

VOS RDC

// ANNIE
CÉLINE
DANIELLE
MONIQUE
VALÉRIE //

FORMATION CONTINUE

 SUPER WEEK-END
2015

RÉSERVEZ VOTRE DATE

Montréal le 30 mai

Québec le 31 mai

.....

Nous vous rappelons que cette formation est obligatoire pour au moins un membre de votre équipe. Nous vous informerons dès que les inscriptions seront ouvertes. À bientôt!



Isabelle Carrière

Croissance d'entreprise • Formation • Inspiration



DRING DRING

14 JANVIER

8h00 à 8h30

UNE PETITE JASSETTE AVEC MOI
ET VOTRE RDC EN APPEL
CONFÉRENCE

TRUCS / NOUVELLES / MOTIVATION

COMPOSEZ

SANS FRAIS No de conférence
1.855.453.6954 + 5923833#

LOCAL No de conférence
514.736.8048 + 5923833#



ÉTABLISSEZ VOTRE PLAN DE MATCH POUR 2015



COMBIEN DE NOUVEAUX PATIENTS JE VEUX AVOIR PAR SEMAINE / MOIS

- o Mon système de rappel est-il en place?
- o Je prends le temps de calculer ce que vaut un nouveau client.



COMMENT VAIS-JE FAIRE POUR Y ARRIVER?

- o Faire la liste de mes clients influents
- o Retourner un rappel: *qq livres en trop dans le temps des fêtes? Nous sommes là pour vous.*



COMBIEN DE SOIRÉE 1-2-3 GO! VAIS-JE ORGANISER?

- o Organiser des dégustations / information
- o Meilleur temps? Matin / midi / soir ?



DÉVELOPPEMENT MÉDICAL, QUI VAIS-JE CIBLER?

- o Utiliser les circulaires médicales
- o Liste des cliniques médicales autour de chez vous



LA NOUVELLE ANNÉE



QUEL BEAU MOMENT POUR «REMETTRE LES COMPTEURS À ZÉRO»

Une nouvelle année peut avoir plusieurs significations pour vous. Dans tous les cas, c'est le temps de revenir à vos objectifs et vos buts et de se redonner l'élan du cœur pour poursuivre votre mission. Vous êtes plus prêt de votre but que vous ne le croyez... n'abandonnez jamais !



DÉVELOPPEMENT RÉSEAU DE CONTACTS

- o Je m'informe auprès des :
 - / Associations disponibles
 - / Chambre de Commerce
 - / Réseau des Femmes d'affaires, etc.
- o Réseaux sociaux



DÉVELOPPEMENT CORPORATIF

- o Faire la liste des entreprises comptant plus de 15 employés autour de chez vous et communiquer avec elles pour leur offrir vos services et/ou plans pour leurs employés.

VOTRE CLIENT A BESOIN D'UNE APPROBATION MÉDICALE AVANT DE DÉBUTER?



VOUS VOULEZ FAIRE BONNE IMPRESSION SANS AUCUN EFFORT AUPRÈS DE LA COMMUNAUTÉ MÉDICALE DE VOTRE SECTEUR?

.....

QUE DEVEZ-VOUS FAIRE?

.....



REGROUPER les documents suivant dans un porte-document Ideal Protein:

- 1) Consentement Médicale IP, personnalisé au nom de votre Clinique
- 2) Sommaire de la Méthode
- 3) Copie de la PHASE 1, régulière ou alternative, selon le cas
- 4) Bilan de Santé IP



REMETTRE cette pochette à votre client pour qu'il puisse la présenter à son médecin de façon professionnelle.

Vous constaterez rapidement l'impact que cela peut avoir chez le professionnel de la santé qui le reçoit. 😊

ET SI C'ÉTAIT POSSIBLE...

LORS DES PREMIÈRES SEMAINES, TOUT EST PARFAIT; ON SUIT NOS NOUVELLES HABITUDES À LA LETTRE, CAR LA MOTIVATION EST AU RENDEZ-VOUS. PAR CONTRE, À PARTIR DE LA 4E SEMAINE, NOTRE DÉSIR DE CHANGER S'EFFRITE PEU À PEU ET NOS RÉOLUTIONS S'ENVOLENT AU MÊME TITRE QUE CELLES PRISES L'ANNÉE PRÉCÉDENTE.

★ SOYEZ RÉALISTE

1. D'abord... décidez !
2. Ensuite posez-vous ces questions :
Êtes-vous prêtes?
Êtes-vous motivé?
Est-ce un bon moment?
3. Établissez une date de début
4. Établissez un objectif précis
5. Est-ce que mes attentes sont réalistes?
6. Faites un plan d'actions en évaluant les étapes à court, moyen et long terme.
7. Faites-le!

★ SIGNEZ UN CONTRAT MORAL AVEC VOUS-MÊME

1. Qu'est-ce qui vous motive exactement?
2. Faites votre liste des *Pourquoi voulez-vous perdre du poids?*
3. Obtenez du support de votre coach
4. Faites de l'exercice à la maison
5. Gardez un journal de suivi
6. VISUALISEZ votre NOUVEAU MOI
7. Quelles sont les difficultés que vous aurez à rencontrer (horaire, constance, tentations, fatigue, réprobation d'autrui...) et quel sera votre plan d'action pour les relever?
8. N'oubliez pas que personne ne peut le faire à votre place!

