

TALK FUSION® 

Diamond RUSH



GUIDE DE FORMATION

Entrée en vigueur: 13 Janvier 2012

Table des matières

Introduction	2
Avant de commencer	3
Commencer	4
L'aide-mémoire de la ruée vers le diamant	6
Journal de suivi des recrues potentielles	7
Étape 1 - L'invitation	8
Étape 2 - Demandez à vos prospects de regarder ou d'assister à une présentation de l'entreprise.....	12
Étape 3 - Immédiatement après la présentation, suivi d'un appel téléphonique à 3 voies	13
Étape 4 - Branchez le nouvel associé sur le système de soutien immédiatement	17
Construire un modèle - Puis dupliquer le modèle	21
Vision 20/20.....	22
Feuille de travail de la ruée vers le diamant	24
Bâtir une profondeur du : trouver et renforcer les leaders cachés	25
Le moment magique	27
Maintenant vous êtes prêt à prospérer	28
Matériel de marque et de soutien.....	29
Choses importantes à retenir	30



Êtes-vous PRÊT À PROSPÉRER?

FÉLICITATIONS! Vous venez de rejoindre une des plus meilleures entreprises de marketing relationnel! Maintenant, vous êtes sur la bonne voie pour vivre la vie que vous avez toujours rêvé... et au long de la route, conduire Mercedes-Benz de luxe sur notre compte!

Talk Fusion fournit le système de soutien ultime pour les Associés à la recherche de l'éducation, la motivation et l'inspiration nécessaires pour bâtir une entreprise de marketing relationnel réussi.

Maintenant que vous avez pris l'importante décision de changer votre vie, il est temps d'en prendre le contrôle en construisant un meilleur avenir pour vous et les autres.

Vous commencerez à apprécier la puissance et le potentiel de la possibilité de Talk Fusion en atteignant le rang de Diamant. Quant vous devenez Diamant, vous aurez non seulement la satisfaction du devoir accompli et la reconnaissance de vos pairs, mais aussi être récompensés avec la connaissance que vous êtes bien sur votre chemin vers la sécurité financière, **la liberté et les choix illimités.**

Beaucoup d'associés ont déjà gravi les échelons vers le Diamant & au-delà et attendent que vous vous joignez à eux. **Tout ce que vous avez à faire maintenant est de... foncer!**

Le Guide d'entraînement de la ruée vers

le diamant est conçu pour vous aider à atteindre le rang de diamant le plus rapidement possible, et vous qualifier pour conduire Mercedes-Benz de luxe sur notre compte. Dans ces pages, vous trouverez les 4 étapes que vous devez suivre afin d'être un succès, et les raisons pour lesquelles vous avez besoin de les suivre, ainsi que la façon d'enseigner les Associés que vous parrainez personnellement à les reproduire exactement de sorte que vous pouvez construire une grande équipe active. Vous apprendrez l'importance de la règle de 2 à 72, la nature critique de devenir bronze, puis devenir un fabricant de bronze, et bien plus encore

« Si arriver au sommet de votre entreprise Talk Fusion est votre objectif, lisez chaque mot dans ce guide, puis relisez les. »

— **Bob Reina**
Fondateur et PDG
TALK FUSION 

VOUS POUVEZ LE FAIRE...

Et nous sommes là pour vous aider à chaque étape du chemin!



Avant de commencer

Vous êtes ici pour changer votre vie, et nous sommes ici pour aider à y parvenir. Nous voulons que vous vous dirigiez droit à la voie du succès réel parce que quand vous réussissez, nous réussissons tous. **Le Guide d'entraînement de la ruée vers le diamant** va vous enseigner ce que vous devez savoir pour commencer à acquérir des clients et le parrainage d'associés dès aujourd'hui! Nous allons vous montrer comment concentrer votre temps et vos efforts sur les activités qui produisent des résultats.

Vous ne devez pas confondre expérience personnelle avec l'apprentissage - l'apprentissage véritable est mieux accompli par la modélisation de vos actions après ceux qui ont atteint le succès, et de faire EXACTEMENT ce qu'ils ont fait. Les gens qui réussissent ont déjà appris « à la dure » la façon d'atteindre les résultats que vous désirez. Ils ont déjà ouvert la voie pour vous!

Voici ce que vous avez à faire:

1. Engagez-vous à l'entreprise pour AU MOINS UN AN! Tout comme n'importe quelle autre entreprise, il faut du temps pour maîtriser les compétences appropriées. La bonne nouvelle est que vous gagnerez pendant que vous apprenez. Trop de gens essayer pendant un mois ou deux puis quittent. Donc, ayez le bon état d'esprit au début. Si vous vous engagez pour au moins un an, vous devriez être à un endroit où vous ne voulez pas arrêter.
2. Utilisez vos propres produits chaque jour, devenez votre meilleur client.
3. Demandez à vos prospects de regarder ou d'assister à une présentation de l'entreprise.
4. Enseigner à ceux qui « le voit » de dupliquer vos actions en faisant la même.

Le Principe Universel derrière la bonne mise en place d'une entreprise de marketing relationnelle profitable n'est pas de savoir si cela fonctionne pour VOUS, mais peut-il être dupliqué par TOUT LE MONDE.

Si vous pouvez apprendre ces étapes très simples, votre entreprise fera un début formidable.

N'OUBLIEZ PAS: restez simple, ça marche.

Dans votre entreprise Talk Fusion, vous êtes payé lorsque :

1. Quelqu'un devient un client et achète un produit.
2. Quelqu'un devient un associé et achète un produit.

La priorité numéro une est de s'assurer que votre organisation fait tout ce que vous faites et le fait de la même façon à chaque fois. Suivez le système.



N'oubliez pas de toujours concentrer vos efforts initiaux à amener des affaires qui produisent des résultats et un revenu.

Le Principe Universel derrière la bonne mise en place d'une entreprise de marketing relationnelle profitable n'est pas de savoir si cela fonctionne pour VOUS, mais peut-il être dupliqué par TOUT LE MONDE. Les associés qui ont réussis se concentrent sur des actions simples et qui peuvent être reproduites qu'ils peuvent enseigner à tout le monde. Leur priorité numéro une est de s'assurer que leur organisation fait tout ce qu'ils font et le fait de la même façon à chaque fois.

Tout le système de Talk Fusion est basé sur la maîtrise et la duplication de 4 étapes très simples:

1. Inviter des prospects
2. Demander aux prospects de regarder ou d'assister à une présentation de l'entreprise
3. Suivi d'un appel téléphonique à 3 voies
4. Brancher de nouveaux associés dans le système

Dans l'ensemble, le système de construction de l'entreprise doit être complet, facile à suivre, étape par étape, système que quiconque se joint à votre organisation - qu'il s'agisse d'un médecin ou d'abandon scolaire - peut dupliquer. Par exemple, vous devriez être capable de voler à travers le monde, travailler avec quelqu'un que vous n'avez jamais rencontré de votre 100e niveau, et de leur enseigner les principes exactement les mêmes qu'ils ont été enseignés à la personne de votre 99e niveau.

Pourquoi est-ce si important?

Deux raisons. Un pour votre avantage et deux pour le bénéfice de votre organisation. La raison principale qu'un système est si important, c'est qu'il permet d'assurer un revenu résiduel. Lorsque vous avez un système en place, vous n'êtes plus essentiel au processus. Même si vous prenez votre retraite, le système et vos revenus, vont continuer.

Tout ce que vous avez à faire pour atteindre le **succès** est de vous assurer que vous suivez chaque étape! Le Guide de formation de la ruée vers le diamant explique le système Talk Fusion d'une manière simple. Il vous met sur la voie de la création de votre propre avenir en fixant des objectifs et les atteindre, dès le début, et l'enseignement de votre équipe à faire de même.

Commencer

Vous DEVEZ commencer votre entreprise avec une **Liste de prospects. C'est de votre plus grand atout.** Ceci est votre marché chaud. Pensez-y comme votre « inventaire ». Reconnaissez que la plupart des gens ne sont pas financièrement libre ...

Alors... Qui cherchez-vous?

- ✓ Les personnes qui veulent plus que ce qu'ils ont actuellement
- ✓ Les personnes qui veulent aller à des endroits qu'ils n'ont jamais été
- ✓ Les personnes qui veulent aider les autres, ils n'ont pas aidé avant
- ✓ Les personnes qui en ont marre d'être dans la moyenne
- ✓ Les personnes qui ont encore des rêves et sont prêts à faire quelque chose
- ✓ Les personnes qui s'enthousiasme à gagner de l'argent supplémentaire de la maison



Notez leurs noms!

NOTE IMPORTANTE: Obtenir un ordinateur portable. Copiez le Journal de suivi des recrues potentielles en 200 exemplaires à garder dans votre ordinateur portable. (Nous allons vous expliquer pourquoi plus tard.)

- Écrivez les noms de vos Top 20 Prospects - immédiatement! Ceux qui vous sont les plus proches ou que vous avez plus confiance à approcher. Invitez-les à regarder ou participer à une Présentation de l'Opportunité d'affaires dans les 72 heures (voir plus loin). Regardez dans votre téléphone portable, votre carnet d'adresses, votre liste de contacts courriel, même parmi les cartes de visite que vous collectez, ou n'importe où vous conservez les noms des personnes les plus proches de vous.
- Faites votre liste de marché initiale d'au moins 200 personnes - c'est le **nombre magique!**
- La plupart des gens connaissent au moins 300 personnes par leurs noms et prénoms.
- Si vous connaissez 100 personnes qui en connaissent 100, qui connaissent une autre 100, c'est un million de personnes!
- Ne pas préjuger qui que ce soit - tout le monde a des rêves qui leur sont propres. Toujours se rappeler que dans cette affaire, ce n'est pas qui vous connaissez, c'est qui ils connaissent. Vous pouvez penser que vous ne connaissez pas toutes les personnes intéressées à Talk Fusion. Toutefois, la personne que vous n'avez pas considérée comme « l'un » peut connaître un futur diamant.

Soyez sûr d'ajouter de nouvelles personnes à votre liste dès que vous les rencontrez. Un ami d'un ami, un partenaire de golf neuf, nettoyage à sec ou mécanique.

Assurez-vous qu'ils vont sur la Liste. Vous devriez ajouter de 15 à 20 nouvelles personnes par semaine à votre marché chaud.

Utilisez l'aide-mémoire de la **ruée vers le diamant** à la page suivante pour vous aider à faire votre liste et y ajouter.

Bien sûr, certaines des personnes figurant sur votre liste ne vont pas être intéressé à entendre parler de l'opportunité Talk Fusion, et ce n'est pas un problème. Vous devez développer une **ATTITUDE DE PUISSANCE** vers votre entreprise, alors quand une personne dit «non» à l'occasion, vous êtes déjà à penser aux milliers de personnes qui attendent juste de dire "OUI"!

N'OUBLIEZ PAS: *Certains le seront - certains ne le seront pas - Et alors - SUIVANT!*

Après tout, combien d'huîtres faut-il pour trouver une perle? Le plus vous invitez, le plus doué vous deviendrez à reconnaître les personnes les plus susceptibles d'être intéressés par une opportunité de changer leur vie.

Une reproduction solide commence par le tri pour les bonnes personnes.

Il faut toujours se rappeler que nous sommes dans les affaires de GENS et que les GENS déplacent les produits. Nous sommes payé sur le volume des ventes lorsque les gens utilisent le produit et le vendent aux clients. Donc, votre objectif doit toujours être d'identifier les gens qui voient les avantages du produit et l'opportunité. Nous sommes à la recherche de gens heureux, positifs qui veulent plus de la vie et sont prêts à faire quelque chose.



Maintenant que vous avez votre liste de prospects, il est temps d'apprendre la bonne façon de les inviter à jeter un œil à Talk Fusion et de vous faire suivre les étapes faciles et simples pour démarrer votre entreprise.

*Développez une ATTITUDE
DE PUISSANCE ...
Certains le seront - certains ne
le seront pas - Et alors - SUIVANT!*



L'AIDE-MÉMOIRE DE LA DiamondRUSH RUÉE VERS LE DIAMANT

Qui pouvez-vous aider aujourd'hui?

Utilisez cette liste pratique afin de garder au moins 200 noms dans votre marché chaud

1. Qui est insatisfait de son travail?
2. Qui est mécontent de ses revenus?
3. Qui a une personnalité extravertie?
4. Qui est propriétaire de sa propre entreprise?
5. Qui est axé sur l'argent?
6. Qui a besoin d'argent supplémentaire?
7. Qui aime être autour des gens à hautes énergies?
8. Qui sont vos amis?
9. Qui ont quitté leur emploi?
10. Vos frères/sœurs?
11. Vos parents?
12. Vos cousins?
13. Vos enfants?
14. Vos oncles/tantes?
15. Parents de votre conjoint?
16. Avec qui êtes-vous allé à l'école?
17. Avec qui voulez-vous travailler?
18. Qui est à la retraite?
19. Qui travaille à temps partiel?
20. Qui est à la recherche d'un emploi?
21. Qui a été viré?
22. Qui a acheté une nouvelle maison?
23. Qui répond aux annonces?
24. Qui dirige des annonces personnelles?
25. Qui vous a donné une carte de visite?
26. Qui travaille la nuit?
27. Qui livre la pizza à la maison?
28. Qui aimez-vous le plus?
29. Qui conduit de belles voitures?
30. Qui a besoin d'une nouvelle voiture?
31. Qui veut aller en vacances?
32. Qui travaille trop dur?
33. Qui habite dans votre quartier?
34. Qui vend Avon ou Mary Kay?
35. Qui est impliqué dans le marketing relationnel?
36. Qui vend quoi que ce soit d'autre à la maison?
37. Qui veut la liberté?
38. Qui aime les sports d'équipe?
39. Qui organise des levées de fonds?
40. Qui possède une agence de publicité?
41. Qui passe beaucoup de temps sur l'ordinateur?
42. Qui a de la famille à l'étranger?
43. Qui aime les campagnes politiques?
44. Qui travaille sur les voitures?
45. Qui aime les réseaux sociaux?
46. Qui est dans l'armée?
47. Qui est votre dentiste?
48. Qui est votre médecin?
49. Qui fait vos impôts?
50. Qui travaille à la banque?
51. Qui est sur votre liste de carte de séjour?
52. Qui est en vente au détail?
53. Qui vend des biens immobiliers?
54. Qui sont vos enseignants?
55. Qui assure l'entretien de votre voiture?
56. Qui vend des voitures neuves?
57. Qui répare votre maison?
58. Qui travaille pour le gouvernement?
59. Qui est au chômage?
60. Qui est à la retraite?
61. Qui connaissez-vous à l'université?
62. Qui lit des livres d'entraide?
63. Qui lit des livres sur la réussite?
64. Qui sont les parents des amis de vos enfants?
65. Qui avez-vous rencontré pendant les vacances?
66. Qui vous sert au restaurant?
67. Qui coupe vos cheveux?
68. Qui gère votre appartement?
69. Qui a des enfants à l'université?
70. Qui aime danser?
71. Qui avez-vous rencontré lors d'une soirée?
72. Qui aime acheter des choses?
73. Qui avez-vous rencontré dans un avion?
74. Qui travaille en bénévolat?
75. Qui est votre patron?
76. Qui livre votre courrier?
77. Qui vous appelle à la maison?
78. Qui vous appelle au travail?
79. Qui livre votre papier?
80. Qui s'occupe de vos travaux de jardinage?
81. Qui surveille vos enfants?
82. Qui participe à votre église?
83. Qui avez-vous rencontré dans la rue?
84. Qui avez-vous rencontré par vos amis?
85. Qui adapte vos vêtements?
86. Qui vend des produits cosmétiques?
87. Qui vend des chaussures?
88. Qui est à votre pharmacien?
89. Qui voudrait être leur propre patron?
90. Qui emballe vos courses?
91. Qui veut une promotion?
92. Qui utilise un téléphone cellulaire?
93. Qui est intéressé par des idées novatrices?
94. Qui vit dans une maison chère?
95. Qui est riche?
96. Qui a beaucoup d'amis?
97. Qui avez-vous rencontré pendant l'exercice?
98. Qui va vous aider?
99. Qui appartient à la Chambre de Commerce?
100. Qui n'a pas encore été répertorié?





JOURNAL DE SUIVI DES RECRUES POTENTIELLES

Prospect# _____ Date _____

Renseignements personnels:

Nom _____

Adresse _____

Téléphone au bureau _____ Téléphone à la maison _____

Cellulaire _____ Courriel _____

Comment vous êtes-vous rencontré? (Grâce à/A) _____

À propos de votre prospect:

Famille _____

Occupation _____

Récréation _____

Argent _____

Date de contact et d'invitation _____

A regardé/assisté aux présentation infos _____

Suivi d'un appel téléphonique à 3 voies:

Date _____ Heure _____ Leader _____

NOTES: _____



ÉTAPE 1

L'invitation

La première étape de toute invitation est de faire appel au prospect avec un sentiment d'Excitation et d'Urgence.

Invitez les personnes sur votre liste Top 20 tout de suite - dans les 72 heures! Étendre l'invitation avec une question :

- « J'ai trouvé une mine d'or. Seriez-vous intéressé à apprendre comment obtenir tout ce que vous voulez dans la vie? »
- « Êtes-vous quelqu'un qui veut plus que vous avez actuellement? Êtes-vous prêt à faire quelque chose à ce sujet? »
- « Si le revenu était juste et ca s'intègre dans votre emploi du temps actuel, seriez-vous prêt à examiner une occasion d'affaires gagnante? »
- « En lui-même, votre emploi actuel ou d'affaires vous fournit-il le revenu viager dont vous avez besoin et que vous voulez? »
- « Avez-vous entendu parler d'une compagnie appelée Talk Fusion? »
- « Alors que votre revenu actuel rentre, serait-il avantageux de mettre de côté quelques heures chaque semaine pour bâtir votre propre entreprise? »



Une bonne question à demander aux gens est la « Question rêve! »

« Si vous aviez tout l'argent que vous pourriez jamais vouloir ET tout le temps libre pour en profiter, comment votre vie serait-elle différente? » Prenez une courte pause et ensuite demandez au Prospect ce qui suit:

Une bonne invitation devrait être:

- Bien planifiée, sérieuse et sincère
- Mené avec des avantages pour le prospect
- Pour un rendez-vous dans l'avenir immédiat
- Avec un très fort sentiment d'urgence
- « Souhaitez-vous vivre dans la même maison? »
- « Souhaitez-vous conduire la même voiture? »
- « Souhaitez-vous prendre plus de vacances? »
- « Souhaitez-vous payer les factures de carte de crédit? »
- « Souhaitez-vous donner plus de charité ou d'aider financièrement les personnes que vous n'avez jamais aidées auparavant? »
- « Souhaitez-vous passer plus de temps avec vos amis, votre famille et vos proches? »



Près de 100% des personnes à qui vous demandez diront qu'ils ne peuvent pas obtenir ces « rêves » à travers ce qu'ils font actuellement. Ils vous l'admettront. Il est donc clair qu'ils vous disent qu'ils ne sont pas dans le bon véhicule financier pour réaliser leurs rêves.

Puis demandez: « êtes-vous prêt à faire quelque chose à ce sujet? » Demandez-leur s'ils pouvaient prendre quelques minutes pour se renseigner sur une opportunité financière qui aide les rêves des gens à devenir réalité. Puis dites-leur une histoire à succès sur l'un des associés à Talk Fusion, et invitez-les à regarder ou participer à une présentation de l'opportunité d'affaires.

«Mon partenaire <NOM DU LEADER> a reçu un appel téléphonique d'un ami qui lui a parlé de cette incroyable opportunité de gagner de l'argent. Il était sur le point d'être expulsé de son appartement, et comme beaucoup d'entre nous, il avait besoin de gagner de l'argent à la hâte. Il n'avait rien à perdre. Ainsi, il a assisté à une présentation très courte en ligne et a été tellement enthousiasmé par les possibilités qu'il dit à sa femme: « Nos vies viennent de changer. » Il a commencé à appeler tout le monde qu'il connaissait et leur a demandé de regarder la présentation. En 6 semaines, ses dettes étaient payées, et il était sur son chemin à un revenu à six chiffres. »

«La présentation suivante commence à, par exemple, <10 heures heure de l'Est> et vous verrez immédiatement pourquoi je suis tellement excité. J'invite plusieurs personnes à la même présentation, et celui qui dit 'Oui' le premier pourrait avoir les autres faire de l'argent pour eux. (Ceci crée l'urgence pour assister à la prochaine présentation disponible.) Puis-je compter sur vous pour vous me joindre lors de la présentation à, par exemple, <10 heures heure de l'Est>? » (Envoyez-leur le lien vers la présentation suivante.)

Note: Assurez-vous de connaître la réussite de plusieurs leaders afin que vous puissiez les échanger par intermittence.

Un amateur de marketing relationnel peut inviter 10 Prospects afin de regarder ou d'assister à une occasion d'affaires et seulement 1 ou 2 vont le faire. Un vrai professionnel peut obtenir 8 ou 9 sur 10. Les professionnels qui ont pratiqué leurs compétences d'invitation obtiennent une forte affluence. Ceux qui ne l'ont pas auront des faibles taux de réponse.

90% d'une invitation effective vient de l'excitation

La bonne nouvelle est que les compétences d'invitation - comme tous les ensembles de compétences - peuvent être facilement développées, si vous voulez simplement vous engager à les apprendre.

Il ya un grand truisme en affaires et en particulier en marketing relationnel. C'est celle-ci: **Vous ne pouvez pas vous améliorer et garder une bonne apparence en même temps.**

Premier, dernier et toujours, vous avez besoin de pratique. Ensuite, vous devez appliquer ce que vous apprenez lors de la pratique. Et puis, vous avez besoin de pratiquer un peu plus. Cela paraît simple. Mais tous ne sont pas prêts à faire ce qu'il faut. Ils « essayent » les choses... ne font pas si bien ... et puis ils arrêtent. Cependant, les gens qui ont réussi dans notre industrie sont restés avec elle... ont pratiqué plus... et se sont améliorés!

Alors maintenant, écoutez ceci: Votre première approche de prospects ne sera pas votre meilleure. Détendez-vous! Il n'est pas prévu de l'être. Ce n'est pas grave. Rappelez-vous, la manière de gagner dans cette affaire, c'est la pratique... Améliorez-vous... et soyez toujours là après que les prétendants abandonnent et quittent.



Avantages et Caractéristiques

Quand vous parlez de l'occasion d'affaires, parlez du timing du produit - Non des Caractéristiques et fonctionnalités du produit.

Une grosse erreur des nouveaux associés est d'essayer de structurer leur invitation autour des **caractéristiques** et de la **fonctionnalité** du produit plutôt que de le **TIMING** du produit. Au lieu de parler de la « technologie de compression vidéo » ou autres caractéristiques du produit, en invitant des associés à regarder l'opportunité ou les fermer sur l'opportunité, vous devriez parler du TIMING et pourquoi CE MOMENT est le TEMPS de s'impliquer.

Voici un exemple qui explique pourquoi CE MOMENT est important : Le produit de courriel vidéo de Talk Fusion va changer la façon de communiquer des gens. L'histoire de la communication montre que nous avons commencé avec la radio - la parole, puis vint la télévision, qui a ajouté des photos à la parole. Puis le courriel, qui est la parole écrite, et maintenant Email vidéo, qui est tout simplement ajouter la vidéo à envoyer. C'est un créateur de catégorie flambant neuf! Les personnes qui s'impliquent MAINTENANT seront des PIONNIERS À SUCCÈS tout comme les créateurs de l'avion, de la télévision et d'autres changements dans le monde des inventions que les gens autrefois ont considérées comme nouvelles et « avant l'heure », mais sont maintenant des nécessités de la vie.

*Devenez un inviteur professionnel...
Plus vous pratiquez, plus vous
y serez bon*

Voyez-vous la différence? C'est ainsi que vous pouvez prendre le TIMING du produit et l'utiliser avec un sentiment d'urgence pour créer l'excitation du prospect.

Concentrez-vous sur l'apprentissage de devenir un « Inviteur professionnel »

- Une super invitation devrait prendre 1 - 2 minutes
- N'essayez pas d'expliquer l'opportunité en entier - laissez votre parrain vous aider
- Gardez les choses simples - votre équipe fera ce que vous faites

N'OUBLIEZ PAS: *plus vous pratiquez, plus vous deviendrez bon.*

TRES IMPORTANT! *Les meilleurs associés s'assurent toujours que leur équipe sait comment inviter correctement. Le sponsoring des gens, c'est comme avoir un bébé. Un bébé ne peut pas apprendre à marcher et à parler de lui-même. Il doit être guidé. Les meilleurs sont au moins sur les 20 premiers appels de prospect avec le nouvel associé pour les aider à passer Bronze. Si vous voulez dupliquer rapidement, aider votre équipe avec les 20 premiers appels de prospect. Ce faisant, vous vous assurez que le nouvel associé en aval à un meilleur départ. Ceux qui ne gagnent pas les commissions assument que leurs nouveaux associés « s'y habitueront ». Ne jamais présumer de rien!*

Si vous invitez des gens, mais ils ne regardent pas la présentation, **arrêtez** et **demandez à votre équipe de soutien de vous aider** - votre invitation doit être améliorée. Les affaires commencent par une invitation réussie.



Comment faire face aux questions ou objections possibles

Si vous obtenez beaucoup de questions quand vous invitez des clients potentiels, alors vous expliquez trop. Vous « vendez » au lieu de « partagez ».

Que les membres les plus expérimentés de votre organisation fassent le « le gros du travail ». Ne jamais être la source d'information pour les prospects- toujours les pointer vers eux. Lorsque vous effectuez la transition entre le message (ce qui explique l'opportunité) de devenir le messenger (il suffit de diriger la perspective de la présentation), **votre entreprise va exploser.**

Ces réponses peuvent être reproduites par votre équipe!

- « Je suis tout nouveau à l'entreprise et ne peut certainement pas lui rendre justice. Nous avons une présentation à *<par exemple, 10 heures de L'Est>* qui répondra à toutes vos questions. »
- « Je suis nouveau à l'entreprise et ne veux pas vous donner une mauvaise réponse. Laissez-moi joindre mon partenaire *<NOM DU LEADER>* par téléphone. Il connaît un succès énorme et peut vous donner la bonne réponse. »

Maintenant que vous savez comment inviter, Passons à l'étape 2...

Regardez ou assistez à une présentation de l'entreprise



ÉTAPE 2

Demandez à vos prospects de regarder ou d'assister à une présentation de l'entreprise

Demandez à vos prospects intéressés de regarder ou d'assister à la présentation d'affaires le plus tôt possible. Continuez votre énergie et l'urgence car ils sont contagieux. **Profitez de l'élan que vous avez créé!**

Les présentations exécutées plusieurs fois en ligne tous les jours, et les présentations d'affaires directes et les réunions se produisent fréquemment dans des villes partout dans le monde. Que votre prospect regarde une présentation en ligne ou assiste à une réunion en direct, le choix est à vous. Vous allez développer une idée de ce qui fonctionne le mieux pour votre région, annexe et perspectives. (Voir l'horaire de Présentation de l'opportunité d'affaires dans votre bureau.)

Veillez à toujours inviter plusieurs prospects. **La meilleure présentation pour votre prospect à regarder ou participer est la suivante disponible.** Assurez-vous que votre prospect a bien compris que vous invitez plusieurs prospects pour la même présentation et le premier à dire « oui » pourrait avoir les autres dans leur

organisation. En d'autres termes, ceux qui disent « Oui » en 2ème, 3ème et 4ème feront de l'argent pour la personne qui a dit « oui » en premier. Dites à votre prospect que c'est **le premier arrivé, le premier servi**. Consultez l'horaire de présentation de l'opportunité d'affaires dans votre bureau fréquemment pour vous familiariser avec le programme. Nos présentations sont conçues pour vous aider, vous et vos prospects:

- ILS apprennent davantage sur les produits et l'opportunité d'affaires de dirigeants expérimentés
- VOUS optimisez votre temps en montrant la présentation à un nombre illimité de prospects à n'importe quel moment

ÉTAPE 2 *Regardez ou assistez à une présentation de l'entreprise*



S'il est difficile de laissez votre prospect lui montrer une présentation en ligne ou en direct en temps opportun, l'horaire de présentation de l'opportunité d'affaires fournit également des liens vers des présentations préenregistrées en plusieurs langues.

RAPPEL : Si vous êtes nouveau, NE FAITES PAS vos propres présentations - dirigez vos prospects à celles déjà existantes.



Dites à votre prospect que vous allez les appeler cinq minutes après que la présentation est terminée. Ça les incitera à assister s'ils savent à l'avance que vous appellerez.

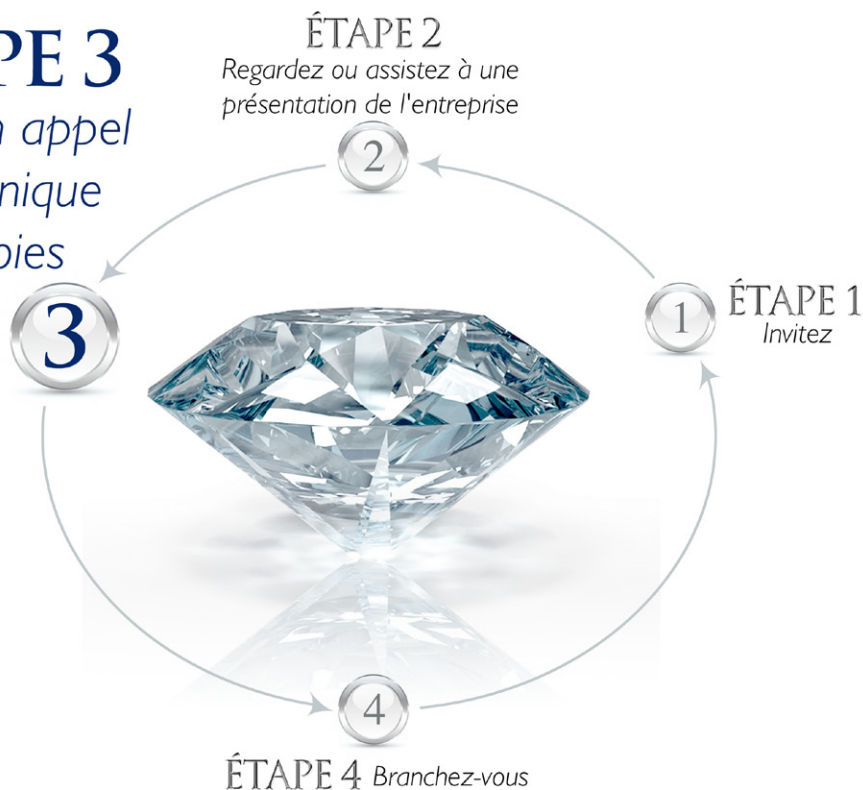
ÉTAPE 3

Immédiatement après la présentation, suivez avec un appel téléphonique à 3 voies

Contactez le prospect IMMÉDIATEMENT après la présentation. Il est préférable d'avoir votre partenaire au-dessus de vous déjà au téléphone avec vous lorsque vous appelez votre prospect. Cela vous évitera d'avoir à trouver un partenaire APRÈS que vous avez déjà le prospect au téléphone. Empruntez la crédibilité, le prestige et l'expérience de votre partenaire jusqu'à ce que vous développez votre propre.

- Édifier le leader expérimenté comme « l'expert » dans l'entreprise (édification dit des choses positives au sujet de vos supérieurs, qui vous fournissent du soutien et des connaissances et vous aide à bâtir votre entreprise)
- Laissez vos supérieurs partager leur histoire de Talk Fusion et comment leur vie a changée avec votre prospect
- Écoutez et apprenez pendant que votre leader fait l'appel à 3 voies - bientôt vous les ferez vous-même à de nouveaux prospects!

ÉTAPE 3 Suivi d'un appel téléphonique à 3-voies



- F** – **FAMILLE** – Voudraient-ils passer plus de temps avec leur famille?
- O** – **OCCUPATION** – Sont-ils dans un travail qu'ils n'aiment pas, ou ne sont-ils pas payés ce qu'ils valent?
- L** – **LOISIRS** – S'ils avaient plus de temps libre, que feraient-ils?
- A** – **ARGENT** – Ont-ils besoin d'une nouvelle maison, nouvelle voiture ou de payer des dettes ou prendre des vacances?

Le but de l'appel à 3 voies est de montrer au prospect ce que NOUS voyons. Le prospect entendra une histoire à succès passionnante et vraie, et l'expert vous édifiera à son tour.

Pendant l'appel, assurez-vous d'identifier les sensibilités de votre prospect, et de partager la façon dont l'opportunité Talk Fusion peut les aider à atteindre ces rêves.

RAPPEL : Renforcez les relations en suivant l'acronyme **F.O.L.A.** Quelque chose à propos de Talk Fusion a excité le prospect. Sachez précisément ce que c'est.

ASTUCE : Utilisez le Journal de suivi des recrues potentielles pour conserver les informations de contact sur vos prospects à portée de main, ainsi que de leurs intérêts, leurs sensibilités et de progrès tout au long du processus d'invitation.



Script de suivi/Appel à 3 voies

Voici un script typique auquel vous pouvez vous référer lors d'un appel à 3 voies entre vous, votre prospect et un leader :

« Salut, <NOM DU PROSPECT>, maintenant que vous avez vu/avez assisté à la présentation, je suis sûr que vous pouvez voir pourquoi je suis si excité. En ce moment, j'ai aussi un de mes associés sur la ligne. <NOM DU PARTENAIRE> a une histoire de succès incroyable. Je sais que <NOM DU PARTENAIRE> aimerait partager son histoire avec vous et les raisons pour lesquelles il/elle a participé à Talk Fusion. <NOM DU PARTENAIRE>, pourquoi ne pas vous présenter? »

Timing & Urgence

À ce stade, permettez à votre partenaire de s'introduire et partager son succès en entier. En outre, il est important que votre partenaire explique comment Talk Fusion est le mieux placé pour tirer parti de ce phénomène mondial se produisant en ce moment. Il est toujours bon pour vous d'insister sur le calendrier de l'opportunité qui se trouve devant votre prospect :

« S'il ya une chose que nous avons appris au cours de nos vies, c'est que le timing est tout quand il s'agit de la réussite! Le monde dans lequel nous vivons expérience un événement unique qui ne ressemble à aucun autre événement dont vous serez jamais témoin à nouveau. C'est l'émergence d'applications vidéo en ligne et les usages. Quelle est la taille de ce phénomène? Cisco, un géant de plusieurs milliards de dollars, a rapporté et documenté que 90% de tout le trafic Internet sera en forme de communications vidéo en 2014. C'est énorme! Le timing est tout!

« Et le temps est MAINTENANT! Cette opportunité urgente frappe comme jamais auparavant.

« Chaque homme, femme et entreprise désirera utiliser la solution de communication vidéo de Talk Fusion parce que ce sera le nouveau moyen préféré de communication à des fins personnelles, pour les affaires et les médias sociaux. Sans aucun doute, 100% des 7 milliards de personnes qui sont actuellement actifs sur l'Internet doivent avoir ces produits.

« En s'impliquant, toute personne qui se positionne dès le début a les meilleures chances de générer de l'argent et de d'atteindre la grandeur pour eux et leur famille. »

Alors, n'attendez pas. Impliquez vos partenaires pour répondre aux questions et aider votre prospect à se lancer.

Vous devez être bien préparé et bien informé!

Assurez-vous de les écouter attentivement afin que vous puissiez apprendre pendant qu'ils présentent à votre prospect. Une fois que vous êtes assez expérimenté pour emmener quelqu'un au site de Talk Fusion et de les inscrire, vous pouvez prendre en charge la dernière étape de l'appel à 3 voies et inscrivez-vous et placez vos propres prospects.

Cependant, alors que vous êtes encore nouveau dans l'entreprise, permettez à votre partenaire de gérer l'ensemble du processus de parrainage pour vous. Il est important, cependant, d'avoir un carnet sous la main. PRENEZ DES NOTES. Apprenez les étapes que votre partenaire utilise au cours de l'appel.



Si, pour une raison quelconque, votre prospect semble réticent à commencer dès maintenant, une fois que votre partenaire a fini de parler, dites ce qui suit:

« <NOM DU PROSPECT>, je vous remercie pour en apprendre plus sur la façon dont Talk Fusion peut changer votre vie. <NOM DU PARTENAIRE> et j'apprécie vraiment votre temps. <NOM DU PROSPECT>, j'aimerais vraiment que vous soyez sur mon équipe, je peux dire que vous avez peut-être des questions ou besoin d'informations supplémentaires, donc c'est ce que je voudrais que vous faites pour vous. Veuillez visiter mon site Web à www.talkfusion.com/xxxxxxx (votre ID de 7 chiffres). Une fois que vous y êtes, vous trouverez plusieurs autres exemples de réussites et vous pouvez en apprendre plus sur les nombreux associés qui ont récemment gravi les échelons à Talk Fusion. Et n'oubliez pas de cliquer sur le Bonus de la folie Mercedes, où vous pouvez découvrir comment nous récompensons ceux qui ont bien démarré et conduisent une Mercedes-Benz de luxe sur notre compte. De plus, il y a d'autres informations utiles sur le produit et les possibilités sur le site.

« Je vous rappellerai avec <NOM DU PARTENAIRE> très rapidement pour assurer le suivi. Si vous avez d'autres questions avant alors, veuillez m'écrire à <VOTRE COURRIEL> ou appelez-moi au <NUMÉRO DE TÉLÉPHONE>.»

Pas intéressé dans l'entreprise à ce moment - Devenir un client

N'importe qui peut être un client. Dites-lui/elle les avantages d'utiliser Talk Fusion :

« Les particuliers comme les entreprises peuvent tirer parti de la solution de communication vidéo de Talk Fusion. Tout le monde peut facilement rester en contact avec les amis et la famille partout dans le monde, en partageant des réflexions personnelles et des messages par vidéos, d'une façon pas que nul autre moyen de communication ne peut offrir. Rien de plus ennuyeux que des emails en texte noir et blanc. Imaginez ne jamais manquer un moment incroyable, peu importe où vous êtes. On peut partager le frisson des premiers pas d'un bébé, voir et entendre bébé perdre sa première dent, voir une salutation d'anniversaire personnellement chantée, et plus.

« Talk Fusion est également un outil de marketing inégalé pour la promotion d'une entreprise ou d'un service, partout dans le monde. Vous pouvez rester en contact avec les clients existants, vous présenter à de nouveaux clients, envoyer des bulletins vidéo, afin que les gens soient au courant d'offres spéciales... la liste des utilisations potentielles s'allonge encore et encore. Et, bien sûr, puisque vous utilisez des courriels vidéo, vous pouvez cibler spécifiquement un message de marketing, et le coût est pratiquement rien par rapport à tout autre type de publicité ou de promotion! Permettez-moi d'aller de l'avant et de vous envoyer la vidéo du produit, puis je vous rappellerai très rapidement. »(Encore une fois, toujours rappeler avec votre partenaire.)

Toujours demander des références et TOUJOURS faire un suivi de toutes les références que vous recevez. Certains des plus accomplis ont dit « non » au début.

Si votre prospect n'est toujours pas intéressé par Talk Fusion pour le moment, vous pouvez demander s'ils connaissent quelqu'un qui pourrait bénéficier de gagner un peu d'argent supplémentaire ou en utilisant les produits Talk Fusion.

« Connaissez-vous quelqu'un qui pourrait être intéressé par l'opportunité ou qui pourrait utiliser la solution de communication vidéo de Talk Fusion pour rester en contact avec la famille ou la promotion de leur entreprise ou de service? » (Si la réponse est « OUI », obtenez le nom de ces personnes, leur numéro de téléphone et adresse e-mail afin que vous puissiez les appeler et les inviter à une présentation ou leur envoyer la vidéo du produit.)

Toujours demander des références et TOUJOURS faire un suivi de toutes les références que vous recevez. Certains des plus accomplis ont dit « non » au début.



Voici quelques-unes des réponses les plus courantes allant de ceux qui ont voulu commencer tout de suite à ceux qui n'ont montré aucun intérêt du tout et comment vous devez les traiter :

- **Oui-Oui, maintenant: « Je suis prêt. Je veux changer ma vie. »**
- **Oui-Oui, plus tard: « Je suis très intéressé, mais j'ai encore quelques questions. »**
- **Oui, je veux le produit - Non à l'occasion**
- **Non - Jamais : ne pas baisser les bras. Il est bon de continuer à tisser des liens avec ces personnes qui disent «jamais». Vous ne savez jamais quand leur situation pourrait changer leur vie.**

L'essentiel à retenir, c'est que c'est une **OPPORTUNITÉ** et l'occasion est une question de **TIMING!** Si l'occasion n'est pas bonne pour quelqu'un aujourd'hui, il pourrait être parfait dans un avenir très proche. Mais, sauf si vous suivez, vous ne saurez jamais.

L'opportunité est une question de TIMING!

Vous y êtes presque!

Avez-vous intégré toutes les étapes?

Vous DEVEZ prendre chaque prospect que vous commencez le processus de renforcement des liens. Ne sautez pas cette étape.

Pourquoi?

- Si vous essayez de tout faire vous-même, vos prospects ne se joindront pas parce qu'ils ne pourront pas voir faire tout ce que vous faites.
- Si vous passez une heure à expliquer l'opportunité, vos prospects ne joindront pas parce qu'ils vont penser: « Je n'ai pas le temps de parler à chaque personne que je connais pendant une heure sur ce sujet. »
- Mais si vous passez quelques minutes à créer un sentiment d'excitation et d'intérêt, puis de les orienter dans le sens d'une présentation de toutes les informations, vos prospects vont penser à eux-mêmes, « **JE PEUX LE FAIRE!** »

Pour assurer une reproduction correcte, faites les choses bien et à chaque fois!

N'OUBLIEZ PAS: Les gens vont faire ce que vous faites. Pour assurer une reproduction correcte, faites les choses bien et à chaque fois.

Pourquoi des prospects disent « OUI »

Veillez être très clair sur quelque chose. Les prospects ne vont pas rejoindre votre entreprise grâce à la technologie ou à cause de primes correspondantes. A la fin de la journée, leur décision est fondée sur quelque chose de beaucoup plus important. **Leur croyance en vous.**

La formule magique est CAC. Si l'on **vous crois, vous aime, et vous fait confiance**, ils joindront. Cette industrie est une question de relations. Donc, gardez cela à l'esprit tout au long du processus de parrainage. C'est simple!



ÉTAPE 4

Branchez le nouvel associé sur le système de soutien immédiatement

Le moment de brancher le nouvel associé sur le système de soutien est la même minute qu'ils se lancent. N'attendez pas! **Ils ne seront jamais plus heureux que le moment où ils ont rejoint votre entreprise.** Juste après que le Nouvel Associé a rejoint, il est important de les présenter immédiatement à certains de vos partenaires supérieurs. Cela va créer un environnement d'équipe et vous donner une chance d'édifier vos partenaires tout en donnant au Nouvel associé un système de soutien élargi.

N'OUBLIEZ PAS : Tout le monde peut s'inscrire, mais la réussite est optionnelle. Vous la choisissez par vos actions. Prenez votre entreprise en main. Le branchement à un système est un must absolu.

Votre but est d'aider vos associés parrainés personnellement à devenir bronze dans les 72 heures de l'adhésion au business. Ca signifie que dans les 72 premières heures, le Nouvel Associé aurait dû communiquer avec le Top 20 sur leur liste de clients potentiels et les a invités à regarder ou participer à la présentation de l'opportunité. Sur les 20 prospects, au moins 2 devraient rejoindre; vous faisant ainsi une Bronze. L'essentiel est que vous devez commencer tout de suite!

**Contrôlez
Votre
Stress
Temps
Énergie
Argent**

La duplication par votre équipe viendra de, et sera inculquée par, la modélisation de votre comportement. Ce que votre équipe vous voit réellement faire est ce qu'ils vont dupliquer. Soyez ce que vous voulez que les autres deviennent.



N'OUBLIEZ PAS: Votre seule tâche est d'exposer les prospects au **Système**.

Répétez le processus de recrutement en 4 étapes avec chaque personne que vous parrainez personnellement, et assurez-vous qu'ils enseignent la même chose. N'ajouter, soustraire ou modifier quoi que ce soit. Ça fonctionne et c'est utilisé par l'ensemble des personnes gagnant un revenu d'argent tout au sommet de Talk Fusion. **II**

suffit de suivre le système! Pensez à ce sujet. Si vous deviez acheter une franchise McDonald, pourriez-vous commencer à faire des hamburgers d'une nouvelle façon ou de modifier le M jaune en vert? **Bien sûr que non!**



Ne PAS essayer de créer un “système indépendant” vous-même. Il ne fonctionnera pas. Voici pourquoi:

- Environ 10% des gens sont des types de vente. Ils aiment vendre. Ils sont bon dans ce domaine. Et ils n'ont pas peur du rejet.
- Environ 90% de la population situe vendre tout là-haut sur leur liste de choses à faire... tout comme sauter dans une fosse de serpents à sonnettes. La seule pensée de rejet les envoient se précipiter pour la couverture de leur zone de confort.

La chose la plus importante à retenir est ceci: Ce n'est pas “Ça marche pour moi,” mais “Est-ce que ça se duplique pour tout le monde?”

Si vous faites des appels à froid, le marketing étranger (PAS marché chaud) et frappez aux portes une partie de votre stratégie de recrutement, vous allez instantanément effrayer 90% de vos prospects. Si vous apprenez à votre équipe de devenir un vendeur professionnel, votre entreprise ne grandira PAS. Pourquoi? Parce qu'ils ne peuvent tout simplement pas se voir faire ça.

En fait, seulement 1 personne sur 100 réussira avec des « stratégies de vente. » Les « Types

super vendeurs » ne peuvent pas être dupliqués et finiront par disparaître. Pire encore, parce que « les types vendeurs » ne se dupliquent pas, les « types vendeurs professionnel » doivent garder le parrainage massivement sur une base mensuelle juste pour maintenir leur revenu stable. Ce que les types vendeurs font pour eux, marche pour eux, mais il ne sera pas qui peuvent être reproduites. Ils travaillent comme des acharnés et ont de bonnes intentions, mais la personne moyenne ne peut pas dupliquer ce qu'ils font pour construire une entreprise.

En revanche, les gens qui ont réussi dans l'entreprise de marketing relationnel se concentrent sur des actions simples et qui peuvent être reproduites qu'ils peuvent enseigner à tout le monde, comme chaque étape du processus de recrutement que nous avons décrite dans le présent guide pour vous.

SOUVENEZ-VOUS: La **PRIORITÉ NUMÉRO UNE** est de s'assurer que l'organisation connaît et enseigne ces principes de base. **La seule vraie mesure de la force de l'organisation est le nombre de leaders en elle qui suivent et enseignent le système.**

Avec un système complet qui peut être dupliqué, n'importe qui - un type vendeur ou non - peut réussir dans les affaires. La chose la plus importante à retenir est ceci :

Ce n'est pas “Ça marche pour moi,” mais “Est-ce que ça se duplique pour tout le monde?”

Construisez votre équipe comme le modèle et puis allez dupliquer ce modèle. Un leader prêche par l'exemple. **VOUS** devriez **TOUJOURS FAIRE** exactement ce que vous voulez que les autres fassent.

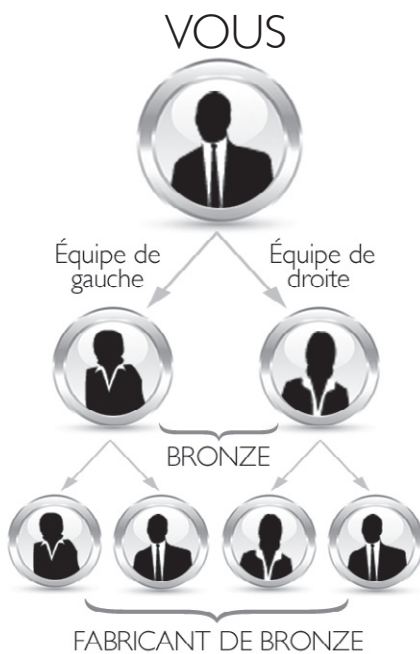
Ce concept peut vous sembler simpliste, mais soyez assuré que c'est en fait assez profond.

La seule vraie mesure de la force de l'organisation est le nombre de leaders en elle qui suivent et enseignent le système.



Joignez le club de 72 heures et aidez vos nouveaux associés à faire de même

Dans les 72 premières heures d'avoir rejoint l'entreprise vous avez déjà invité vos Top 20 prospects à parrainer personnellement deux nouveaux associés, 1 sur la jambe gauche et 1 à droite. Ca vous assurera que votre entreprise va avoir un début explosif et devenir un exemple pour les autres à suivre.



Ensuite, aidez vos 2 associés personnellement sponsorisés à inscrire 2 nouveaux associés chacun dans les 72 heures en leur montrant les étapes. Ensemble, vous et vos associés personnellement sponsorisés montreront aux 4 nouveaux associés comment travailler leurs propres marchés chauds et de fournir le leadership et le soutien.

Vos postes de première ligne sont des postes très importants dans votre entreprise. Vous devez les traiter comme des postes de direction dans votre entreprise et de les remplir avec les meilleures personnes que vous pouvez.

Demandez à vos prospects si elles peuvent remplir leurs 2 postes de première ligne dans les prochaines 72 heures avec des gens qui peuvent faire le même engagement. **Il doit y avoir un sentiment d'urgence!**

RAPPEL : Si ce système tombe en panne, peu importe combien de niveaux inférieurs à vous, cela signifie une chose. Votre organisation n'a pas été correctement formée. L'ensemble du concept de marketing relationnel est **DUPLICATION!** Si quelqu'un ne va pas en double, continuez à parrainer plus de personnes jusqu'à ce que vous trouvez ceux qui comprennent le système!

Faites le calcul - si tout le monde sur votre équipe a rejoint le club de 72 heures, vous auriez **2.046** personnes dans votre équipe dans les 30 premiers jours!

Vous allez « faire ou défaire » les nouveaux associés dans leurs deux premières semaines. Nous sommes des créatures d'habitude, et la façon dont vous leur montrez comment dépenser les 2 premières semaines permettra de créer de nouvelles habitudes.

Si les nouveaux associés passent les deux premières semaines à « s'apprêter à se préparer » en regardant la vidéo du produit et de devenir des experts en technologie, le temps va passer et rien ne sera accompli - **l'excitation fanera et leurs rêves deviendront hors de leur portée.**

Les avantages de rejoindre le club de 72 heures sont :

- Les nouveaux associés gagnerez une commission dans la **PREMIÈRE SEMAINE**
- Les nouveaux associés feront une transformation majeure en étant motivés à devenir eux-mêmes des facteurs de motivation
- Vous obtiendrez un momentum instantané

Mais si les nouveaux associés passent les 2 premières semaines à prendre des « Mesures d'action », telles qu'accueillir des prospects et de les amener à des présentations, ils vont commencer à réaliser quelques petits succès - **l'équipe va grandir, le momentum va grandir, l'enthousiasme va croître, et leurs rêves sont désormais à leur portée!**

« Votre désir d'aider les nouveaux associés à bien le faire dès le début doit être supérieur à leur volonté intentionnelle de le faire mal. »



L'entreprise consiste à aider les gens à se lancer et enseigner aux autres à faire de même.

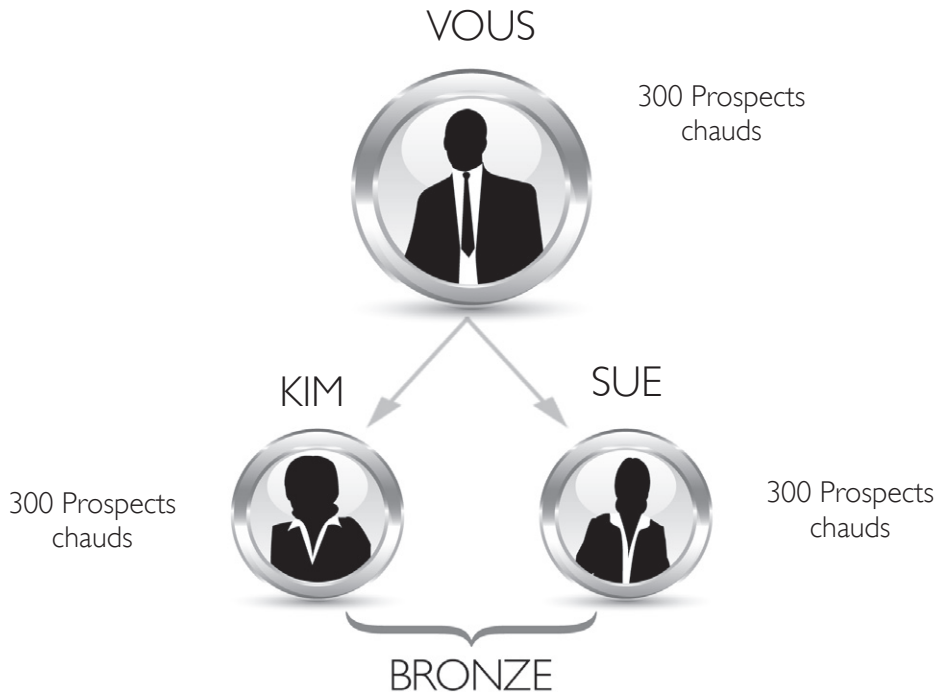
Votre marché chaud

Les associés les plus accomplis travaillent toujours au sein de leur marché chaud, et ils enseignent aux autres à faire de même.

Pourquoi?

- C'est le marketing **RELATIONNEL** - les amis font ce que les amis font.
- L'entreprise est basée sur la **CONFIANCE**, et les étrangers ne vous font pas confiance.

Il a été prouvé que la plupart des gens connaissent au moins 300 personnes par leur noms. Ca signifie que vous avez personnellement au moins 300 prospects du marché chauds de votre choix. ET vous parrainez personnellement Kim & Sue, qui ont aussi au moins 300 prospects du marché chaud chacune.



C'EST 900 PROSPECTS À CONTACTER!

RAPPEL: Si Kim et Sue vous édifie correctement, leurs amis deviendront instantanément vos amis. Pensez à LEUR marché chaud comme étant VOTRE « marché chaud prolongé »

- Vous ne serez JAMAIS à court de pistes de marchés chaud.
- Vous serez TOUJOURS en train de recruter dans le « cercle de confiance »

Les associés les plus accomplis aident leurs nouveaux associés à rester en contact avec leurs marchés chauds au QUOTIDIEN et apportent le soutien nécessaire par vers le haut en travaillant avec ces amis, membres de la famille et les associés d'affaires.

Vous devez toujours évaluer ce que vous faites. Posez-vous toujours deux questions :

1. Je travaille avec les associés personnellement parrainés sur une base quotidienne?
2. Je travaille avec leurs associés personnellement parrainés sur une base quotidienne?

Si les deux réponses sont « Oui », c'est génial! Vous êtes sur votre chemin de la construction d'une entreprise puissante. Si les deux réponses ne sont pas « oui », **elles ont besoin de l'être.** Le succès de VOTRE entreprise dépend absolument sur le **TRAVAIL D'ÉQUIPE.**

Ensemble
Tout le monde
Atteint
Plus

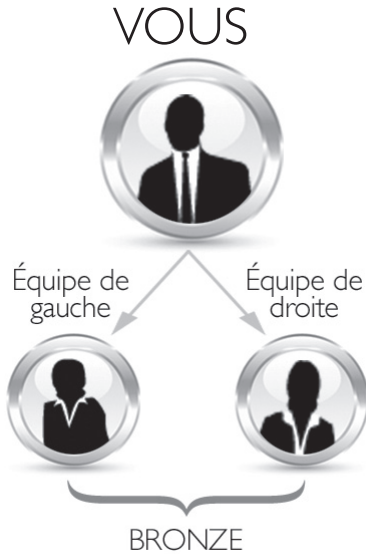


Construire un modèle - Puis dupliquer le modèle

Construire un réseau efficace n'est pas facile. Ce n'est pas censé l'être. Cependant, c'est simple. Si vous êtes prêt à suivre un système étape par étape, vous pouvez obtenir un succès massif et durable.

Le marketing relationnel est construit sur le principe simple que tout le monde fera systématiquement une petite quantité d'affaires. Il est ensuite répliqué, une seule personne à la fois, jusqu'à ce que la croissance exponentielle transforme les petites organisations dans les grandes organisations et commissions importantes. Comment est-ce réalisé? Par l'enseignement et le fait de dupliquer un principe simple.

Le modèle de duplication est comme suit:



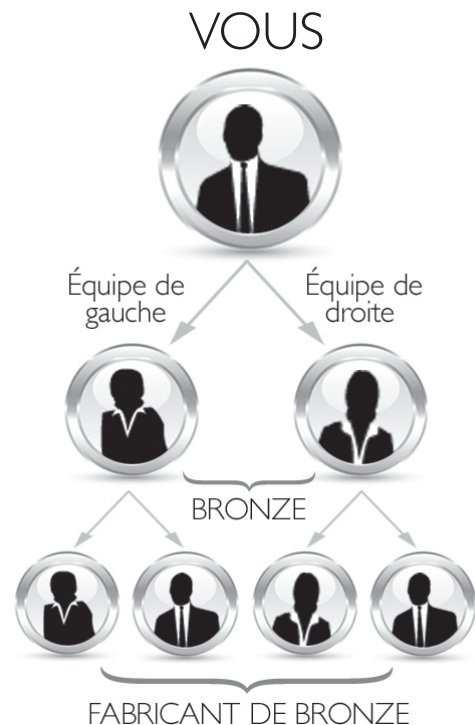
Devenez Bronze — Parrainez personnellement 1 associé sur votre jambe gauche et 1 associé sur votre jambe droite dans les 72 heures après avoir rejoint l'entreprise.

Puis,

Devenez un fabricant de bronze — Enseignez à vos associés parrainés personnellement de devenir bronze eux-mêmes.

Devenir bronze, puis devenir un fabricant de bronze est le modèle le plus simple et le plus puissant que vous pouvez enseigner à votre équipe afin qu'ils le dupliquent.

Ces deux actions, répétées maintes et maintes fois correctement, forment la structure fondamentale d'une entreprise forte.



Vision 20/20

Vous voyez-vous atteindre le rang de Diamant?

Répliquez avec succès le modèle de bronze/fabricant de bronze 20 fois sur vos jambes gauche et droite et vous avez construit les bases pour devenir diamant et au-delà. Et vous vous qualifierez pour conduire une automobile neuve de luxe Mercedes-Benz en même temps!

Voici comment vous y rendre...

En obtenant au moins 1 prospect qualifié de regarder ou d'assister à une présentation de l'occasion CHAQUE JOUR, vous pouvez parrainer personnellement 20 nouveaux associés dans les deux jambes gauche et droite et atteindre le rang de diamant en seulement 200 jours. **Nous appelons cela 20/20.**

Avec un ratio de parrainage d'un prospect sur 5, vous pouvez vous attendre à :

- 6 associés parrainés personnellement tous les 30 jours - 3 à votre jambe gauche et 3 à la jambe droite
- 200 prospects = 40 personnellement parrainé, ou 20/20

Mois	Jours	Présentations regardées	Parrainés personnellement	Rang	Exemple de revenu moyen
1	30	30	3/3	Bronze	\$2,500/an
2	60	60	6/6	Argent	\$5,000/an
3	90	90	9/9	Or	\$10,000/an
4	120	120	12/12	1 Étoile	\$20,000/an
5	150	150	15/15	2 Étoiles	\$40,000/an
6	180	180	18/18	3 Étoiles	\$60,000/an
7	200	200	20/20	Diamant	\$100,000/an

Avertissement sur le revenu: Tous les gains représentés dans les matériaux de marketing de Talk Fusion ne sont pas nécessairement représentatifs du revenu, le cas échéant, qu'un associé de Talk Fusion peut gagner ou gagnera par sa participation au plan de rémunération de Talk Fusion. Toutes références aux revenus, expresses ou implicites, à travers le plan de compensation de Talk Fusion sont à des fins d'illustration seulement. Ces chiffres ne doivent pas être considérés comme des garanties ou des projections de vos revenus ou profits réels. Talk Fusion ne garantit AUCUN niveau de revenu ou bénéfice à tout associé ; toute représentation ou garantie de gains financiers serait trompeuse.

C'est à vous de décider du délai dans lequel d'inviter les 200 personnes.

Combien de temps voulez-vous attendre?
Combien êtes-vous prêt à travailler ?



Pourquoi 20?

Vous avez besoin de parrainer personnellement 20 nouveaux associés sur chaque jambe, car la réalité est que les gens vont rejoindre, puis quitter. Les gens quittent leur emploi, leurs mariages, leurs amis, leurs espoirs et leurs rêves. C'est la réalité.

Mais PAS DE PANIQUE! L'échec des autres est intégrée dans ces chiffres.

Sur les 20 collaborateurs que vous parrainez personnellement, au moins 3 - 5 devrait s'engager pleinement dans l'entreprise.

La clé est d'aider quelques personnes à faire fonctionner l'entreprise. Ne vous inquiétez pas pour ceux qui montent à bord mais décrochent rapidement. Continuez à mettre vos nouveaux associés dans le système IMMÉDIATEMENT.

- L'industrie récompense toujours la fidélité.
- Le temps sépare toujours les concurrents des prétendants.

Voici à quoi ca revient : dans les 2 - 5 ans, pouvez-vous trouver 40 personnes qui sont sérieuse au sujet de changer leur vie? Si vous le pouvez, alors vous avez trouvé la liberté financière.

C'EST CE QU'IL FAUT
POUR ATTEINDRE
DIAMANT

La seule façon pour vous
d'échouer est si vous quittez.













































DiamondRUSH

FEUILLE DE TRAVAIL DE LA RUÉE VERS LE DIAMANT

Parrainez personnellement
20 prospects à gauche/20 prospects à droite

VOUS

1. _____			_____ 1.
2. _____			_____ 2.
3. _____			_____ 3.
4. _____			_____ 4.
5. _____			_____ 5.
6. _____			_____ 6.
7. _____			_____ 7.
8. _____			_____ 8.
9. _____			_____ 9.
10. _____			_____ 10.
11. _____			_____ 11.
12. _____			_____ 12.
13. _____			_____ 13.
14. _____			_____ 14.
15. _____			_____ 15.
16. _____			_____ 16.
17. _____			_____ 17.
18. _____			_____ 18.
19. _____			_____ 19.
20. _____			_____ 20.



Bâtir de la profondeur : trouver et renforcer le leadership caché

Pourquoi certaines personnes construisent d'énormes organisations et reçoivent des sommes considérables de revenu résiduel pendant des décennies, tandis que d'autres travaillent en permanence, mais n'atteignent jamais le succès? La différence est de **construire la profondeur** de votre organisation.

Travailler « sous » vos associés parrainés personnellement est connu sous le nom de construire de la profondeur. C'est être intimement en connaissance avec tous les leaders potentiels au sein de votre organisation - et pas seulement ceux que vous connaissez et quel que soit le niveau qu'ils occupent. Cela est essentiel à votre succès.

La raison pour laquelle la plupart des entreprises échouent est que la direction n'identifie ni ne reconnaissent les leaders potentiels dans leur groupe. Ils ne sont concernés que par les chiffres dans leur organisation ou ce que leur volume est. Ils n'arrivent pas à saisir sur leur atout le plus important: leurs **chefs cachés**. Au mieux, la plupart ne sont que des travailleurs avec leurs associés parrainés personnellement. Pour réussir, vous devez identifier et travailler en étroite collaboration avec tous vos leadership, quel que soit le niveau qu'ils occupent. Cette méthode est le seul véritable moyen de construire de grands flux de revenus à long terme.

*Toujours Dupliquer le Leader ...
Ca favorise la croissance dans le future.*

Assumez la responsabilité d'aider vos gens à prendre un départ rapide.

Votre but est d'aider TOUS vos associés - à la fois ceux que vous

parrainez personnellement et ceux « caché dans les profondeurs de votre organisation » - pour atteindre le grade de Bronze, puis Fabricant de Bronze. Il est préférable de commencer vos nouveaux associés en les aidant avec leur 20 premier prospects pour les aider à s'acclimater aux 4 étapes pour réussir. Aussi, soyez sûr de faire équipe avec eux pendant les 72 premières heures, car c'est un moment très critique de leur stade de formation. Ceci « donne le ton » et détermine si l'approche de leur entreprise comme une entreprise réelle... ou juste un hobby. Aidez vos gens à bâtir leur Top 20 Liste et de faire les invitations. Faites ce qu'il faut! Parce que travailler en étroite collaboration avec vos associés VOUS permettra de construire des jambes solide comme le roc qui peuvent créer une vie de revenu résiduel. Prêchez par l'exemple. Enseignez. Commencez avec eux en leur montrant de plus en plus.

Ensuite, dirigez votre attention à ces leaders de demain que vous souhaitez engager pleinement. Pendant le processus de leur identification, vous devriez vous trouver à fourrager vers le bas sous chacune de vos jambes jusqu'à ce que vous êtes 15 à 20 associés actifs. Votre responsabilité est d'aider les plus profonds, les plus excités des nouveaux associés à démarrer correctement. S'ils ne sont pas intéressés à aller à un rythme accéléré, soyez patient avec eux et aidez-les à établir des objectifs plus conservateurs. Mais gardez un œil sur eux. Leur situation peut changer.

Assurez-vous de consacrer du temps supplémentaire à ceux qui sont les plus sérieux au sujet de leur entreprise sur le sol. En faisant cela, vous accomplissez la volonté des associés que vous avez commencés en aidant quelqu'un dans leur entreprise à commencer avec un bang. Rappelez-vous, vous ne pouvez pas présumer qu'ils savent quoi faire ou comment le faire. Cependant, la nature même du fait que VOUS aidez les jambes au plus profond provoque de l'enthousiasme et de l'élan, une base pour toutes les personnes enrôlées au dessus de ceux avec qui vous travaillez.

Par conséquent, vous multipliez vos efforts! En inscrivant et en activant de nouveaux associés « en profondeur » à n'importe quelle profondeur.

N'OUBLIEZ PAS : Dupliquez toujours le leader. Dans toute entreprise en pleine croissance, vous devriez chercher et travailler avec 3 - 5 leaders stables dans chaque jambe. Un leader, soutenu par un leader, soutenu par un leader solidifie les activités permanentes et favorise la croissance dans le future.



Comment pouvez-vous identifier un leader?

Les leaders sont identifiés par leurs actions. Ils sont branchés sur les 4 étapes vers le succès et les enseignement à leur groupe pour qu'ils fassent la même chose. Alors que vous construisez en « profondeur », vous serez en mesure d'identifier les leaders d'aujourd'hui et les leaders potentiels de demain, car ils présentent un ensemble de caractéristiques évidentes.

Ces Leaders:

- Ont un rêve et connaissent leur «pourquoi»
- Ont toujours une bonne attitude
- Savent écouter
- Ont de hautes valeurs morales
- Suivent et enseignent les 4 étapes du succès
- S'engagent à montrer l'occasion de l'entreprise régulièrement
- Participent au programme de la ruée vers le diamant
- Assistent à des événements de formation locaux, étatiques et nationaux
- SONT LEUR MEILLEUR CLIENT
- Prêchent par l'exemple
- Édifient constamment leur parrain, leur organisation et la société
- Sont de grands promoteurs
- Utilisent tous les produits
- Développent une base de clientèle solide
- Ne passent jamais de la «négativité» à leur organisation
- Trouvent des solutions à tous les problèmes

La clé d'attirer de nouveaux leaders est pour vous d'en être un!

Une fois que vous avez identifié vos leaders clés, votre temps devrait être consacré à l'élaboration de ces dirigeants tout en continuant à parrainer personnellement les nouveaux associés. La clé d'attirer de nouveaux leaders est pour vous d'en être un! Nous enseignons à tous de suivre le leader. Assurez-vous de toujours promouvoir, d'édifier et de travailler avec votre leader vers le haut.

N'OUBLIEZ PAS: Apprenez ce même concept à tout le monde dans votre organisation, encore et encore. Tirez parti de la charge de la responsabilité, de sorte que vous pouvez travailler avec les chefs multiples pour atteindre les commissions les plus élevées possible.



Le moment magique

Il est un moment magique dans le processus de parrainage lorsque votre Prospect attrape la vision et prend la décision de se joindre à l'entreprise. Mais, il ya aussi une autre moment magique, un moment encore plus important! Cela se produit lorsque votre nouvel associé comprend vraiment comment il/elle peut transformer ses rêves en réalité avec Talk Fusion.

Lorsque les associés abandonnent, c'est généralement parce que ce deuxième moment magique n'a jamais eu lieu. Ce qui s'est passé c'est que votre associé s'est mis à douter. Ces gros chèques, les primes de voiture et des vacances semblent grandioses... pour vous. Mais votre nouvel associé ne comprend pas comment il/elle pourrait atteindre ces choses pour lui-même/elle-même. Sauf si vous lui montrer comment il/elle peut atteindre ses rêves, il/elle n'aura pas le bon état d'esprit de persévérer à travers les défis et d'acquérir de succès. **Si vous pouvez établir cette connexion, vous aurez un associé fidèle pendant très longtemps.**

Passons en revue le processus habituel de parrainage. Vous faites une présentation et parrainez un nouvel associé. Il est excité et rêve de faire de l'argent, un style de vie luxueux et tout ce qui vient avec le poste d'un leader à Talk Fusion. Vous lui dites de faire un liste des Top 20, mais parce qu'il connaît les noms des 5 premiers, il les appelle lui-même et tente de les inviter à la présentation suivante.

Espérons qu'il se rétablira, mais il continuera à inviter les 4 autres qui n'ont pas participé. Chaque semaine, leurs excuses pour ne pas participer seront meilleures et meilleures.

Ensuite, votre associé vous dit: « Je ne connais personne d'autre. » Plutôt que de faire face à plus de peur et de rejet, il s'estompe progressivement. Bien sûr, **il s'avère que ses craintes sont supérieures à ses rêves.** Il voit maintenant de gros chèques de commission, les vacances et les primes de voitures dans l'abstrait, ca sonne bien, mais ca ne lui arrivera jamais.

Chaque année, il ya des centaines de milliers de gens qui joignent les rangs du marketing relationnel qui cherchent une vie meilleure. Pourtant, pour chaque associé qui réussit, un autre abandonne presque aussitôt qu'il/elle rejoint.

Donc, qu'est-ce qui fait d'un associé un énorme succès, recevant un chèque chaque semaine avec beaucoup de zéros, tandis que d'autres abandonnent? Dans presque tous les cas, cela peut être facilement corrigés par simplement suivre les compétence de base que vous apprenez avec Talk Fusion.

N'OUBLIEZ PAS: *Tout commence par les bases. Apprenez les compétences de base de Talk Fusion et les affaires seront faciles. Ne les connaissez pas et vous faites face au rejet, l'abandon, la frustration et de très petites quantités sur votre chèque de commission. Juste?*

Si vous êtes un associé qui ne réussit pas aussi vite que prévu - même après une étude de ce **Guide de formation de la ruée vers le diamant, DEMANDER DE L'AIDE!** Vous avez encore de GRANDS RÊVES et de L'ESPOIR... vous avez encore la CONVICTION, et Talk Fusion est toujours là pour vous aider! Maintenant que nous avons commencé, nous allons continuer de collaborer afin que vous puissiez tirer parti des années de savoir-faire de Talk Fusion dans le marketing relationnel. **Ensemble, nous allons changer votre vie!**



Maintenant vous êtes prêt à prospérer

Maintenant que vous êtes fortement et solidement allé de l'avant avec la construction de votre équipe et identifier les leaders, il est **important** de vous rappeler que Talk Fusion est avec vous à chaque étape de votre chemin vers le succès.

Pour suivre le rythme, nous vous aidons à prendre vos affaires avec vous partout où vous allez. Nous avons créé une variété de marchandises de haute qualité de marque et de matériel de marketing pour vous aider à faire tourner les têtes et inspirer la question « Qu'est-ce que Talk Fusion? »

Talk Fusion est dans le « business des gens », établissant ainsi un solide réseau de contacts et un groupe de soutien solide est essentiel à votre succès. Il n'y a rien de plus **puissant, encourageant** or **motivant** de se réunir avec d'autres individus au succès semblable et de partager des expériences personnelles.

Le plus que vous entendez, plus vous en savez, plus vous en savez, plus vous pouvez croître! Si vous êtes sérieux au sujet de la construction de votre entreprise Talk Fusion et d'assurer la liberté financière pour vous et votre famille, **vous devez faire ce qui suit :**

- Saisissez toutes les occasions de vous améliorer, vous et votre entreprise: Parlez, écoutez et apprenez
- Assistez à des événements locaux sur le terrain, des réunions de projets et des sessions de formation
- Amenez des invités aux réunions sur l'opportunité
- Branchez vous à notre présentation sur l'opportunité d'affaires de Talk Fusion et invitez vos membres de l'équipe
- Assurez-vous que vous êtes sur tous les webinaires et téléconférences de formation de la ruée vers le diamant
- Assurez-vous de participer à notre diffusion exécutive tous les mois avec Bob Reina, Fondateur et PDG
- Soyez actif et participez à des événements corporatifs

Tout cela est à propos de vous et de vos rêves. Nous voulons que vous réussissiez et réaliser les choses qui vous rendront la vie **plus facile, plus heureuse** et **plus excitante.**

NOUS VOULONS QUE VOUS GAGNIEZ UNE NOUVELLE
MERCEDES-BENZ DE LUXE SUR NOTRE COMPTE!



Vous ÊTES votre entreprise. Et en capitalisant sur toutes les possibilités que nous vous donnons, **vos rêves sont à votre portée!**

Enfin, n'oubliez pas que, avec grand succès vient un renforcement de la responsabilité de redonner aux autres. En accord avec le dévouement de Talk Fusion à la fois de parler pour ceux qui ne peuvent parler pour eux-mêmes et d'aider à changer des vies partout dans le monde, visitez le site **talkfusiongivesback.com**. Familiarisez-vous avec les bénéficiaires du succès de Talk Fusion et suivez les nouveaux développements de Talk Fusion et les nouvelles de dernière heure à news at **talkfusioninthenews.com**.



TALK FUSION® 

UNE ENTREPRISE DE CONFIANCE

Matériel de marque et de soutien

Talk Fusion fournit tous les outils promotionnels dont vous avez besoin afin de marquer et développer votre entreprise. Assurez-vous de commander du matériel de marketing de Talk Fusion de votre Bureau aujourd'hui!

De plus, ayez TOUJOURS des matériaux de marketing de Talk Fusion disponibles immédiatement. Ayez des exemplaires du Journal de l'opportunité de Talk Fusion (« Fusion Buzz ») dans votre voiture. **Ayez des cartes d'affaires avec vous. Vous ne savez jamais qui vous allez rencontrer ou où vous pourriez les rencontrer.**

Le Journal de l'opportunité de Talk Fusion – Le Fusion BUZZ



Mettez des nouvelles affaires au bout des doigts

- Des nouvelles convaincante et des histoires sur Talk Fusion & l'industrie du marketing relationnel
- Des caractéristiques sur les produits de Talk Fusion et le régime de rémunération, témoignages & plus
- Il suffit de le remettre à des prospects & de leur dire qu'il expliquera tout!

* Le DVD «La réponse», complet avec une énergie élevée, vidéos de motivation et de témoignage, inclus avec chaque journal

Le site Matériel de Talk Fusion – TalkFusionMall.com

Démarquez-vous et faites tourner les têtes avec des articles de Talk Fusion élégants

- Des articles promotionnels de haute qualité inspirent la question « Qu'est-ce que Talk Fusion? »
- Chemises, chapeaux, cartes de visite, bannières, chaînes principales, Stylos, bouteilles d'eau et autres
- Expédition internationale disponible



L'horaire de présentation de l'opportunité d'affaires

Sachez toujours quand le prochain se passe avec notre Calendrier des événements

- Voyez l'horaire d'un mois complet dans le monde entier en un coup d'œil
- Disponible en plusieurs langues
- Invitez vos prospects sur une présentation plusieurs fois par jour
- Calendrier mensuel facilement accessible dans votre Bureau Et à TalkFusion.com





CHOSSES IMPORTANTES À RETENIR

1

Si ce n'est pas dans ces pages, ne pas le faire. Ça ne fonctionnera pas, ou ne peut pas être dupliqué. La règle numéro 1 de l'entreprise, c'est que **ce n'est pas grave ce qui fonctionne pour vous - ce qui compte est ce qui peut être reproduit par tout le monde.**

2

La création d'un réseau important n'est pas facile, mais elle est simple.

3

Concentrez la majorité de votre temps sur activité rémunératrices. Vous ne serez payés que lorsque quelqu'un achète les produits et devient un associé ou un client, donc concentrez votre temps à inviter les prospects à regarder l'occasion d'affaires et le suivi après la présentation.

4

Ne perdez pas de temps à construire vos propres sites Web ou du matériel de présentation. Tout ce que vous aurez jamais besoin a déjà été fourni pour vous!

5

Soyez EXCITÉ et POSITIF 100% du temps. L'énergie positive est contagieuse. Si les nouveaux prospects voient et sentent de l'énergie, ils vont vouloir se joindre à la fête!

6

Développez une histoire de produit solide en utilisant les produits tous les jours pour rester en contact avec vos collègues, amis, famille et pour les affaires. Tisser des liens et les maintenir est absolument essentiel à votre entreprise et votre vie personnelle. Chaque fois que vous êtes sur le point d'envoyer un courriel textuel, envoyer un courriel vidéo à la place!

7

Rappelez-vous toujours: Vous êtes dans les « affaires de gens ». Vous distribuez une solution de communication vidéo.

8

Ne jamais, jamais, JAMAIS détruire la réputation de vos supérieurs, un présentateur ou un membre de l'équipe. Votre organisation ne doit recevoir que des nouvelles positives - encouragez toujours votre équipe. Si jamais vous avez un problème ou une difficulté, veuillez demander à votre supérieurs à titre indicatif.

9

Les erreurs font partie du processus d'apprentissage. Ne jamais s'en décourager - ca vous renforcera dans le long terme.

10

AMUSEZ-VOUS! Vous êtes sur le chemin qui mène à la réalisation de vos rêves

« Apportez-nous vos rêves et nous vous aiderons à faire le reste! »

