



**PSiO<sup>®</sup>**

# Checklist Encadrement 2

Réussir mon stage de démarrage en 4 mois

Cahier de travail

## Préparation du plan d'action

### Bienvenue dans l'équipe !

Afin que ce premier rendez-vous de planification soit efficace, préparez-le en travaillant les éléments ci-dessous.

1. Utilisez le tableau ci-après pour commencer à lister vos connaissances :
  - Amis
  - Famille
  - Voisins
  - Collègues de travail,
  - Activités diverses, etc ...
  
2. Que voulez-vous réaliser dans le cadre de l'activité PSiO?
  
3. Combien de temps avez-vous à consacrer à votre activité PSiO?
  
4. Quel revenu mensuel voulez-vous avoir avec PSiO dans:
  - 6 mois:
  - 1 an:
  - 2 ans:

**Date de la prochaine session** ...../.....

**Une fois de plus, « Bienvenue dans l'équipe »**

*« Le meilleur moyen de prévoir votre avenir est de le créer »*

## Coordonnées utiles

### Cahier de travail

Votre Nom :

Date :

Identifiant Ambassadeur :

#### **Votre Parrain / Marraine**

Nom :

Coordonnées téléphoniques :

Email :

#### **Autre parrain/marraine de votre lignée**

Nom :

Coordonnées téléphoniques :

Email :

#### **Accès à mon compte via [www.psiocom.com](http://www.psiocom.com)**

Adresse email :

Mot de passe :

La réunion

**Allez plus loin dans vos pensées...**

**Qu'est-ce que vous voulez devenir, faire et avoir ?**

**Ce que je veux devenir**

**Ce que je veux faire (activité professionnelle ou occasionnelle)**

**Ce que je veux avoir**

## Checklist Objectif :

### Réussir mon stage de démarrage en 4 mois

#### Votre démarrage

##### Avant de commencer

- J'ai compris les principes importants du Marketing de Réseau

##### Etape 1 : Pourquoi me lancer dans cette nouvelle activité?

- J'ai rempli la fiche « Qu'est-ce que je veux et dans combien de temps ? » J'ai rempli la fiche « Ce que je veux devenir, faire et avoir » ci-dessus

##### Etape 2 : Les conditions générales

- J'ai lu les conditions générales que je consulte quand j'ai des questions

##### Etape 3 : Utiliser les produits

- Nous avons discuté des bienfaits des produits PSiO

##### Etape 4 : Effectuer une bonne démonstration et comprendre les offres et produits

- J'ai effectué des démonstrations de la technologie avec des proches et je suis confortable à expliquer les bienfaits du PSiO
- J'ai compris les offres PSiO et les produits connexes au PSiO
- J'ai compris l'importance de la recommandation avec les chèques cadeaux et j'en ai commandé.

##### Etape 5 : Je fais ma liste de connaissances

- J'ai compris pourquoi et comment faire la liste des personnes que je connais
- J'ai fait une liste de 50 noms

##### Etape 6 : Mes premiers clients

- J'ai programmé ma première réunion de démonstration
- J'ai demandé à mon/ma parrain/marraine des conseils

##### Etape 7 : Je prends mes premiers rendez-vous

- J'ai sélectionné dans ma liste de connaissances les premières 15/20 personnes à contacter.
- J'ai lu les « Scripts simples pour démarrer »
- J'ai suivi la formation en ligne « La prise de rendez-vous par téléphone »





**Dans le cadre de ma formation, je dois donner des séances de relaxation avec cette technologie, et donc je contacte mes amis et connaissances pour leur proposer une séance de relaxation. Et cela m'aidera à me former dans la pratique. Ce qui est important pour moi c'est d'avoir des retours sur ce que tu as ressenti après la séance de relaxation et ce que je peux faire pour m'améliorer...**

D'accord.

**Quand pouvons-nous nous rencontrer pour ta session? Lundi Jeudi... 18h ... 20h ? Que préfères-tu?**

**Si tu souhaites venir avec quelqu'un (conjoint ou ami) c'est avec grand plaisir, cela m'aidera encore plus pour ma formation. (la recommandation)**

*Demandez à prendre rendez-vous à un moment où il pourra en profiter sans être dérangé.  
Répétez la date et l'heure du rendez-vous.*

## **Fil rouge : J'ai une recommandation avec un chèque cadeau**

**Bonjour, je m'appelle (votre nom).**

**Je vous appelle au nom de (nom du référent) qui m'a donné vos coordonnées car il m'a dit que vous avez des problèmes de sommeil (ou autre). Est-ce exact?**

Oui.

**Je l'ai vue il y a quelques jours et il m'a suggéré de vous contacter pour vous offrir une séance d'essai gratuite d'une technologie révolutionnaire pour le sommeil.**

Ah bon? Qu'est-ce que c'est?

**C'est une technique de relaxation par la luminothérapie et qui aide à diminuer et arrêter les pensées ruminantes. Une technique idéale pour les personnes ayant des problèmes de sommeil, de stress et de douleur.**

**Je vous propose un essai gratuit afin de découvrir les bienfaits de cette technique par vous-même. Cela vous intéresse-t-il?**

Oui.

**Quand êtes-vous disponible pour la session ?**

Lundi, Jeudi... 18h ... 20h ? Que préférez-vous?

**Si vous souhaitez venir avec quelqu'un (conjoint ou ami) c'est avec grand plaisir !**

*Demandez à prendre rendez-vous à un moment où il pourra en profiter sans être dérangé.*

*Répétez la date et l'heure du rendez-vous.*

## Je commence mes appels...

**Et je suis ma progression sur le tableau de bord de mon compte ambassadeur**

Il est important de me rappeler que la progression de position dans le plan de carrière **dépend exclusivement du chiffre d'affaires** que j'aurais généré. Dès que j'atteins une position supérieure, je fais sûr d'appuyer sur le bouton dégrisé « Devenir Ambassadeur ..... » afin de passer l'agrération adéquate et de bénéficier d'une commission plus avantageuse en accordance avec ma progression.

**ATTENTION :** Les bonus sont calculés sur une autre base de chiffre d'affaires. Je peux visionner ma progression dans l'octroi des bonus en cliquant sur le bouton « Les Bonus » sur mon tableau de bord ou dans ma colonne de recherche. Les bonus sont calculés sur une autre base de chiffre d'affaires.



## Checklist Objectif : Réussir mon stage de démarrage en 4 mois

### Je fais le point après 1 mois avec ma/mon marraine/parrain

#### Etape 1 : J'ai contacté toute ma liste et je rajoute des noms

- J'ai contacté ma liste de connaissances et j'effectue un débrief de mes rendez-vous

#### Etape 2 : Suivi de mes clients

- J'ai compris l'importance du suivi de mes clients
- Je contacte mes clients 3 semaines après leur achat afin de faire un rendez-vous et les accompagner au mieux dans l'utilisation de la technologie
- Je leur montre par la même occasion la boisson PSiO
- Je leur explique les avantages et les cadeaux offerts au client privilégié
- Je leur explique les avantages de l'ambassade PSiO
- J'ai toujours en tête cette notion d'exemplarité car j'utilise moi-même la technologie PSiO et je consomme régulièrement la boisson PSiO. Je peux donc en parler en connaissance de cause.

#### Etape 3 : Je complète ma liste de connaissances

- Je rajoute des noms à ma liste
- J'ai reçu des recommandations que j'ai rajouté à ma liste

#### Etape 4 : Je continue de prendre des rendez-vous

- Je continue mes appels aux nouvelles personnes inscrites dans ma liste.





## Scripts simples pour continuer à passer des appels

### Fil rouge : Je suis un ambassadeur expérimenté

**Hello Elise, quoi de neuf?**

*Échangez de petites discussions et orientez la conversation vers la situation actuelle et demandez-lui comment elle va ! Sujets de discussion : travail ; stress; adaptation à la situation actuelle; famille; etc. Orientez-vous vers le sommeil.*

**Et toi quoi de neuf?**

Eh bien moi, toujours dans mon domaine du bien-être et de la santé. En ce moment c'est un domaine qui fonctionne bien, surtout en ce qui concerne le sommeil, le stress et la douleur

**Ah oui, j'imagine.**

Bon, écoute, puisque tu as du mal à dormir (ou autre) je vais t'offrir une séance de relaxation avec luminothérapie et on pourra se raconter les nouvelles. Tu verras, c'est incroyable, as-tu déjà essayé un appareil qui réduit et arrête les pensées des personnes ruminantes ?

**Non**

Eh bien une raison de plus pour découvrir ça ! Quand tu es disponible? Lundi Jeudi... 18h ... 20h ?  
Que préfères-tu?

## Checklist Objectif :

### Réussir mon stage de démarrage en 4 mois

#### Je fais le point après 2 mois avec ma/mon marraine/parrain

##### Je fais le point

- Je fais le point avec ma/mon marraine/parrain et je débrief sur mes points forts et les points à améliorer.

##### Etape 1 : J'ai contacté toute ma liste et je rajoute des noms

- J'ai contacté toute ma liste de connaissances et je débriefe sur mes rendez-vous

##### Etape 2 : Suivi de mes clients

- J'ai compris l'importance du suivi de mes clients
- Je contacte mes clients 3 semaines après leur achat afin de faire un rendez-vous et les accompagner au mieux dans l'utilisation de la technologie
- Je leur montre par la même occasion la boisson PSiO
- Je leur explique les avantages du client privilégié
- Je leur explique les avantages de l'ambassade PSiO
- J'ai toujours en tête cette notion d'exemplarité car j'utilise moi-même la technologie PSiO et je consomme régulièrement la boisson PSiO. Je peux donc en parler en connaissance de cause.

##### Etape 3 : A quoi ressemble ma clientèle ?

- Nous avons discuté des retours (témoignages) produits que je recueille
- Nous avons discuté du taux de renouvellement de mes clients avec la boisson PSiO
- Nous avons discuté du panier moyen de mes commandes
- Nous avons discuté des recommandations
- J'ai compris comment m'améliorer dans ce domaine

**Etape 4 : Je me rapproche de mes objectifs**

- J'ai déjà atteint mon premier bonus de démarrage
- Je suis arrivé ou je vise la position d'ambassadeur certifié qui me permet de percevoir des commissions d'encadrement sur mon niveau 1
- J'analyse mon objectif pour atteindre mon second bonus de démarrage
- J'ai reçu des recommandations que j'ai rajouté à ma liste
- Je garde en tête que je peux m'aider à avancer dans mes objectifs avec l'achat d'un Pack Atelier qui me servira dans l'organisation de mes ateliers futurs
- Je garde en tête que je peux m'aider à avancer dans mes objectifs avec l'achat de Packs de dégustation de la boisson PSiO qui me servira dans l'organisation de mes ateliers dégustation

**Etape 5 : Prenez vos rendez-vous**

- Je continue mes appels aux nouvelles personnes inscrites dans ma liste.

**Notes :**





## Checklist Objectif :

### Réussir mon stage de démarrage en 4 mois

#### Je fais le point après 3 mois avec ma/mon marraine/parrain

##### Etape 1 : Suivi de mes clients

- Je contacte mes clients 3 semaines après leur achat afin de faire un rendez-vous et les accompagner au mieux dans l'utilisation de la technologie
- Je leur montre par la même occasion la boisson PSiO
- Je leur explique les avantages du client privilégié
- Je leur explique les avantages de l'ambassade PSiO
- J'ai toujours en tête cette notion d'exemplarité car j'utilise moi-même la technologie PSiO et je consomme régulièrement la boisson PSiO. Je peux donc en parler en connaissance de cause.

##### Etape 2 : A quoi ressemble votre clientèle ?

- Nous avons discuté des retours (témoignages) produits que je recueille
- Nous avons discuté du taux de renouvellement de mes clients avec la boisson PSiO
- Nous avons discuté du panier moyen de mes commandes
- J'ai compris comment m'améliorer dans ce domaine

##### Etape 3 : Je me rapproche de mes objectifs

- J'analyse mon objectif pour atteindre mon second bonus de démarrage
- Je garde en tête que je peux m'aider à avancer dans mes objectifs avec l'achat d'un Pack Atelier qui me servira dans l'organisation de mes ateliers futurs
- Je garde en tête que je peux m'aider à avancer dans mes objectifs avec l'achat de Packs de dégustation de la boisson PSiO qui me servira dans l'organisation de mes ateliers dégustation

##### Etape 4 : Comment se développe la construction de mon équipe ?

- Nous avons discuté de toutes les personnes contactées depuis notre dernière rencontre.
- Nous avons compté le nombre de personnes dans mon « pipeline »
- J'ai compris comment m'améliorer dans ce domaine

**Etape 5 : Animez votre équipe**

- Nous avons discuté des actions dans l'équipe ce mois-ci et des résultats obtenus par chacun
- Nous nous sommes mis d'accord sur un plan d'action pour accompagner les ambassadeurs et les distributeurs de mon équipe, notamment en utilisant la checklist 1 : pour guider votre nouvelle recrue à s'inscrire et à démarrer son activité
- Je continue d'analyser mon organigramme

**Etape 6 : Développement personnel... devenir un Leader**

- J'ai toujours en tête cette notion d'exemplarité

**Etape 7 : Prenez vos rendez-vous**

- Je continue mes appels aux nouvelles personnes inscrites dans ma liste.

## Liste de mes connaissances

Nom-Prénom	Adresse	Tél – Mail	Activités	Autres



## La période des 4 mois touche à sa fin

Dans tous les cas, nous vous félicitons pour votre engagement !

**Avez-vous réussi à aller au bout de votre stage de démarrage en 4 mois ?**

**Avez-vous réussi à obtenir le(s) bonus d'aide au démarrage ?**

**Êtes-vous satisfait de votre prestation ?**

Notez ici votre appréciation personnelle

**Quel(s) point(s) auriez-vous abordé différemment et allez-vous conseiller vos ambassadeurs grâce à cette expérience acquise ?**

Notez ici votre appréciation personnelle