

# Liste de contrôle pour nouveau membre

Nom ..... N° de téléphone .....

Date de commande ..... Commande de trousse .....

- Inscrit(e) à l'auto-envoi      Date de l'auto-envoi .....
- Planifier un appel de bienvenue      Date : ..... Heure : .....
- Envoyer un courriel de bienvenue (assurez-vous d'y inclure les liens de tous les sites Isagenix et ceux de votre équipe)  
**EXEMPLE :** « *Bienvenue (nom)! Je suis très enthousiaste en ce qui a trait à notre entretien prévu le (jour) à (heure). J'attends avec impatience de pouvoir collaborer avec vous pour vous aider à atteindre vos objectifs.* »
- Invitez la personne à visiter vos pages de média sociaux personnelles ou celles des membres de votre équipe
- Invitez la personne à visiter le site WelcomeTolsagenix.com
- Faites-lui connaître le site IsaMovie.com
- Faites-lui connaître le site IsaProduct.com
- Amenez la personne à s'inscrire au défi IsaBody Challenge® (IsaBodyChallenge.com)
  - Prenez les mesures et les photographies IsaBody « Avant » du nouveau membre
- Assurez-vous que la personne installe l'application IsaLife (à télécharger de Google Play de l'App Store)
  - Aidez la personne à démarrer son programme de produits personnels
- Obtenez son engagement au programme un esprit sain dans un corps sain (HealthyMindandBody.com)
- Objectifs recherchés grâce aux produits :
  - Perte de poids      Poids actuel : ..... Objectif : .....
  - Vitalité et bien-être
  - Performance
  - Vieillir en santé
- Quelle est la raison qui vous pousse à atteindre cet objectif?  
 .....
- Que ressentirez-vous et quelle forme prendra votre vie lorsque vous aurez atteint cet objectif?  
 .....
- Objectifs Isagenix :
  - Client (utilisateur de produit seulement)
  - Membre occasionnellement actif (voulez-vous rapporter des récompenses ou primes d'introduction de produits?)
  - Bâisseur d'entreprise (voulez-vous vous rapporter des commissions en tant qu'Associé?)  
 Objectif de revenu : \$..... par mois
- Client** — Seriez-vous un tant soit peu curieux de savoir comment obtenir une compensation couvrant le prix d'une partie de vos produits?
- Membre actif de façon intermittente ou bâtisseur d'entreprise** — Examinez le Plan de rémunération Isagenix sur IsagenixBusiness.com

# Membre actif de façon intermittente ou bâtisseur d'entreprise

## QUESTIONS DE DÉTERMINATION

Dans le cadre de la procédure d'inscription, vous demanderez à la personne si elle désire apprendre comment être payée pour faire connaître les produits Isagenix à d'autres. Informez votre nouveau membre que pour assurer sa réussite, vous devrez lui poser les questions supplémentaires énumérées ci-dessous. En écoutant ses réponses, apprenez-en plus à son sujet, sur ses objectifs et les raisons pour lesquelles il ou elle désire changer son style de vie.

1. Comment gagnez-vous votre vie présentement? Aimez-vous votre travail?
2. À quoi ressemblerait votre vie idéale si vous pouviez la concevoir?
3. Combien d'argent pensez-vous serait nécessaire pour atteindre ce style de vie idéal?
4. De combien de temps disposez-vous hebdomadairement pour poursuivre ces objectifs?
5. Sur une échelle de 1 à 10, quel est votre niveau d'engagement à accomplir vos objectifs?
6. Je voudrais vous aider à réaliser vos objectifs et les actions ciblées immédiates sont les meilleures façons d'y parvenir rapidement. Alors, pourriez-vous écrire le nom de dix personnes qui pourraient aussi être intéressées à collaborer avec vous pour améliorer leur situation, et me transmettre votre liste demain? Pensez à des gens qui ont un désir ardent de réaliser leur vie de rêve ou des gens qui ne sont pas satisfaits de leur état de santé ou de leur situation financière – des gens qui brûlent d'envie d'améliorer leur situation!

Aidez votre nouveau membre à créer sa liste de dix personnes qui à son avis seraient désireuses de collaborer avec lui/elle.

## FAISONS ÇA ENSEMBLE

### Les dix personnes les plus susceptibles de correspondre aux profils recherchés

- |         |          |
|---------|----------|
| 1. .... | 6. ....  |
| 2. .... | 7. ....  |
| 3. .... | 8. ....  |
| 4. .... | 9. ....  |
| 5. .... | 10. .... |

Qu'est-ce qui a suscité votre intérêt relativement aux ventes ou au marketing relationnel?

.....

Connaissez-vous des gens qui oeuvrent dans le domaine des ventes ou du marketing relationnel?

.....

Connaissez-vous des gens qui vivent à l'étranger?

.....

Quel est votre objectif financier pour les prochains :

- 30 jours .....
- 60 jours .....
- 90 jours .....

Quels sont, selon vous, les plus importants obstacles que vous rencontrerez pendant la mise sur pied de votre entreprise?

.....

Énumérez différents endroits où vous êtes en contact avec des gens dans vos activités quotidiennes (centre d'entraînement physique, commerces, événements sociaux, travail, etc.)

.....

.....

### Apprendre en développant votre commerce

Les quatre événements à venir auxquels vous vous engagez à participer :

- NYKO (date) .....
- Célébration mondiale (date) .....
- Autre : ..... (date) .....
- IsaU (date) .....
- UIA (date) .....

Je terminerai le **Plan de réussite IsaLife** avant le : (date) .....