

RPM GLOBAL - DOCUMENT DE LANCEMENT

www.rpmglobal.biz

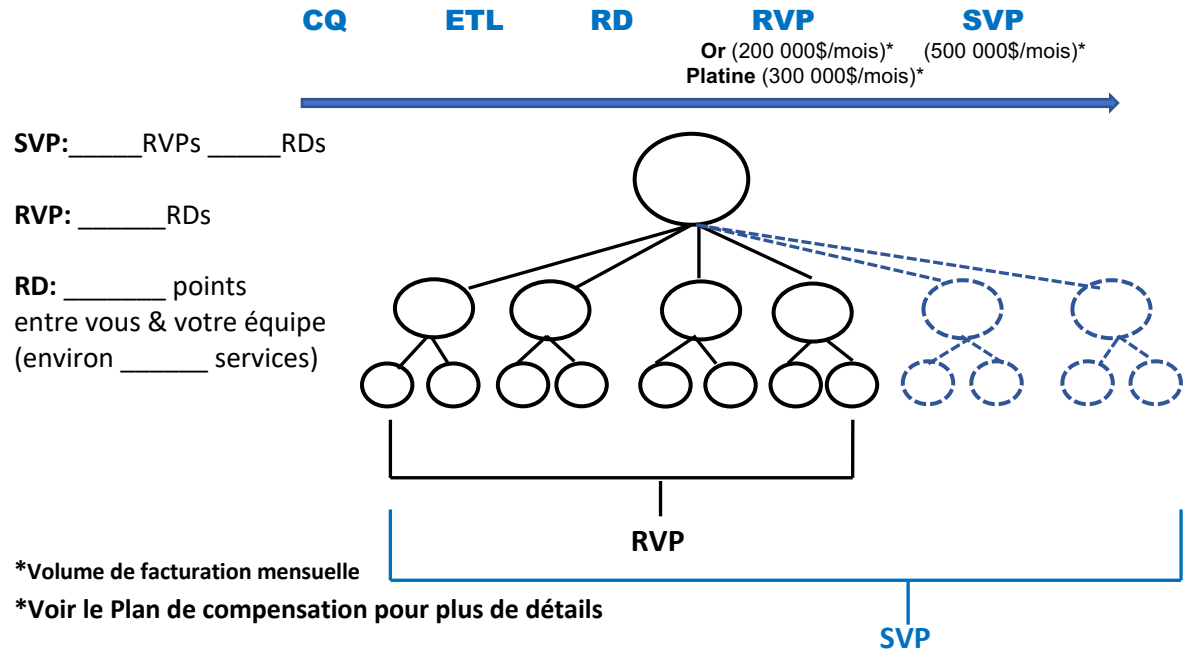
Dimanche : Evènement ZOOM en direct
 7:00 PM EST : Réception d’Affaire Privée
 8:00 PM EST : Formation
<https://zoom.us/j/781421378>

SUIVEZ CE GUIDE DU SUCCES

AVANT DE DEBUTER VEUILLEZ SUIVRE UNE SESSION COMPLETE DE FORMATION D’ACN EN LIGNE OU ASSISTER A UNE SESSION DE FORMATION HEBDOMADAIRE

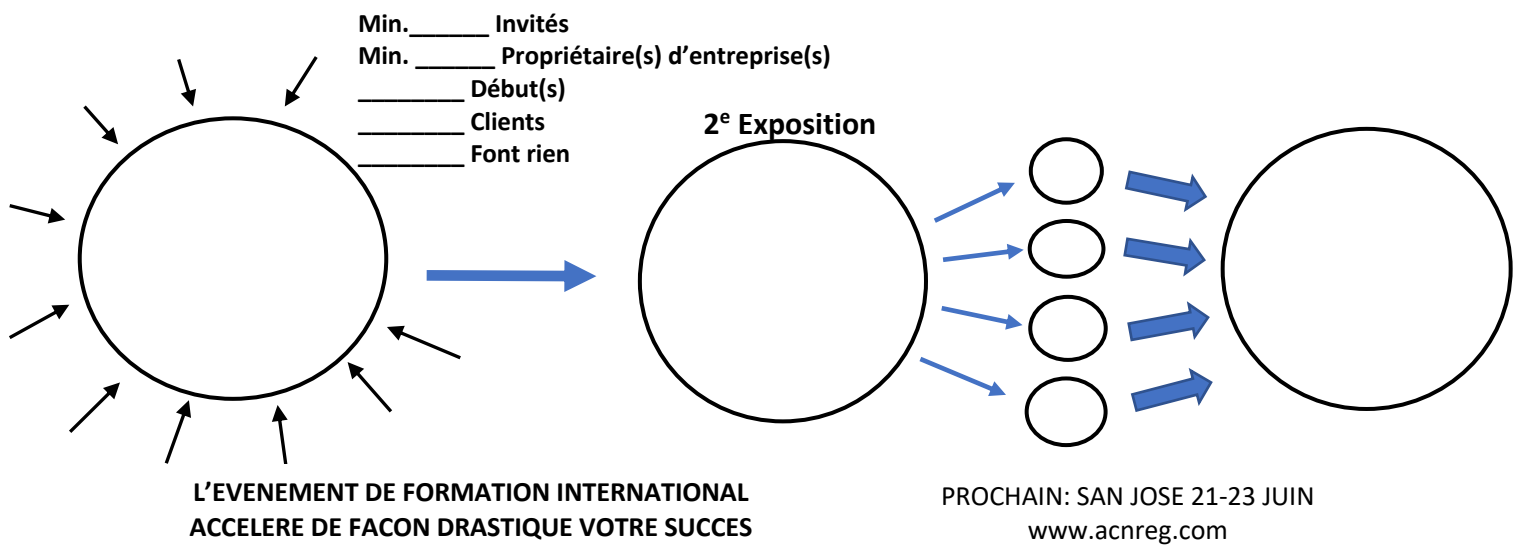
Votre Pourquoi:	Votre revenu RECURRENT dans 3-5 ans OBJECTIF : _____ \$ ANNUEL
------------------------	--

1. LA STRUCTURE POUR ATTEINDRE VOTRE OBJECTIF :



LE SYSTEME POUR REUSSIR (ATTEINDRE VOTRE OBJECTIF):

- 1) **ACQUEREZ 30 SERVICES PERSONNELLEMENT UNE FOIS & MAINTENEZ LES SERVICES**
- 2) **SUIVEZ UN MODELE DE DUPLICATION SIMPLE ET PREVISIBLE**
- 3) **AVEC LE TEMPS, BATISSEZ UNE EQUIPE QUI GRANDIT SANS VOUS**



LA COMPETENCE LA PLUS IMPORTANTE A APPRENDRE EST: _____



RPM GLOBAL - DOCUMENT DE LANCEMENT

COMMENCEZ VOTRE ENTREPRISE

1) **LANCEZ VOTRE ENTREPRISE INTERNATIONALE** : ALLER: www.acn.com ET COMMENCEZ. TELECHARGEZ L'APPLICATION **ACN COMPASS** POUR LES TELEPHONES APPLE OR ANDROID.

a) **VOTRE # PEI** _____

b) **NOM DE VOTRE BOUTIQUE EN LIGNE** : _____

c) **E.U SEULEMENT** : PRENEZ ID SEAL ET PROTEGEZ VOUS DES AUJOURD'HUI! 🇺🇸

FELICITATIONS, VOUS ETES MAINTENANT PROPRIETAIRE D'UNE ENTREPRISE INTERNATIONALE!

2) **ORGANISEZ VOS DEUX RAPs (Réceptions d'Affaire Privées):**

a) A DOMICILE: plus efficace (1 heure de conduite) _____ (date/heure)

b) PRESENTATION ZOOM EN LIGNE _____ (date/heure)

3) **FAITES VOTRE LISTE** :

1) PROPRIÉTAIRES D'ENTREPRISE	4) JOYEUX
2) PROS DU MARKETING RELATIONNEL	5) LES AUTRES
3) PERSONNES AYANT DU SUCCES	

NE PAS PREJUGER

4) **INVITEZ: DEVENEZ UN EXPERT DES INVITATIONS NON UN VENDEUR**

a. 1) Maitrisez le script 2) Ecrivez le 3) Enregistrez vous 4) Pratiquez, Pratiquez

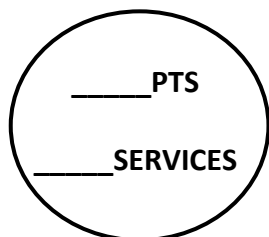
b. FAITES VOS PREMIERS APPELS AVEC LE PRESENTATEUR & L'EXPERT CERTIFIE RPM GLOBAL (RECHERCHEZ LES PEI DE RPM GLOBAL AVEC LE **CERCLE ROUGE** SUR LEUR PIN)



5) **QUALIFIEZ-VOUS ET OBTENEZ VOS PRIMES DE DEPART RAPIDE DU MOIS**

COMMENT VOUS QUALIFIEZ

LES PRIMES DE DEPART RAPIDE*



Allez sur votre Boutique en ligne
et Obtenez vos Services

*VOIR LE DOCUMENT DE PRIMES D'ACN POUR PLUS DE DETAILS

6) **ACCELEREZ DRASTIQUEMENT VOTRE REUSSITE EN ASSISTANT AU PROCHAIN EVENEMENT DE FORMATION INTERNATIONAL D'ACN**

SAN JOSE 21 – 23 JUIN, 159.00 \$US, INSCRIPTION AU www.acnreg.com

SCRIPT D'INVITATION - RPM GLOBAL

Visionner la VIDEO DE FORMATION POUR LES INVITATIONS
avant de commencer à inviter



- SOYEZ NATUREL AND SOYEZ ENTHOUSIASTE
- ECRIVEZ LE SCRIPT
- MEMORISEZ LE SCRIPT
- PRATIQUEZ LE SCRIPT AVEC VOTRE EXPERT ET MENTOR/SPONSOR
- FAITES VOS APPELS AVEC VOTRE EXPERT ET MENTOR/SPONSOR

SI VOUS PREVOYEZ ENVOYER UN MESSAGE TEXTE AVANT D'APPELER:

« ____, As-tu une minute ? Quand est-ce que je peux t'appeler aujourd'hui pour parler? »

1. Salut ____, merci de m'accorder du temps. J'ai juste une minute. J'ai une question très importante à te poser! Es-tu ouvert à faire plus d'argent/ à diversifier tes revenus?

REPONSE:

OUI OU NON OU CA DEPEND (DE QUOI S'AGIT-IL? PEUT-ETRE, etc.)

OUI:

2. Insérer VOTRE Pourquoi (Pourquoi vous faites ACN).

(Payer vos dettes, pour l'éducation de vos enfants; pour la retraite de vos parents/ votre épouse, etc.)
J'ai analysé ma situation et j'ai réalisé qu'en continuant ce que je fais maintenant je n'arriverais pas où je veux être dans les 3-5 prochaines années. J'ai donc commencé à chercher des alternatives et j'ai trouvé quelque chose!!

3. Nouvelle Technologie:

J'ai trouvé une entreprise dans les nouvelles Technologies, en Télécom, Energie et Services bancaires et le plus important, c'est la personne que j'ai rencontrée.

4. Édifiez l'Expert

J'ai rencontré un individu nommé _____ qui bâtit son entreprise dans notre ville. Il/elle connaît un énorme succès financier et est très occupé(e); (ADAPTER selon L'INDIVIDU)

Je ne sais pas comment j'ai fais mais j'ai pu avoir 30minutes de son temps ce _____ (date/ heure), afin qu'il/elle explique à quelques personnes sélectionnées ce qu'il/elle fait. Peux-tu te libérer et nous joindre??

Oui ou Non ou Peut-être/Ca Dépend (Questions):

SI OUI:

5. Lieu et Appel de confirmation/rappel

Super!

- a. L'évènement se déroulera chez moi le ____ (jour) à ____ (heure). As-tu mon adresse?
- b. Nous aurons une vidéoconférence en direct avec M. /Mme _____, le _____ (jour) à _____ (heure). Je t'enverrai le lien pour assister à la vidéoconférence dès que je le reçois de M./Mme _____.

Aussi, quelqu'un t'appellera de la part de M./Mme _____ pour confirmer/rappeler ta présence puisque cet évènement privé est exclusif et il y a beaucoup d'argent en jeu.

S'ils posent des Questions:

Réponse: Je n'ai pas tous les détails, et voici ce que je sais. M. /Mme ___sera chez moi le _____ (date/heure) pour expliquer cette opportunité. Peux-tu te libérer et nous joindre?

S'ils posent plus de Questions:

Réponse : Je n'ai pas tous les détails, et M./Mme___aura les réponses à toutes tes questions. Il/elle connaît un énorme succès financier et je veux savoir ce qu'il/elle fait, pas toi??

(Laissez les répondre à l'affirmative)

Ensuite Dire: Super, Peux-tu donc te libérer et nous joindre _____(jour) à _____(heure)??

S'ils ont besoin de temps et de vérifier leur horaire avant de vous laissez savoir:

Peux-tu vérifier ton horaire maintenant? Je suis désolé mais je ne peux avoir qu'un certain nombre de personnes sélectionnées. Et nous devons savoir ceux qui seront présents. C'est un événement VIP exclusif et privé. **(Prendre une pause)**

S'ils insistent pour avoir plus d'information : Ayez un appel conférence à 3 avec votre Expert / Mentor / Sponsor pour vos invités ayant du succès et les personnes ayant déjà été impliquées dans le marketing relationnel. Visionnez la vidéo des appels conférences à 3 pour savoir comment les faire.

POUR TOUS VOS invités ayant beaucoup de succès ou pour ceux qui ont participé auparavant au Marketing relationnel, lisez le script et ayez un appel conférence à 3 avec le présentateur ou expert si nécessaire.

Remettez la liste des invités (pour les appels de confirmation/rappel) au présentateur au plus tard 24h avant la rencontre : Noms de vos invités, leurs numéros de téléphone cellulaire, leurs métiers, votre relation avec eux et votre adresse (l'adresse de la rencontre)

Note: N'appellez pas vos invités sans avoir pratiqué avec votre mentor ou expert. C'EST FORTEMENT SUGGERE D'APPELER VOS PREMIERS INVITES AVEC VOTRE MENTOR / EXPERT. Votre marché chaud peut vous permettre d'atteindre un énorme succès financier, mais seulement si vous les approchez de la bonne façon.

*******RAPPELEZ-VOUS : SOYEZ EXCITE(E) ET AMUSEZ-VOUS!!!*******

AIDE MEMOIRE



1. Qui est ou était propriétaire d'une entreprise
2. Qui gagne plus de 200 000 \$ par année
3. Qui fait déjà du marketing relationnel
4. Qui est motivé par l'argent
5. Qui a de l'influence
6. Qui aime être entouré de personnes positives
7. Qui vient de démissionner ou est au chômage
8. Qui est déjà riche
9. Vos amis
10. Vos frères et sœurs
11. Vos parents
12. Vos cousins et cousines
13. Vos enfants
14. Vos tantes et oncles
15. La famille de votre conjoint(e)
16. Avec qui êtes-vous allé à l'école, au secondaire, à l'université
17. Qui sont vos collègues
18. Qui est à la retraite
19. Qui travaille à temps partiel
20. Qui vous aime le plus au monde
21. Qui vient d'être congédié(e)
22. Qui vient d'acheter une nouvelle maison
23. Qui répond à des annonces publicitaires dans les journaux
24. Qui publie des annonces publicitaires dans les journaux
25. Qui vous a donné sa carte d'affaire
26. Qui travaille de nuit
27. Qui vous livre la pizza à la maison
28. Qui distribue des produits Avon, Mary Kay ou Herbalife
29. Qui distribue des produits Tupperware ou Arbonne
30. Qui veut être libre (financièrement)
31. Qui aime les sports d'équipe
32. Qui organise des levées de fonds
33. Qui passe beaucoup de temps devant la TV
34. Qui est dans le domaine de l'automobile
35. Qui aime les campagnes politiques
36. Qui est expert des réseaux sociaux
37. Qui est un ancien combattant (ancien de l'armée)
38. Qui sont les amis de vos amis
39. Qui est votre dentiste
40. Qui est votre docteur
41. Qui vous viendra en aide à tout moment
42. Qui est fonctionnaire (pour le gouvernement)
43. Qui est au chômage
44. Qui fait du développement personnel
45. Qui n'aime pas son travail
46. Qui lit des livres sur la réussite et le développement personnel
47. Les parents des amis de vos enfants
48. Qui sont vos anciens employeurs et superviseurs
49. Les amis de vos parents
50. Qui avez-vous rencontré lors de vos vacances
51. Qui est votre serveur au restaurant
52. Qui est votre coiffeur
53. Qui est votre manucure
54. Qui fait vos déclarations de revenus (votre comptable)
55. Qui travaille à votre succursale bancaire
56. A qui envoyez-vous des cartes des fêtes et de Noël
57. Qui travaille dans le domaine de la vente de détail
58. Qui est courtier immobilier
59. Qui est votre professeur, enseignant
60. Qui est votre mécanicien
61. Qui a fait les rénovations dans votre maison
62. Qui fait la gestion de vos appartements
63. Qui a des enfants au secondaire, CEGEP, université
64. Qui aime danser
65. Qui vous a vendu votre auto, moto, bateau
66. Qui avez-vous rencontré lors d'une fête
67. Qui aime dépenser et faire des achats
68. Qui avez-vous rencontré dans l'avion, le train, le bateau
69. Qui fait du bénévolat
70. Qui a deux emplois ou plus
71. Qui fait ou a fait du marketing relationnel
72. Qui veut (qui a besoin) une nouvelle voiture
73. Qui veut prendre de vacances
74. Qui travaille très fort
75. Qui a eu accident de travail
76. Qui sont vos voisins
77. Qui est votre employeur, superviseur
78. Qui vous livre le courrier
79. Qui est conscient de l'environnement
80. Qui vous appelle au travail
81. Qui vous livre les journaux, les quotidiens
82. Qui s'occupe de votre jardinage
83. Qui est le gardien / la gardienne de vos enfants
84. Qui va à votre église
85. Qui n'est pas heureux avec son revenu
86. Qui avez-vous rencontré grâce à vos amis
87. Qui est votre couturier
88. Qui vous vend vos produits cosmétiques
89. Qui emballe votre épicerie au magasin
90. Qui souhaite avoir une promotion
91. Qui s'entraîne
92. Qui est végétarien
93. Qui pratique un sport ou plusieurs
94. Qui est riche
95. Qui aime voyager
96. Qui a beaucoup d'amis et de connaissances
97. Qui est membre d'une Chambre de commerce
98. Qui aime faire des paris
99. Qui aime s'amuser
100. Qui n'est pas encore sur votre liste d'invités/prospects