

# Premiers pas vers Manager



The  
Aloe Vera  
Company \*

\*Leader mondial de l'Aloe vera



FOREVER™

JE PENSE QUE NOUS OFFRONS CHEZ FOREVER L'UN DES MEILLEURS PLANS DE RÉMUNÉRATION AU MONDE. NOUS VOUS RÉCOMPENSONS À LA HAUTEUR DE VOTRE TRAVAIL ET DE VOTRE ENGAGEMENT À CONSTRUIRE ET GÉRER VOTRE PROPRE ENTREPRISE. EN TANT QU'ENTREPRENEUR, IL EST IMPORTANT QUE VOUS AYEZ UNE VISION DE VOTRE BUSINESS. SOYEZ AMBITIEUX DANS LES OBJECTIFS QUE VOUS VOUS FIXEZ. IL Y A CEUX QUI RÊVENT, CEUX QUI AFFRONTENT LA RÉALITÉ ET ENFIN CEUX QUI CHOISISSENT DE TRANSFORMER LEURS RÊVES EN RÉALITÉ.

La planification est un élément clé du succès. Prenez le temps de travailler avec votre Parrain pour vous fixer des objectifs et mettre en place des moyens pour les atteindre. Commencez dès maintenant. En suivant pas à pas les étapes de la Brochure Premiers pas vers Manager, vous avez de fortes probabilités de réussir dans l'activité ! Je vous souhaite vraiment tout le meilleur chez Forever.



**Philippe Decottignies**  
Directeur Général  
de Forever Living Products France, Maghreb  
et Maurice.



<b>04 / Pourquoi Forever ?</b>	<b>20 / Prenez contact</b>
<b>06 / Comprendre les Case Credits</b>	<b>23 / Définissez des profils</b>
<b>07 / Se qualifier Distributeur agréé</b>	<b>24 / Aide-mémoire</b>
<b>08 / L'opportunité d'affaire</b>	<b>26 / Ma liste des 100 noms et +</b>
<b>10 / Premiers pas vers Manager</b>	<b>30 / Mon suivi d'activité</b>
<b>11 / Manager Senior</b>	<b>32 / Mon plan à 7 jours</b>
<b>12 / La vente : montrez et recommandez</b>	<b>33 / Produits et outils Business</b>
<b>13 / Présentez l'activité et les produits</b>	<b>36 / Mes premières étapes pour devenir Manager</b>
<b>14 / Construisez votre équipe</b>	<b>38 / Message de notre Président</b>
<b>15 / Identifiez cinq personnes clés</b>	
<b>16 / Partagez l'opportunité d'affaires</b>	
<b>Forever</b>	

# Pourquoi Forever ?

Fixez les objectifs que vous voulez atteindre à court terme, par exemple sur les six premiers mois. Puis regardez sur 12 mois et à long terme sur trois à cinq ans. Par exemple, si vous aviez 500 000 DA , comment les dépenseriez-vous ? Si vous aviez plus de temps libre, comment choisiriez-vous d'en profiter ?


Prénom / Nom

Prénom / Nom du Parrain

Numéro de FBO

Coordonnées du Parrain

## Objectifs personnels

Court terme	Long terme	
.....	.....	
.....	.....	
.....	.....	
.....	.....	
.....	.....	
.....	.....	
.....	.....	



**Définissez objectivement ce qui vous motive !**



# Comprendre les Case Credits

## LE FACTEUR DE RÉUSSITE.

En cumulant les Case Credits (ou CC) grâce à vos ventes de produits mais également à celles de votre équipe, vous pourrez gravir les échelons du Plan Marketing de Forever. Réalisez 4CC personnels tous les mois et apprenez à votre équipe à faire de même.



# Se qualifier Distributeur agréé

LA CLÉ POUR PERCEVOIR DES REVENUS.

---

## Perfect Start



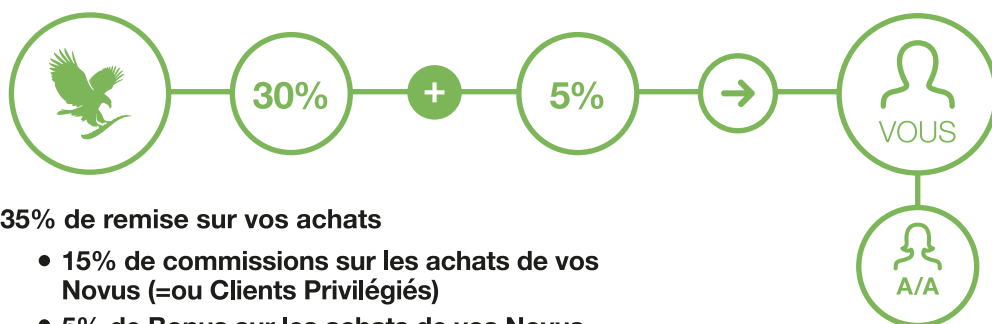
Il existe deux possibilités de se qualifier au statut de Distributeur Forever : soit acheter des produits d'une valeur de 2 CC dans les 2 mois, soit démarrer directement avec le «*Perfect Start*» (à 2.100 CC).

# L'opportunité

## COMMENT DEVENIR ANIMATEUR ?

### Animateur Adjoint (2CC cumulés sur 2 mois consécutifs)

Vous achetez pour 2CC de produits ou achetez "le pack "Perfect Start" (2,100CC).



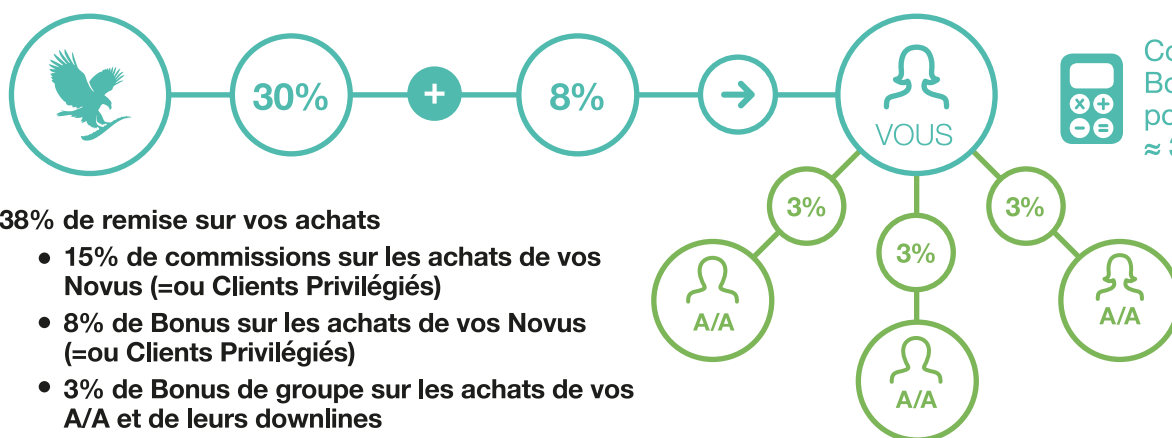
Commissions et Bonus Novus pour 2CC  
≈ 8 880,00 DZD

#### 35% de remise sur vos achats

- 15% de commissions sur les achats de vos Novus (=ou Clients Privilégiés)
- 5% de Bonus sur les achats de vos Novus (=ou Clients Privilégiés)

### Animateur (25CC cumulés sur 2 mois consécutifs)

Vous réalisez 4CC, et montrez par exemple à 3 autres FBO comment faire de même.



Commissions et Bonus Novus pour 2CC  
≈ 37 600,00 DZD

#### 38% de remise sur vos achats

- 15% de commissions sur les achats de vos Novus (=ou Clients Privilégiés)
- 8% de Bonus sur les achats de vos Novus (=ou Clients Privilégiés)
- 3% de Bonus de groupe sur les achats de vos A/A et de leurs downlines

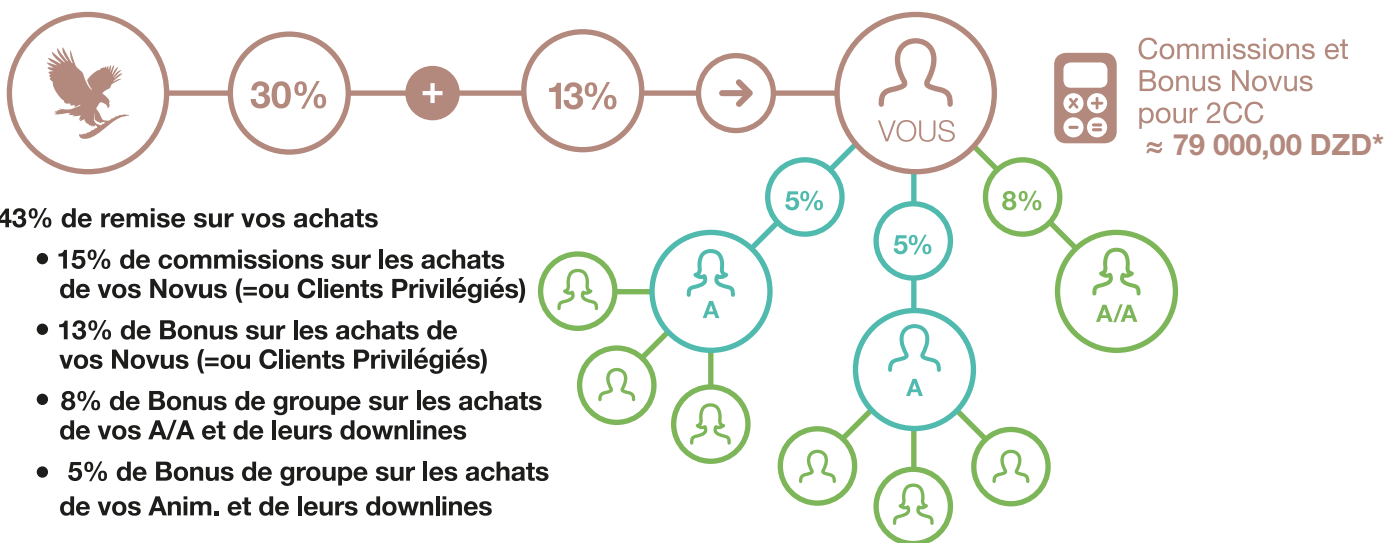
\*Les chiffres sont donnés à titre indicatif. Votre succès chez Forever résultera du travail fourni, des ventes réalisées et des parrainages conclus.



# COMMENT DEVENIR MANAGER ?

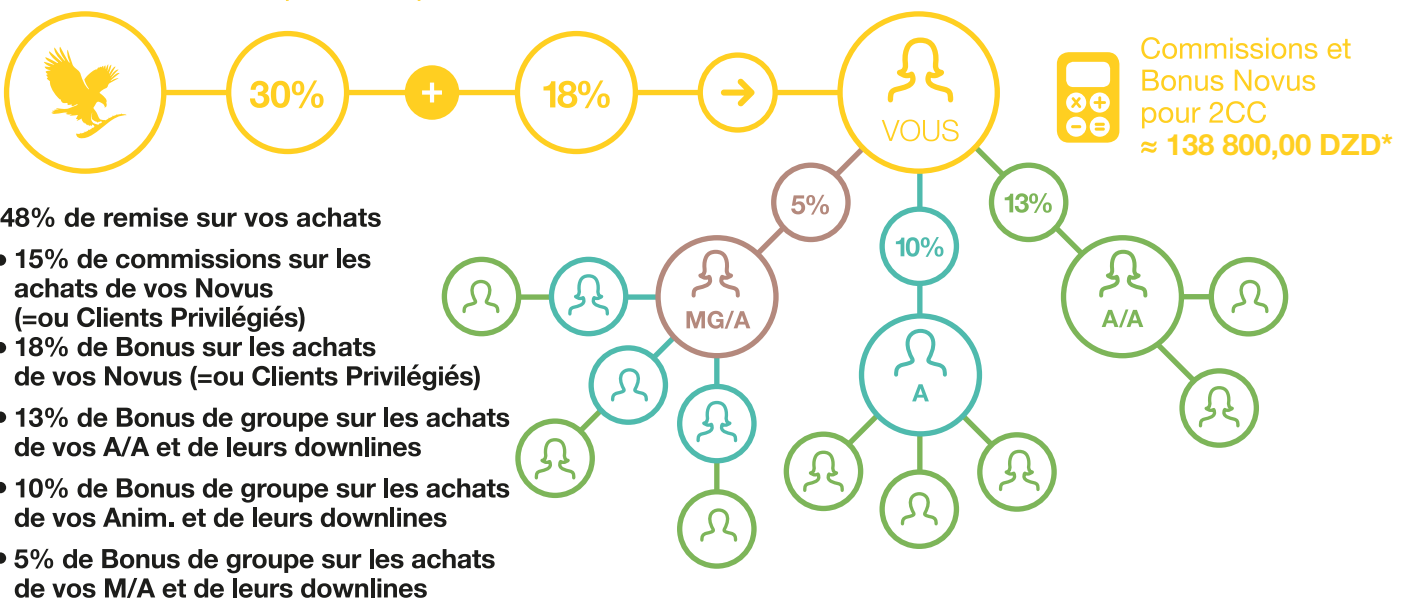
## Manager Adjoint (75CC cumulés sur 2 mois consécutifs)

Vous réalisez 4CC, et montrez par exemple à 9 autres FBO comment faire de même.



## Manager (150CC cumulés sur 4 mois consécutifs / 120CC cumulés sur 2 mois consécutifs)

Vous faites 4CC, et par exemple, montrez à 14 autres FBO comment faire de même.



\*Les chiffres sont donnés à titre indicatif. Votre succès chez Forever résultera du travail fourni, des ventes réalisées et des parrainages conclus.

# Premiers pas vers Manager

## VOS CINQ PREMIÈRES PERSONNES CLÉS.

### Connaissez-vous quelqu'un qui :

Est positif

Est ouvert d'esprit

Veut avoir plus d'argent/de temps

Veut plus de sécurité/ de flexibilité  
ou bien gérer une entreprise sans  
risque financier

Quelqu'un avec qui vous aimeriez  
travailler



5 Animateurs Adjoints =  
une moyenne de 10CC Groupe



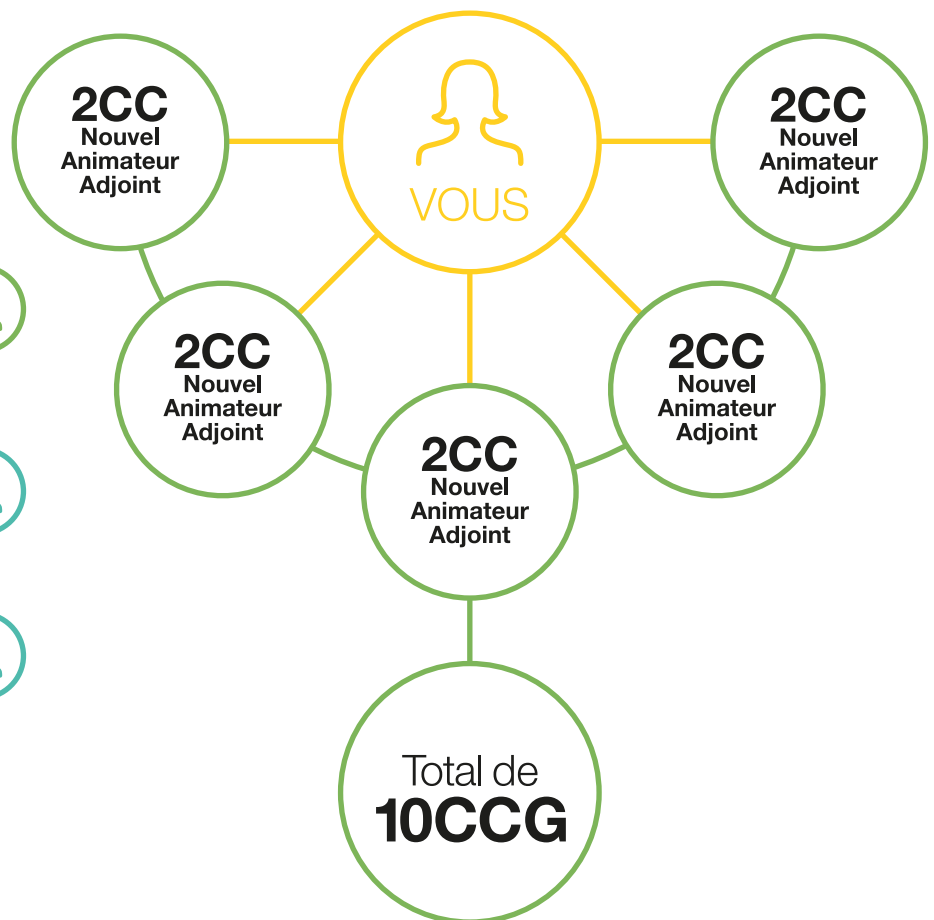
5 Animateurs = 125CC = Manager



En moyenne, 1 Animateur sur 5  
devient Manager



1 Manager en Downline = je peux être éligible au Chairman's Bonus



## POURQUOI DEVENIR MANAGER

- + Liberté
- + Temps
- + Obtenir le meilleur résultat
- + Développement personnel
- + Aider les autres
- + Reconnaissance
- + L'argent
- + Propre patron
- + Voyage
- + Forever2Drive
- + Crédits à rembourser
- + Frais de scolarité
- + Tranquillité d'esprit
- + Réussite personnelle
- + Chairman's Bonus
- + Global Rally
- + Eagle Manager

\*Les chiffres sont donnés à titre indicatif. Votre succès chez Forever résultera du travail fourni, des ventes réalisées et des parrainages conclus.

# Manager Senior et +

## LES NIVEAUX SUIVANTS.

---

### Manager Senior

2 Managers

Moy. env. 5 000 000 DZD\* par an

### Manager Essor

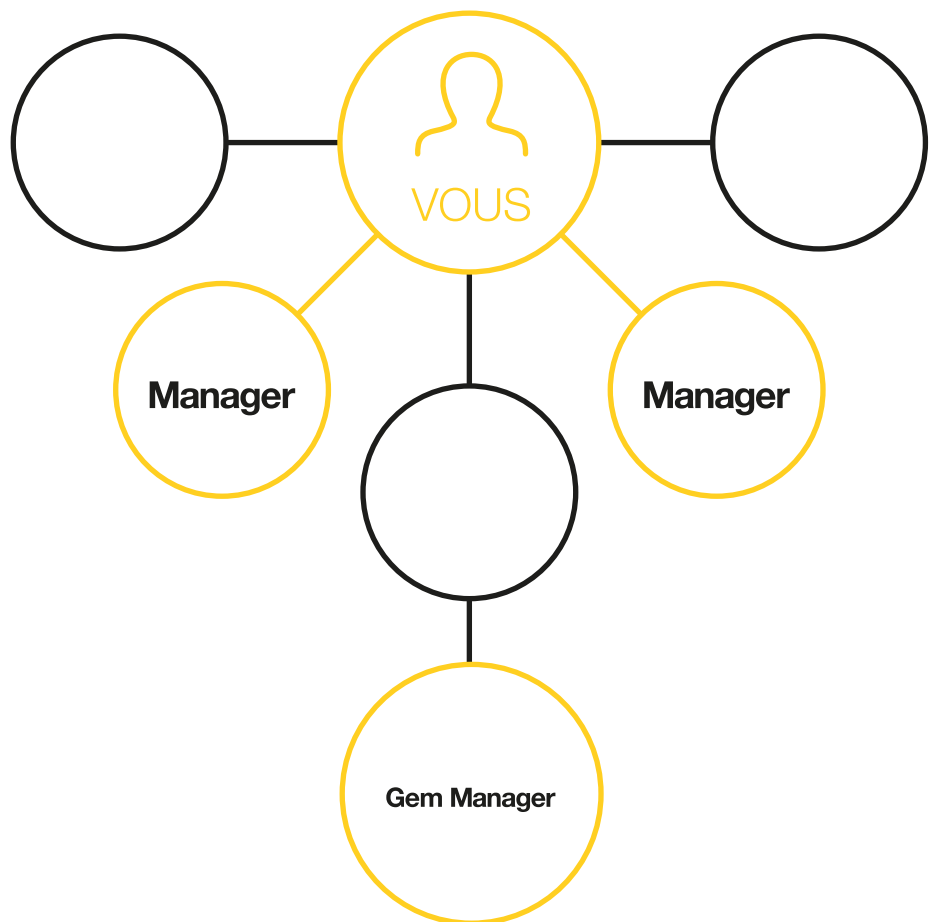
5 Managers

Moy. env. 12 000 000 DZD\* par an

### Gem Manager

Entre 9 et 25 Managers selon le niveau

Moy. env. 40 000 000 DZD\* par an



## AVANTAGES DU GEM MANAGER

+ Bonus Gem Manager

+ Voyages autour du monde

+ Chairman's Bonus

\*Les chiffres sont donnés à titre indicatif. Votre succès chez Forever résultera du travail fourni, des ventes réalisées et des parrainages conclus.

# La vente : montrez et recommandez

## **ACTION – RÉALISEZ 4CC PERSONNELS PAR MOIS.**

### **1. UTILISEZ LES PRODUITS**

Devenez votre meilleur client. Ce que vous utilisez et ce en quoi vous croyez, vous le recommanderez aux autres avec passion et intégrité. À chaque commande, ajoutez un nouveau produit pour votre utilisation personnelle afin de découvrir toute la gamme.

**Beaucoup de FBO nous ont rejoints après avoir assisté à une réunion de vente Forever. Saisissez les opportunités qui s'offrent à vous !**



### **2. METTEZ LES PRODUITS EN VALEUR :**

- + Lancement d'affaires et de produits
- + Marketing
- + Sports et fitness
- + Collecte de fonds
- + Recommandation
- + Petit lancement
- + Face à face
- + Autour d'un café
- + Entretien sur le produit
- + Réseaux sociaux
- + Site internet FLP360
- + Soins pour la peau
- + Clubs
- + Salle de gym

#### **Détox**

Une sélection de produits fitness et minceur conçus pour aider vos clients à se sentir mieux.



### **3. DÉVELOPPEZ DES CLIENTS**

Développez une clientèle régulière d'environ 20 à 30 clients dont vous vous occupez régulièrement. Les pages suivantes vous expliqueront comment faire.

# Présentez l'activité et les produits

## QU'EST-CE QU'UN LANCEMENT ?

- + Une excellente manière de présenter l'activité en invitant un groupe d'amis, de la famille, des collègues et des voisins, chez vous dans un environnement familial
- + Une présentation de l'activité et des produits de 45 à 60 minutes
- + Une opportunité pour les gens de tester, goûter et d'acheter les produits, d'en savoir plus sur Forever et de programmer leur propre lancement dans l'activité
- + Une excellente opportunité pour comprendre rapidement l'activité et en savoir plus sur les produits

## COMMENT FAIRE UN LANCEMENT ?

- + Lors de votre premier lancement, rappelez-vous que vous n'êtes pas seul, votre parrain sera là pour vous guider
- + Planifiez l'événement
- + Les gens aiment être invités. Nous vous conseillons de faire les lancements soit pendant la journée ou en soirée

## PRÉPARATION :

- + PPE
- + Documents produits et business
- + Brochures produits
- + Présentez votre Pack Go2FBO ainsi que quelques produits supplémentaires

## MISE EN PLACE :

- + Arrivez 30 minutes à l'avance
- + Pas d'enfants ou d'animaux si possible
- + Fournissez des échantillons de vos produits préférés
- + Disposez les produits simplement

## INVITATION :

- + Demandez directement aux personnes de venir au lancement

*"Bonjour xxxx... Comment vas-tu ? Que fais-tu le xxxx au matin/au soir ?*

*Super ! J'ai quelques amis qui vont venir prendre un café/un verre, car je lance un nouveau Business/de nouveaux produits et j'aimerais que tu sois là."*

- + Confirmez les présences 24 heures avant l'événement

Date de lancement : ..... / ..... / .....

Date de lancement : ..... / ..... / .....

## LANCEMENT :

- + Remerciez tout le monde
- + Partagez votre expérience
- + Parlez des produits et de l'opportunité d'affaire tout en restant simple
- + Faites tester les produits

## CONCLUSION DE VOTRE LANCEMENT :

- + Remerciez vos invités d'être venus
- + Prenez les commandes et les paiements
- + Planifiez de nouveaux lancements produits et d'affaires
- + Convenez de nouveaux rendez-vous avec les personnes qui semblent intéressées par le Business

**Quel est le meilleur moment pour faire un lancement ?  
Quand vous vous sentez prêt. Dès que possible !**

# Construisez votre équipe

## LE CYCLE DE DÉVELOPPEMENT BUSINESS.

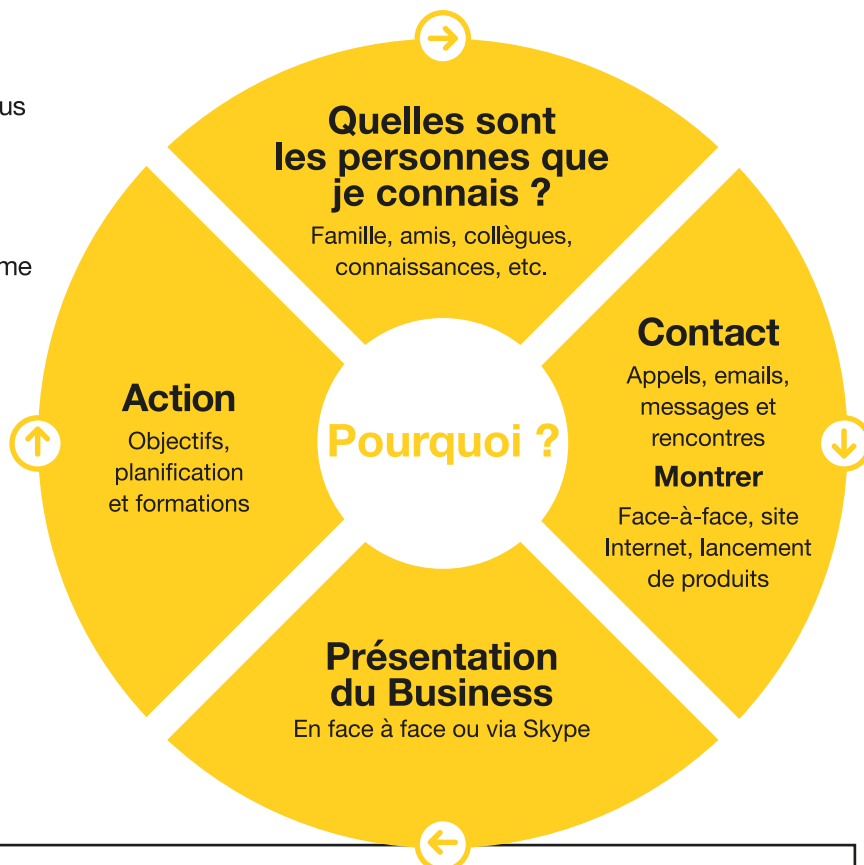
La rapidité est essentielle et le recrutement est primordial. Votre Business se développera proportionnellement à la vitesse selon laquelle vous exécuterez le cycle. Pour atteindre vos objectifs, il est important dans les 12 premiers mois, de donner de l'élan à votre Business, en partageant l'opportunité avec le plus de personnes possible. Cela vous apportera de l'énergie, de l'enthousiasme et enfin le succès que vous souhaitez.



**Mi-temps : 2-5 contacts par jour.**



**Temps complet : + de 10 contacts par jour.**



### Dates et lieux de votre prochain lancement (Présentation de Projet d'Entreprise)

Lieu ..... Date .....

Lieu ..... Date .....

### Dates et lieux de vos prochains événements (Success Day, Road Show, etc.)

Lieu ..... Date .....

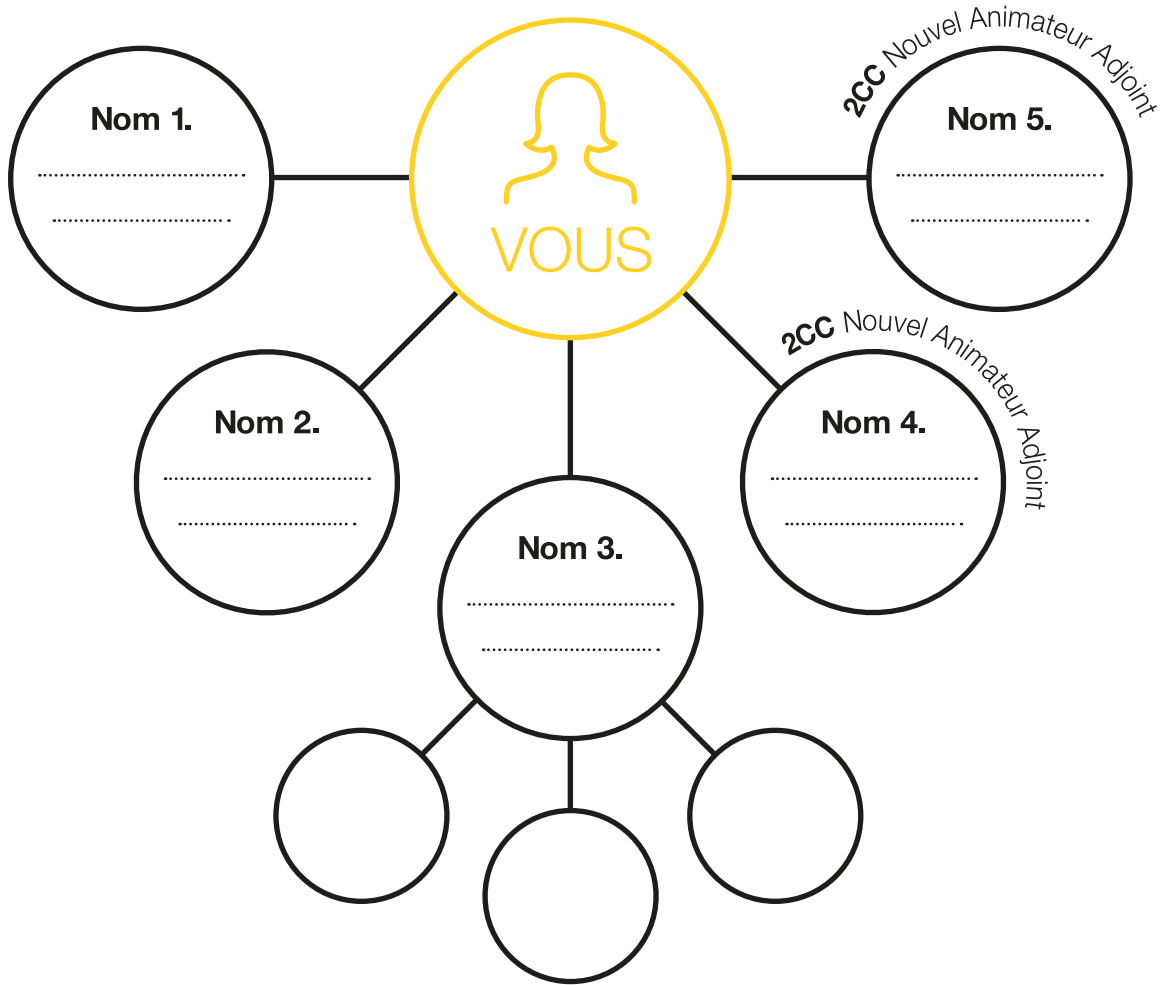
Lieu ..... Date .....

### Dates et lieux des prochaines formations

Lieu ..... Date .....

Lieu ..... Date .....

# Identifiez cinq personnes clés



Notes



.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

# Partagez l'opportunité Forever

## AVEC QUI VOULEZ-VOUS PARTAGER L'ACTIVITÉ FOREVER?

Nom

Téléphone

Portable

Adresse

Activité

En couple / Célibataire     Permis de conduire : oui / non

 ge  Enfants   ges

Préoccupations

Objectifs

Personnalité

<input type="checkbox"/> Travailleur indép. / Entrepreneur	<input type="checkbox"/> Extraverti	<input type="checkbox"/> Brillant
<input type="checkbox"/> Ouvert d'esprit / Positif	<input checked="" type="checkbox"/> Bon avec les gens	<input checked="" type="checkbox"/> Confiant
<input type="checkbox"/> Insatisfait	<input checked="" type="checkbox"/> Professionnel	<input type="checkbox"/> � proximité
<input checked="" type="checkbox"/> Attentionné	<input type="checkbox"/> Autre	

Nom

Téléphone

Portable

Adresse

Activité

En couple / Célibataire     Permis de conduire : oui / non


 ge  Enfants   ges

Préoccupations

Objectifs

Personnalité

<input type="checkbox"/> Travailleur indép. / Entrepreneur	<input type="checkbox"/> Extraverti	<input type="checkbox"/> Brillant
<input type="checkbox"/> Ouvert d'esprit / Positif	<input type="checkbox"/> Bon avec les gens	<input type="checkbox"/> Confiant
<input type="checkbox"/> Insatisfait	<input type="checkbox"/> Professionnel	<input type="checkbox"/> � proximité
<input type="checkbox"/> Attentionné	<input type="checkbox"/> Autre	

**Notes** 

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



# Partagez l'opportunité Forever

Nom

Téléphone

Portable

Adresse

Activité

En couple / Célibataire  Permis de conduire : oui / non

Âge  Enfants  Âges

Préoccupations

Objectifs

Personnalité

<input type="checkbox"/> Travailleur indép. / Entrepreneur	<input type="checkbox"/> Extraverti	<input type="checkbox"/> Brillant
<input type="checkbox"/> Ouvert d'esprit / Positif	<input type="checkbox"/> Bon avec les gens	<input type="checkbox"/> Confiant
<input type="checkbox"/> Insatisfait	<input type="checkbox"/> Professionnel	<input type="checkbox"/> À proximité
<input type="checkbox"/> Attentionné	<input type="checkbox"/> Autre	

Nom

Téléphone

Portable

Adresse

Activité

En couple / Célibataire  Permis de conduire : oui / non


Âge  Enfants  Âges

Préoccupations

Objectifs

Personnalité

<input type="checkbox"/> Travailleur indép. / Entrepreneur	<input type="checkbox"/> Extraverti	<input type="checkbox"/> Brillant
<input type="checkbox"/> Ouvert d'esprit / Positif	<input type="checkbox"/> Bon avec les gens	<input type="checkbox"/> Confiant
<input type="checkbox"/> Insatisfait	<input type="checkbox"/> Professionnel	<input type="checkbox"/> À proximité
<input type="checkbox"/> Attentionné	<input type="checkbox"/> Autre	

**Notes** 

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

# Partagez l'opportunité Forever

## AVEC QUI VOULEZ-VOUS PARTAGER L'ACTIVITÉ FOREVER?

Nom

Téléphone

Portable

Adresse

Activité

En couple / Célibataire  Permis de conduire : oui / non

Âge  Enfants  Âges

Préoccupations

Objectifs

Personnalité

<input type="checkbox"/> Travailleur indép. / Entrepreneur	<input type="checkbox"/> Extraverti	<input type="checkbox"/> Brillant
<input type="checkbox"/> Ouvert d'esprit / Positif	<input type="checkbox"/> Bon avec les gens	<input type="checkbox"/> Confiant
<input type="checkbox"/> Insatisfait	<input type="checkbox"/> Professionnel	<input type="checkbox"/> À proximité
<input type="checkbox"/> Attentionné	<input type="checkbox"/> Autre	

Nom

Téléphone

Portable

Adresse

Activité

En couple / Célibataire  Permis de conduire : oui / non


Âge  Enfants  Âges

Préoccupations

Objectifs

Personnalité

<input type="checkbox"/> Travailleur indép. / Entrepreneur	<input type="checkbox"/> Extraverti	<input type="checkbox"/> Brillant
<input type="checkbox"/> Ouvert d'esprit / Positif	<input type="checkbox"/> Bon avec les gens	<input type="checkbox"/> Confiant
<input type="checkbox"/> Insatisfait	<input type="checkbox"/> Professionnel	<input type="checkbox"/> À proximité
<input type="checkbox"/> Attentionné	<input type="checkbox"/> Autre	

**Notes** 

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

# Partagez l'opportunité Forever

Nom

Téléphone

Portable

Adresse

Activité

En couple / Célibataire  Permis de conduire : oui / non

Âge  Enfants  Âges

Préoccupations

Objectifs

Personnalité

<input type="checkbox"/> Travailleur indép. / Entrepreneur	<input type="checkbox"/> Extraverti	<input type="checkbox"/> Brillant
<input type="checkbox"/> Ouvert d'esprit / Positif	<input type="checkbox"/> Bon avec les gens	<input type="checkbox"/> Confiant
<input type="checkbox"/> Insatisfait	<input type="checkbox"/> Professionnel	<input type="checkbox"/> À proximité
<input type="checkbox"/> Attentionné	<input type="checkbox"/> Autre	

Nom

Téléphone

Portable

Adresse

Activité

En couple / Célibataire  Permis de conduire : oui / non


Âge  Enfants  Âges

Préoccupations

Objectifs

Personnalité

<input type="checkbox"/> Travailleur indép. / Entrepreneur	<input type="checkbox"/> Extraverti	<input type="checkbox"/> Brillant
<input type="checkbox"/> Ouvert d'esprit / Positif	<input type="checkbox"/> Bon avec les gens	<input type="checkbox"/> Confiant
<input type="checkbox"/> Insatisfait	<input type="checkbox"/> Professionnel	<input type="checkbox"/> À proximité
<input type="checkbox"/> Attentionné	<input type="checkbox"/> Autre	

**Notes** 

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

# Prenez contact

## Soyez prêt.

- + Définissez des profils
- + Planifiez votre objectif
- + Choisissez votre outil de prospection
- + Préparez votre discours
- + Souriez

## Appelez.

- + Allez droit au but
- + Restez bref
- + Soyez enthousiaste
- + Quels avantages pour eux ?
- + Souvenez-vous de votre objectif

## Restez simple.

**IL S'AGIT D'« INVITER » ET NON DE « PRÉSENTER » L'AFFAIRE/LES PRODUITS.**



**LES EXEMPLES  
CI-APRÈS SONT  
FACILES À SUIVRE,  
POUR INVITER VOS  
PROSPECTS À  
S'INTÉRESSER DE  
PLUS PRÈS À VOTRE  
BUSINESS.**

### Pour commencer →

“Bonjour Amine, c'est Leila.  
Comment vas-tu ?

As-tu un moment à me consacrer ?

Super ! ”

### Pour continuer →

#### Sa personnalité/son caractère :

“La raison pour laquelle je te contacte Amine, est que je viens de commencer une affaire incroyable qui correspond parfaitement aux personnes ouvertes d'esprit/confiantes/brillantes/attentionnées et j'ai tout de suite pensé à toi.”

#### Point sensible :

“Dis-moi Amine, tu m'as dit que tu n'étais pas heureux dans ton travail, est-ce toujours le cas ?”

#### Aidez en partageant votre avis :

“J'ai commencé une activité très intéressante et j'ai tout de suite pensé à toi. Elle présente un énorme potentiel et je me suis dit que tu pourrais sans doute m'aider. Étant donné ton expérience, ton avis compte vraiment pour moi. Pourrais-tu y jeter un coup d'œil ?”

#### Abordez le Business :

“Je peux te poser une question ? Si j'avais trouvé une entreprise qui n'a pas de concurrents sur le marché, en plein essor dans son secteur, financièrement stable et où toi et moi pourrions réussir sans aucun risque, serais-tu prêt à y jeter un coup d'œil ? ”

### Pour conclure →

“Évidemment je ne sais pas si ça te correspondra, toi seul peux le décider. Organisons un rendez-vous pour que je puisse t'en parler. Je suis disponible lundi ou jeudi, quel jour te convient le mieux ?”

#### Ou

“Je voudrais t'inviter à regarder notre vidéo pour te donner un aperçu de l'entreprise, des produits et comment le plan marketing fonctionne. Quand es-tu disponible ? Ok, disons vendredi à 18h30.”

#### Avantages bien-être :

“Je sais que tu es soucieux d'améliorer ton bien-être et je pense qu'un produit formidable que je viens juste de découvrir, peut t'aider. Ça t'intéresse ?”

*Il y aura toujours des personnes avec qui vous aurez envie de partager les produits ou l'opportunité. Alors, passez-leur un coup de fil !*

**Faites correspondre les besoins et les envies de vos prospects et vous obtiendrez de meilleurs résultats.**

# UTILISEZ VOTRE HISTOIRE PERSONNELLE POUR RÉUSSIR VOTRE APPEL.

---

Retrouvez ci-dessous différentes façons d'engager la conversation.  
Choisissez celle qui vous convient le mieux.

**01** + Bonjour, je ne te dérange pas ?  
+ Bonjour, tu as quelques minutes ?  
+ Bonjour, pouvons-nous discuter quelques instants ?

**02** + J'ai une idée que je veux partager avec toi.  
+ Je viens de commencer à travailler avec une entreprise incroyable et je voulais partager cela avec toi.  
+ Je viens de commencer un nouveau Business et je souhaitais en parler avec toi.

**03** + Je ne sais pas si c'est pour toi.  
+ Je ne sais pas si ça peut te convenir.

**04** + J'ai pensé à toi parce que tu es (remplissez l'espace avec les caractéristiques notées sur votre fiche de profil, par exemples : sociable, ouvert d'esprit, bienveillant).

**05** + Je ne sais pas si c'est pour toi mais je sais que cela peut te donner (remplissez l'espace avec ce qui peut représenter un bénéfice pour eux, par exemple plus de revenus, d'équilibre vie professionnelle/privée, de temps, de liberté).

**06** + Ce que je souhaite pour le moment, c'est de partager des informations avec toi et tu verras si tu y trouves un intérêt.  
+ Je veux seulement te donner quelques informations, tu verras si cela te correspond.  
+ Je veux seulement que tu jettes un coup d'œil à ces informations. À toi de décider si tu y trouves un intérêt.

**07** Ce que je propose :  
+ Que l'on se retrouve pour prendre un café et je te donnerai quelques informations, cela ne prendra que 20 minutes.  
+ Prendre un rendez-vous téléphonique de 20 minutes et je te donnerai quelques informations en ligne.  
+ Te donner l'adresse de mon site web et fixer un rendez-vous téléphonique.



# Prenez contact

## SACHEZ RÉPONDRE AUX QUESTIONS.

---

Question courante : “Qu'est-ce que c'est ?”

### VOTRE RÉPONSE : CHOISISSEZ 2-3 DES POSSIBILITÉS SUIVANTES :

- + “Nous sommes une entreprise internationale de plusieurs milliards de dollars de chiffre d'affaires et présente dans plus de 160 pays.”
- + “Nous avons 40 ans d'expérience, avec une trésorerie très positive et sans dettes.”
- + “Nous sommes présents dans les secteurs de la beauté et du bien-être qui, comme vous le savez, sont en forte croissance !”
- + “L'entreprise s'appelle Forever, tu en as déjà entendu parler ?”

“Rencontrons-nous pour que je puisse te donner plus d'informations sur Forever. Quel jour te convient le mieux ? En parallèle, tu peux trouver plus d'informations en ligne sur [foreverliving.fr](http://foreverliving.fr) (ou votre propre site web FLP360).”

## SI VOTRE PROSPECT A DES QUESTIONS SUPPLÉMENTAIRES

**Racontez votre histoire personnelle, pourquoi vous vous êtes lancé et impliqué, ce qui vous a attiré chez Forever.**

### AUTRES QUESTIONS COURANTES :

“C'est de la vente ?”

“C'est de la vente pyramidale ?”

“C'est du MLM / Marketing de réseau ?”

### VOTRE RÉPONSE :

“C'est intéressant, qu'est-ce qui te fait dire ça ?” Puis écoutez la réponse.

Votre réponse : “Je comprends très bien ce que tu RESSENS, j'ai RESSENTI la même chose. Mais ce que j'ai DÉCOUVERT c'est que...”

... Rencontrons-nous la semaine prochaine et je t'expliquerai tout. Que préfères-tu : lundi ou jeudi ?”

### LA RÉUSSITE SE FAIT GRÂCE AU SUIVI

Lorsque vous envoyez des informations, il est essentiel de faire un suivi. N'attendez pas que votre prospect vous appelle.

Après votre rendez-vous en face à face (ou téléphonique), assurez-vous d'être prêt à inviter votre prospect à franchir la prochaine étape. Par exemple : la présentation d'affaire grâce à une PPE.

“Je pensais que tu pourrais avoir plus de questions. L'étape suivante est de participer à une présentation d'affaires, pour en savoir plus, rencontrer des gens et obtenir les réponses à toutes tes questions. Justement, nous avons une présentation le (jour) à (heure) et je serais ravi de t'y inviter.”

**Ne dites jamais à vos prospects qu'une présentation est organisée chaque semaine.**

# Définissez des profils

**Chaque nom présent sur votre liste des 100 noms est un client ou FBO potentiel. Une personne peut vous répondre 'Non' à un moment T, mais peut si vous le lui demandez, vous recommander quelqu'un d'autre.**

Afin d'obtenir de meilleurs résultats, prenez le temps de remplir une fiche de profil pour chaque personne ou notez les détails pertinents dans un cahier, en tenant compte des besoins et désirs et comment les aider avec Forever.

## CONTACTEZ ET MONTREZ

Il y a différentes façons de parler de Forever. Vous pouvez envoyer un e-mail, un SMS, utiliser les réseaux sociaux, en discuter à la sortie de l'école de votre enfant ou au travail, etc...

**...mais la méthode la plus efficace est de prendre le téléphone et de discuter quelques instants.**

Votre prospect pourra entendre votre enthousiasme au téléphone. Il ne s'agit pas d'être un bon vendeur qui choisit les mots justes, mais s'agit surtout de...

**...laisser les gens entendre et ressentir votre enthousiasme...**

...ce que vous avez trouvé et comment cela peut leur être bénéfique.

Il est important que vous ayez en tête l'objectif à atteindre lors de votre appel. Est-ce pour fixer un rendez-vous en face à face ? Ou envoyer des informations par mail ? Ou pour présenter les produits ? Votre objectif doit être clair avant de passer l'appel.

**(Voir « Prendre contact » pages 20-22)**

## SUIVEZ VOTRE ACTIVITÉ

Suivez la progression de votre activité. Pour pouvoir suivre votre progression en fonction de vos objectifs, assurez-vous de développer suffisamment l'activité. La feuille de suivi d'activité est conçue pour que vous puissiez répertorier chaque appel et suivre votre prospect jusqu'à ce qu'il devienne Animateur Adjoint.

Plus vous discutez avec des personnes, plus vous parrainez dans votre équipe et plus vite vous évoluerez dans le Plan Marketing pour atteindre le niveau de Manager, voire plus.

**(Voir « Mon affaire : suivi d'activité » pages 30-31)**



# Aide-mémoire

**Cet aide-mémoire est un moyen très utile pour vous aider à trouver de nouveaux prospects. Il vous aidera à faire appel à votre mémoire pour vous souvenir de gens rencontrés tout au long de votre vie...**

## **FAMILLE, AMIS ET CONNAISSANCES.**

---

**Chaque personne qui entre en contact avec vous ou que vous avez rencontrée lors d'un événement.**

- |                    |                                  |  |
|--------------------|----------------------------------|--|
| + Grands-parents   | + Cousins                        | + Amis en couple                         |
| + Parents          | + Beaux-parents                  | + Amis célibataires                      |
| + Amis des parents | + Famille du conjoint            | + Amis sportifs                          |
| + Frères           | + Amis du conjoint               | + Amis de vacances                       |
| + Amis des frères  | + Enfants des amis de la famille | + Membres de votre communauté religieuse |
| + Sœurs            | + Anciens amis de l'école        | + Liste pour vos vœux                    |
| + Amis des sœurs   | + Amis de l'Université           | + Anciens et nouveaux voisins            |
| + Oncles et tantes |                                  |  |

## **AU TRAVAIL.**

---

- |                         |                   |                 |
|-------------------------|-------------------|-----------------|
| + Collègues             | + Patrons         | + Clients       |
| + Anciens collègues     | + Anciens patrons | + Consommateurs |
| + Collègues du conjoint | + Employés        |                 |

## **CONNAISSEZ-VOUS QUELQU'UN QUI EST...**

---

- |                   |                   |                                    |
|-------------------|-------------------|------------------------------------|
| + Bon communicant | + Brillant        | + Enthousiaste                     |
| + Sociable        | + Confiant        | + Insatisfait                      |
| + Travailleur     | + Extraverti      | + À la recherche de changement     |
| + Honnête         | + Attentionné     | + À la recherche de reconnaissance |
| + Fiable          | + Professionnel   | + En transition professionnelle    |
| + Heureux         | + Ouvert d'esprit |                                    |
| + Drôle           | + Positif         |                                    |



## QUI CONNAISSEZ-VOUS SUR...

---

+ Facebook  
+ Instagram

+ LinkedIn

+ Contacts  
téléphoniques

+ Listing boîtes  
mails

---

## CONNAISSEZ-VOUS QUELQU'UN TRAVAILLANT COMME/DANS...

Acupuncture  
Aérobics  
Agriculture  
Antiquités  
Architecture  
Aromathérapie  
Arpenteur  
Artiste  
Arts martiaux  
Assureur  
Auteur  
Banquier  
Bâtiment  
Bibliothèque  
Bijoutier  
Biologiste  
Blanchisserie  
Boucher  
Boulangier  
Boutique  
Charpentier  
Chimiste  
Chiropracteur  
Chirurgien  
Coiffure  
Commerce  
Comptabilité  
Concierge  
Conducteur de taxi  
Construction  
Construction navale  
Consultant  
Consultant en image  
Contrôle qualité  
Correspondance  
Courtier en bourse  
Décorateur  
Dentiste

Designer  
Diététicien  
Divertissement  
Docteur  
École  
Écrivain  
Électricien  
Électroménager  
Éleveur  
Employé  
Enseignement  
Entrepreneur  
Épicerie  
Équitation  
Esthéticienne  
Étudiant  
Expositions  
Finance  
Fitness  
Fleuriste  
Forces armées  
Garde d'enfants  
Géologie  
Golf  
Gouvernement  
Herboriste  
Homéopathie  
Hôpital  
Hôtel  
Impôts  
Impression  
Infirmier  
Ingénieur  
Internet  
Interprète  
Jardinage  
Journalisme  
Karaté

Laboratoire  
Langues  
Laveur de vitres  
Lingerie  
Livreur  
Location de voiture  
Loisirs  
Maître de conférences  
Management  
Maquillage  
Massage  
Mécanicien  
Médicament  
Meubles  
Mode  
Moniteur d'auto-école  
Moniteur de ski  
Notaire  
Nounou  
Nutrition  
Opéra  
Opticien  
Organisateur de mariage  
Orthodontie  
Ostéopathie  
Parachute  
Parapente  
Parent au foyer  
Paysagiste  
Pharmacie  
Physiothérapie  
Plomberie  
Police  
Pompier  
Pressing  
Psychologue  
Publicité  
Radiographie

Réceptionniste  
Recrutement  
Recyclage  
Réflexologie  
Restauration  
Santé  
Secrétariat  
Sécurité  
Serveur  
Service de voyage  
Service postal  
Ski nautique  
Soudeur  
Souscripteur  
Sports  
Stewart  
Supermarché  
Tailleur  
Tapisserie  
Technicien de surface  
Technologie  
Télécommunication  
Théâtre  
Thérapeute  
Tourisme  
Transport  
Travailleur social  
Université  
Usine  
Vente au détail  
Vétérinaire  
Volontaire  
Yachting  
Yoga





















## MES INDISPENSABLES POUR BIEN DÉBUTER :



### Feel Better, Look Better

Un outil pratique vous permettant de connaître les synergies de produits afin de mieux conseiller vos clients.



### Carte d'invitation

Afin de convier vos prospects ou clients à vos événements de façon professionnelle et efficace.



### Flyer Forever

Pour faire connaître votre business, pratique et facile.  
À garder sur soi pour le distribuer à chaque occasion



### Catalogue produits

Un outil bilingue complet comportant la gamme de produits commercialisés et leurs descriptions, contenant également, en dernières pages les prix de vente des produits.



### Premiers pas vers Manager

L'indispensable outil à utiliser par vous et faire utiliser par vos équipes, pour un suivi complet de l'activité avec les clients, les prospects, et votre démarche dans l'atteinte de vos objectifs financiers et de qualification.

## Les points forts

La disponibilité des produits peut varier en fonction des stocks.

Nos produits sont destinés à des personnes bien portantes pour garder équilibre et bien-être et ne peuvent en aucun cas remplacer un traitement médical.

# Mes premières étapes pour devenir **Manager**

## Radja Bouakkaz.

**J'ai découvert l'opportunité Forever en 2008 en assistant à une présentation. J'y ai immédiatement vu une opportunité de business réelle et ouverte à tous dans mon pays, l'Algérie.**

Avant Forever, j'étais cadre dans une société pétrolière. Je souffrais de la routine qui avait pris le dessus et rendait mes journées moroses, sans goût et sans sens.

Mon rêve a toujours été d'accompagner les gens de tous les milieux sociaux et culturels pour qu'ils puissent profiter d'une bonne santé et par là, d'un nouveau style de vie, toujours meilleur. Pour moi, Forever est justement la meilleure voie pour atteindre ces deux objectifs auxquels nous tendons tous. Rapidement, j'ai senti en moi-même un bien-être personnel et un bonheur autour de moi, en plus de l'amélioration de ma situation financière. Mais ce qui est encore plus particulier, c'est que cette amélioration financière est

le résultat d'un travail indépendant, pour «mon compte», avec une équipe formidable. Les voyages, le privilège de participer à des formations avec les plus grands dirigeants et experts de Forever. En fait, j'ai réalisé mes propres rêves tout en participant à améliorer la vie des autres ! Quel bonheur ! Aujourd'hui, je suis Manager Saphir et cela est le résultat d'une grande volonté, doublée de courage et de persévérance.

Et vous, qu'attendez-vous pour aller vers le changement?



## Ali Adjami.

**Je m'appelle Ali Adjami, j'ai 38ans et je suis l'heureux papa de Nazim et Yanis. Commercial dans l'âme, j'ai gravis les échelons en passant par tous les métiers de la vente (vendeur, superviseur, commerçant à mon propre compte...)**

J'ai commencé l'aventure Forever en décembre 2012, et en 2018, j'ai atteint la qualification de Manager Essor. J'ai pu me qualifier cinq fois Eagle Manager, ainsi qu'à 5 Global Rally et deux fois au Chairman's Bonus, ce qui m'a permis de visiter 11 pays, de vivre à l'aise financièrement et de changer de style de vie.

L'âme de Forever est dans le partage. L'opportunité unique qu'offre Forever est entièrement basé sur le partage, mais pas uniquement le partage du gain. C'est également et surtout le partage des expériences et du savoir-faire Forever, que ce soit au niveau international, national ou local.

Pour moi, le partage est crucial et essentiel au développement de nos équipes et notre marque. Notre force réside dans le fait

que notre réseau partage les mêmes objectifs. Nous, anciens de Forever, mettons tous nos efforts afin de partager avec notre réseau nos expériences, bonnes ou mauvaises soient elles, nos idées, notre façon de faire... Notre meilleur atout sur le terrain est que nous sommes un groupe soudé qui a su mettre les égos de côté afin d'atteindre nos objectifs et faire croître notre business.

Cette façon de faire un business basé sur le partage a fait ces preuves sur le plans humain et financier. Notre façon de travailler est compétitive en comparaison avec de grands groupes qui ont une approche hiérarchisée et très linéaire (instruction/exécution), alors que notre façon de faire est basée sur l'échange, la formation et le partage.



## Lotfi Sayoud.

---

**Avant de connaître Forever, j'avais une occupation que je pensais indépendante, mais en réalité, ce n'était pas le cas.**

**Mon métier me prenait tout mon temps, et ne convenait pas au mode de vie dont je rêvais au fond.**

Donc, en découvrant Forever en 2012, grâce à l'utilisation d'un de ses produits extraordinaire qui m'avait beaucoup plu, j'ai immédiatement accepté l'idée d'entreprendre ce nouveau projet car, de par ma nature aussi, j'aime la nouveauté. En commençant mon activité, j'ai compris le sens du magnifique concept de Rex Maughan : donner à chacun une chance de réaliser ses rêves !

Et tout aussi naturellement, je me suis entièrement consacré à ma nouvelle activité avec passion. Après trois ans, j'ai élargi mes projets et mes idées. Même ma vision de la vie et des affaires a changé.

## Nawel Bourtchai epse Rekeb Djabri.

---

**Tout a commencé par la volonté de partager des produits de haute qualité avec ceux qui en avaient besoin.**

**Puis de partager une opportunité exceptionnelle avec ceux que nous aimons.**

**Est venue ensuite la décision de partager, ce tout, avec un maximum de personnes qui nous ressemblent.**

L'opportunité FOREVER peut apporter beaucoup à ceux qui décident d'être une meilleure version d'eux-mêmes, ceux qui décident d'évoluer, d'aimer autrui comme on s'aime soi-même.

Le plus beau cadeau que nous a offert cette magnifique opportunité est ce regard plein de joie, d'épanouissement et de reconnaissance que nous observons sur les visages de nos partenaires.

## Mohamed S. Boumezbeur.

---

**Mon histoire a débuté en mai 2013 alors que je dirigeais une agence de publicité, et que les contraintes qui s'imposaient à moi devenaient trop lourdes.**

**Forever est apparu dans ma vie telle une réelle bouée de sauvetage...**

Comment pouvais-je refuser de tenter l'aventure, puisqu'il s'agissait de pouvoir gagner sa vie tout en aidant les autres, générer plus de revenus, profiter d'une liberté choisie, tout ce dont je manquais dans le business que j'exerçais à ce moment-là.

En 5 ans, j'ai complètement changé de vie, sur tous les plans. Grâce à ma détermination et au prix de certains sacrifices, j'ai transformé ces 5 années en les plus belles de mon existence. J'ai trouvé tout ce qu'un individu souhaite profondément avoir : un travail que j'aime, une affaire rentable, une réelle liberté financière et surtout la possibilité d'offrir un mieux vivre à plusieurs personnes autour de moi

Mon partenariat avec Forever m'a donné aussi la possibilité de voyager dans les 4 coins du monde, grâce aux challenges



Si vous êtes comme moi, et que vous rêvez d'améliorer votre environnement en aidant des millions de personnes à changer elles-mêmes leur mode de vie et leur bien-être physique, alors, n'hésitez pas !

Forever est la solution !



Merci chers partenaires de nous avoir offert une seconde famille au travail.

Une famille qui a rassemblé des personnes sincères, aimantes, passionnées, ambitieuses, travailleuses, entrepreneuses, des personnes qui regardent vers l'avenir, un avenir meilleur. Des personnes réunies autour du partage et du travail d'équipe, des personnes qui aiment les challenges, et qui, d'une opportunité simple et claire, réalisent l'extraordinaire.

Donne-toi la chance de faire briller le diamant qui sommeille en toi et travaille pour réaliser ton rêve, celui d'une vie meilleure, une vie à l'image de tes espérances.



récompensés par des voyages de luxe.

Le sentiment de satisfaction qu'on éprouve à contribuer à leur succès ne se mesure pas. Je suis moi-même témoin d'histoires fascinantes dans ma propre équipe, et savoir que j'ai participé à aider ces personnes à vivre mieux me rend encore plus fier d'appartenir à cette grande famille.

Mon épouse et moi-même sommes main dans la main pour affronter la vie ensemble, mais aussi relever tous les challenges de notre business.

Nous avons fait de Forever un mode de vie et Forever a fait de nous un couple gagnant et heureux sur tous les plans.

**Gregg a un message  
pour vous**

**“ NOTRE OBJECTIF : CRÉER UN ENVIRONNEMENT PROPICE POUR QUE CHACUN PUISSE SE RÉVÉLER À LUI-MÊME ET DEVENIR CE DONT IL A TOUJOURS RÊVÉ. L'INTÉGRITÉ, L'EMPATHIE ET LA JOIE SERONT NOS GUIDES. NOUS SERONS PASSIONNÉS PAR NOTRE ENTREPRISE ET NOS PRODUITS. NOUS RECHERCHERONS LA CONNAISSANCE ET L'ÉQUILIBRE. ”**

**DES MILLIERS DE PERSONNES RÉALISENT LEURS RÊVES GRÂCE À LEUR BUSINESS FOREVER. NOUS AVONS LA CHANCE DE POUVOIR LES AIDER À ATTEINDRE CET OBJECTIF.**

Une fois votre Agrément signé, vous avez la possibilité d'être récompensé grâce au Plan Marketing Forever, mais aussi grâce aux nouvelles compétences personnelles que vous allez acquérir. Tout au long du chemin, vous allez grandir et vous conduirez encore plus de personnes vers une vie meilleure. Si vous appliquez les principes expliqués dans cette brochure, la réussite se trouvera au bout du chemin.

Vous serez heureux et en meilleure forme !

Forever yours,



**Gregg Maughan  
Président  
Forever Living Products**



## Premiers pas vers Manager

**Forever Living Products Algérie**  
108 Ilot Aissat Idir,  
16800 Cheraga, Alger

[www.foreverliving.fr](http://www.foreverliving.fr)



Ouvre  et Scanne



FOREVER™

Forever Business Owner :

Réf : 18150 2020