

OrgaOne Formation

Lorsque nous avons décidé de mettre sur pied ce cours, nous nous sommes fixé un objectif ambitieux :

Qu'à la fin de cette formation, tu te sois assuré un revenu récurrent susceptible d'améliorer bien des aspects de ta vie, notamment financier.

C'est pour cela que nous avons réalisé la formation la plus concrète et complète possible, dans laquelle tous les aspects du Marketing Relationnel ont été abordés.

Comment prendre contact, présenter notre concept, éviter les pièges, accompagner nos partenaires, comprendre le plan marketing de notre société partenaire, gérer une équipe, développer son leadership... De A à Z nous traitons tous les thèmes qui mènent à la réussite.

Mais d'expérience, la voie du succès en MLM révèle toujours des surprises et **nous ne voulions pas que tu te retrouves seul à suivre nos vidéos.**

Raison pour laquelle, en plus du programme de cours, nous avons tenu à ajouter des outils d'accompagnement tels que des documents téléchargeables, un espace de rencontre nommé Agora où régulièrement, par webinaire, nous nous retrouverons pour échanger nos expériences respectives, un FAQ interactif que tes questions et tes commentaires alimenteront.

Cette façon de faire est parfaite pour retrouver facilement une information, échanger tes expériences, trouver des réponses à tes interrogations et réviser tes connaissances !

Nous avons tourné plus de 30 vidéos regroupées en 5 modules.

Découvre le résumé du contenu de notre formation

Module 1 : comprendre l'esprit du Marketing Relationnel



Nous avons passé en revue dans cette première partie toutes les notions préalables à assimiler pour démarrer l'activité dans les meilleures conditions. Si tu es totalement débutant (e) ce sont les bases qu'il te faudra connaître et intégrer. C'est sur ces fondations que tu construiras ton propre réseau.

A la fin de ce module, tu sauras faire la différence entre les buts et les objectifs, tu auras une vision claire de ton « pourquoi » et, encore plus important, tu auras compris l'état d'esprit qui anime un entrepreneur en MLM

Module 2 : à qui vas-tu présenter ton activité ?



Une fois que tu auras déterminé à qui tu vas t'adresser (tes contacts) pour leur proposer ton concept, la première chose à faire sera de maîtriser le **comment**. Comment t'adresser à eux, que ce soit par téléphone ou en direct ? Quelles seront alors les erreurs à ne pas commettre ? Comment surmonter la peur du téléphone et se libérer de la crainte de déranger ces personnes ? En quoi notre opportunité est-elle un cadeau pour les autres ?

En bonus, Mireille Corajod t'expliquera comment utiliser les réseaux sociaux pour donner des ailes à ton réseau.

Module 3 : la présentation d'affaire



Maintenant que tu sais **qui** contacter et **comment** prendre rendez-vous avec tes futurs partenaires, voici le moment le plus important de notre démarche : la présentation de notre activité à toutes les personnes dont nous pensons qu'elles pourraient en profiter. Nous verrons quelles sont les règles à suivre pour réussir une présentation en présentiel, mais également par webinaire.

Tu y découvriras l'importance d'une écoute et d'un échange sincères avec tes interlocuteurs, tant il est vrai que ce n'est pas ce que tu fais, ni comment tu le fais, qui les intéressent en tout premier lieu, mais pourquoi tu le fais.

Nous te montrerons la technique imparable pour boucler une présentation d'affaire et comment répondre aux objections afin de les désamorcer.

Module 4 : le suivi des partenaires



Présenter ton opportunité, parrainer des personnes, c'est bien, mais leur assurer ton soutien, les suivre, les conseiller, les aider à leur tour à réussir, c'est mieux.

Au terme de ce module, tu auras vu en quoi diffère une « approche produits » d'une « approche business »

En bonus tu découvriras pourquoi l'aloé vera est considérée, à juste titre, comme la reine des plantes médicinales. Nous te suggérerons quelques produits phares, incontournables, qui devraient en aucun cas être laissés sous silence.

Module 5 : le plan marketing



Vocabulaire et mathématiques au programme de ce 5^{ème} opus ! Tu découvriras ce que signifient les éléments PV et GV et sur quelles bases LR distribue 43,7 % de son chiffre d'affaire à ses partenaires. A la fin de cette vidéo, tu connaîtras le tableau de répartition des bonus et tu seras capable de l'expliquer à tes contacts. Tu verras également en quoi le concept « voitures » ou le « fast track » peuvent les inciter à te suivre dans la voie LR.

* * * *

Après avoir visionné les 5 premiers modules de la formation, tu auras toutes les cartes en mains pour développer ton activité, à condition toutefois que tu ne te contentes pas de les parcourir au pas de course, sans prendre le temps de bien les assimiler et, surtout, de faire les exercices qui te sont proposés. Mille vidéos ne te seraient d'aucune utilité si tu ne passes pas à l'action.

Tu disposes maintenant des outils et des savoir-faire nécessaires à ta réussite, mais seul le passage à l'acte te la garantira. Chaque initiative que tu prendras, chaque acte que tu poseras ajouteront une pierre à ton édifice ; c'est toi et toi seul qui décidera de son ampleur. Nous pouvons te conduire jusqu'à la porte du succès, mais c'est toi qui l'ouvrira.



Ce n'est pas tout, on ne te lâche pas. Dès le 6^{ème} module terminé, nous t'offrons un **coaching personnalisé** et gratuit afin de t'accompagner, pendant une année, jusqu'au premier titre vraiment exaltant, celui de Leader d'Organisation !

Nous avons hâte de t'accueillir dans notre formation et, par-dessus tout, de célébrer avec toi tes premiers succès dans ta nouvelle activité.

Mireille Corajod



Bertrand Freymond