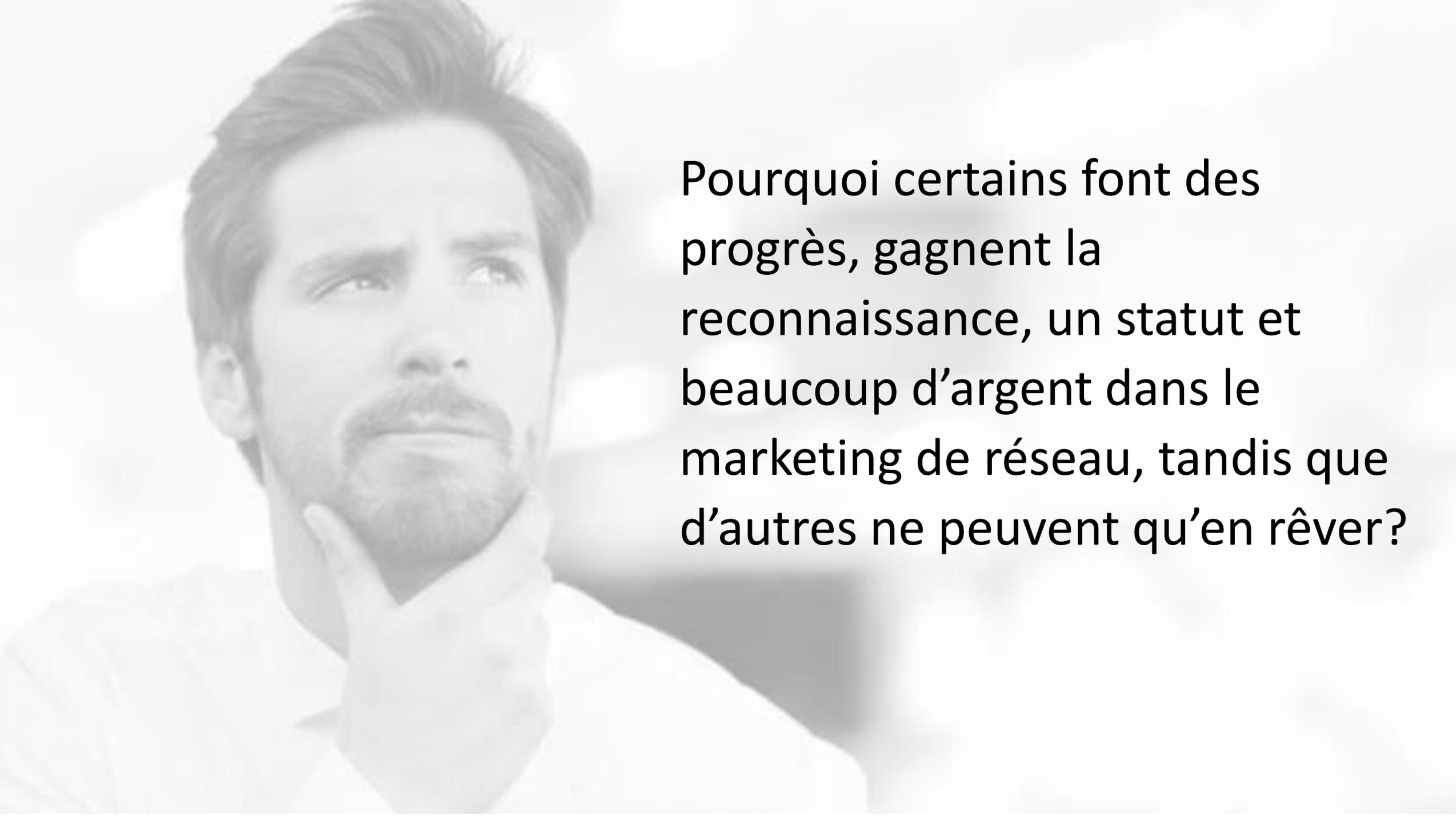


**TON PREMIER OBJECTIF  
AU CORAL CLUB**





Pourquoi certains font des progrès, gagnent la reconnaissance, un statut et beaucoup d'argent dans le marketing de réseau, tandis que d'autres ne peuvent qu'en rêver?

Cela arrive souvent: les nouveaux viennent avec enthousiasme, ils s'inscrivent et décident d'essayer. Ils ont fait quelques actions mais ils n'ont pas reçu de résultats immédiatement. La conséquence est la déception.

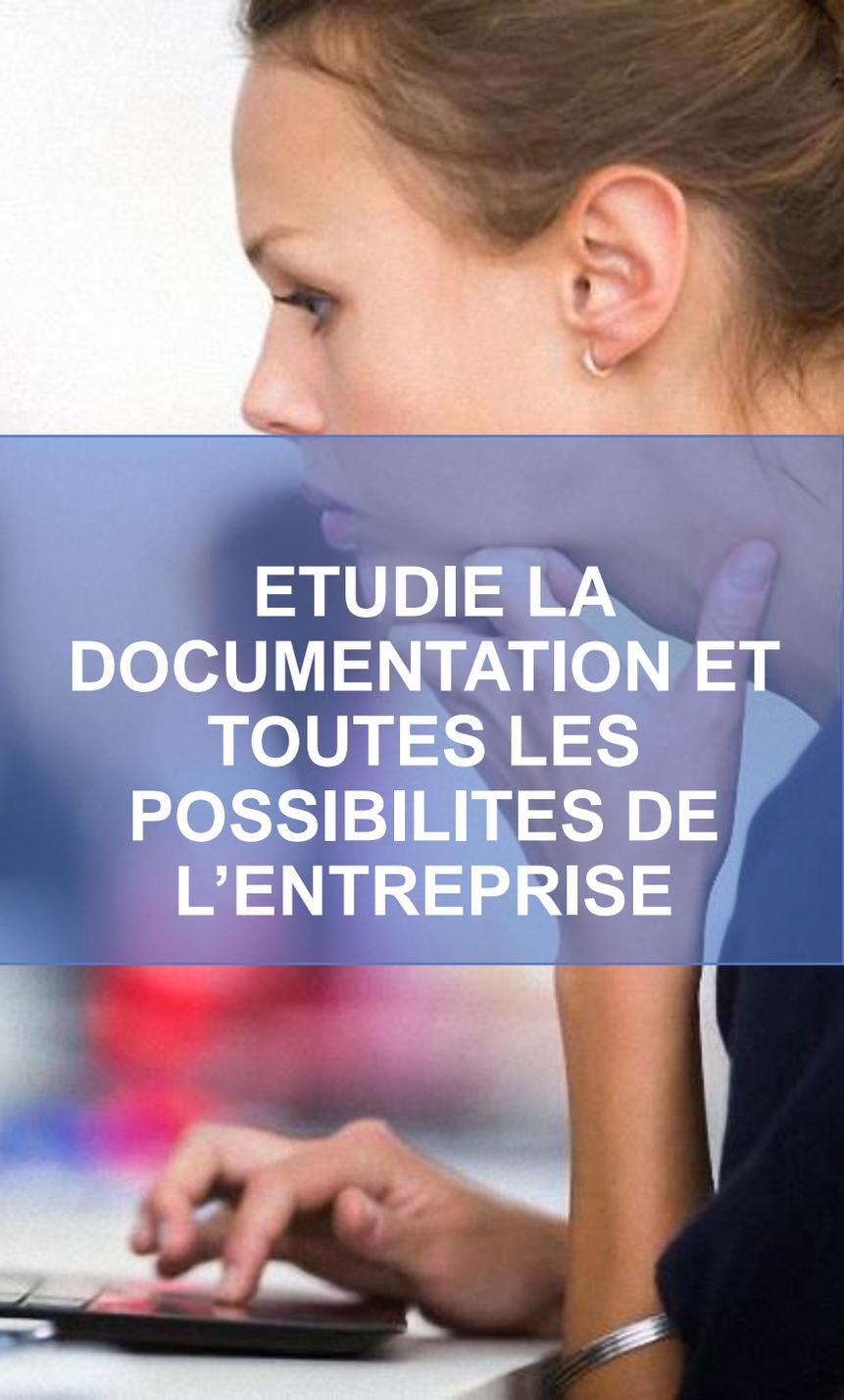
Cependant, si les Membres du Club sont venus dans l'Entreprise non pas pour des tests, mais pour une croissance sérieuse, il ne faut pas oublier que chaque entreprise nécessite un investissement de temps dans son développement !



**Ce sont les actions régulières qui mènent au succès!**

L'activité commerciale est un processus. Et elle exige de faire des actions régulières. Ce sont des mesures systématiques et planifiées et elles ne dépendent pas de l'humeur.

**Les actions régulières mènent à l'augmentation de tes compétences professionnelles, à la croissance de tes résultats et donc à ton succès!**



**ETUDIE LA  
DOCUMENTATION ET  
TOUTES LES  
POSSIBILITES DE  
L'ENTREPRISE**

Qu'est ce que tu pourrais faire pour commencer ton développement à Coral Club?

On te propose de faire connaissance avec l'Entreprise, Le concept de la santé et les possibilités de Coral Club!

Trouve toutes ces informations ici:

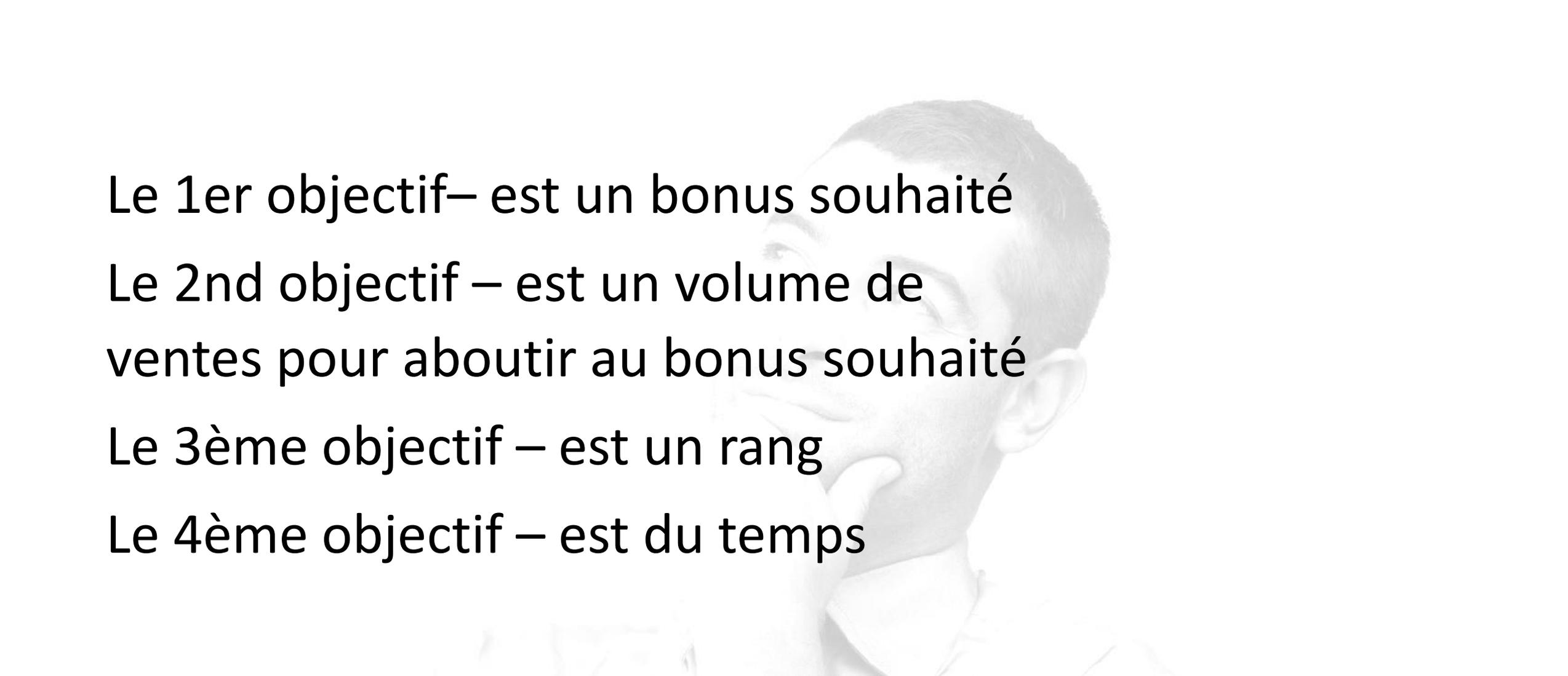
<https://fr.coral-club.com>

<https://cba.coral-club.com/fr>



Fixe tes objectifs en te basant sur quatre facteurs clé de performance

**METS TON OBJECTIF**



Le 1er objectif – est un bonus souhaité

Le 2nd objectif – est un volume de ventes pour aboutir au bonus souhaité

Le 3ème objectif – est un rang

Le 4ème objectif – est du temps

**LES ELEMENTS D'EFFICACITE**

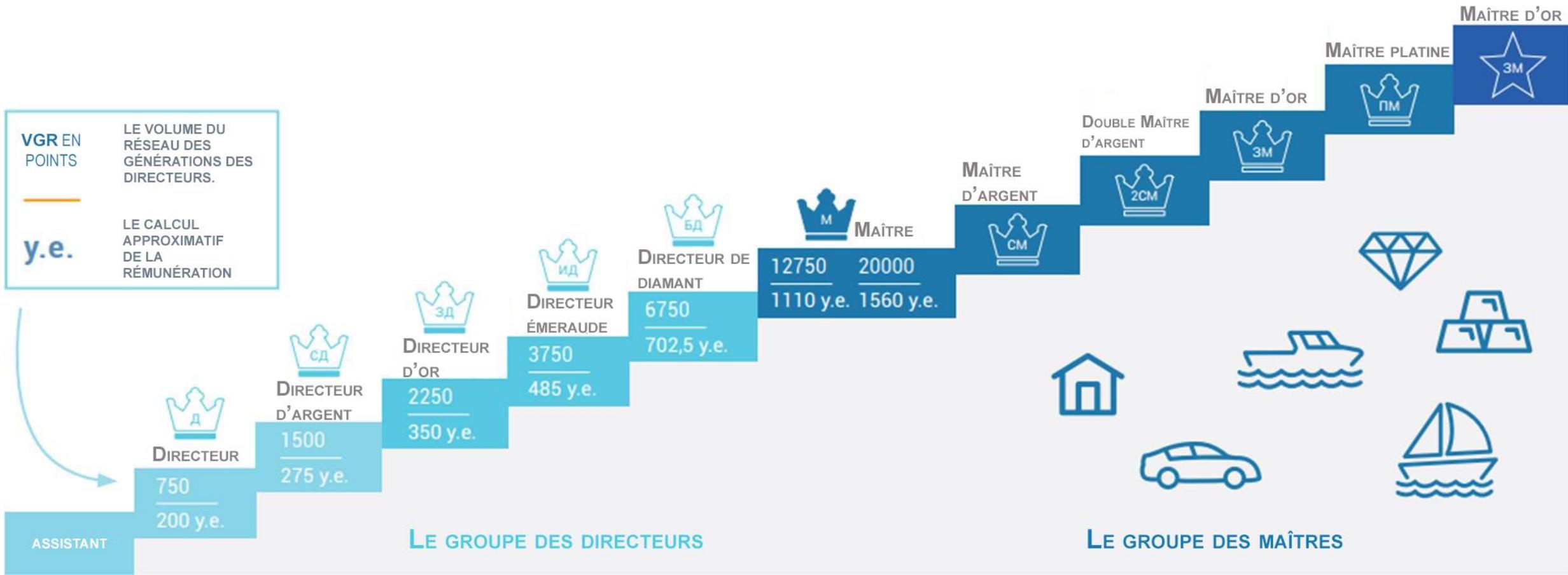
Tu as déjà un set de distributeur. Fais attention à ton **plan de marketing** et au **livre de carrière**.

Et maintenant, tu peux penser au montant que tu veux gagner pour la première demi-année ou la première année en faisant le business avec Coral Club.

- Est-ce que ce sera un revenu principal ?
- Ou un revenu supplémentaire?

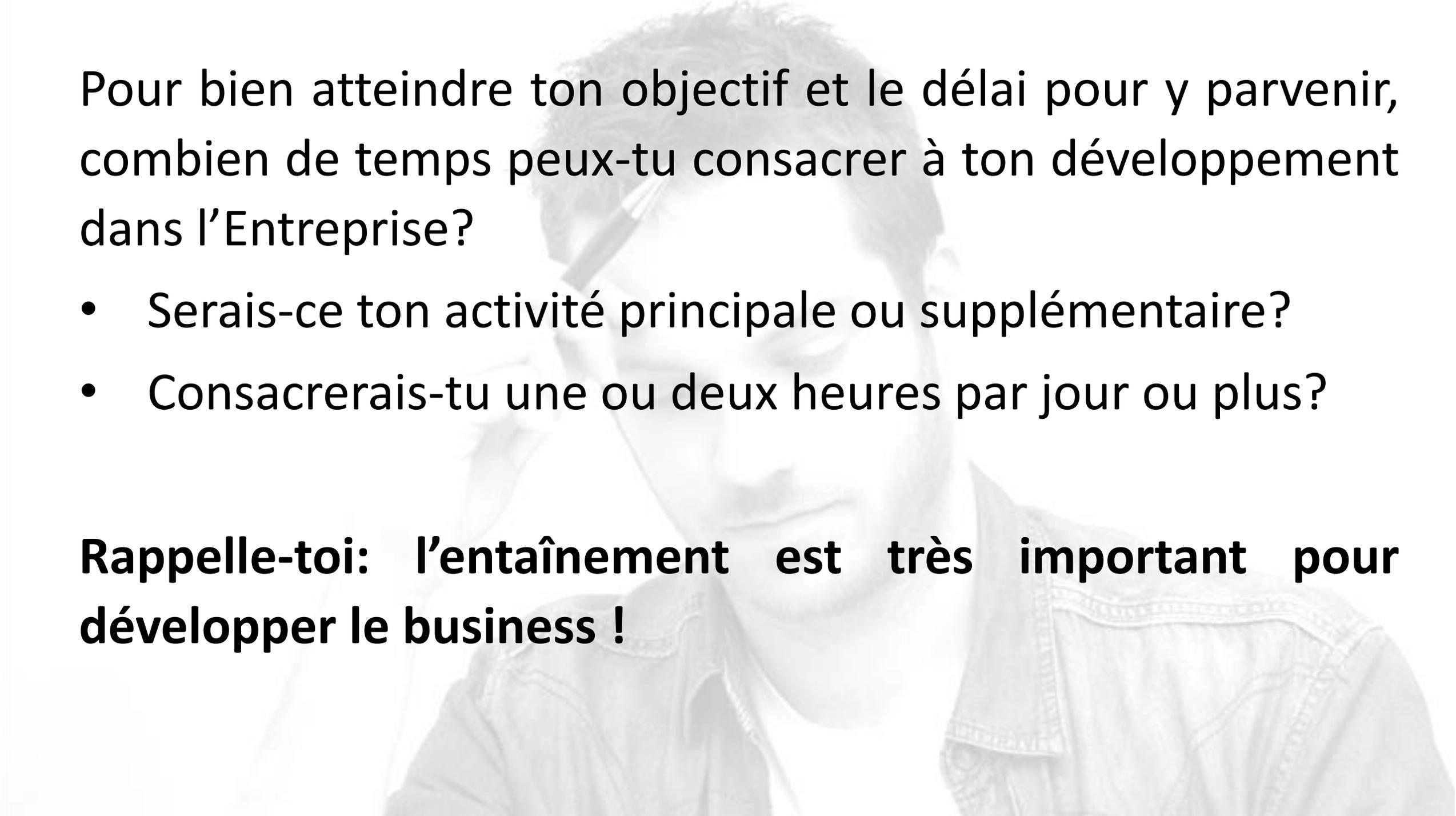
Est-ce que tu es prêt à te fixer un objectif financier dès maintenant, par exemple, pour les 6 prochains mois ?

# Maintenant trouve ta place dans le Plan Marketing et le montant de la rémunération qui correspond à tes objectifs (réfère-toi au Livre de Carrière)



**Disons que tu veux gagner 700 à 800 dollars. Ce chiffre correspond au rang de Directeur de Diamant dans le plan de marketing.**

- Etudie toutes les conditions pour atteindre ce rang.
- Prends en compte ton VGR (le volume des générations de ton réseau) – 6750 points.
- Détermine le délai pour réaliser toutes les conditions. Par exemple, 6 mois ou 12 mois.



Pour bien atteindre ton objectif et le délai pour y parvenir, combien de temps peux-tu consacrer à ton développement dans l'Entreprise?

- Serais-ce ton activité principale ou supplémentaire?
- Consacrerais-tu une ou deux heures par jour ou plus?

**Rappelle-toi: l'entraînement est très important pour développer le business !**



Dévoile ton objectif à ton parrain. Reçois son soutien et ses recommandations.

Cependant, il faut te rappeler : c'est toi qui vas faire tout le travail, c'est ta zone de responsabilité!

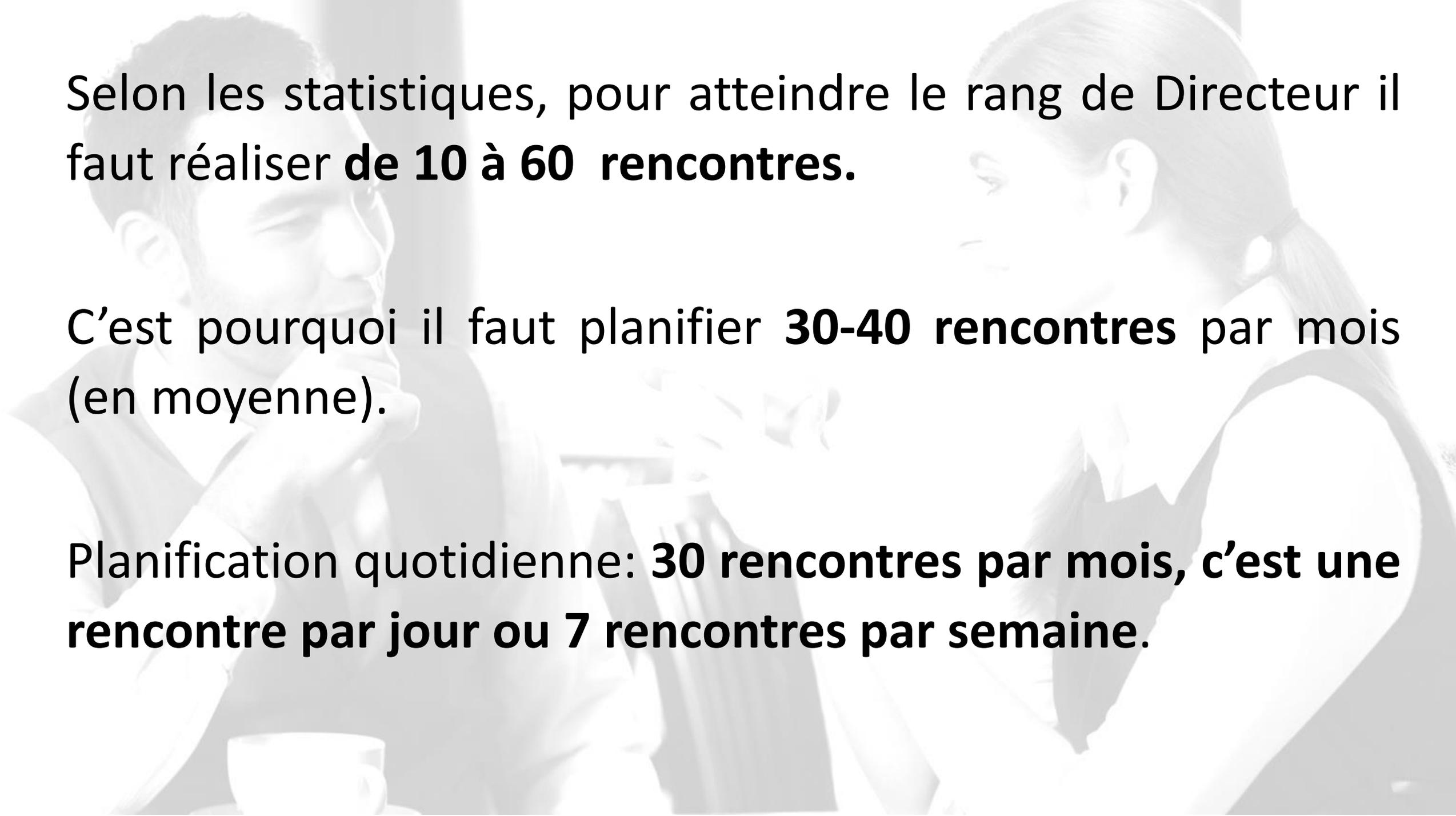
**DISCUTE TON OBJECTIF AVEC TON PARRAIN**

Par exemple, il y a quelques niveaux à l'Échelle de carrière jusqu'au rang de Directeur de Diamant. Et le premier niveau est le Directeur.

Désigne-le comme ton premier objectif provisoire sur un mois. **Ca correspond au chiffre d'affaire de 750 points et au revenu de 200 dollars.**

Ton objectif est de faire ça le plus vite possible!

Le démarrage rapide, le premier succès te donnent la possibilité de créer ta «Propre histoire du succès»!



Selon les statistiques, pour atteindre le rang de Directeur il faut réaliser **de 10 à 60 rencontres**.

C'est pourquoi il faut planifier **30-40 rencontres** par mois (en moyenne).

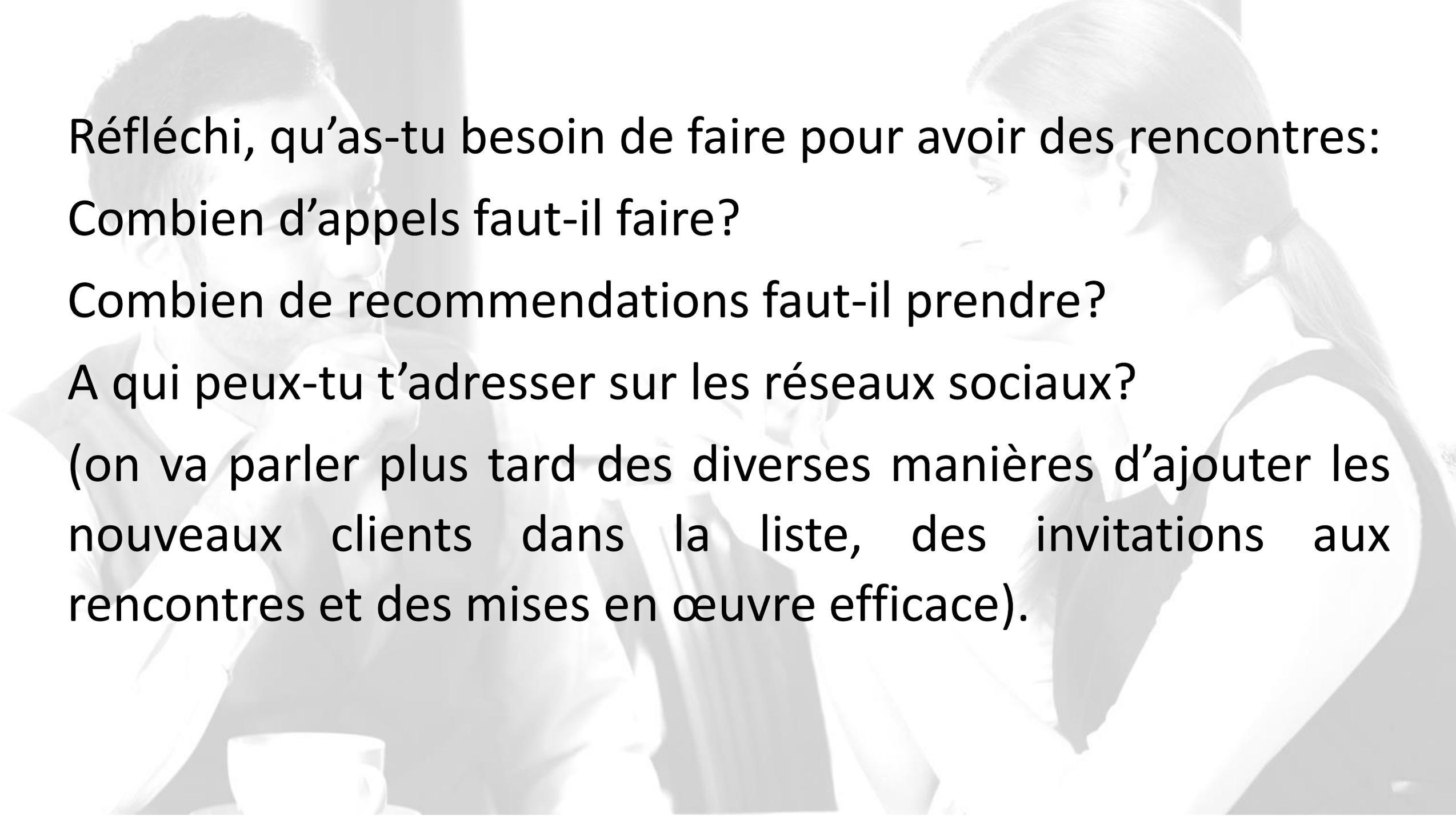
Planification quotidienne: **30 rencontres par mois, c'est une rencontre par jour ou 7 rencontres par semaine**.



Si tu viens pour faire un business sérieux, tu dois atteindre la quantité de rencontres selon ton objectif.

Si une rencontre est annulée aujourd'hui, demain il faut faire deux rencontres!

**ATTEINS LA QUANTITE DE RENCONTRES SELON TON OBJECTIF**



Réfléchi, qu'as-tu besoin de faire pour avoir des rencontres:  
Combien d'appels faut-il faire?  
Combien de recommandations faut-il prendre?  
A qui peux-tu t'adresser sur les réseaux sociaux?  
(on va parler plus tard des diverses manières d'ajouter les nouveaux clients dans la liste, des invitations aux rencontres et des mises en œuvre efficace).



Souviens-toi que la réalisation des objectifs dépend de tes actions.

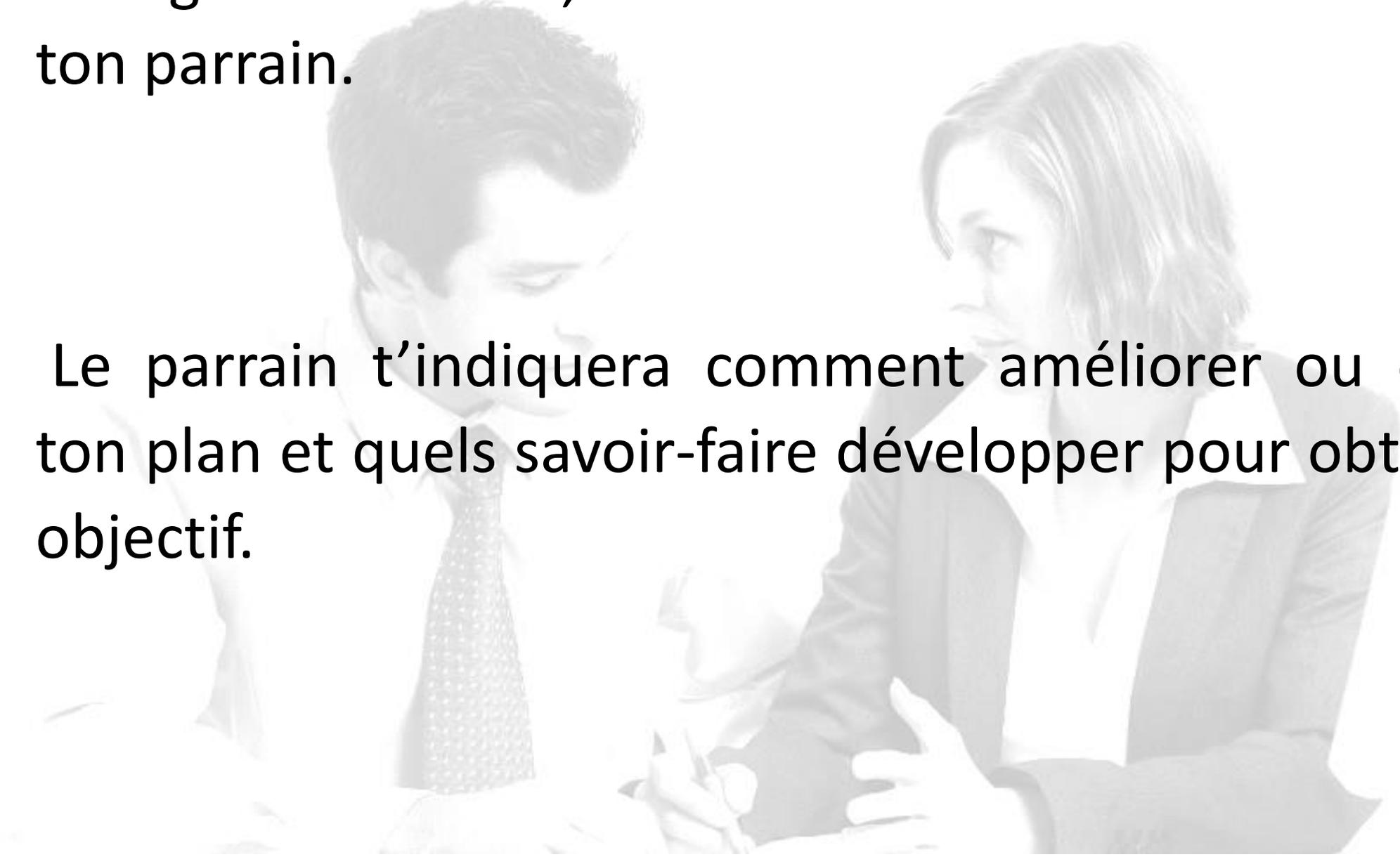
Si tu as 365 rencontres par an, tu auras les clients et les partenaires!

Le grand business est une grande statistique.

**LE GRAND BUSINESS EST UNE GRANDE STATISTIQUE!**

Corrige tes actions, demande un conseil et le soutien à ton parrain.

Le parrain t'indiquera comment améliorer ou changer ton plan et quels savoir-faire développer pour obtenir ton objectif.



Pense toujours à l'amélioration de ta santé. Détermine quelle personne tu veux devenir dans 5-10-20 ans. L'amélioration de ta santé te donnera beaucoup d'énergie pour réaliser ton objectif financier, apprendre les caractéristiques de tes produits et être plus professionnel!



A blue-tinted photograph of a business meeting. In the foreground, two men in suits are engaged in a conversation; one is holding a clipboard. In the background, several other business professionals are standing and talking. The word "DEVOIR" is overlaid in white, bold, uppercase letters on the left side of the image.

**DEVOIR**

1. Fixe ton premier objectif. Discute-le avec ton parrain.

2. Planifie avec ton parrain les actions pour obtenir ton objectif.

3. Lance-toi! L'apprentissage de compétences en affaires t'aidera à atteindre ton objectif dans le délai prévu.

