Formation hebdomadaire

Ordre du jour :

Pour commencer et approche ACN

Le Plan de rémunération d’ACN

L’acquisition de clients

Le développement d’une équipe

La promotion des événements de formation

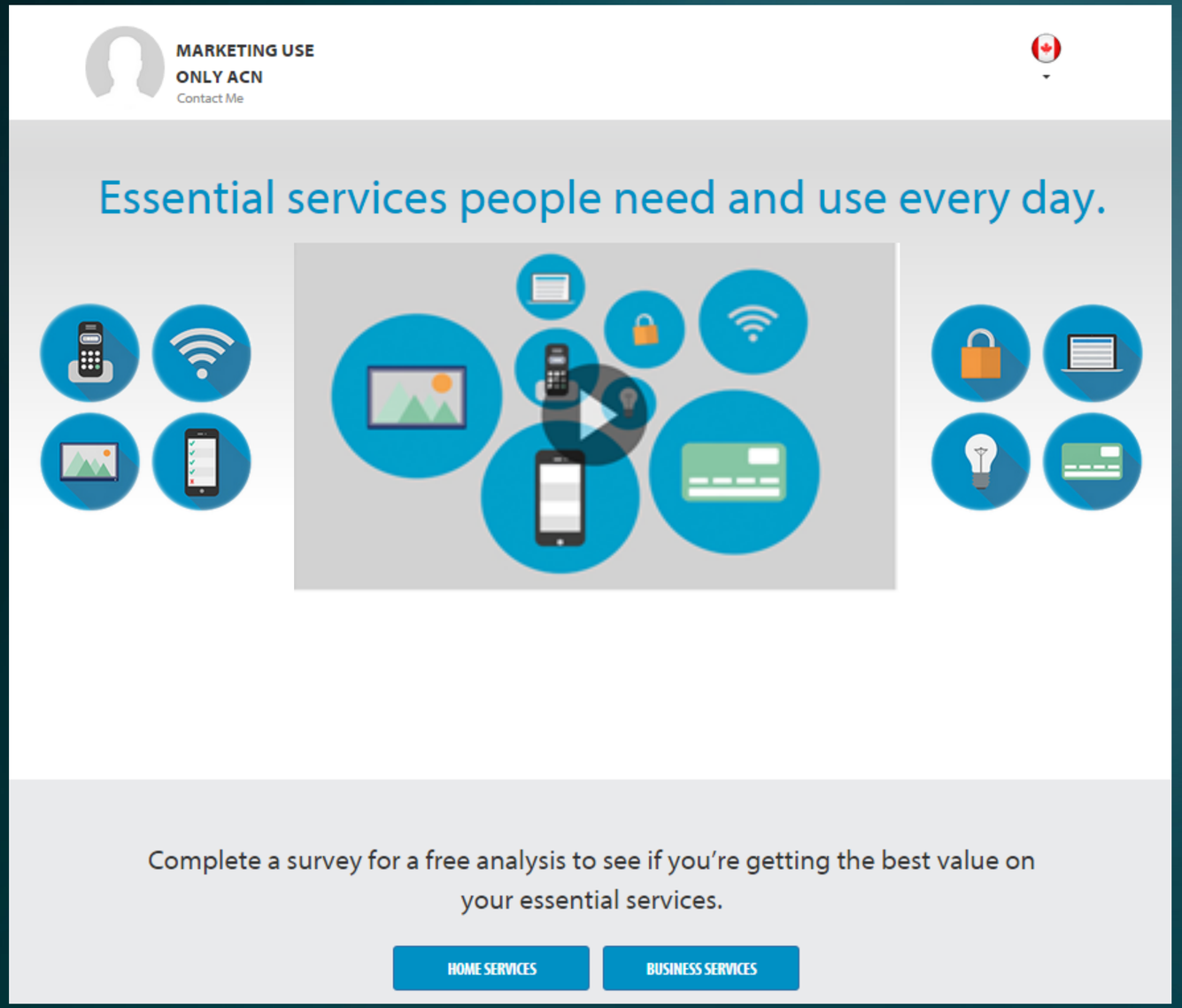
Pour commencer et approche ACN

Configurez votre Boutique en ligne

Connectez vous à votre
Centre de soutien aux PEI et cliquez sur « Activez »

Configurez votre sondage sur les services essentiels pour clients

Connectez vous à votre
Centre de soutien aux PEI et cliquez sur « Activez »



Déterminez votre « POURQUOI »

- Passer du temps en famille
- Payer des factures
- Payer les études universitaires des enfants
- Aider des parents
- Passer des vacances en famille
- Donner plus à des organismes caritatifs

La raison pour laquelle VOUS avez choisi de faire affaire dans ce domaine

Pour commencer/approche

- Prendre une décision
- Courbe d’apprentissage
- Émotions en montagne russe
- Adoption d’une attitude adéquate
- Peu importe, on passe au suivant!
- Réflexion à long terme
- Ne jamais abandonner

Pour commencer/approche

Les clés du succès

- Le désir
- L’éthique de travail
- La détermination
- Une attitude positive
- L’enthousiasme et la persévérance
- Comprendre la classification

Faites une liste

1. Sollicitation directe (personnes que vous connaissez).
2. Évitez les idées préconçues.
3. Contactez tout le monde dès que possible.
4. Classez.

Rappelez-vous…

Promouvoir et non vendre!

90 %
de votre temps

10 %
de votre temps

0 %
de votre temps

Peu importe, on passe au

SUIVANT

Certains sont intéressés, d’autres non, et alors

Maîtriser le Plan de rémunération d'ACN

Apprenez-le
IL VOUS MOTIVERA

Il vous indiquera où vous devriez concentrer vos efforts

1er élément essentiel

Revenus récurrents

Revenus récurrents personnels

Plan de rémunération – Revenus récurrents personnels

VOUS 1 % - 10 % → VOUS

1 % - 10 %

Services résidentiels au Canada
Internet haute vitesse + Voix
Service de téléphonie numérique
Internet haute vitesse
XOOM Energy
Sécurité et domotique

Services commerciaux au Canada
Service de téléphonie numérique
Internet haute vitesse
XOOM Energy
Services aux commerçants
Sécurité et domotique

Plan de rémunération – Revenus récurrents personnels

Services résidentiels aux États-Unis
Internet haute vitesse + Voix
Service de téléphonie numérique
Internet haute vitesse
Flash Wireless
XOOM Energy
Sécurité et domotique
Télévision

Services commerciaux aux États-Unis
Service de téléphonie numérique
Flash Wireless
Services aux commerçants
XOOM Energy
Sécurité et domotique
Télévision

1 % - 10 %

Plan de rémunération – Revenus récurrents personnels

VOUS 1 % - 10 % → VOUS

1 % -10 %

1 - 29 points	**1 %**
30 - 39 points	**3 %**
40 - 59 points	**5 %**
60 points et +	**10 %**

Exemple

30 services (totalisant 60 points) X 40 $ X 10 % et à titre d'exemple, vous gagnez présentement

120 $ par mois

Ce qui égale à 1 4400 $ annuellement en revenus récurrents personnels.

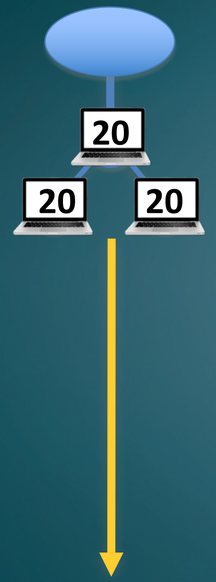
L'exemple utilisé ne représente pas un cas typique. Le succès des propriétaires d'entreprise indépendants (PEI) d'ACN est plutôt fondé sur les efforts spécifiques des personnes. Certains PEI ne parviennent pas à dégager un profit et on ne peut garantir à personne du succès à titre de PEI chez ACN.

Revenus récurrents indirects

Plan de rémunération – Revenus récurrents indirects

Vous	1-10 %
Niveau 1	¼ %
Niveau 2	¼ %
Niveau 3	¼ %
Niveau 4	½ %
Niveau 5	3 %
Niveau 6	5 %
Niveau 7	8 %

60 points clients personnels



Vous devez avoir 60 points clients personnels pour vous QUALIFIER afin de recevoir des revenus récurrents pour les SEPT niveaux.

Services offerts au Canada

RÉSIDENTIELS

Internet haute vitesse + Voix

Service de téléphonie numérique

Internet haute vitesse

Sécurité et domotique

COMMERCIAUX

Service de téléphonie numérique

Internet haute vitesse

Services aux commerçants

Sécurité et domotique

Services offerts aux États-Unis

RÉSIDENTIELS

Internet haute vitesse + Voix

Service de téléphonie numérique

Internet haute vitesse

Flash Wireless

XOOM Energy

Sécurité et domotique

Télévision

COMMERCIAUX

Service de téléphonie numérique

Flash Wireless

Services aux commerçants

XOOM Energy

Sécurité et domotique

Télévision

2e élément essentiel

Primes d’acquisition de clients

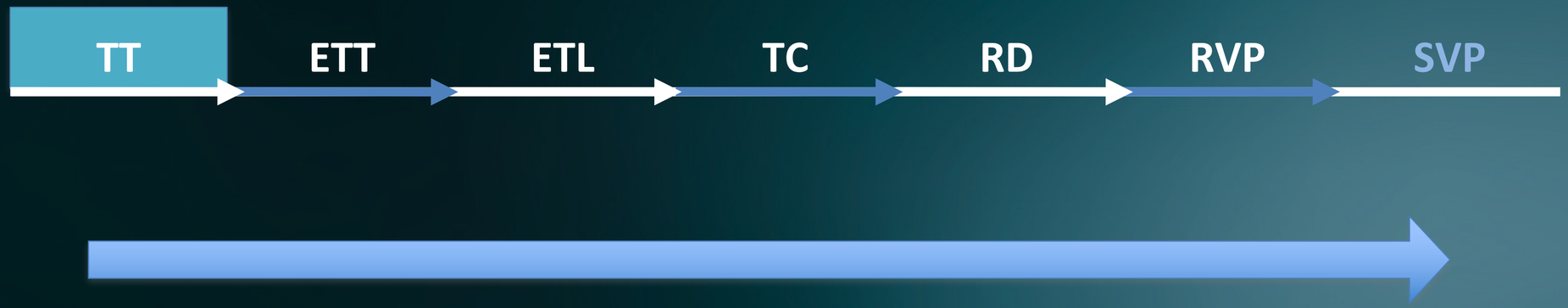
Plan de rémunération

Primes d’acquisition de clients (PAC)

✓ Versées toutes les semaines

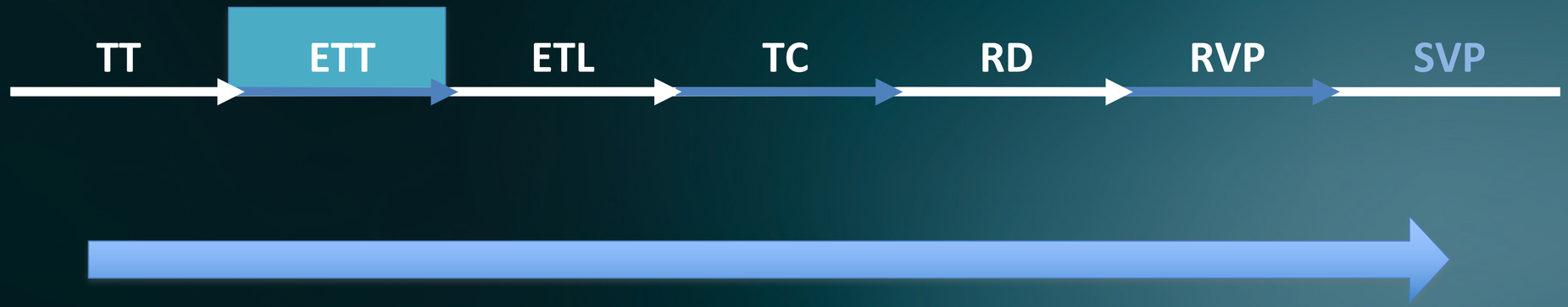
✓ Nouveaux clients acquis au cours des 30 premiers jours

PLAN DE RÉMUNÉRATION



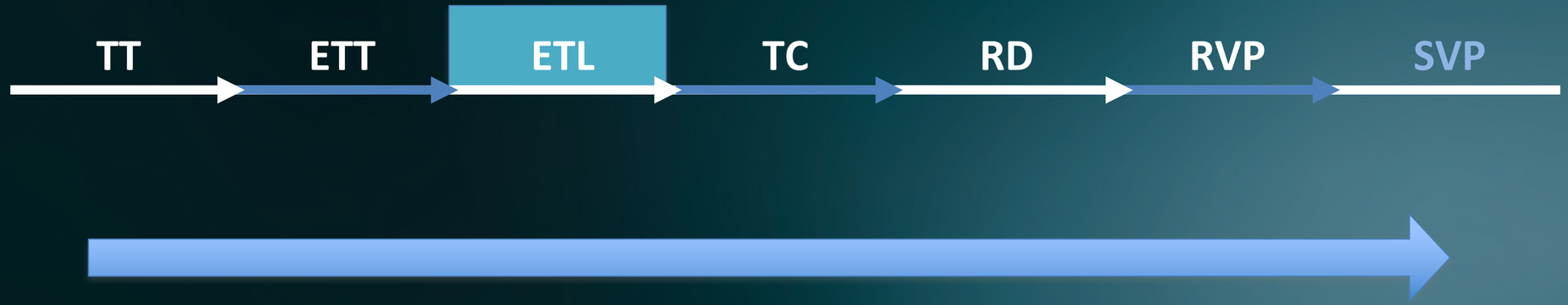
Team Trainer (TT)

PLAN DE RÉMUNÉRATION



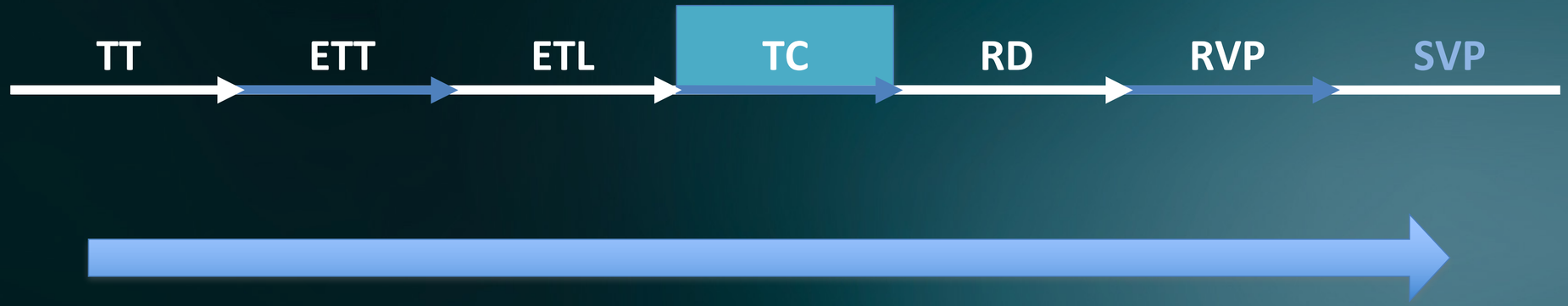
Executive Team Trainer (ETT)

PLAN DE RÉMUNÉRATION



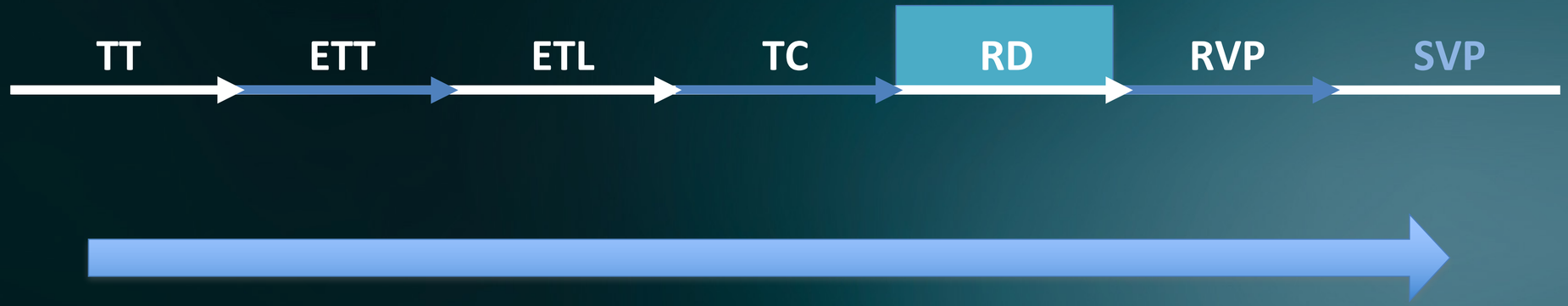
Executive Team Leader (ETL)

PLAN DE RÉMUNÉRATION



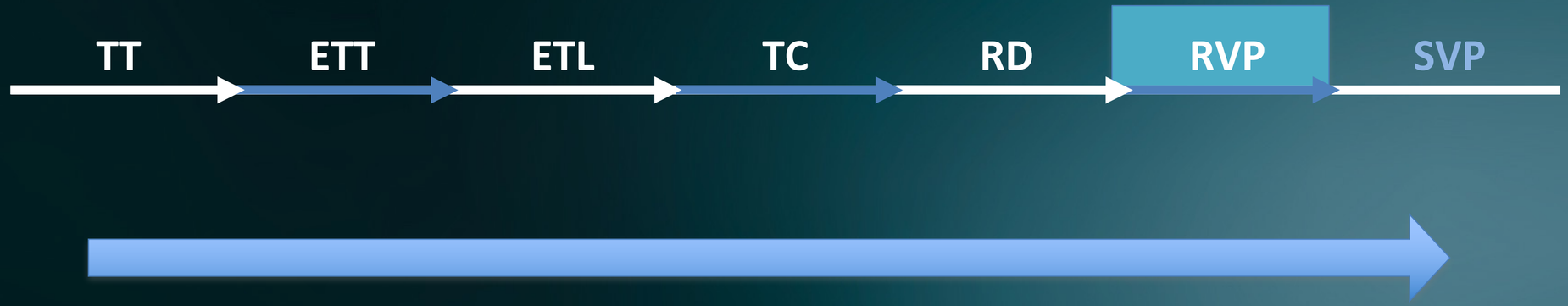
Team Coordinator (TC)

PLAN DE RÉMUNÉRATION



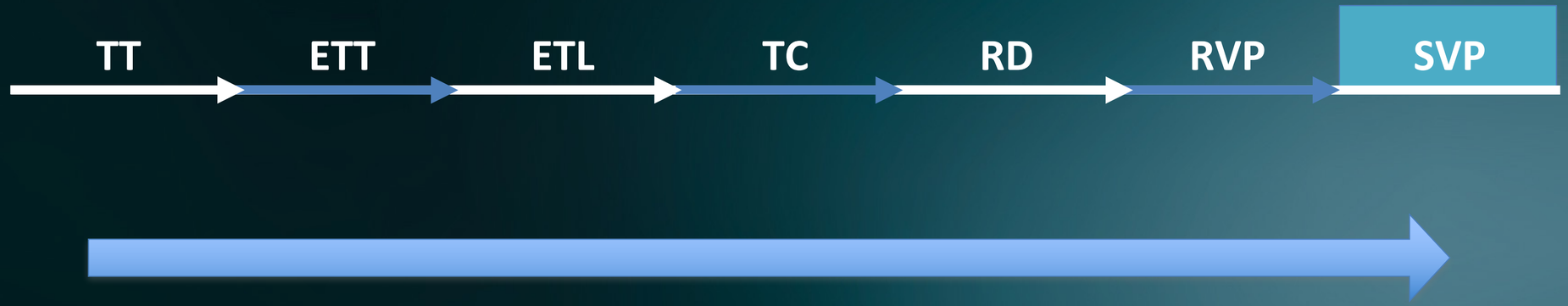
Regional Director (RD)

PLAN DE RÉMUNÉRATION



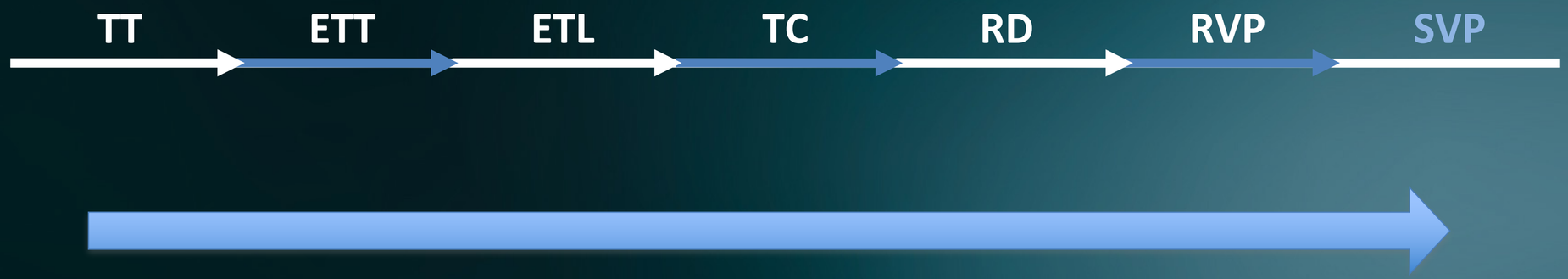
Regional Vice President (RVP)

PLAN DE RÉMUNÉRATION



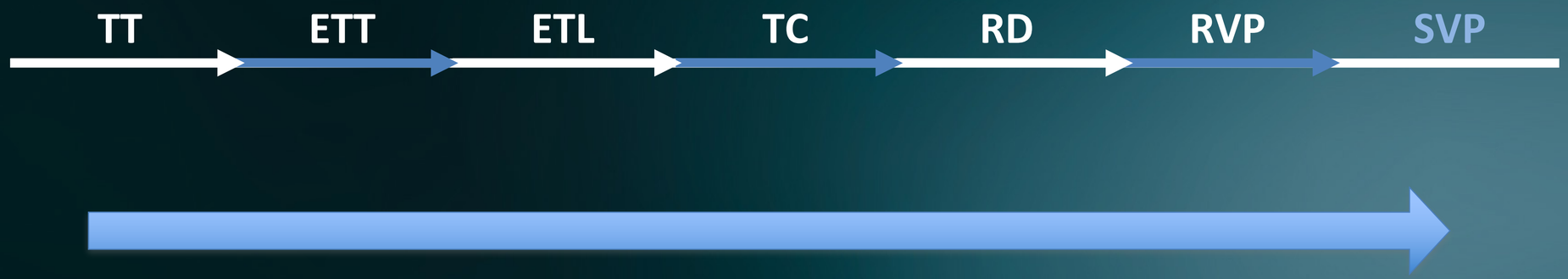
Senior Vice President (SVP)

PLAN DE RÉMUNÉRATION



1. **Votre entreprise est en croissance**
2. **Vous êtes payés davantage**

PLAN DE RÉMUNÉRATION



Ceci est votre plan d’affaires

PLAN DE RÉMUNÉRATION

Team Trainer (TT) – Team Coordinator (TC)

PLAN DE RÉMUNÉRATION

Ne vous contentez pas du minimum

PLAN DE RÉMUNÉRATION

Il est plus important d'avoir une entreprise en santé que de faire le minimum simplement pour mériter le prochain échelon ou promotion!

PLAN DE RÉMUNÉRATION

TT

PLAN DE RÉMUNÉRATION

Pour devenir Qualified Team Trainer
vous devez avoir au moins

7 points client

avec au moins 3 services.

PLAN DE RÉMUNÉRATION

Pour devenir Executive Team Trainer vous devez avoir au minimum

25 points client personnels

VOUS
25

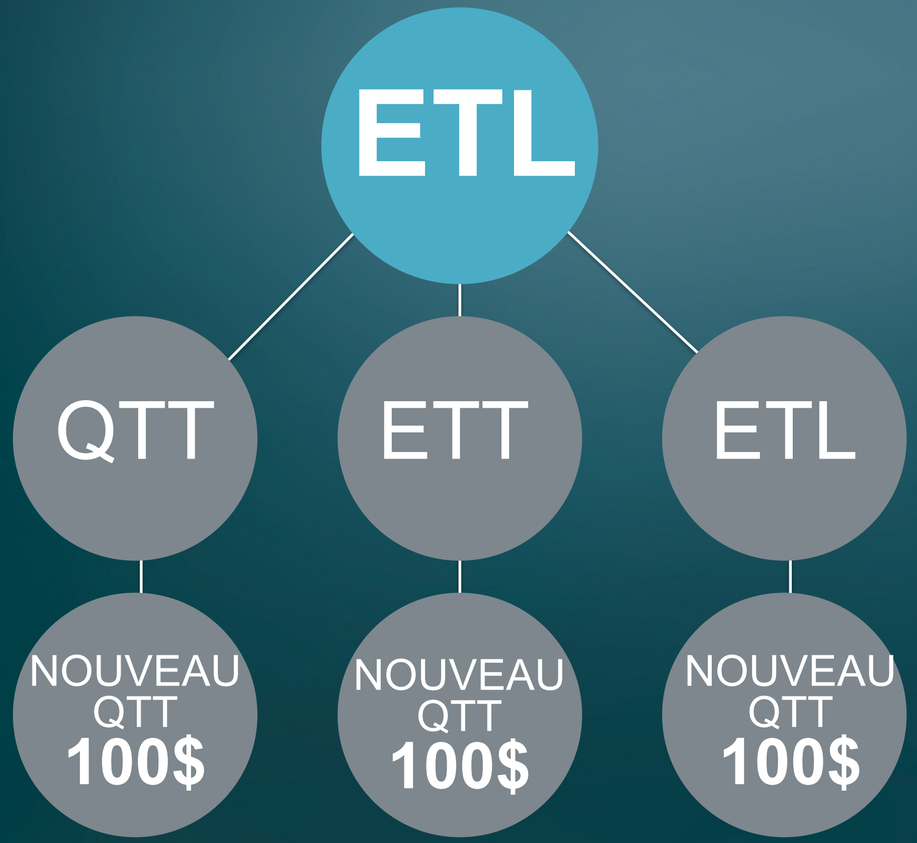
OU

7 points client personnels PLUS 2 branches de QTT

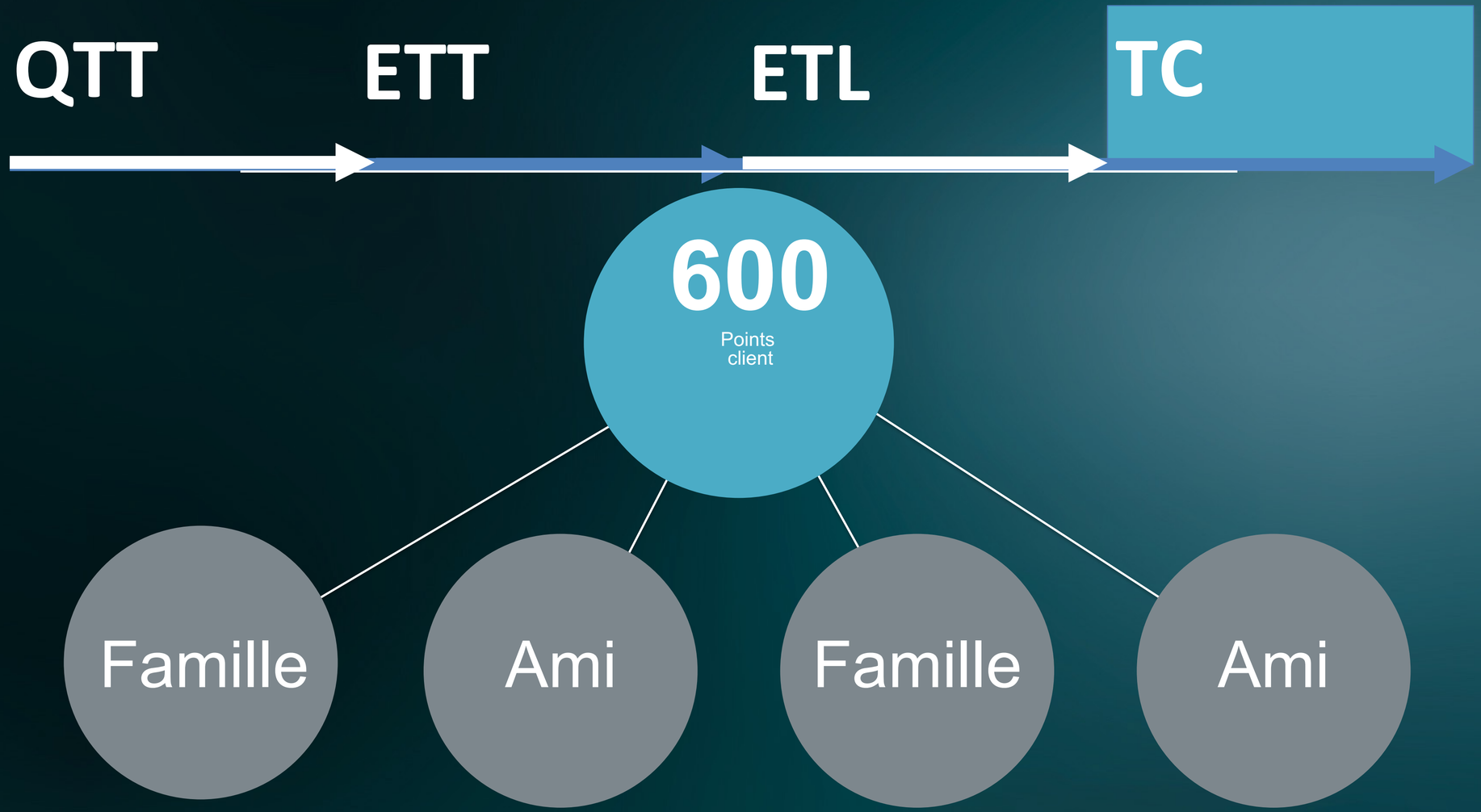
PLAN DE RÉMUNÉRATION

QTT → ETT → **ETL** → TC

Un minimum de 60 points client personnels OU 15 points client personnels plus 2 branches de ETT 7-7-7



PLAN DE RÉMUNÉRATION



**Pour devenir TC, vous devez avoir au moins 15 points client et un total de 600 points dans votre équipe (personnel et niveaux inférieurs). Maximum de 200 points client par branche.

Voir le Plan de rémunération d'ACN pour les détails complets.

PLAN DE RÉMUNÉRATION

Les primes d’acquisition de clients (PAC)
sont versées quand les
nouveaux TT se qualifient au cours
de leurs 30 premiers jours.

PLAN DE RÉMUNÉRATION

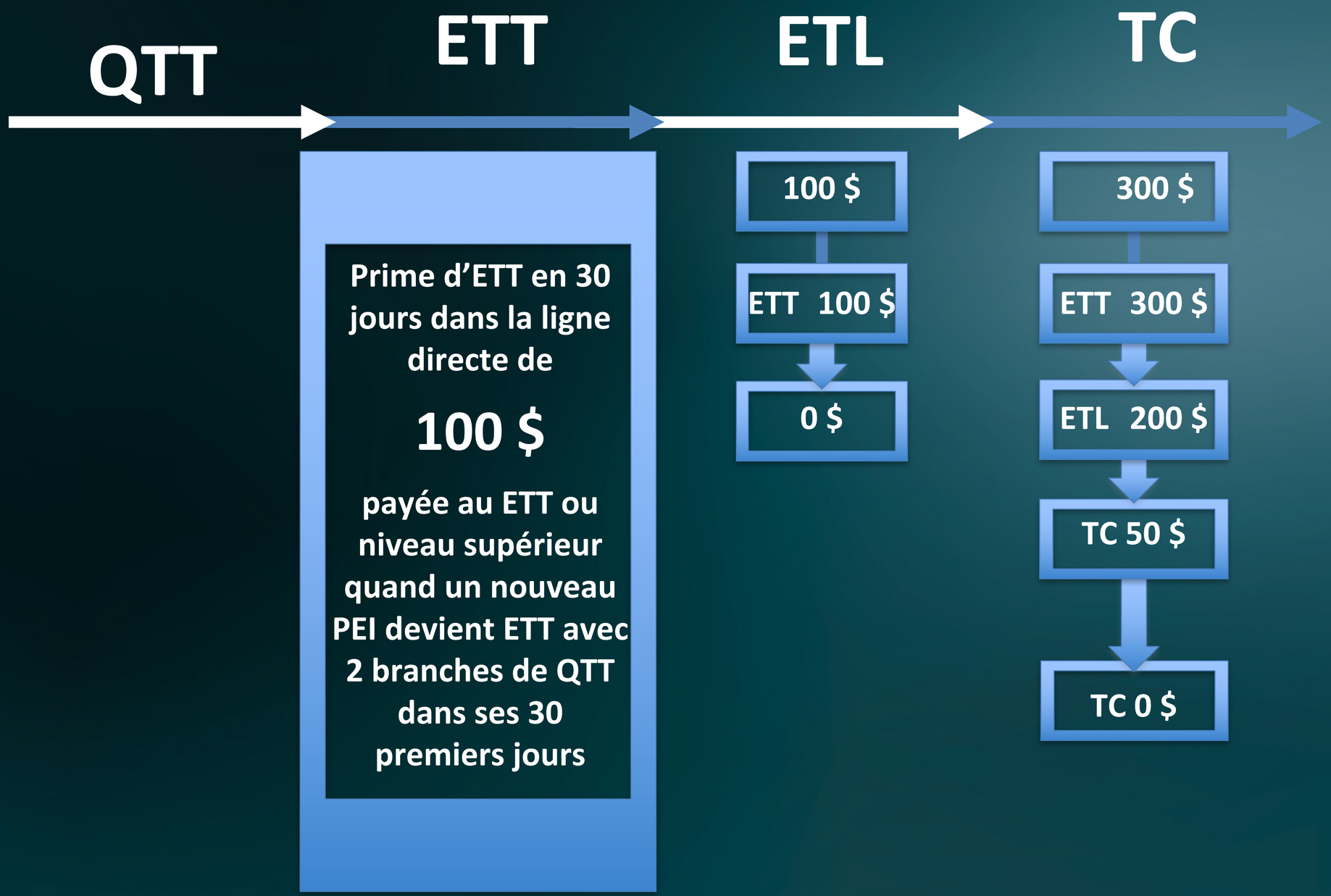
PAC en ligne directe

Des primes que vous gagnez lorsque les PEI dans votre organisation, qui **ne sont pas** sous un autre PEI qui a atteint la même position (ou supérieure) que vous avez atteint, acquièrent des clients afin de se qualifier au cours de leurs 30 premiers jours.

PAC de génération

Des primes que vous gagnez lorsque les PEI dans votre organisation, qui **sont** sous un autre PEI qui a atteint la même position (ou supérieure) que vous avez atteint, acquièrent des clients afin de se qualifier au cours de leurs 30 premiers jours.

PLAN DE RÉMUNÉRATION



PLAN DE RÉMUNÉRATION

Regional Director	Regional Vice President	Senior Vice President
Consultez le plan de rémunération d'ACN et les ***primes promotionnelles de décembre*** pour les qualifications.		
	Revenus récurrents au-delà du 7e niveau	Revenus récurrents ACCRUS au-delà du 7e niveau
Primes d'acquisition de clients ***BONIFÉES*** pour le mois de décembre		
Admissible à la retraite de leadership	Admissible à la retraite de leadership internationale	

On se fait payer pour acquérir de nouveaux clients. Les PAC sont des primes hebdomadaires fondées sur le nombre de clients acquis par les nouveaux PEI au cours de leurs 30 premiers jours.

Un nombre minimal de clients personnels et d'équipe sont requis pour se qualifier à toutes les positions.
La réussite des PEI d'ACN n'est pas garantie, elle dépend plutôt des efforts fournis par chaque individu. Les résultats individuels peuvent varier.

ACQUISITION
DE CLIENTS

La clé pour les revenus récurrents à long terme se résume en une seule chose : **l'acquisition de clients.**

Les PEI peuvent démarrer leur entreprise en force en devenant leurs propres clients.

Vos services peuvent être gratuits!

Lorsque vous recommandez 5 clients qui s'abonnent au même service, vous pouvez obtenir ce même service gratuitement et nourrir un enfant dans le besoin!

Référez **5 clients au service de téléphonie numérique ou à la téléphonie numérique combinée à Internet haute vitesse** ou une combinaison des deux et **vous pourriez obtenir ce même service** GRATUITEMENT**!**

Référez **5 clients au service de téléphonie locale et interurbaine ou à la téléphonie locale et interurbaine combinée à Internet haute vitesse** ou **une combinaison des deux** et obtenez votre **service de téléphonie locale et interurbaine** GRATUITEMENT**!**

Disponible aux clients et aux PEI

Vos services peuvent être gratuits!

Lorsque vous recommandez 5 clients qui s'abonnent au même service, vous pouvez obtenir ce même service gratuitement et nourrir un enfant dans le besoin!

Référez **5 clients au service de téléphonie numérique ou à la téléphonie numérique combinée à Internet haute vitesse** ou une combinaison des deux et **vous pourriez obtenir ce même service** GRATUITEMENT***!**

Référez **5 clients au service de téléphonie locale et interurbaine** et obtenez **votre service de téléphonie locale et interurbaine** GRATUITEMENT***!**

Référez **5** clients à **Flash Wireless** et vous pouvez obtenir votre **service Flash** GRATUITEMENT***!**

*Certaines conditions s'appliquent. S'applique aux frais mensuels récurrents uniquement. Exlut les taxes et les frais supplémentaires. Le service de téléphonie numérique n'est pas admissible à Puerto Rico.

Disponible aux clients et aux PEI

VOTRE PROMOTION RÉSIDENTIELLE

ÉNERGISÉE

Accessible à tous les PEI aux États-Unis et au Canada dans les marchés de XOOM Energy

Accessible à tous les PEI aux États-Unis et au Canada dans les marchés de XOOM Energy

Abonnez **10** clients résidentiels aux services d'alimentation en gaz résidentiels de XOOM Energy et votre propre **service pourrait résidentiel être GRATUIT!***

Abonnez **10** clients résidentiels aux services d'alimentation en électricité résidentiels de XOOM Energy et votre propre **service pourrait résidentiel être GRATUIT!***

ACN VOTRE PROMOTION FINANCIÈRE

ÉNERGISÉE

Offert par ACN Opportunity, LLC et All Communications Network of Canada Co.

Accessible à tous les PEI aux États-Unis et au Canada qui ne sont pas encore clients résidentiels de XOOM Energy

Abonnez **12** clients résidentiels aux services d'alimentation en électricité de XOOM Énergy et recevez un **BONUS égal à la moyenne des factures d'électricité de ces clients!**

Abonnez **12** clients résidentiels aux services d'alimentation en gaz de XOOM Énergy et recevez un **BONUS égal à la moyenne des factures de gaz de ces clients!**

**Certaines conditions s'appliquent. Paiement des factures requis. La prime promotionnelle est offerte sous forme de carte de rabais. Le prix exclut les taxes, les surcharges, les frais de retard et tous les autres droits payables aux services publics locaux.*

Utilisez des stratégies de sollicitation directe

- Ceux avec qui vous faites affaires
  « Si vous leur donnez de l'argent, ils devraient être vos clients.»
- Ceux qui soutiennent des organismes de charité
- Faites une liste – aide-mémoire

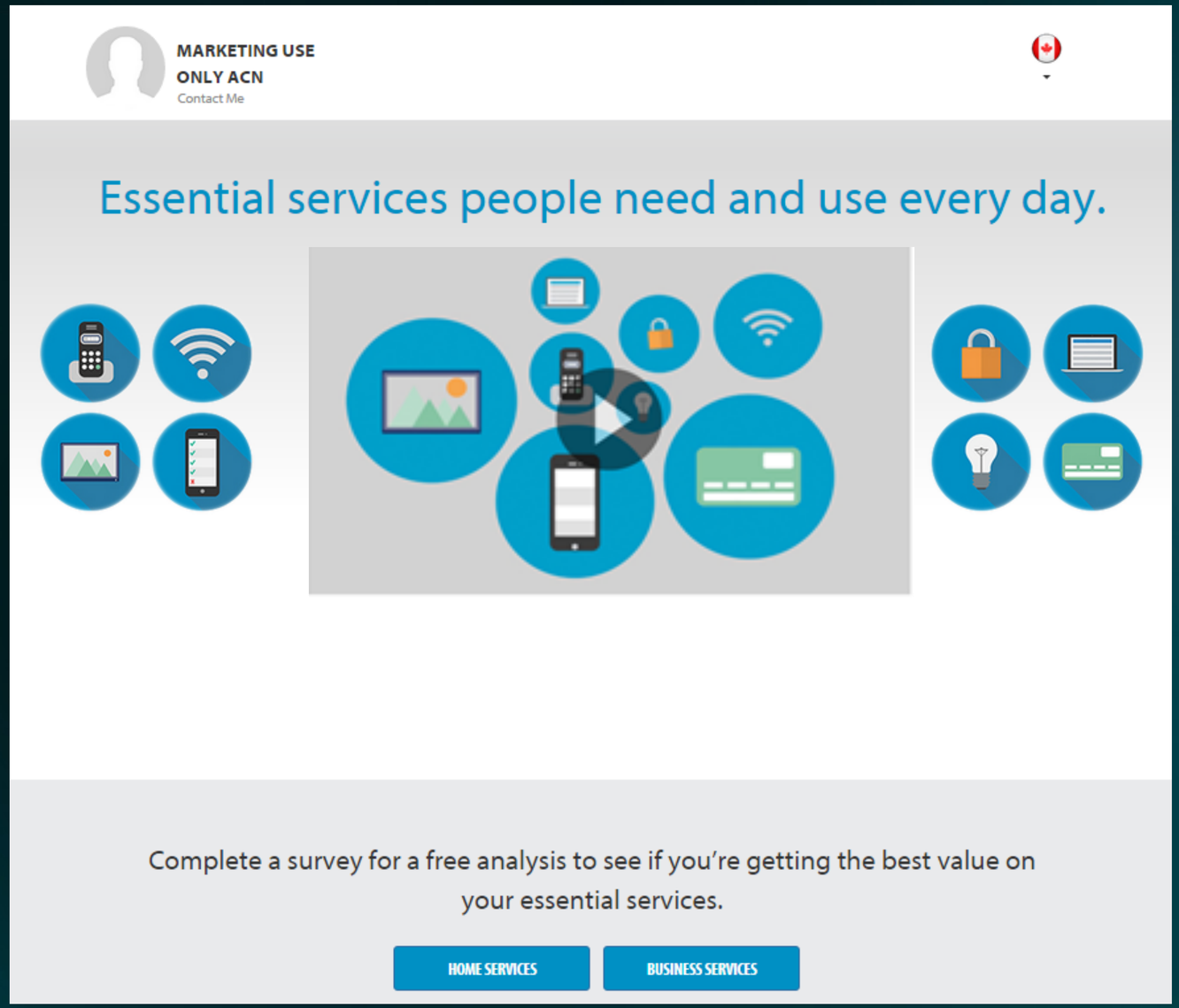
Sources de client

1. Vous-même

2. Clients potentiels qui ne deviennent pas des PEI

3. Recommandations et tous les autres – sollicitation directe

APPROCHE AVEC
sondage pour les clients



Sondage électronique sur les services essentiels

Disponible à tous les PEI!

Nouveau sondage électronique – Facile à utiliser

1. Les PEI auront un lien personnalisé vers le sondage qui reflète leur boutique en ligne et leur site web du distributeur.

   YOURNAME.Services4U.com

2. **Lien vers le sondage :** Peut être envoyé au client potentiel par courriel ou par texto.

3. **Sondage électronique :** Fonctionne sur les téléphones intelligents et les tablettes.

4. Facile à remplir.

5. Commence par une courte vidéo d’introduction qui explique l’importance du sondage.

Sondage en ligne personnalisé – Avantages

1. Permet d’économiser du temps.
2. Plus efficace pour les clients et les PEI.
3. Accès facile aux résultats de tous les sondages dans vos courriels afin d’en faire un suivi.
4. Crée de la confiance en soi chez les nouveaux PEI.

APPROCHE
caritative

PROJET

nourrir les enfants

Créer un monde meilleur

En aidant à mettre un terme à la faim chez les enfants ici-même

FEEDING AMERICA®

PROJET nourrir les enfants

Banques alimentaires Canada

ACN

PROJET nourrir les enfants

Notre contribution provient DE L'ACQUISITION DE CLIENTS

Lorsque quelqu'un s'abonne à un service d'ACN, un enfant est nourri. Et lorsque les clients paient leurs factures mensuelles pour certains* services d'ACN, un autre enfant est nourri.

* Le service de téléphonie numérique d'ACN, la téléphonie locale et interurbaine d'ACN, l'Internet haute vitesse d'ACN et Flash Wireless (aux États-Unis seulement).

ACN

PROJET
nourrir les enfants

Il s'agit d'un PUISSANT PROGRAMME

- ✓ Qui soutient une bonne cause
- ✓ Vous aide à acquérir plus de clients
- ✓ Fait appel aux sentiments nobles chez les personnes

ACN

PROJET nourrir les enfants

La plupart des consommateurs….

✓Achètent de façon émotionnelle et non logique

✓Aiment soutenir de bonnes causes

ACN

Pouvez-vous me rendre un ÉNORME SERVICE?

✓Les PEI se sentent mieux de **DEMANDER** une faveur lorsqu'il s'agit d'aider quelqu'un d'autre.

✓Cela donne aux clients une raison valable pour changer.

PROJET nourrir les enfants

Scénarios – mots-clés

1. Faveur
2. Aider
3. Essayer

Détermination et enthousiasme = RÉUSSITE

PROJET nourrir les enfants

Pouvez-vous me rendre un énorme service?

Je travaille avec une compagnie qui offre des services que la plupart des gens utilisent tous les jours, comme votre téléphone résidentiel, votre téléphone mobile et vos services de gaz et d'électricité. De plus, lorsque vous utilisez l'un de nos services, votre aidez à nourrir des enfants dans le besoin ici-même.

Tout simplement, quand vous devenez mon client, un enfant est nourri. Et quand vous payez votre facture mensuelle pour certains services d'ACN, un autre enfant est nourri pour toute la durée de votre abonnement.

ACN

PROJET nourrir les enfants

Voici donc le service que je vous demande…

Si je peux vous proposer un service que vous utilisez déjà; pourriez-vous me faire une énorme faveur en devenant l'un de mes clients?

ACN

Client - 3 Catégories

Classer, pas vendre

PROJET nourrir les enfants

Comment gérer les pommes rouges

Abonnez-les

ACN

PROJET nourrir les enfants

Comment gérer les pommes vertes

Répondez à la question

Demandez de vous rendre service

ACN

PROJET nourrir les enfants

Comment gérer les pommes brunes

Passez au suivant

ACN

PROJET

nourrir les enfants

PROJET nourrir les enfants

Maîtriser une approche

Approche libre

- Simple mais efficace
- Soyez enthousiaste/Donnez de l'importance
- Prenez un rendez-vous

Approche caritative

- Devenez mon client…
- Payez vos factures admissibles…
- **UN ENFANT EST NOURRI!**

La SOLLICITATION DIRECTE

- 5 minutes
- Utilisez les scénarios
- La clé est de suivre le processus
  - Élaborez votre processus en vous fondant sur votre « Pourquoi »
  - Faites un suivi le jour suivant et obtenez des résultats

Scénarios

- Un immense service à vous demander
- Expliquez votre « Pourquoi »
- Besoin de votre aide!
- Prendre position…
- Promotion
- Remplissez le sondage
- Aidez à nourrir des enfants dans le besoin
- À la fin…
  Si je peux vous faire épargner…

La touche magique
Votre « Pourquoi »

Valeurs ultimes

Biens de valeur

Valeurs ultimes

- Temps
- Liberté
- Dons de bienfaisance
- Aider nos parents
- Aider des enfants
- Fonds d’études

Biens de valeur

- Résidences valant des millions
- Voitures et bateaux de luxe
- Biens matériels

Valeurs ultimes

Les choses qui signifient le plus et qui déterminent nos décisions et notre vie.

Biens de valeur

Les choses que nous estimons importantes.

Développement
d’équipe

Rappelez-vous…

Classer et non vendre!

Comment
bâtir votre équipe

1. Piquer la curiosité
2. Inviter aux présentations
3. Présenter ACN
4. Acquérir des clients

Connaître son rôle
NOUVEAUX PEI

1. Piquer la curiosité
2. Inviter aux présentations
3. Présenter ACN
4. Acquérir des clients

Nouveaux propriétaires d’entreprise indépendants :
Piquer la curiosité et inviter aux présentations

Connaître son rôle
PEI EXPÉRIMENTÉS

1. Piquer la curiosité
2. Inviter aux présentations
3. Présenter ACN
4. Acquérir des clients

Propriétaires d’entreprise indépendants expérimentés :
Présenter et acquérir

Inviter des candidats aux présentations

TYPES DE PRÉSENTATIONS :

1. Présentations à deux ou à trois personnes
2. Présentation à domicile ou RAP
3. Rencontres hebdomadaires sur l’occasion d’affaires

Inviter des candidats aux présentations

TYPES DE PRÉSENTATIONS :

1. Présentations à deux ou à trois personnes
   - N’importe où, n’importe quand!
   - Vous, le PEI potentiel et le présentateur
2. Présentation à domicile ou RAP
3. Rencontres hebdomadaires sur l’occasion d’affaires

Inviter des candidats aux présentations

TYPES DE PRÉSENTATIONS :

1. Présentations à deux ou à trois personnes
2. Présentation à domicile ou RAP
   - RAP : réunions d'affaires privées
   - Manière la plus efficace de présenter ACN
3. Rencontres hebdomadaires sur l'occasion d'affaires

Inviter des candidats aux présentations

Organisez votre première RAP/présentation à domicile maintenant

1. Convenez d’une date et d’une heure avec le présentateur.
2. Commencez à piquer l’intérêt et à inviter des candidats.

La base…

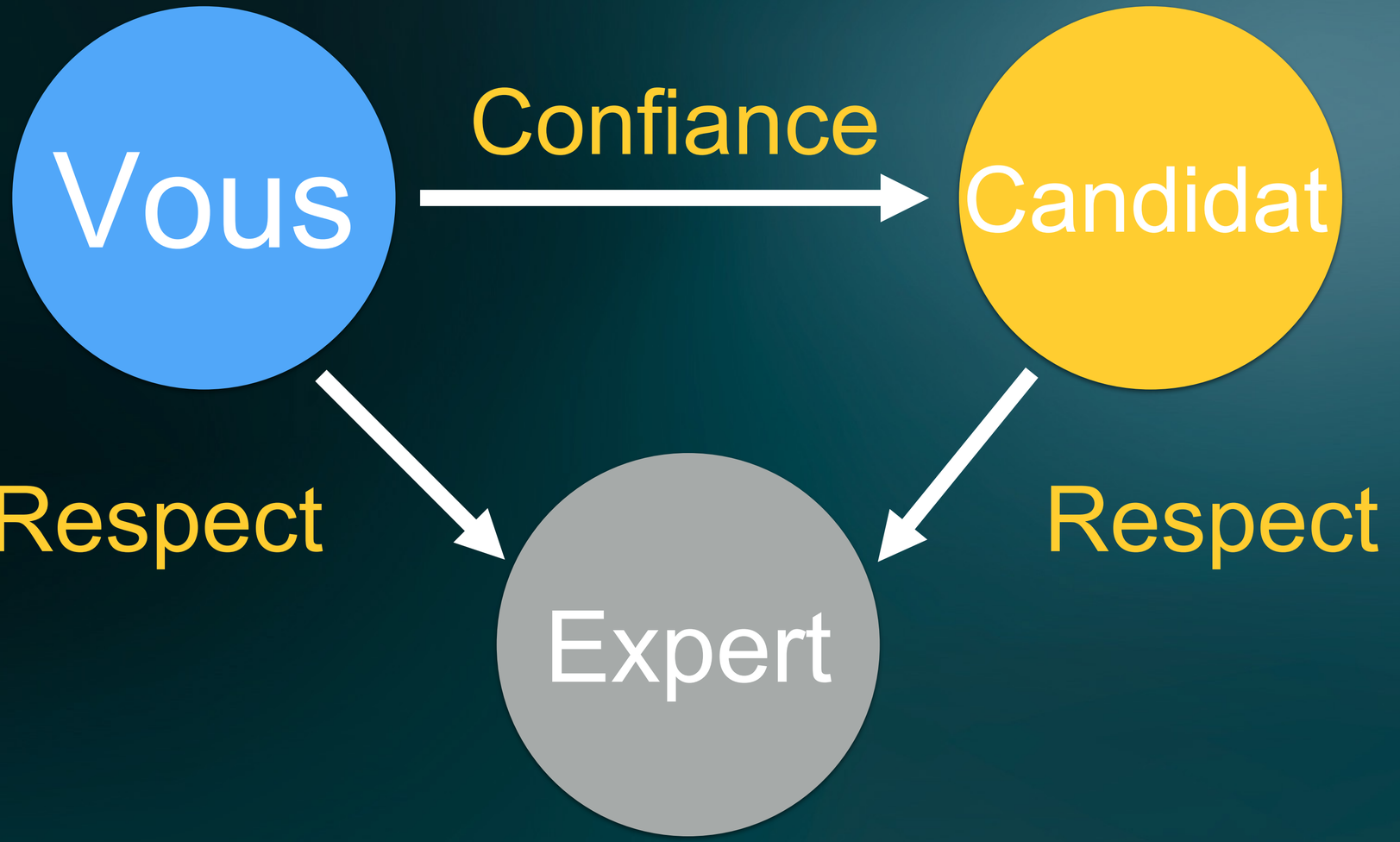
1. Créez une liste ou un aide-mémoire croissant de contacts
2. Ne portez pas de jugements préalables
3. Apprenez les scénarios d’invitation
4. Pratiquez, pratiquez, pratiquez
5. Invitez (demandez à quelqu’un de vous écouter)

Peu importe, on passe au suivant

Astuces

1. Être enthousiaste et énergique en tout temps
2. Les faits expliquent bien… les histoires permettent de vendre
3. Soyez à l’écoute – parlez moins
4. Posez des questions – déterminez leur « Pourquoi »
5. Soyez concentré
6. Ayez une excellente posture, vision et conviction

Développement



EXEMPLES DE SCÉNARIOS D’INVITATION

Exemples pour piquer la curiosité

1. Cherchez-vous quelque chose qui est différent de ce que vous faites actuellement?
2. Voulez-vous gagner des revenus supplémentaires?
3. Voulez-vous diversifier vos revenus?
4. Puis-je avoir votre opinion sur quelque chose?

INVITATION À UNE PRÉSENTATION À DOMICILE

Exemple 1

« Je viens de découvrir une occasion qui semble incroyable… C’est peut-être fait pour vous, ou peut-être pas, mais j’ai quelques personnes qui viendront à la maison découvrir de quel genre d’occasion il s’agit. Nous nous rencontrons à (heure/lieu). Voudriez-vous me rendre service et venir faire un tour? »

Si la personne pose des questions

« On vient juste de me le présenter et j'aimerais mieux ne pas essayer d'expliquer maintenant. Ce serait mieux de vous le faire expliquer de la même manière qu'on me l'a expliqué. En tenant compte de nos bonnes relations, pourriez-vous me rendre service et venir y jeter un coup d'œil?»

(Enthousiasme + Persévérance = Excellents résultats)

Exemple de scénarios d’association caritative

« Je viens de découvrir quelque chose qui me semble vraiment excitant et j’ai pensé à vous. Non seulement vous pouvez gagner plus d’argent, mais vous contribuez également à nourrir des enfants dans le besoin. Croyez-moi, je vous connais, je suis certain que vous allez vouloir en entendre parler! J’ai invité quelques amis pour en parler ce soir. Nous nous rencontrons à (heure/lieu). Puis-je compter sur votre présence? »

Si la personne pose des questions

« On vient juste de me le présenter alors j'aimerais mieux ne pas essayer d'expliquer maintenant. Je peux quand même vous dire ceci : il s'agit d'une occasion d'affaires unique pour nous et qui contribue également à nourrir les enfants dans le besoin. Ce serait mieux de vous le faire expliquer de la même manière qu'on me l'a expliqué. En tenant compte de nos bonnes relations, pourriez-vous me rendre service et venir y jeter un coup d'œil? »

(Enthousiasme + Persévérance = Excellents résultats)

Rappelez-vous…

1. En tant que nouveau PEI, vous devriez seulement piquer la curiosité des gens et les inviter.
2. Ne vous lancez pas dans une session de question/réponse et n’essayez pas d’expliquer quoi que ce soit.
3. Laissez-faire le présentateur d’expérience donner les explications sur l’occasion à votre place.
4. Enthousiasme et persévérance = excellents résultats!
5. Cherchez les pommes rouges : classer et non vendre!
6. Confirmez la présence des invités avant la présentation.

QUI CONNAISSEZ-VOUS?

1. Les recommandations des clients peuvent devenir des PEI
2. Les candidats potentiels qui disent non peuvent référer des PEI
3. Les clients peuvent devenir des PEI
4. Demandez l’aide des gens. Qui connaissez-vous?

Liste de vérification de la présentation à domicile ou de la RAP

- Vidéo prêt et testé
- Téléphones fermés
- Enfants au lit ou avec la gardienne
- Animaux dehors
- Documents sur la table
- Feuille de présentation en 10 points, contrat pour PEI, document de formation
- Lien au formulaire de sondage du client
- Collations simples
- Pas d’alcool
- Température confortable dans la pièce
- Musique entraînante (avant et après)
- Feuille de présence

LE PLUS IMPORTANT…

AMUSEZ-VOUS!

Rôle de l’hôte/étiquette de travail de l’équipe

- Habillez-vous convenablement
- Arrivez tôt - avant les invités
- Commencez à l’heure - finissez à temps
- Accueillez les invités: fermez les téléphones cellulaires, les questions doivent êtres posées à la fin
- Présentez vos invités aux autres PEI
- Gardez une ambiance positive et amicale
- Ne vous excusez PAS pour les absents
- Soutenez le présentateur
- Asseyez-vous durant la présentation! Prenez des notes!
- N’interrompez pas le présentateur

CLASSEZ LES INVITÉS APRÈS LA PRÉSENTATION

Triez après la présentation

Êtes-vous prêt à vous lancer?

Après la présentation

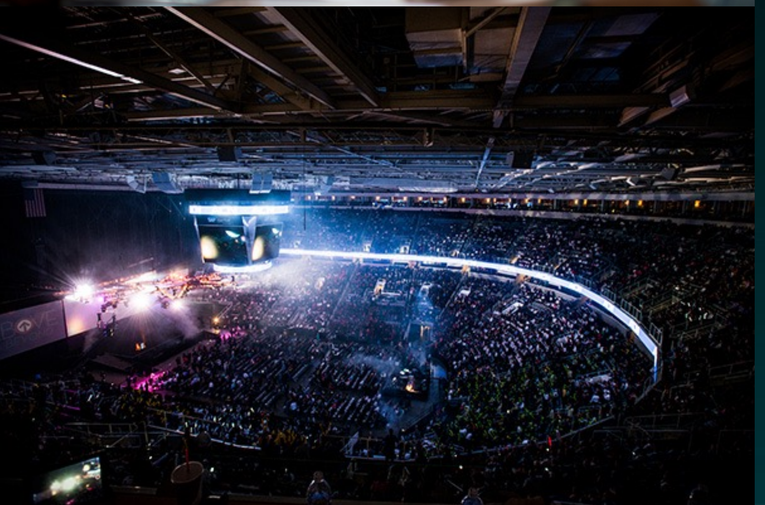
Une manière de répondre à plus de questions:

C’est une bonne question, idée, etc…Tous ces sujets seront abordés durant la formation.

Faites participer les candidats potentiels à la formation.

Votre réussite en dépend!

Promouvoir les événements de formation

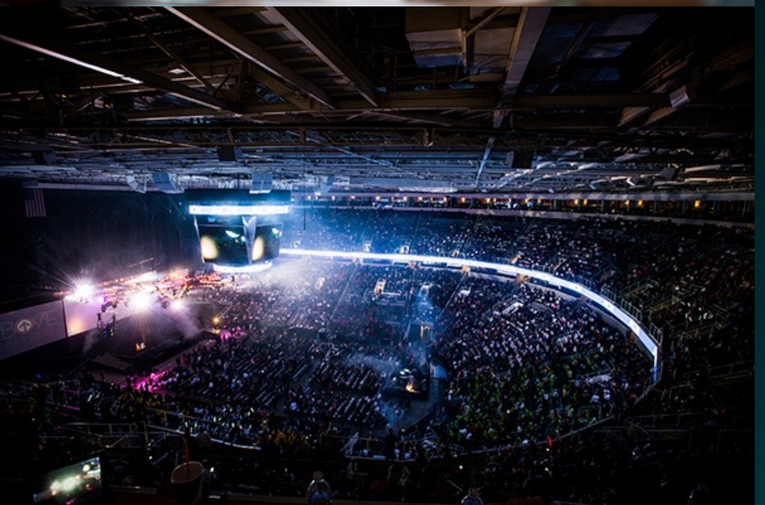


PROMOUVOIR LES ÉVÉNEMENTS DE FORMATION

EN QUOI CONSISTE un événement?
Tout est un événement!

- Appels conférence
- Conférence à trois, rencontres à deux, RAP
- Rencontres hebdomadaires sur l'Occasion d'affaires – Formations régionales
- Formation de leadership
- Formations sur les produits
- CONGRÈS INTERNATIONAUX DE FORMATION

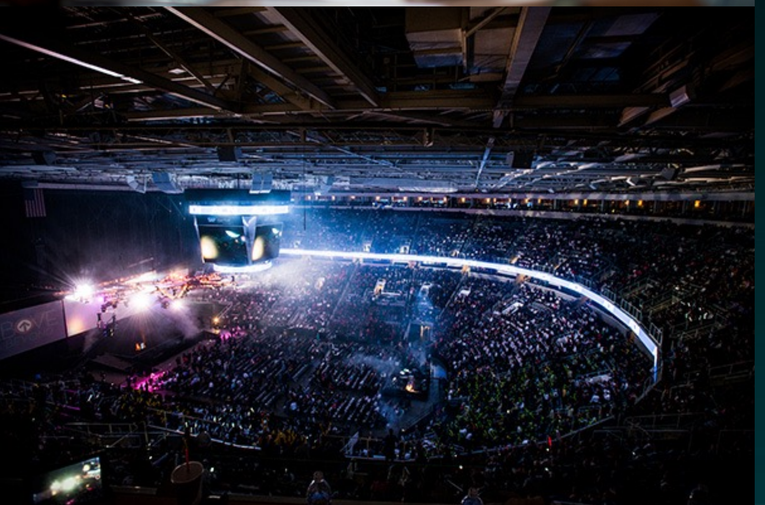
ACN



PROMOUVOIR LES ÉVÉNEMENTS DE FORMATION

POURQUOI promouvoir des événements?

«Les ÉVÉNEMENTS vous apporteront ce que vous seuls ne pouvez pas faire par vous-mêmes.»
-Cofondateur Tony Cupisz



PROMOUVOIR LES ÉVÉNEMENTS DE FORMATION

POURQUOI promouvoir des événements?

Les événements vous aident à développer votre équipe de façon plus efficace plutôt que de travailler seul!

PROMOUVOIR LES ÉVÉNEMENTS DE FORMATION

POURQUOI promouvoir des événements?

Les événements développent:

Conviction

Enthousiasme

Actions

Résultats

PROMOUVOIR LES ÉVÉNEMENTS DE FORMATION

COMMENT promouvoir

- Vidéos des meilleurs moments de l’événement
- Développer des conférenciers / formateurs
- Rappeler leur « Pourquoi »
- Témoignages (histoires de faits et de valeur)
- Crainte de l’échec
- Soyez INTRAITABLES