

# Le Plan d'Action Max

À vos marques... Partez !

Il n'est pas encore tout à fait l'heure de partir. Si la réussite est un voyage, alors il est important de partir dans la bonne direction. Le Plan d'Action Max vous aidera à organiser vos premiers efforts pour bâtir votre entreprise et vous permettra de vous concentrer sur les actions quotidiennes, hebdomadaires et mensuelles qui vous mèneront au succès.

Ce Plan d'action vous aidera à tirer le meilleur parti de l'enthousiasme que vous ressentez pour votre Opportunité Max et à vous lancer de manière éclairée, avec des objectifs, un « Pourquoi » bien défini et une orientation claire. Il contient également des renseignements pratiques permettant de nous contacter, afin que nous puissions vous offrir tout le support que vous méritez au moment même où vous vous efforcez de réaliser votre rêve.

## Table des matières

Renseignements clés.....	3
Votre partenaire, Max International.....	5
Le Code Max.....	6
Événements .....	7
Vos premières 48 heures .....	8
Trouver votre « Pourquoi », fixer vos objectifs .....	10
Le tableau des activités quotidiennes.....	13
Votre Plan de 90 jours .....	12
Dresser votre liste .....	16
Les 30 meilleurs clients potentiels.....	17
Concrétiser le Plan .....	19
Identifier vos priorités dans la liste.....	19
Créer votre histoire .....	20
Présentation .....	21
Max4U .....	22
Utiliser les outils de vente.....	22
Invitations .....	23
L'état d'esprit.....	24
Recruter les bonnes personnes .....	24
Prospecter.....	25
Conseils lors des conversations téléphoniques .....	26
Appel conférence à trois .....	27
S'engager.....	28
Recruter de nouveaux Associés.....	28
Recharger ses batteries.....	29
Commencer .....	30

Il n'existe pas de raccourcis pour parvenir au sommet, cependant les Associés sont invités à suivre un chemin qui a déjà fait ses preuves. Nous vous invitons à faire ensemble les premiers pas.

### Vos informations clés

Votre numéro d'Associé: \_\_\_\_\_

Votre nom d'utilisateur: \_\_\_\_\_

Votre mot de passe: \_\_\_\_\_

### Les Informations clés de votre équipe

Nom de votre recruteur: \_\_\_\_\_

Téléphone: (Domicile) \_\_\_\_\_ (Cellulaire) \_\_\_\_\_

Courriel: \_\_\_\_\_

Address: \_\_\_\_\_

Ville: \_\_\_\_\_

État/Province: \_\_\_\_\_ Code postal: \_\_\_\_\_

Nom de votre parrain/marraine ou principal Associé de votre équipe: \_\_\_\_\_

Téléphone: (Domicile) \_\_\_\_\_ (Cellulaire) \_\_\_\_\_

Courriel: \_\_\_\_\_

Nom de votre parrain/marraine ou principal Associé de votre équipe: \_\_\_\_\_

Téléphone: (Téléphone) \_\_\_\_\_ (Cellulaire) \_\_\_\_\_

Courriel: \_\_\_\_\_

Nom de votre parrain/marraine ou principal Associé de votre équipe: \_\_\_\_\_

Téléphone: (Téléphone) \_\_\_\_\_ (Cellulaire) \_\_\_\_\_

Courriel: \_\_\_\_\_

### Autres contacts clés

Partenaire de votre Équipe Max	Téléphone (Domicile)	Téléphone (Cellulaire)	Courriel

## Votre partenaire, Max International

Nous sommes vos partenaires d'affaires, prêts à vous aider à construire une entreprise solide et durable. MaxGXL® est notre lien de rassemblement. Ce produit remarquable, exclusif à Max International, peut changer spectaculairement la vie des gens. Nous avons besoin de vous pour le promouvoir dans le monde et nous voulons vous récompenser généreusement pour votre contribution. Notre équipe de direction et nos employés talentueux et expérimentés travaillent assidument pour vous fournir les outils et l'assistance dont vous avez besoin afin de retirer le maximum de cette opportunité.

Si vous avez des questions ou besoin d'aide, veuillez nous contacter afin que nous puissions vous assister.

Max International  
7090 S. Union Park Ave. Suite 500  
Salt Lake City, UT 84047

Corporate office  
Telephone: **801-562-8440**  
Fax: **801-255-5238**  
Website: **[www.max.com](http://www.max.com)**

Customer Care  
Telephone: **801-316-6380**  
8 a.m. to 10 p.m., Mon-Friday, Mountain Time  
Fax: **801-727-2575**  
Email: **[support@max.com](mailto:support@max.com)**

Product Support email: **[productinfo@max.com](mailto:productinfo@max.com)**

Max International s'est engagé à appliquer un ensemble de valeurs fondamentales, permettant de nous maintenir dans la bonne direction. Ces valeurs, le Code Max, préviennent de sacrifier nos principes aux profits lucratifs et servent de rappels aux Associés et la direction, sur le «pourquoi» nous sommes là.

## Le Code Max

- | Chez Max, nous nous soucions sincèrement des gens. Nous voulons construire une compagnie extraordinaire qui fasse une différence dans la vie des gens, à travers le monde.
- | Nous sommes convaincus que les gens peuvent améliorer le cours de leur existence en adoptant et en vivant selon des croyances vraies. Nous nous sentons responsable de rechercher, d'appliquer et d'enseigner de bons principes.
- | Nous croyons en l'honnêteté et en la vérité. Nous nous engageons à faire preuve d'équité et nous pensons que les relations d'affaires devraient profiter à toutes les parties concernées.
- | Nous avons la conviction que nos produits améliorent la qualité de vie des gens. Nous nous engageons à mettre sur le marché des produits qui ont fait l'objet de recherches scientifiques, selon des standards de fabrication de haut niveau, et dont l'efficacité des produits est confirmée par des Études cliniques.
- | Nous croyons aux principes de la libre entreprise et nous pensons que les gens méritent d'être rémunérés équitablement selon leurs efforts.
- | Nous écoutons et nous créons des partenariats avec les personnes qui sont à la recherche de ce que nous sommes entrain de construire.
- | Nous pénétrons les marchés internationaux uniquement lorsque nous sommes entièrement prêts à les soutenir.
- | Nous garantissons que «si ou lorsque» nous nous écartons de notre Code, nous prendrons des mesures correctives rapidement.
- | Nous croyons dans l'importance du développement personnel. Nous aidons les gens à grandir et à réaliser leur potentiel.
- | Nous croyons que «l'on récolte ce que l'on sème». Nous voulons que nos Associés récoltent la santé, le bien être et la richesse pour eux-mêmes, pour leurs clients et leurs équipes.
- | Nous produirons le bien être, la santé et la richesse pour nous-mêmes également en offrant à nos Associés et à nos clients privilégiés, des produits avec un rapport qualité-prix intéressant.

## Événements

Il existe différents types d'événements, tous très importants pour votre entreprise: Ils sont : des rencontres personnalisées en petits groupes ou en tête-à-tête à votre domicile, jusqu'aux Événements dans votre villes ou les Conventions annuelles. Profitez des réunions régulières tenues par les Associés dans votre région et informez de la tenue de vos réunions. La synergie et la camaraderie qui se développent lors des réunions sont très puissantes. Vous verrez des manières d'améliorer vos réunions, vous nouerez contact avec d'autres leaders et vous prendrez de l'assurance. Trouvez des réunions Max dans votre région et annoncez vos réunions dans la rubrique Événements de [www.max.com](http://www.max.com).

### Séjours informatifs mensuels à Salt Lake City

Une fois par mois, Max accueille les Associés et leurs invités à Salt Lake City, Utah, pour un séjour informatif. Amener vos clients potentiels à l'un de ces séjours est l'une des meilleures manières de leur présenter Max International, car les membres de l'équipe de direction en sont les principaux animateurs. Ces réunions constituent également un excellent moyen de consolider vos relations avec l'équipe de direction et d'autres Associés leaders. Visitez la rubrique des Événements de [www.max.com](http://www.max.com) pour consulter le calendrier mensuel des séjours.

### Événements Max

Toute l'année, les membres de l'équipe de direction de Max et les Associés leaders se réunissent pour des Événements réguliers dans les marchés internationaux de Max. Ces Événements durent habituellement deux jours (vendredi soir et samedi). Les nouveaux Associés sont invités à profiter de la formation dispensée le vendredi. Vous apprendrez les techniques et les stratégies qui vous aideront à obtenir des résultats rapides dans votre Entreprise, grâce à des Associés prospères qui ont démontré leur compétence et leur efficacité. La séance du samedi porte sur la présentation de Max International: la science et le succès qui nous caractérisent. Tout comme les Séjours mensuels à Salt Lake City, les événements sont un moyen idéal de partager l'opportunité que représente Max et ses produits avec vos clients potentiels. Ils constituent également un rappel important de l'ensemble de la compagnie dont nous faisons tous partis.

### Conférences téléphoniques

Les Associés Leaders et la direction de Max tiennent régulièrement des conférences téléphoniques sur des sujets variés – la formation, l'opportunité d'affaires, les produits – qui vous informent et stimulent votre motivation. Il s'agit d'un espace supplémentaire pour partager Max avec vos clients potentiels. Les horaires des appels conférences, ainsi que les autres événements peuvent être trouvés sur [www.max.com](http://www.max.com).

## Vos premières 48 heures

Nos leaders qui réussissent le mieux vous diront que vos premières 48 heures en tant qu'Associé de Max international sont le moment d'établir des habitudes importantes pour le développement futur de votre entreprise, ainsi que pour profiter de l'enthousiasme d'avoir joint notre opportunité d'affaires. Complétez cette liste dans les 48 heures suivant votre adhésion afin de garantir un excellent départ.

### Liste de vérification des 48 heures

Action	Date de réalisation
J'ai commandé l'Ensemble Diamant (voir ci-dessous)	
Je me suis inscrit(e) à la commande automatique	
J'ai examiné la Trousse de démarrage	
J'ai écouté le CD audio	
J'ai visionné chaque section du DVD	
J'ai lu le Plan d'Action Max:	
J'ai noté mon « Pourquoi »	
J'ai fixé mes objectifs à court terme et à long terme	
J'ai dressé ma liste de contacts	
J'ai terminé mon Plan d'Action de 90 jours	
Je m'engage à utiliser le Tableau des activités quotidiennes	
Je me suis abonné(e) à Max4U	
J'ai commandé des cartes d'affaires	
J'ai commandé des outils promotionnels	

## Les avantages de l'Ensemble Diamant

Les Associés qui adhèrent avec l'Ensemble Diamant (ou dans les 60 jours qui suivent), peuvent profiter de nombreux avantages inclus dans le Plan de rémunération Max. Les Associés avec l'Ensemble Diamant se qualifient pour la Commission de Royauté Argent le mois suivant leur adhésion, ainsi que les cinq mois suivants (si leur commande automatique est d'un minimum de 100 PV à chaque mois suivant leur adhésion).

Les Associés qui achètent l'Ensemble Diamant peuvent accéder rapidement aux niveaux Bronze, Argent et Or, et perçoivent ainsi la Commission de Royauté appropriée. L'Ensemble Diamant offre également au nouvel Associé plusieurs produits à utiliser et/ou à vendre, ainsi que des outils d'appui pour la vente, ou pour le recrutement. L'Ensemble Diamant comprend également le programme « Master Strategies of Super Achievers » (Maîtriser les Stratégies d'un Super Conquérant) par Steven Scott.



## Quel est votre « Pourquoi »?

Lorsque vous débutez comme Associé Max, savoir POURQUOI vous le faites sera votre atout le plus précieux. La connaissance du « pourquoi » est bien plus importante qu'un simple objectif, et même plus motivante que l'ambition elle-même. Un « pourquoi » est la force motrice émotionnelle qui vous permettra d'atteindre vos objectifs. Votre « pourquoi » est profondément lié à ce qui est le plus important pour vous.

Votre « pourquoi » pourrait être votre désir de prendre des vacances bien méritées en famille, de rembourser votre voiture, ou de ne plus jamais dépendre financièrement de quelqu'un. Cela deviendra un incitatif primordial pour fixer et atteindre des objectifs qui vous aideront à gagner suffisamment d'argent avec Max pour assurer votre autonomie financière. Face aux défis qui seront rencontrés lors du développement d'une entreprise Max qui soit solide et durable, votre « pourquoi » sera comme un phare qui vous guidera en toute sécurité, vers le port au travers de la tourmente et des tempêtes.

**Pour vous aider à reconnaître ce que vous voulez en tant qu'Associé Max et pour découvrir votre « Pourquoi » personnel, répondez aux questions suivantes.**

Quelles sont les choses qui comptent le plus pour moi?

---

---

Qu'est-ce que je veux accomplir dans ma vie?

---

---

---

Comment Max m'aidera-t-il à accomplir les objectifs de ma vie?

---

---

---

Quelles sont les choses que j'ai besoin de faire pour accomplir mes objectifs?

---

---

---

Les réponses aux quatre questions précédentes vous ont aidé à vous concentrer sur vos désirs fondamentaux. À présent, combinez ces réponses en une affirmation cohérente et stimulante : votre « pourquoi ».

Quel est mon « Pourquoi »?

---

---

---

### Fixer des objectifs

À présent que vous avez identifié et écrit votre «Pourquoi» Commencez d'abord par les objectifs à long terme. Ce sont les objectifs à accomplir d'ici un an ou plus. Écrivez les afin de les rendre bien concrets. Il est difficile d'atteindre un objectif que l'on ne peut pas visualiser. Écrivez des objectifs mesurables et spécifiques qui vous aideront à les percevoir plus clairement.

### Mes objectifs à long terme

---

---

---

Les objectifs à court terme sont des objectifs qui vous rapprochent de vos objectifs à long terme, pour finalement vous aider à concrétiser votre « pourquoi ». Des actions semblant sans grande conséquence peuvent entraîner des résultats considérables. Prenez quelques minutes et écrivez cinq objectifs à court terme pour cette semaine, votre première semaine dans votre entreprise.

- 1 | \_\_\_\_\_
- 2 | \_\_\_\_\_
- 3 | \_\_\_\_\_
- 4 | \_\_\_\_\_
- 5 | \_\_\_\_\_

Mettez des rappels de votre « Pourquoi » et de vos objectifs à long terme et à court terme là où ils peuvent être vus facilement: sur le miroir de votre salle de bain, dans votre portefeuille, sur votre réfrigérateur, dans votre voiture. Ne les perdez jamais de vue. Ils vous inspireront et vous aideront à surmonter les difficultés imprévues. Commencez en gardant toujours la finalité à l'esprit. Si vous savez dès le début ce que vous voulez, il sera plus facile d'y arriver finalement.

## Le tableau des activités quotidiennes Max

Utilisez le tableau des activités quotidiennes pour vous aider à vous concentrer sur les actions qui vous rapprocheront de la réalisation de vos objectifs. Vous serez en mesure de visualiser votre progrès. À la fin de chaque semaine, vous pourrez constater en rétrospective les démarches effectuées qui ont fait progresser votre entreprise. Faites-en des copies ou allez dans votre Bureau virtuel (bibliothèque) pour en télécharger un exemplaire.

Pour la semaine commençant le dimanche, _____								
Les principales activités rémunératrices	Dim.	Lun.	Mar.	Mer.	Jeu.	Ven.	Sam.	Total de la semaine
Combien de temps avez-vous consacré à votre entreprise Max aujourd'hui?								
Combien de gens avez-vous parlé de Max?								
Combien d'Appels conférences à trois avez-vous fait?								
Combien de magazines avez-vous distribués?								
Combien de DVD/CD/brochures avez-vous remis?								
Combien de gens avez-vous référés sur votre site internet?								
Combien de télé-conférences vos contacts ont-ils écoutées?								
Combien de télé-conférences ai-je écoutées?								
À combien de réunions / présentations vos contacts ont-ils assistées?								
Combien de présentations avez-vous effectuées?								
Combien de boîtes de produits avez-vous vendues?								
Quel prix avez-vous vendu les produits ?								
Combien de gens avez-vous adhésés?								
Combien de gens avez-vous rappeler pour un suivi?								
Nombre de recrutements								
Clients privilégiés								
Associés sans Ensemble de produits								
Associés avec un Ensemble Maison								
Associés avec un Ensemble Super Conquérant								
Associés avec un Ensemble Diamant								
<b>L'ESSENTIEL : SOYEZ PRODUCTIF PLUTÔT QUE SIMPLEMENT OCCUPÉ.</b>								

## Votre Plan d'activités de 90 jours

Vous avez affirmé votre « pourquoi » et écrit vos objectifs à court terme et à long terme, ce qui vous aidera à les concrétiser. La prochaine étape est de définir ce que vous allez accomplir au cours des prochains 90 jours.

Lors des prochains 90 jours, je vais :

- 1 | Recevoir au moins une boîte de produits (commande automatique);
- 2 | Commander des cartes d'affaires
- 3 | Commander les outils publicitaires suivants :

---



---



---

- 4 | Fixer des objectifs réalistes pour les prochains 90 jours;

Je m'engage à consacrer \_\_\_\_\_ heures à mon entreprise Max chaque semaine.

Quels jours et combien d'heures pouvez-vous consacrer à développer votre entreprise?

Dimanche \_\_\_\_\_

Lundi \_\_\_\_\_

Mardi \_\_\_\_\_

Mercredi \_\_\_\_\_

Jeudi \_\_\_\_\_

Vendredi \_\_\_\_\_

Samedi \_\_\_\_\_

Quel revenu imaginez-vous atteindre après 90 jours? \_\_\_\_\_

Quel Niveau de Leadership voulez-vous atteindre dans les 90 prochains jours? (Entourez-en un)

Bronze    Argent    Or    Platine    Diamant

- 5 | Compléter et organiser ma liste de contacts
- 6 | Utiliser chaque jour le tableau des activités quotidiennes;
- 7 | Établir une séance de planification hebdomadaire avec mon parrain/marraine ou un membre de mon équipe.
- 8 | Écouter les télé-conférences d'équipe et celles de la compagnie suivantes
  - Télé-Conférence d'équipe \_\_\_\_\_
  - Télé-Conférence d'équipe \_\_\_\_\_
  - Télé-Conférence Max \_\_\_\_\_
  - Télé-Conférence Max \_\_\_\_\_
- 9 | Assister aux réunions suivantes;
  - \_\_\_\_\_
  - \_\_\_\_\_
  - \_\_\_\_\_
  - \_\_\_\_\_
- 10 | Effectuer 20 appels conférences à trois avec mon parrain/marraine ou un membre de mon équipe d'ici le \_\_\_\_\_
- 11 | Recruter \_\_\_\_\_ Associés avec un Ensemble Diamant;
- 12 | Recruter \_\_\_\_\_ clients privilégiés;

## Dresser votre liste

Avec qui allez-vous partager cette opportunité d'affaires Max? Vous avez probablement déjà pensé à plusieurs personnes qui seraient, selon vous, de bons candidats pour apprécier ce que nous avons à offrir. Maintenant, il est temps d'écrire leurs noms.

Au début, essayez d'écrire au moins 30 noms. En réfléchissant aux gens à inclure dans cette liste, il est important de ne rejeter personne mentalement. Dès que vous pensez à quelqu'un, ajoutez immédiatement son nom sur la liste. Pensez à tous ceux que vous connaissez, et pensez également à ceux qui pourraient avoir une influence spécifique et vous ouvrir des opportunités que vous pourriez manquer dans le cas contraire. Pensez aux gens avec qui vous aimeriez travailler, à ceux qui ont une attitude positive, à ceux qui sont ambitieux et à ceux qui sont respectés dans leur cercle d'influence.

Les Associés Max qui réussissent ont tendance à recruter des gens qui sont meilleurs qu'eux. Par cela, nous voulons dire qu'en plus de faire part de leur entreprise avec le plus de gens possible, ils passent également du temps à recruter des gens qui ont de meilleurs contacts, ou de meilleures capacités, ou qui fréquentent des milieux plus larges qu'eux. Ils recrutent « vers le haut ».

Si vous avez du mal à trouver des noms, utilisez cet aide-mémoire pour vous aider à vous concentrer. Commencez par des gens avec qui vous échangez régulièrement :

Votre coiffeur	Le facteur	Le pharmacien	Votre pasteur
Votre docteur	Votre meilleur(e) ami(e)	Votre pédiatre	Votre teinturier
Votre avocat(e)	L'agent d'assurance	Votre voisin(e)	Votre famille et amis(es)
Le mécanicien(ne)	Votre comptable	Votre opticien(ne)	

Connaissez-vous quelqu'un qui est :

Joueur(se) de golf professionnel(le)	Chef des pompiers	Réceptionniste	Gérant(e) de banque
Physiothérapeute	Gérant d'entreprise	Pilote d'avion	Dentiste
Étudiant(e)	Agent(e) de bord	Enseignant(e)	Acteur/Actrice
Comptable	Menuisier	Planificateur(trice) financier(e)	Barman
Chiropraticien	Présentateur radio		

## Mes 30 clients potentiels principaux

Nom	Numéro de téléphone	Courriel	Produit ou Occasion d'affaires
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
11			
12			
13			
14			
15			
16			
17			
18			
19			
20			

21			
22			
23			
24			
25			
26			
27			
28			
29			
30			

Ces personnes seront celles sur lesquelles vous concentrerez vos efforts au cours de votre premier mois. N'oubliez pas que dans la majorité des cas, il est nécessaire de présenter une opportunité jusqu'à cinq reprises avant qu'une personne dise «oui». Le fait de ne pas joindre aujourd'hui ne présage rien de négatif pour l'avenir. Un suivi constant avec vos contacts est de première importance dans vos efforts pour consolider votre entreprise. Utilisez le tableau des activités quotidiennes (page 13) pour effectuer vos suivis.

N'arrêtez jamais d'ajouter des noms sur votre liste de contacts. C'est votre ressource la plus importante ! Fixez-vous l'objectif d'ajouter au moins deux nouvelles personnes chaque jour. Créez votre propre fiche de gestion des contacts, ou téléchargez-en une à partir de la bibliothèque du Bureau virtuel.

## Concrétiser le Plan en Actions

Les étapes précédentes et les listes de suivis vous ont préparé à prendre action efficacement. Vous êtes maintenant organisé et déterminé. Les membres de votre équipe supérieure et l'équipe de direction de Max sont prêts pour vous assister. C'est exactement là où tout s'assemble.

Trouver le succès avec Max, peut se résumer ainsi :

- | Partagez constamment le message à de nouvelles personnes.
- | Utilisez les membres prospères de vos équipes aussi souvent que possible lorsque vous parlez à des clients potentiels.
- | Adhérez de nouveaux Associés Max avec un Ensemble de produits, de préférence l'Ensemble Diamant, ce qui les aide à tirer pleinement profit du plan de rémunération et vous permettra d'atteindre rapidement le niveau Or.
- | Assurez un suivi des clients et des clients potentiels. « Non » aujourd'hui ne représente pas nécessairement « non » dans quelques mois.
- | Enseignez à vos nouveaux Associés à répliquer ce que vous faites, afin de leur assurer un bon départ.
- | Prenez part aux réunions et aux télé-conférences aussi souvent que possible.

Tout commence par la transmission du message aux gens inscrits sur votre liste. Vous êtes pratiquement prêt à le faire.

## Définir les priorités dans votre liste

Avant de contacter les gens de votre liste, mettez les noms par ordre de priorité afin de vous structurer davantage. Vous trouverez ci-dessous une série de huit caractéristiques. Reliez les gens de votre liste à ces caractéristiques et ajoutez une étoile à côté de chaque nom qui comporte ces caractéristiques.

- | Connaît beaucoup de personnes
- | A beaucoup de crédibilité ou d'influence auprès des gens;
- | N'est pas satisfait(e) de ses revenus ou de son style de vie;
- | A un fort instinct de compétition et adore les défis;
- | A déjà eu une expérience en marketing de réseau;
- | A déjà eu une expérience fructueuse en marketing de réseau;
- | Dispose d'au moins 700 \$ - 900 \$ pour créer une entreprise;
- | Réside à une distance raisonnable en voiture d'une des prochaines présentations de Max.

Les personnes ayant cumulé le plus d'étoiles seront celles par qui vous commencerez. Impliquez toujours votre parrain/marraine ou un membre prospère de votre équipe pour travailler, et discuter ensemble afin de développer pour vous la meilleure manière de contacter les gens de votre liste.

## Créer votre histoire

Avant d'aborder les personnes en tête de votre liste de contacts, rencontrez ou discutez avec votre parrain/marraine ou un associé prospère de votre équipe afin de développer une stratégie d'approche. C'est à ce moment que les associés de votre équipe s'impliqueront activement et que vous bénéficierez de leur aide. Il est nécessaire de développer un «message» bref et passionnant pouvant attirer l'attention de votre interlocuteur et lui donner envie d'en savoir plus. Planifiez une durée de 30 à 60 secondes. C'est votre image commerciale après tout ! .

Exercez-vous avec votre parrain/marraine ou un Associé de votre équipe jusqu'à ce que vous puissiez communiquer confortablement votre message. Il est prévisible que vos premières présentations ne soient

probablement pas les meilleures. Plus vous le ferez, meilleur vous deviendrez. Il faut pratiquer, et un membre de votre équipe vous y aidera si vous le lui demandez. Servez-vous de votre parrain/marraine avec les gens les plus importants de votre liste. N'oubliez pas ce que disait Ralph Waldo Emerson.

**« Ce que nous persistons à faire devient plus facile; non parce que la nature de la chose elle-même a changé, mais parce que notre capacité à le faire a augmentée. »**

Essayez diverses façons de présenter l'opportunité d'affaires aux gens de votre liste : vous pourriez donner un magazine à l'un, deux semaines de produit à l'autre, et vous pourriez référer quelqu'un d'autre sur votre site Internet. Adressez-vous à votre parrain/marraine ou un Associé prospère de votre équipe pour apprendre les moyens les plus efficaces de présenter les produits et l'opportunité d'affaires. Quand vos clients potentiels manifestent de l'intérêt, invitez-les à une télé-conférence ou faites un appel conférence à trois avec votre parrain/marraine ou un membre prospère de votre équipe. Intégrez-les dans le système de recrutement présenté par la compagnie. Ayez des cartes d'affaires et utilisez-les. Vous pouvez les commander directement sur votre bureau virtuel.

## Introduction à Max

Présenter Max à l'un de vos contacts n'est pas la même chose que l'inviter à en faire partie (que ce soit en tant que client ou en tant qu'Associé). Présenter Max peut être aussi simple que de dire à un ami, « Devine ce que je viens de joindre? ».

Quand vous présentez Max pour la première fois, aidez votre contact à comprendre pourquoi vous êtes si enthousiaste. Parlez-lui des produits exceptionnels et révolutionnaires, de la vision de la compagnie ou des personnes stimulantes avec qui vous avez l'opportunité de travailler. Soyez sincère, soyez honnête et n'exagérez en rien.

Concentrez-vous sur la raison pour laquelle vous avez adhéré vous-même à Max. Si vous avez obtenu d'excellents résultats en utilisant MaxGXL, dites-le leur. Vous pouvez dire, « John, je t'appelle pour te parler à propos de quelque chose qui m'aide à me sentir 20 ans de moins. Nous avons environ le même âge, et j'ai pensé que ça pourrait peut être t'intéresser. ».

## Max4U

Avoir un site Internet d'affaires est une façon de montrer à vos clients potentiels que vous gérez une entreprise sérieuse et professionnelle. Max4U vous offre et vous donne un Bureau virtuel professionnel pour suivre les opérations de votre Entreprise Max. C'est votre plateforme internationale pour offrir les produits et recruter de nouveaux Associés.

Cet outil en ligne est une ressource indispensable pour travailler plus efficacement. Si le temps manque pour vous ou vos clients potentiels pour présenter une longue explication, référez-les sur votre site internet et dites-leur que vous les rappellerez. Les clients potentiels peuvent visiter le site et s'inscrire 24/24heures, 7/7 jours, ce qui vous aide à avoir une portée bien plus grande que celle générée par vos simples efforts personnels. Ce site présente l'historique de Max International et partage les bienfaits de nos produits, lesquels ont été prouvés par des Études cliniques. Vous recevrez également une URL et un compte électronique personnalisé.

Grâce à une panoplie d'outils conçus spécifiquement pour les Associés de Max International, le Bureau virtuel Max4U vous aide à vous concentrer au développement de votre entreprise et à consacrer moins de temps à la gérer. Vous pouvez analyser des rapports, utiliser des pages de renvoi pour le suivi de vos leaders, utiliser des courriels déjà préparés pour capter l'attention de clients potentiels, gérer vos contacts et accéder à de la formation pertinente.

## Utiliser les outils de vente

Les outils de vente de Max sont un excellent moyen de faire part de nos produits et de notre opportunité d'affaires de façon non agressive et informative. Vous n'avez pas à vous soucier d'acquérir une grande expertise sur le glutathion ou quoi que ce soit d'autre. Vous n'êtes pas le message, vous êtes simplement le messenger. Nous avons consacré beaucoup d'efforts pour créer du matériel et des documents professionnels que vous pouvez distribuer en toute confiance à tous vos clients potentiels.

Max offre des brochures sur les produits, une brochure sur le plan de rémunération, des disques compacts, des DVD, des cartes d'affaires, des présentations et plus encore. Fiez-vous à ces outils pour accomplir le gros du travail. Visitez votre Bureau virtuel Max4U ou [www.maxsalestools.com](http://www.maxsalestools.com) pour découvrir et commander ces outils de vente.

## Inviter

Inviter les gens à prendre connaissance de Max de façon attentive, comme client ou comme Associé, est au cœur de votre entreprise Max. Il est certes important d'ordonner votre liste de noms, mais cette liste ne générera jamais un seul \$ de commission si vous n'invitez jamais les gens à joindre et faire équipe avec vous.

Nous savons que cette étape peut être particulièrement difficile pour les nouveaux Associés. Qu'est-ce que cela peut bien faire que les gens disent non ! Vous savez déjà que toutes les personnes à qui vous parlerez de Max, ne seront pas intéressées. Lorsque vous aurez compris cela, vous pourrez envisager le refus comme une étape pour progresser vers le prochain candidat.

De nombreuses personnes rejoignent Max sans avoir d'expérience dans le marketing de réseau, ou dans la vente. Voici quelques conseils utiles pour vous aider à démarrer.

- | Il existe différents types de personnalité. Approchez chaque client potentiel individuellement et anticipez leurs besoins et leurs désirs avant même de leur parler. Évaluez comment Max pourrait satisfaire leurs besoins.
- | Introduire une personne dans le système peut prendre jusqu'à 90 jours avant de commencer à récolter des résultats. Continuez constamment de partager sur les produits, sur les outils, et sur l'opportunité. Souvenez-vous qu'avec le temps, vous vous améliorerez continuellement.
- | Pratiquez-vous à présenter votre histoire à vos amis, votre famille, votre équipe en 30-60 secondes. Une technique à essayer est de demander à un ami de vous écouter et de vous corriger. Qui sait... il pourrait bien devenir votre première adhésion!
- | Utilisez un système de suivi.
- | Les meilleurs Associés de Max continuent de partager les produits et l'opportunité d'affaires à d'autres personnes tous les jours. Les Associés à temps plein devraient consacrer un minimum de trois heures par jour à créer de nouveaux contacts. Les Associés à temps partiel devraient y consacrer au moins une heure par jour.
- | Pensez à long terme et fixez vos objectifs. N'oubliez jamais votre «pourquoi».
- | Planifiez votre temps pour participer aux événements et aux télé-conférences. Une belle occasion pour améliorer vos compétences toujours davantage.

## L'état d'esprit

La façon que vous approchez les gens - votre état d'esprit - est un élément fondamental de votre réussite. Si vous approchez quelqu'un pour lui présenter l'opportunité d'affaires sans être personnellement convaincu de son intérêt, vous lui communiquerez ce doute. Votre client potentiel se demandera comment vous pouvez faire partie d'une organisation qui ne vous enthousiasme même pas.

Au contraire, lorsque vous considérez comme acquis que les gens vont vous dire « oui », vous leur faites sentir qu'ils sont censés dire « oui »! Réfléchissez à ces deux exemples.

**Mauvais :** « Dave, tu es peut-être trop occupé en ce moment, mais je me demandais si tu voudrais bien regarder avec moi une opportunité d'affaires que je viens de joindre. »

**Bon :** « Dave, je viens de lancer ma propre entreprise et j'aimerais bien que tu en fasses partie. Je sais que c'est quelque chose qui va t'intéresser. Dis moi quand je pourrais venir t'en parler? »

Soyez confiant et transmettez à la personne, l'attente que vous vous faites qu'elle dise « oui ». Combinez l'enthousiasme et une attitude positive. Imaginez la façon dont vous parlez de vos sujets préférés : votre famille, vos films préférés, vos loisirs, vos équipes sportives favorites. Développez et partagez votre d'enthousiasme pour Max, et les gens voudront savoir ce qui vous passionne autant. Dans le marketing de réseau, ce qui distingue les gens ordinaires de ceux qui réussissent, c'est l'enthousiasme et l'attitude positive.

## Recruter les bonnes personnes

Nous ne craignons pas de dire que Max International n'est pas fait pour tout le monde. Notre compagnie est guidée par des valeurs et nous voulons inspirer des Associés qui manifestent un très haut niveau d'intégrité, qui veulent une entreprise durable, et qui sont disposés à faire tous les efforts nécessaire pour atteindre leurs objectifs. Tel que cité dans le Code Max : « Nous écoutons et nous nous associons avec ceux qui veulent ce que nous essayons de construire. »

Si vous doutez de vouloir travailler avec une personne, ne la recrutez pas.

## Prospecter

Que vous commenciez avec 30 noms ou avec 100, vous finirez par parler à tous les contacts de votre liste. Et après ? Détendez-vous! Il y aura toujours des opportunités pour rencontrer de nouvelles personnes. Ainsi donc, même si vous parlez à toutes les personnes inscrites initialement sur votre liste, celle-ci continuera de s'agrandir si vous prenez l'habitude d'y ajouter des nouvelles personnes.

Le secret de la prospection est de s'intéresser sincèrement aux gens que vous rencontrez. En fait, si vous les voyez d'abord comme des amis et ensuite comme des clients potentiels, vous vous rendrez service. Les gens que nous rencontrons et les amis que nous nous faisons amènent de la diversité et de nouvelles perspectives dans notre vie, même s'ils ne s'intéressent jamais à l'opportunité d'affaires.

Lorsque vous rencontrez de nouvelles personnes, posez-leur des questions :

- | Qu'aimez-vous faire?
- | Depuis combien de temps faites-vous ce que vous faites?
- | Qu'est-ce que vous préférez dans votre travail?
- | Est-ce que vous vous voyez faire ce travail encore longtemps?
- | Avez-vous déjà pensé à démarrer votre propre entreprise ?
- | Est-ce que vous cherchez des moyens de diversifier vos revenus?

Complimentez les gens qui s'occupent de vous dans les magasins, les restaurants, ou au cours des activités quotidiennes lorsqu'ils travaillent bien. N'oubliez pas que la mise à jour de votre liste et la création de nouveaux contacts sont des choses que vous et votre conjoint pouvez faire ensemble.

## Conseils lors des appels téléphoniques

Les conversations en tête-à-tête ont leur importance, mais la meilleure manière de démarrer votre entreprise Max est d'utiliser votre téléphone. Mieux vous mènerez vos conversations téléphoniques, plus vous réussirez à générer un revenu et à progresser chez Max.

Voici des conseils à garder à l'esprit lorsque vous serez au téléphone :

- | Le temps de votre client potentiel est plus précieux que le vôtre.
- | Demandez « Est-ce le bon moment pour parler? »
- | Créez un contact chaleureux en posant des questions à réponse ouverte qui renforcent la relation.
- | Les gens aiment parler d'eux : encouragez votre client potentiel à le faire. Posez-lui des questions sur sa famille, son travail, ses loisirs et ses centres d'intérêts.
- | Soyez attentif pour que votre appel ne dure pas trop longtemps, mais si votre client potentiel ne manifeste aucun signe d'impatience, ne soyez pas pressé.
- | Si une personne ne se montre pas intéressée à votre offre actuellement, demandez-leur s'il connaît quelqu'un qui pourrait l'être. Dites-leur aussi que comme vous voulez leur offrir la même opportunité que celle que vous avez eu, vous aimeriez avoir leur autorisation pour reprendre contact dans six mois.
- | Souriez lorsque vous parlez. Cela s'entendra dans votre voix.
- | Restez debout quand vous passez des appels, cela permet de conserver une énergie élevée.
- | Ne passez pas plus d'une heure au téléphone. Faites une pause et reprenez.

- | Fixez-vous un objectif sur le nombre d'appels à faire lors de chaque séance et ne vous arrêtez pas avant d'avoir atteint votre objectif.
- | Choisissez des heures régulières chaque semaine ou chaque jour, pour faire vos appels de prospection.

Quand vous parlez avec un client potentiel (au téléphone ou en personne), notez précisément chaque conversation; non seulement sur son évolution, mais aussi sur les précieux détails que vous pourrez utiliser lors de vos conversations futures.

### Appel conférence à trois

La duplication est une partie essentielle de notre entreprise. L'appel conférence à trois demeure l'une des techniques qui vous permet d'apprendre les mots qui fonctionnent, les expressions qui stimulent les gens et suscite leur curiosité. Ne vous y trompez pas : un appel conférence à trois est tout aussi important pour vous, pour le nouvel Associé, que pour votre client potentiel. Écouter un Associé expérimenté ou un membre prospère de votre équipe répondre à des questions et vaincre des objections en direct, est une formation pratique précieuse pour vous.

La technologie permettant les appels conférences à trois est intégrée dans la plupart des téléphones actuels, d'où l'importance de savoir s'en servir. Exercez-vous pour en maîtriser l'utilisation avec facilité. Un membre de votre équipe se fera un plaisir de vous aider.

Vous pourriez avoir la tentation de répondre seul à toutes les questions. Même si vous en êtes capable, l'expérience démontre qu'il vaut mieux impliquer d'autres personnes. Cela aide votre client potentiel à constater par lui-même tout le support sur lequel il pourra lui-même compter après son adhésion. Il saura qu'il n'est pas obligatoire d'être un expert dès le début pour réussir dans cette entreprise.

Prenez la peine de connaître les Associés qui sont dans votre équipe. Les gens que vous recrutez ont tous des personnalités différentes et certains d'entre eux s'entendent peut être mieux avec d'autres membres de votre équipe. Si vous savez que votre client potentiel a quelque chose en commun avec un membre de votre équipe, vous pouvez alors lui demander de faire l'appel conférence à trois avec vous.

## Obtenir l'engagement nécessaire

Lorsque votre client potentiel aura eu le temps de réflexion nécessaire pour prendre une décision, il est temps de lui proposer de s'engager. Si vous avez besoin d'aide, demandez à votre parrain/marraine ou à un membre de votre équipe de participer à l'appel.

Commencez par demander au client potentiel ce qu'il a aimé sur le site web. Écoutez-le attentivement et prenez des notes. Concentrez-vous sur ce qui a passionné le client potentiel; car vous pourrez utiliser ces arguments dans la conversation.

Répondez aux questions et ne craignez pas de dire « Je ne sais pas, et je vais me renseigner ». Cela vous offre une opportunité en or d'inviter un membre de votre équipe à joindre la conversation.

Osez demander une prise de décision. Utilisez des questions directes comme « Est-ce que selon vous, c'est quelque chose qui peut vous être profitable? », « Voulez-vous commencer maintenant? » ou « J'aimerais que vous fassiez partie de mon équipe. Êtes-vous prêt à joindre? »

Si votre client potentiel demande plus de temps, invitez-le à prendre part à une télé-conférence ou à assister à une présentation.

Une fois qu'il a répondu « oui » à votre invitation d'adhérer, renforcez la décision qu'il vient de faire. Vous serez très heureux de les compter dans votre équipe, et dites-le leur! Expliquez-leur quels sont les Ensembles de produits offerts aux nouveaux Associés.

## Recruter de nouveaux Associés

Recruter un nouvel Associé est un processus simple qui peut être fait sur internet. Il peut être nécessaire de le faire en personne avec votre nouvel Associé. Allez sur [www.max.com](http://www.max.com), cliquez sur « Recruter » et suivez les indications. Le nouvel Associé peut choisir son ensemble de produits et créer une commande automatique. Gardez à l'esprit les avantages pour vous et votre nouvel Associé de s'inscrire avec un Ensemble Diamant.

Vous pouvez également recruter de nouveaux clients privilégiés à l'aide du lien « Recruter ».

## Recharger ses batteries

Nous sommes vraiment très enthousiastes concernant toutes les choses formidables que vous pourrez accomplir grâce au développement de votre nouvelle entreprise Max. Le développement personnel est un aspect central pour les Associés Max. Vous allez probablement faire des choses que vous n'avez jamais faites, élargir vos horizons et devenir une personne toujours plus équilibrée, autonome et confiante.

Quoiqu'il soit important de rester concentré sur vos objectifs à court et long termes, assurez-vous de prendre du temps pour vous. Réservez-vous 15 à 30 minutes par jour. Vous aimeriez peut-être lire un livre, aller vous promener, faire du yoga, ou tout ce qui peut vous libérer l'esprit. Fêtez chacun de vos succès, les grands comme les petits. Après tout, vous êtes Votre propre Chef.

Les événements sont le moyen idéal de recharger vos batteries. Que vous vous rendiez à des réunions locales, aux séjours mensuels ou à des conventions, faites de ces événements un élément régulier de votre entreprise. Ils vous aideront à faire face aux difficultés de votre entreprise, à apprendre de nouvelles techniques et à nouer de nouvelles relations – associés ou directeurs – qui pourront vous aider.

Cela s'applique également aux télé-conférences. Le fait de sentir que l'on puisse faire partie de quelque chose de bien plus Grand que soi, représente en soit un appui immense. Écouter les autres Associés parler de leur succès alimentera votre enthousiasme et vous rappellera ce qui est possible de réaliser avec Max. Participez aux télé-conférences des Associés et celles de Max. Inscrivez-les dans votre calendrier.

Enfin, faites connaissance avec les membres dans votre équipe, et faites-en votre « première ligne de protection ». Les Associés de vos équipes ont tous vécu ce que vous êtes entrain d'expérimenter. Ils peuvent vous aider à éviter les pièges et vous supporter dès le début de la croissance de votre entreprise. Rappelez-vous que votre réussite est dans leur propre intérêt. Demandez-leur de vous aider.

## Commencer

À présent, le temps est arrivé de commencer. Vous n'avez certes pas encore toutes les réponses, mais vous en savez suffisamment pour commencer. Rappelez-vous que vous n'êtes pas seul. Vous êtes dorénavant votre propre patron, et plusieurs personnes sont prêtes à vous venir en aide : votre parrain/marraine, les membres prospères de votre équipe, tous les employés Max. Nous consacrons tous nos efforts à la grande tâche qui nous attend : aider les gens à découvrir leur « Voie Unique » et leur permettre de réaliser leurs rêves.

Gardez à l'esprit que la réussite nécessite du temps. Comme le dit le proverbe, « Rome ne s'est pas construite en un jour ». En vous concentrant sur vos objectifs et en appliquant les techniques qui mènent au succès, cela fera en sorte que vous atteindrez votre succès.

**Votre** « Voie Unique » vous attend. Initiez maintenant le premier pas et découvrez où il vous mènera.



