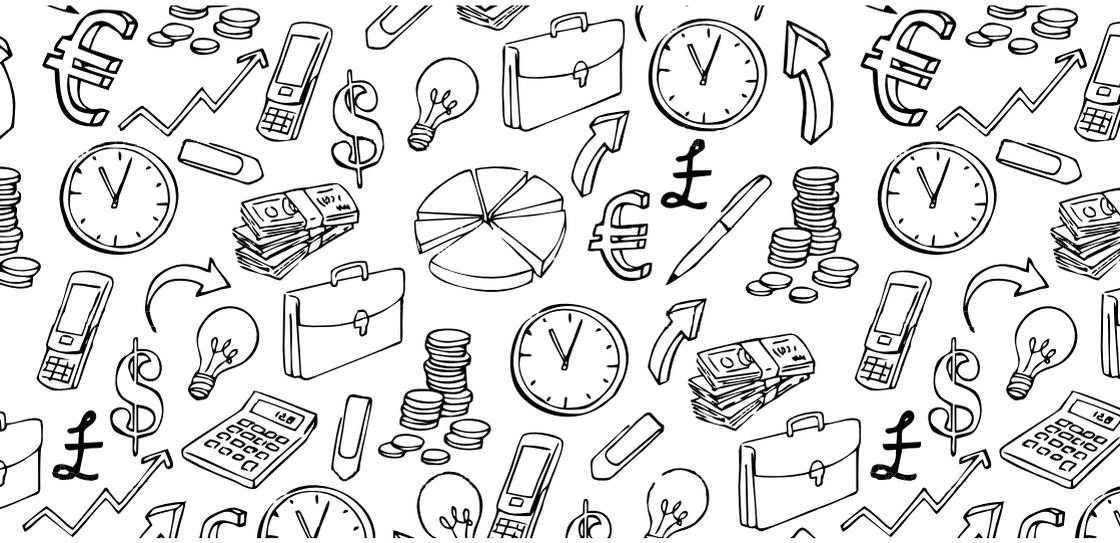


FR

Plan de démarrage

Votre stratégie du succès
au Club DuoLife



Personal
Excellence
Network

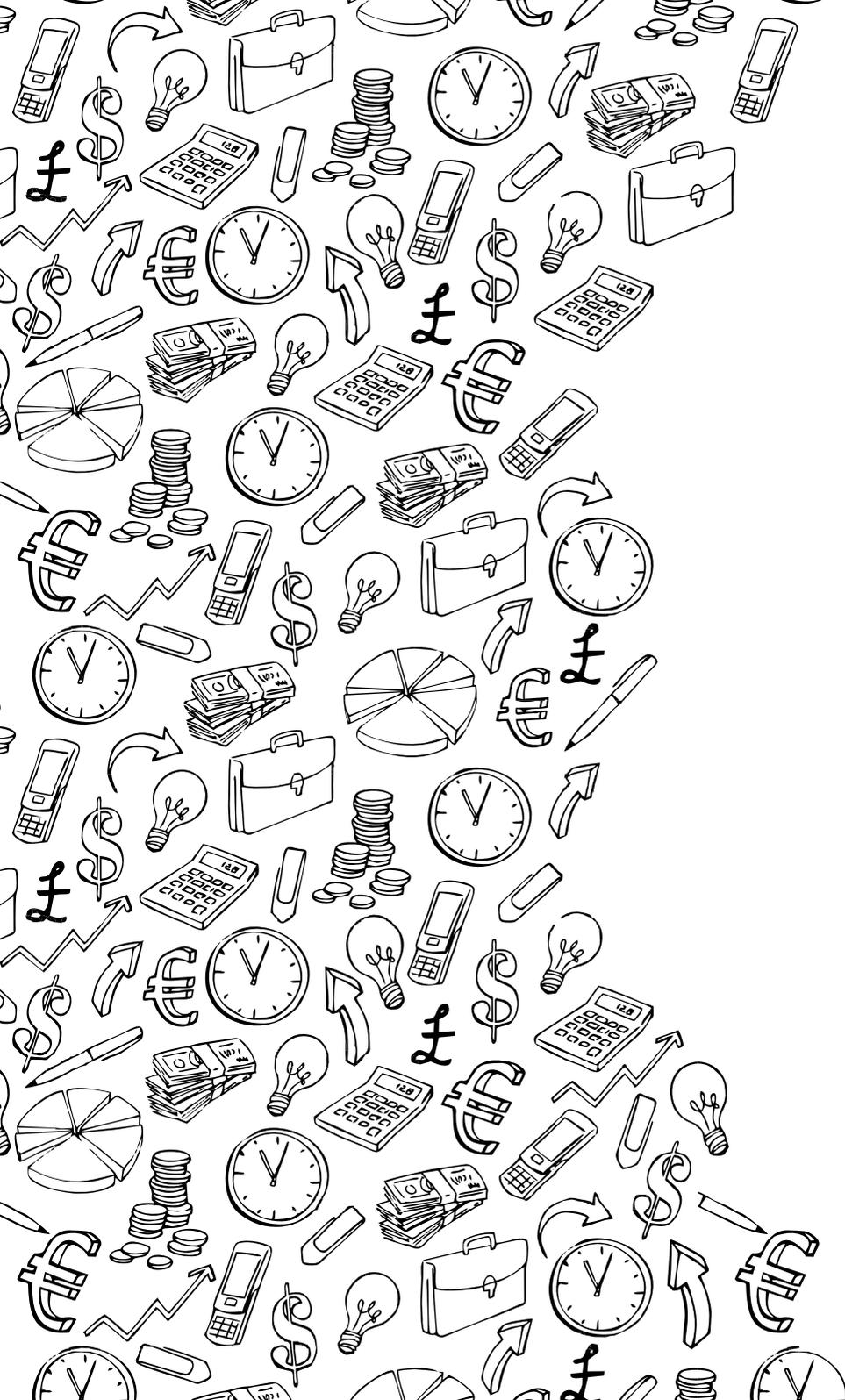


Table des matières

| | |
|---|----|
| Introduction | 2 |
| Plan de démarrage : témoignages | 3 |
| 1. Informations de base | 5 |
| 2. Concept de l'Équipe | 6 |
| 3. Rendez-vous prochains à retenir | 7 |
| 4. Définissez votre « pourquoi ? » | 12 |
| 5. Base des prospects | 15 |
| 6. Prise de rendez-vous : élément clé de votre succès | 19 |
| Des exemples de textes pour la prise de rendez-vous | 21 |
| 7. Le rendez-vous... et après ? | 24 |
| 8. Étiquette lors des rendez-vous | 25 |
| 9. Règles de l'éthique | 26 |
| 10. Top Leader | 27 |
| 11. Virtual Presenter | 31 |

Chère Adhérente, Cher Adhérent,

Nous vous invitons à prendre connaissance du document Plan de démarrage et à le remplir ! Une solution idéale consisterait à le faire avec une personne expérimentée de votre équipe ou avec un formateur lors des Ateliers DuoLife.

Le Plan de démarrage est un excellent outil qui donnera de l'élan à votre business dès le début de votre aventure DuoLife. Vous y trouverez de nombreux conseils utiles ainsi que des recommandations fournies par des personnes expérimentées dans le secteur et qui ont élaboré des méthodes éprouvées, ont obtenu un véritable succès et souhaitent partager leurs recettes avec vous.

Le Plan de démarrage est une sorte de guide qui vous permettra d'atteindre votre objectif rapidement et sans risques !

Plan de démarrage : témoignages

Ce document est un recueil de pratiques éprouvées appliquées par les meilleurs Leaders de chez DuoLife. On voit clairement qu'elles leur permettent d'obtenir d'excellents résultats. Selon nous, si vous les mettez en œuvre, cela vous permettra d'atteindre tous vos objectifs et d'obtenir le succès envisagé.

le Directoire de DuoLife S.A.

Toute personne qui met en place un business doit disposer d'un bon projet. Pour de nombreuses personnes, DuoLife sera leur première entreprise. Pour cette raison, je suis contente que DuoLife ait recueilli et publié ici des informations qui vous permettront de faire vos premiers pas dans un projet si important.

Małgorzata ŁUKASIEWICZ, Top Leader DuoLife

Je suis un partisan des démarches simples. Ce document de démarrage est un chemin balisé qui mènera tout nouvel Adhérent vers le succès. Il suffit de suivre ce chemin et ne pas en dévier !

Dariusz MIETLICKI, Top Leader DuoLife

Le support que vous avez entre vos mains est un guide incontournable et pratique pour toute personne qui commence sa coopération avec le Club DuoLife. Il a été préparé par des praticiens disposant d'une expérience de longue date dans ce type d'activités. Ils se servent au quotidien des procédures décrites dans ce document et leur doivent leurs succès.

Norbert WARZYSZYŃSKI, Top Leader DuoLife, membre du Conseil des Leaders DuoLife

D'après moi, ce Plan de démarrage est la voie la plus simple et rapide pour obtenir le succès chez DuoLife, assuré à toute personne qui le désire. Je m'en sers et je vois la rapidité de ses effets dans mes activités et dans celles d'autres personnes qui l'utilisent. Pourquoi ? Parce qu'il s'agit d'un chemin clairement tracé qui nous mène directement aux objectifs fixés. Parce qu'il définit précisément lesquelles des actions réalisées au quotidien vous permettront de devenir une Personne-clé dans ce business. Je vous recommande en mon âme et conscience de travailler avec ce Plan de démarrage et de suivre les consignes qui s'y trouvent. Mettez ce plan en œuvre et ses effets dépasseront vos attentes.

Tomasz ZABAWA, Top Leader DuoLife, membre du Conseil des Leaders DuoLife

Un mode opératoire simple et très efficace qui, mis en œuvre dans le quotidien de tout adhérent, lui permettra d'obtenir très rapidement ses premiers succès. Il s'agit d'un système efficace couché sur le papier ; un outil de masse pour accélérer encore plus le développement de vos activités. Une dizaine d'adhérents mettant en œuvre ce document dans leur travail au quotidien auront des résultats nettement meilleurs qu'une centaine d'adhérents qui n'emploieraient pas cet outil.

Łukasz KOŁODZIEJ - Top Leader DuoLife



1. Informations de base

Ce Plan de démarrage appartient à :

| |
|------------------------------|
| Prénom et nom |
| N° de téléphone |
| Prénom et nom du Formateur |
| Adresse e-mail du Formateur |
| N° de téléphone du Formateur |

2. Concept de l'Équipe

La victoire d'une équipe est un succès personnel pour chacun de ses membres. Il est donc important de connaître la stratégie qui sert de base au développement du business DuoLife ainsi que les Personnes-clés de l'équipe que vous avez rejointe.

Senior Manager

| |
|----------------|
| Prénom et nom |
| Téléphone |
| Adresse e-mail |

Regional Manager

| |
|----------------|
| Prénom et nom |
| Téléphone |
| Adresse e-mail |

Executive Leader

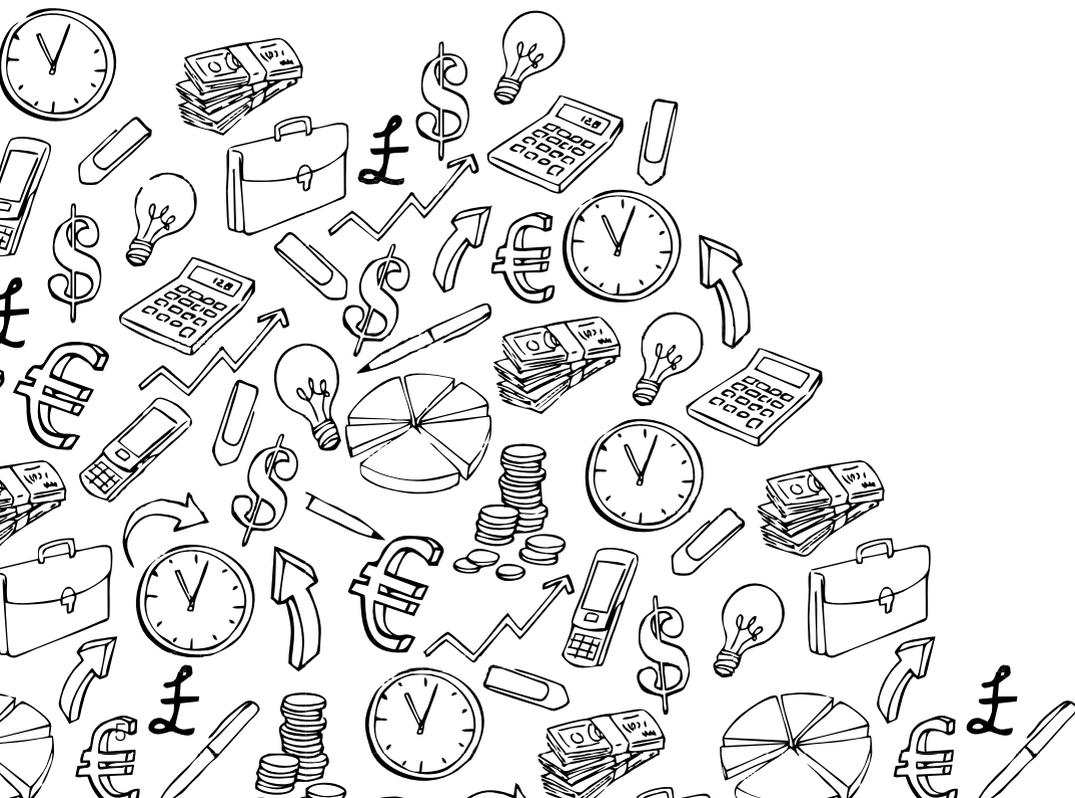
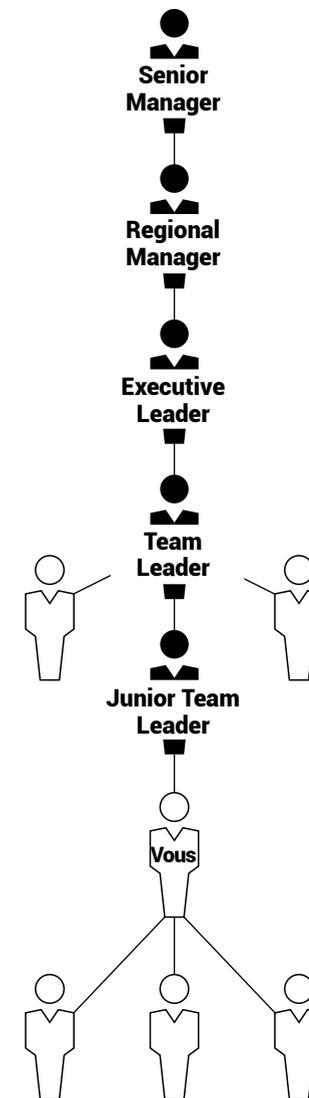
| |
|----------------|
| Prénom et nom |
| Téléphone |
| Adresse e-mail |

Team Leader

| |
|----------------|
| Prénom et nom |
| Téléphone |
| Adresse e-mail |

Junior Team Leader

| |
|----------------|
| Prénom et nom |
| Téléphone |
| Adresse e-mail |



3. Rendez-vous prochains à retenir

Le Club DuoLife bâtit une communauté de personnes qui considèrent que **la santé, le développement personnel et les finances** sont des éléments importants dans la vie et qui veulent fonder leur bien-être matériel, professionnel et personnel sur ces éléments.

Dans la construction de cette communauté, **des conférences, des ateliers et des séminaires s'avèrent très utiles** : les Adhérents actifs en profitent comme d'une plateforme d'échange d'expériences et de savoir-faire. De même, pour les Candidats potentiels, il s'agit d'un événement qui leur permet de vérifier dans quelle mesure le modèle, la vision et la mission du Club DuoLife s'inscrivent dans leurs objectifs et aspirations au niveau professionnel et personnel.

Grâce à ces conférences, séminaires et ateliers, **de nouvelles personnes prennent plus rapidement la décision d'adhérer au Club DuoLife**, car elles disposent d'une série d'informations et d'une vision plus large de cette entreprise que vous ne serez pas à même de fournir lors d'un entretien en face à face. Nous vous invitons donc à participer régulièrement dans ces rencontres pour devenir un partenaire de coopération fiable pour vos Candidats au Club DuoLife.

Consultez les dates des événements dans le cadre des Leadership Development Seminars et des Business Development Seminars ainsi que celles des autres rencontres et conférences. Suivez attentivement notre site (www.myduolife.com) et nos profils sur les médias sociaux : aucun événement ne vous échappera !

Vous trouverez le calendrier de tous les rendez-vous sur notre site : **myduolife.eu**



Conférence dans le cadre de la campagne de sensibilisation « **Żyję Świadomie / Une vie consciente** »

| | | |
|---|---|---------------|
| Lieu | | |
|  Date (jj-mm-aaaa) |  | Heure (hh-mm) |

La campagne européenne de sensibilisation « **Une vie consciente** » est un mouvement social réalisé par la World Healthy Living Foundation. Des spécialistes de divers domaines prennent une part active dans la campagne ; il s'agit entre autres de médecins spécialisés en médecine conventionnelle, médecine naturelle, rééducation médicale, nutrition et sport. L'objectif de la campagne est de diffuser les connaissances, d'éduquer la population générale, de promouvoir un mode de vie conscient et de rechercher des solutions optimales en accord avec la nature. Lors des événements :

- ☑ Vous découvrirez comment l'industrie contemporaine, y compris l'élevage des animaux et la culture des plantes, influence notre santé,
- ☑ Vous découvrirez comment renforcer votre système immunitaire qui est le fondement de la santé,
- ☑ Vous découvrirez comment aider votre santé et votre esprit d'une manière intelligente et naturelle,
- ☑ Vous passerez de bons moments parmi des personnes positives, passionnées par une vie saine,
- ☑ Vous vous rendrez compte de l'essentiel : comment, dans le monde d'aujourd'hui, prendre soin de la santé et faire face aux dangers de la civilisation.

Pour plus d'information, consultez le calendrier des événements organisés près de chez vous.

Si vous souhaitez découvrir les Conférences « Une vie consciente », regardez une vidéo avec la participation du Dr h.c Piotr Kardasz, disponible sur YouTube.

Vous trouverez l'information sur le projet et le calendrier des événements sur les sites : **www.whlf.eu, www.facebook.com/KampaniaZyjeSwiadomie**

BDS (Business Development Seminars)

| | |
|---|---|
| Lieu | |
|  Date (jj-mm-aaaa) |  Heure (hh-mm) |

Un séminaire d'une journée :

- ☑ vous rencontrerez des experts dans le domaine du développement personnel, des affaires et de la santé ;
- ☑ vous apprendrez que de vrais succès sont à votre portée ;
- ☑ vous gagnerez un savoir-faire inappréciable, pratique et applicable dans tous les domaines de votre vie ;
- ☑ vous vivrez des moments pleins d'inspiration, riches en nouvelles connaissances, en compétences améliorées et en nouveaux contacts.

BDS est le premier pas sur votre chemin vers le succès.

Pour plus d'information :

myduolife.eu

LDS (Leadership Development Seminars)

| | |
|---|---|
| Lieu | |
|  Date (jj-mm-aaaa) |  Heure (hh-mm) |

3 journées d'un développement pratique pour Leaders, lors desquelles :

- ☑ vous travaillez sur vos propres exemples, vous relevez des défis réels et vous découvrez de nouvelles compétences ;
- ☑ vous profitez d'un savoir-faire unique dans le domaine des affaires, celui des meilleurs formateurs polonais: Beata Kapcewicz, Joanna Gdaniec et Krzysztof Hillar; vous échangez sur vos expériences avec d'autres participants du séminaire ;
- ☑ vous apprenez à mieux gérer et à communiquer avec votre équipe et, chose essentielle, avec vous-même ;
- ☑ vous découvrez des techniques que vous emploieriez déjà au cours des ateliers, dans votre business et dans la vie et qui ont un effet significatif sur les résultats obtenus ;
- ☑ vous faites partie d'une communauté qui désormais vous assistera et soutiendra toujours ;
- ☑ vous incitez vous-même et vos collaborateurs à développer vos compétences et vos points forts découverts en commun exactement au cours de cet événement exceptionnel qu'est le LDS.

Pour plus d'information :

myduolife.eu

Une rencontre des Top Leaders

qui aiment la rapidité dans les affaires et qui atteignent systématiquement les objectifs fixés, profitant d'excellents résultats. Lors de ces rendez-vous, les Leaders :

- ☑ acquièrent des connaissances et des outils nécessaires à une croissance plus soutenue et durable de leurs activités ;
- ☑ échangent les pratiques essentielles et les plus efficaces concernant le développement d'un business rentable, une gestion efficace de leur équipe ainsi que le travail sur les défis et les échecs d'un Leader ;
- ☑ renforcent leur détermination et leur volonté de poursuivre jusqu'à atteindre leurs objectifs.

Webinaires

Il s'agit d'une option pour ceux qui ne peuvent pas venir à un rendez-vous pour des raisons de distance ou de temps, mais qui voudraient être au courant des opportunités, de même que profiter du savoir-faire et de l'inspiration de ceux qui ont réussi.

Les webinaires avec les Top Leaders ont un caractère individuel et sont réalisés à des dates déterminées par les Leaders du Club DuoLife. Nous vous invitons à les contacter et suivre leurs profils sur Facebook ou Instagram.

4. Définissez votre « pourquoi ? »

Peu de personnes et peu d'entreprises sont capables d'énoncer clairement « le pourquoi » de leurs actions. Et il ne s'agit pas uniquement de gagner de l'argent ; ceci n'est que le résultat final.

Le « pourquoi » est l'objectif, l'intention ou la conviction relative à ce que vous faites, ce à quoi vous consacrez votre temps.

Pourquoi j'ai rejoint DuoLife ?

Pourquoi je me lève tous les matins ?

Pourquoi je me fixe de nouveaux objectifs ?

Grâce à ce « pourquoi », vous gagnerez la motivation de trouver les réponses aux questions « comment » et « que faire » pour que votre business soit fructueux (la plupart de ces réponses se trouvent exactement dans ce support).

Grâce à cela, vous saurez inspirer votre entourage à vous suivre ! Vous deviendrez donc un **leader naturel**.

Notez 5 raisons qui vous ont fait rejoindre le Club DuoLife :

| |
|---|
| 1 |
| 2 |
| 3 |
| 4 |
| 5 |



Si vous voulez affiner votre « pourquoi », il faut absolument que vous participiez au moins une fois au LDS. Là, vous allez travailler sur ce qui est essentiel pour vous. Ci-dessous, cochez la position et le niveau de revenus que vous jugez satisfaisants.

| Niveau business Niveau approx. des revenus mensuels | Récompenses dans le cadre du Plan de commissionnement |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> Junior Team Leader (JTL) à partir de 100 € | - |
| <input type="checkbox"/> Team Leader (TL) à partir de 250 € | - |
| <input type="checkbox"/> Executive Leader (EL) à partir de 625 € | Co-financement du véhicule dans le cadre du Programme automobile de DuoLife |
| <input type="checkbox"/> Regional Manager (RM) à partir de 1.250 € | Co-financement du véhicule dans le cadre du Programme automobile de DuoLife + un voyage exotique exclusif |
| <input type="checkbox"/> Senior Manager (SM) à partir de 2.250 € | Co-financement du véhicule dans le cadre du Programme automobile de DuoLife + un voyage exotique exclusif |
| <input type="checkbox"/> Regional Director (RD) à partir de 3.750 € | Co-financement du véhicule dans le cadre du Programme automobile de DuoLife + un voyage exotique exclusif |
| <input type="checkbox"/> National Director (ND) à partir de 5.000 € | Co-financement du véhicule dans le cadre du Programme automobile de DuoLife + un voyage exotique exclusif |
| <input type="checkbox"/> International Director (ID) à partir de 10.000 € | Co-financement du véhicule dans le cadre du Programme automobile de DuoLife + un voyage exotique exclusif |
| <input type="checkbox"/> General Director (GD) à partir de 20.000 € jusqu'à ∞ | Co-financement du véhicule dans le cadre du Programme automobile de DuoLife + un voyage exotique exclusif |
| <input type="checkbox"/> Vice President (VP) à partir de 30.000 € jusqu'à ∞ | Co-financement du véhicule dans le cadre du Programme automobile de DuoLife + un voyage exotique exclusif |
| <input type="checkbox"/> President (P) à partir de 60.000 € jusqu'à ∞ | Co-financement du véhicule dans le cadre du Programme automobile de DuoLife + un voyage exotique exclusif |
| <input type="checkbox"/> Global President (GP) à partir de 100.000 € jusqu'à ∞ | Co-financement du véhicule dans le cadre du Programme automobile de DuoLife + un voyage exotique exclusif |

* Voir le document Bonus voiture sur www.myduolife.com pour les détails des montants des bonus voiture.



5. Base de prospects

Chaque entrepreneur digne de ce nom dispose d'une **base de prospects : futurs clients potentiels** qui pourraient être intéressés par son offre.

Sans une base de prospects, les entreprises ne sauraient pas fonctionner sur le marché. Si vous développez un business DuoLife, il vous faut une base de prospects.

Vos Candidats peuvent s'intéresser au Club DuoLife pour trois raisons :

- **Business** : ils veulent se constituer une source supplémentaire de revenus et améliorer leur niveau de vie ou bien ont des revenus importants, mais désirent avoir plus de temps et retrouver leur liberté.
- **Santé** : ils peuvent s'intéresser aux produits ou à l'éducation à la santé / prévention de la santé ainsi qu'à un mode de vie sain au sens large.
- **Développement** : ils veulent prendre soin de leur développement personnel autant que de celui de leurs affaires, car cela peut contribuer au bon fonctionnement de leurs entreprises classiques de même qu'accroître leurs opportunités sur le marché du travail.

Chacune de ces trois raisons s'inscrit parfaitement dans le concept du Club DuoLife, car il s'appuie justement sur ces trois piliers : **Santé/ Business** (argent)/ **Développement**.

Pour vérifier ce qui pourrait s'avérer intéressant pour vos candidats potentiels dans le projet DuoLife, nous vous conseillons de créer une liste des personnes à qui vous pourriez présenter ce projet.

Cependant, pour ne pas agir dans l'obscurité, il vaut mieux préparer cette liste dès le début d'une manière qui vous permette de joindre tous les candidats avec une offre personnalisée.

À cet effet, il sera utile de créer une liste de segments regroupant les personnes intéressées par le business, la santé ou le développement personnel.

Générateur d'idées

Parfois, lorsque nous avons une tâche à réaliser ou que nous voudrions nous rappeler quelque chose d'important, notre cerveau nous joue des tours. Tout est englouti dans un « trou noir » de notre mémoire et rien ne nous vient à l'idée. Profitez de cet outil pour débloquer votre cerveau et avoir toujours une profusion d'idées à portée de main.

Bonne chance!

Business :

Connaissez-vous quelqu'un :

- qui gère sa propre entreprise,
- qui gère un commerce,
- qui réalise des activités commerciales,
- qui ait géré une entreprise dans le passé,
- qui ait un projet d'activités comme entrepreneur individuel,
- qui ait un don d'organisateur,
- dont l'avis compte pour les autres,
- qui soit expert dans un domaine,
- qui ait beaucoup d'idées,
- qui remporte des succès considérables dans les affaires,
- qui joue en bourse,
- qui soit associé à un ami à vous,
- dont l'époux / l'épouse gère une entreprise,
- qui occupe un poste à responsabilités,
- que vous ayez connu lors d'une formation,
- que vous ayez connu lors d'un salon,
- qui vous ait proposé ses services ou ses produits,
- à qui vous ayez fourni des prestations ou vendu des produits,
- qui aime bien de bonnes voitures, p.ex. les Mercedes.

Développement :

Connaissez-vous quelqu'un :

- qui aspire à quelque chose de plus dans sa vie,
- qui soit à la recherche de nouvelles opportunités,
- qui soit ouvert au changement,
- qui participe à des formations, conférences, ateliers,
- qui participe à des webinaires,
- qui participe au coaching ou aux consultations en développement,
- qui lise des livres sur le développement personnel,
- qui soit lui-même coach, entraîneur, formateur, mentor,
- qui connaisse des formateurs, des coaches, des entraîneurs,
- qui persévère dans ses actions et poursuive les objectifs fixés,
- qui travaille ou ait travaillé comme bénévole pendant des formations aux nombreux participants.

Santé :

Connaissez-vous quelqu'un :

- qui s'intéresse aux questions liées à la santé,

6. Prise de rendez-vous : élément clé de votre succès

Il est grand temps de vous mettre à développer votre business !
Invitez-y vos candidats.

Veillez à ce que la prise de rendez-vous soit compatible avec votre personnalité pour vous sentir à l'aise. Pour cela, il est important de préparer votre invitation avec votre Formateur ou pendant des Ateliers DuoLife. Notez les mots, phrases ou citations qui vous conviennent le mieux : vous aurez ainsi créé votre invitation unique.

Le but de la prise de rendez-vous ne consiste pas à présenter la conception du business, mais à inciter la personne à venir au rendez-vous.

MEC : vous pourrez vous servir des enregistrements sur CD,
p. ex. « La sagesse des maîtres ».

Veillez cependant à vous laisser guider par les principes suivants :

- ☺ Soyez naturel, soyez vous-même !
- ☺ Montrez de l'enthousiasme ! Parlez de ce qui vous excite !
- ☺ Fixez la date du rendez-vous : ne présentez pas le business ou la conférence par téléphone.
- ☺ Le jour du rendez-vous, contactez la personne pour le confirmer.

Prise de rendez-vous pour les conférences dans le cadre de la campagne de sensibilisation « Une vie consciente »

Notez ici le contenu de votre invitation

Prise de rendez-vous pour BDS, 1:1, webinaire

Notez ici le contenu de votre invitation

Pendant les contacts au quotidien, soyez attentif aux besoins des personnes concernant la santé, le développement, l'argent. Proposez des solutions.

Des exemples de textes pour la prise de rendez-vous

Prise de rendez-vous pour la conférence *Żyję Świadomie* (Une vie consciente)



Je t'appelle parce que à /nom de la ville /, il y aura une excellente conférence concernant la médecine et la santé, sur les solutions récentes contre : la maladie de Lyme, les parasites, le cancer, le rhumatisme, les allergies, les migraines, les maladies du système nerveux, du système digestif et autres problèmes de santé, de même que sur les solutions récentes pour les articulations, les tendons ou pour mincir. Il y sera aussi question de prévention. Il s'agit de solutions qui datent de ces dernières années, et parmi elles, plusieurs ont été récompensées par le prix Nobel ! Cette conférence, c'est vraiment fantastique. Tu n'apprendras jamais tout ça pendant une visite médicale de 5 minutes. Venir à une conférence sur la santé, c'est aussi l'occasion de poser des questions sur tes problèmes de santé ou bien ceux de tes proches. Je te conseille de les noter à l'avance, parce qu'après, on en oublie la moitié, tellement c'est impressionnant. Cette conférence est tellement intéressante que les entrées se vendent comme des petits pains et il en manque souvent. Je vais me procurer une entrée, tu en voudrais une aussi ?

Quelles questions pourra-t-on vous poser ?



- Même si tu es en bonne santé, tu pourrais aider quelqu'un qui aura besoin d'aide.
 - On n'est pas là pour penser uniquement à soi-même / tu as des parents, des frères ou sœurs, des enfants.
 - Même demain, tu peux rencontrer un copain à qui on vient de poser un diagnostic et tu sauras à qui il doit s'adresser pour une consultation.
 - Personne n'est jamais mort pour avoir été bien informé.
- En revanche, ne pas être bien informé, c'est dangereux !*

Et qui est l'organisateur ?



Il s'agit de la Fondation pour une vie consciente, créée en Pologne, qui organise des Conférences sur la santé sur tout le territoire polonais, en coopération avec l'Institut pour la prévention de la santé. Ce sont des conférences consacrées strictement à la santé.

C'est sûrement une offre commerciale ou un nouveau business.



Il n'y est pas question de business, on n'y achète rien ! On y apprend des choses qui ne concernent que la santé.

Et qui sont les conférenciers ? Y a-t-il des médecins ?



Dans le cadre de l'Institut pour la prévention de la santé, un Conseil scientifique a été créé, composé de professeurs et de docteurs en médecine et en pharmacie, d'un docteur en biologie mondialement connu et de quelques autres représentants du monde de la médecine. Ce sont eux qui donnent ces conférences ou bien d'autres experts dans le domaine de la santé.



Prise de rendez-vous pour un Webinaire



Bonjour, avec quelques amis, je suis en train de lancer un projet commercial génial, reposant sur les tendances récentes les plus populaires, à savoir la Santé et l'Éducation. Je suis actuellement à la recherche de 3 personnes clés avec qui je pourrais développer ce projet.

Vous aimeriez certainement connaître les détails. Et vous savez quoi ? Je respecte votre temps et je sais que nous ne sommes pas obligés de nous voir personnellement pour vous expliquer de quoi il s'agit.

J'organise un webinaire – une réunion, une présentation en ligne visant à vous présenter les premiers aperçus de ce projet.

Venez voir de quoi il s'agit et pensez à des personnes que vous connaissez et qui :

- voudraient se sentir mieux et être en meilleure santé,
 - voudraient gagner de l'argent supplémentaire ou tout simplement, mieux gagner leur vie,
 - souhaiteraient prendre soin de leur développement personnel,
- Et moi, je vous appellerai mardi vers midi pour en parler.



À mardi alors, on reste en contact.

7. Le rendez-vous... et après ?

Le but des rendez-vous est de montrer les opportunités offertes par DuoLife et d'inciter à en profiter soit en qualité d'Adhérent au Club DuoLife soit en qualité de client qui utilise les produits DuoLife.

Après le rendez-vous, vous aurez affaire à 3 situations :

1. Certains **seront prêts** à se lancer dans une coopération ou à essayer les produits ;
2. D'autres **voudront réfléchir**, n'ayant peut-être pas reçu suffisamment d'informations ;
3. D'autres encore **ne seront pas intéressés du tout**.

Il s'agit d'une situation tout à fait normale. Il en est toujours ainsi dans tous les domaines de la vie. Les uns se décident immédiatement, d'autres nécessitent du temps.

Si une personne est intéressée, occupez-vous des formalités en l'aidant à s'inscrire au Club DuoLife ou prenant rendez-vous avec elle pour le prochain événement organisé par DuoLife. Faites-le directement après le rendez-vous, dans les 24h ou 48h au plus tard. Aidez-la à démarrer dans ce business. Si vous n'avez pas suffisamment d'expérience, demandez à un leader de votre organisation de participer à ce rendez-vous.

Si une personne a besoin de réfléchir, laissez-lui les supports et prenez rendez-vous avec elle pour une rencontre plus importante (BDS, LDS, Conférence de la santé). Si c'est impossible, contactez-la ou, de préférence, rencontrez-la dans les 24h ou 48h qui suivent. Pendant ce rendez-vous, répondez à ses questions et aidez-la à prendre sa décision. Si vous n'avez pas suffisamment d'expérience, demandez à un leader de votre organisation de participer à ce rendez-vous.

Si une personne n'est pas intéressée du tout, remerciez-la d'avoir participé au rendez-vous. Ne l'importunez pas, n'essayez pas de la convaincre à tout prix. Vous pourrez toujours l'inviter à un rendez-vous plus important. De toute manière, maintenez un bon contact avec elle. On ne sait jamais si la situation ne changera pas dans quelques mois.

Notez bien :

- **Veillez à toujours inviter chaque personne aux rendez-vous suivants : Conférences dans le cadre de la campagne de sensibilisation « Une vie consciente », BDS, LDS :**

tout ce qui pourrait l'intéresser le plus (proposez-lui tout de suite l'achat d'une entrée),

- utilisez des supports d'information : catalogues, brochures, disques CD (conférence du docteur Piotr Kardasz, histoire du leader, formations de Joanna Gdaniec, Beata Kapcewicz ou Krzysztof Hillar) ainsi que les disques de promotion MEC,

- un nouveau rendez-vous est une opportunité de mieux se connaître, établir des meilleures relations et présenter les avantages de DuoLife.

8. Étiquette lors des rendez-vous

Un rendez-vous lui-même n'est pas garant d'efficacité, car parfois un comportement et une attitude appropriés avant, pendant et après le rendez-vous seront plus importants.

Notez bien que votre personnalité et votre attitude ont de l'importance.

Avant le rendez-vous :

- confirmez le rendez-vous : une journée à l'avance ou le jour même ;
- aidez à organiser le rendez-vous, prouvez que vous vous impliquez et que l'on peut compter sur vous ;
- venez en avance ;
- montrez de l'intérêt aux invités : ils sont les plus importants ;
- donnez de l'importance à l'intervenant et au leader : présentez-les de manière adéquate.

Au cours du rendez-vous :

- souriez et soyez positif ;
- venez bien habillé : élégant, soigné et propre ;
- commencez à temps ;
- intéressez-vous aux invités : ils sont les plus importants (ceux qui sont là, et non pas ceux qui ne sont pas venus) ;
- participez au rendez-vous, restez assis, écoutez et notez, éteignez votre portable, ne parlez pas et ne sortez pas avant la fin, attendez la fin pour poser les questions.

Après le rendez-vous :

- si possible, présentez vos invités à l'intervenant, à votre Leader, au Executive Leader, au Regional Manager, au Regional Director ou encore à leurs supérieurs. Cet entretien permettra de changer l'attitude de l'invité par rapport à vous ; si l'intervenant ou le leader est engagé dans une autre conversation, consacrez du temps à vos invités et posez-leur quelques questions qui permettront de cerner leurs intérêts, p.ex. :

- Qu'est-ce que vous avez aimé le plus ?
- Parmi les choses que vous avez apprises, lesquelles voudriez-vous appliquer dans votre vie ?
- Pensez-vous que vos amis devraient aussi disposer de ces informations ?
- Lesquelles de ces informations vous semblent les plus utiles ?
- Prenez un nouveau rendez-vous.

Notez bien :

- donner de l'importance est un secret qui permet de construire une équipe efficace et intelligente ;
- votre exemple sera un modèle de comportement pour tous les membres de votre équipe ;
- traitez toutes les personnes de manière égale : vous récolterez ce que vous aurez semé. Nous sommes une seule et même équipe.

9. Règles de l'éthique

Dans votre comportement, respectez toujours les règles de l'éthique : faites comme vous voudriez que l'on se comporte envers vous et votre équipe.

Prenez connaissance du document Principes et Procédures, accessible dans la Base des connaissances après la connexion au panneau sur **myduolife.com**.



10. Top Leader

La **Top Leader** est une recette du succès dans le Club DuoLife. Un système efficace, composé de plusieurs étapes simples à répéter chaque mois et à imiter par les autres membres de votre équipe, il vous assurera une bonne dynamique de croissance.

Une Top Leader :

Maintient une activité mensuelle propre à un niveau déterminé (250 ou 500 pts minimum) et utilise régulièrement les produits. Grâce à cela, à partir de la 2e Période de calcul, vous pouvez bénéficier d'un Bonus de fidélité et obtenir des produits en contrepartie de 1 € (vous trouverez les détails dans le Plan de commissionnement).

Rencontre au moins 15 personnes au cours des rendez-vous individuels ou autres organisés par DuoLife.

Veille à un développement systématique : le sien et celui de son équipe, en participant tous les mois au programme de développement MEC :

- lit les livres (15 minutes par jour),
- écoute 1 disque par jour.

Participe aux rendez-vous et formations :

- Conférences dans le cadre de la campagne de sensibilisation « Une vie consciente »,
- BDS (Business Development Seminar),
- LDS (Leadership Development Seminar),
- Réunion des Top Leader,
- Cercle hommes d'affaires et santé.

Travaille en équipe :

- sait donner de l'importance aux intervenants ou à ses supérieurs ;
- bénéficie des conseils des personnes aux postes supérieurs et des membres expérimentés de son équipe ;
- est prête à apprendre des autres.

La vie est un voyage... vivez une aventure fantastique !
Que chaque jour **soit unique...**

Vérifiez si vous êtes un Top Leader

Vos objectifs à réaliser au cours d'un mois (Objectifs de 1 à 5)

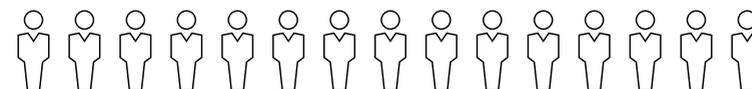
| | |
|---------------|------|
| Prénom et nom | Mois |
|---------------|------|

Objectif n° 1 :

- Réaliser une activité mensuelle d'au moins 500 points
- Utiliser régulièrement les produits

Objectif n° 2 :

Rencontrer au moins 15 personnes au cours des rendez-vous individuels ou autres organisés par DuoLife.



Objectif n° 3 :

Veiller à un développement systématique : le vôtre et celui de votre équipe, en participant tous les mois au programme de développement MEC :

- 15 minutes de lecture par jour : les livres du Programme de développement MEC



- écouter 1 disque CD par jour, dans le cadre du Programme de développement MEC



Objectif n° 4 :

Participer aux rendez-vous et formations organisés par DuoLife et PEN :

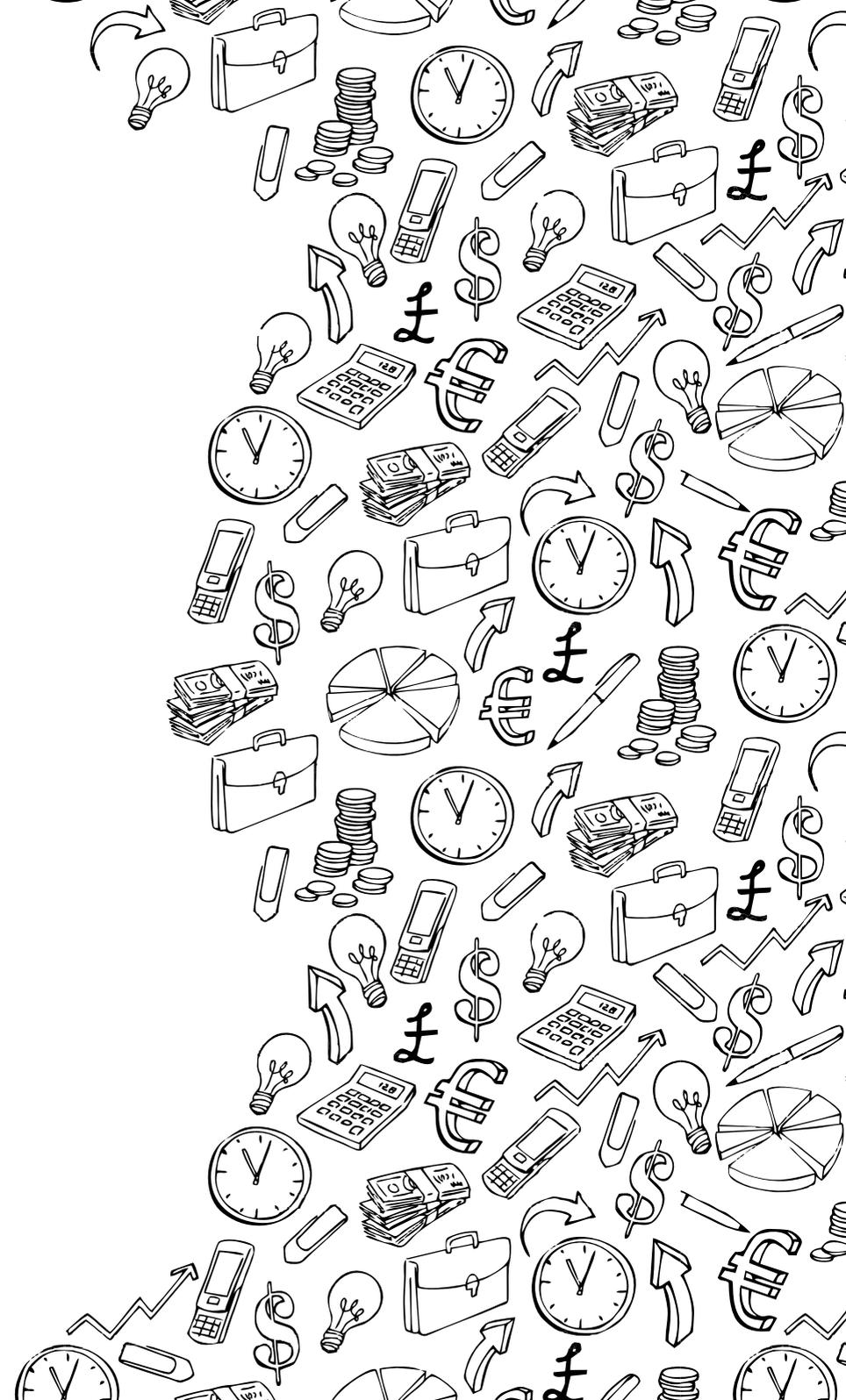
- Conférences dans le cadre de la campagne de sensibilisation « Une vie consciente »
- Business Development Seminars (BDS)
- Leadership Development Seminars (LDS)
- Réunion des Top Leader
- Cercle hommes d'affaires et santé

Objectif n° 5 :

Travail d'équipe :

- Donner de l'importance
- Être prêt à apprendre des autres
- Bénéficier des conseils des personnes aux postes supérieurs et des membres expérimentés de votre équipe.

Mes notes



11. Virtual Presenter

Le Virtual Presenter est un système qui constitue une percée commerciale dans le développement d'activités au sein du Club DuoLife. Il s'agit d'une nouveauté absolue apportant de grands profits et des effets mesurables, non seulement dans la dimension des affaires, mais aussi du développement personnel et de la santé.

Comment ça marche?

-  C'est l'un des rares systèmes au monde, qui réalise 80% du travail de l'utilisateur à sa place.
-  Le système vous accompagne et vous guide dès le début et étape après étape, il montre ce qui doit être fait pour atteindre les objectifs, indépendamment de la position dans la structure de carrière.
-  Le système vous aidera à gérer le temps – il dispose d'un panneau intégré d'actions que vous pouvez planifier dans un calendrier et le moment venu, vous recevrez une notification correspondant à l'action donnée.
-  Virtual Presenter dispose également d'un outil de gestion efficace de l'équipe, qui peut être utilisé à partir de votre ordinateur, tablette ou smartphone. L'outil permet de prendre connaissance des actions entreprises par les personnes appartenant à votre structure et de vérifier les démarches effectuées dans le cadre du système ! Ceci optimise le temps et les actions qui doivent être réalisées pour soutenir votre équipe.



Dans le Virtual Presenter, vous retrouverez les informations précises sur l'utilisation du compte DuoLife. Le système explique également comment enregistrer un nouveau candidat, comment verser de l'argent, etc.

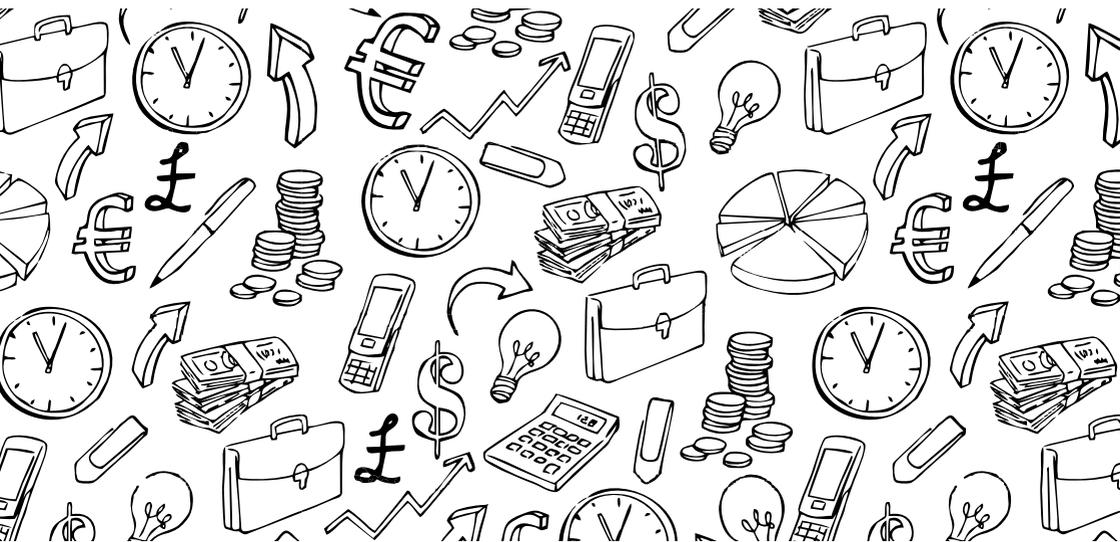


Il possède également une option de vérification et de recrutement qui permet de recruter les personnes pour votre activité commerciale à travers un lien de recommandation. Il suffit d'envoyer au candidat potentiel un message avec l'invitation déjà prête !



L'apprentissage dans le système est vraiment facile et agréable. Vous n'êtes pas obligés d'analyser des centaines de pages de texte. La prise de connaissances se fait principalement par le visionnage de vidéos.





DuoLife

FR/SP/1/9/2020



51902659131065

DuoLife S.A.
ul. Topolowa 22
32-082 Więckowice

DuoLife.eu