



Conseils pour tirer le meilleur de ce document:

- 1  Parcourez-le une fois en entier afin de vous imprégner de l'esprit à adopter.
- 2  Reprenez du début: lisez la première étape, mettez-la en pratique. Passer ensuite à la suivante et mettez en pratique à chaque fois immédiatement

Le succès passe par l'action !

Sam et Sandra

LES 8 ÉTAPES VERS LE SUCCÈS



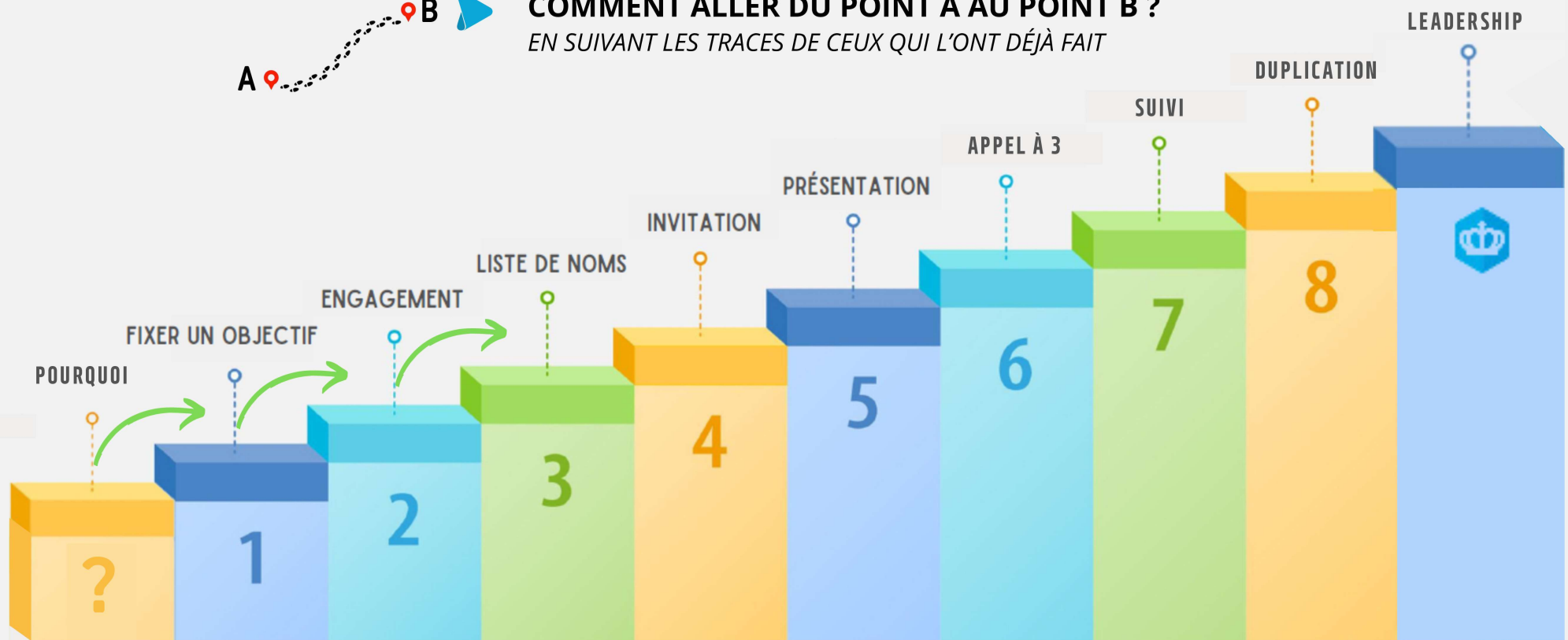
atom美
ATOMY



LES 8 ÉTAPES DU SUCCÈS

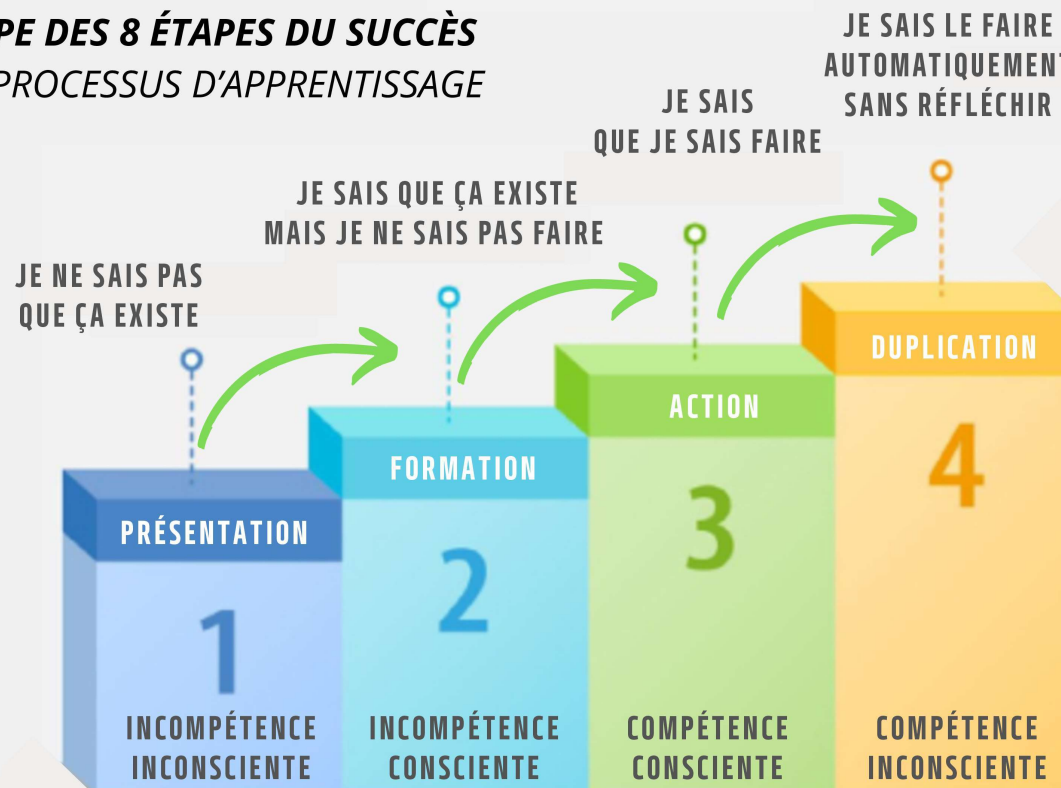


COMMENT ALLER DU POINT A AU POINT B ?
EN SUIVANT LES TRACES DE CEUX QUI L'ONT DÉJÀ FAIT



LE PROCESSUS D'APPRENTISSAGE

▶ **A CHAQUE NOUVELLE ÉTAPE DES 8 ÉTAPES DU SUCCÈS
VOUS DEVEZ MAITRISER LE PROCESSUS D'APPRENTISSAGE**



**LA TRANSFORMATION VERS LE SUCCÈS,
VIENT D'UNE BONNE CONNAISSANCE ASSOCIÉE À UNE BONNE PRATIQUE RÉPÉTÉE**

ÊTES-VOUS ENSEIGNABLE ?

A - QUELLE EST VOTRE VOLONTÉ D'APPRENDRE ?

ÊTES-VOUS COACHABLE, ÊTES-VOUS PRÊT A FAIRE DES EFFORTS,
ÊTES-VOUS PRÊT A SUIVRE LES FORMATIONS, À ALLER AUX CONVENTIONS... ?

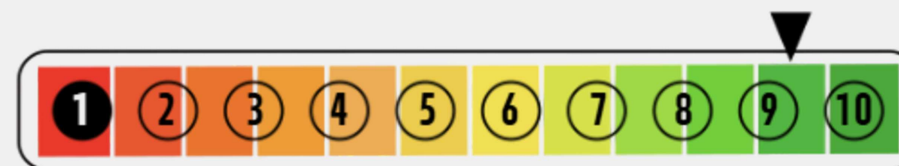
B - QUELLE EST VOTRE VOLONTÉ D'ACCEPTER LE CHANGEMENT ?

ÊTES-VOUS PRÊT À MODIFIER, CHANGER OU ABANDONNER CERTAINES
HABITUDES POUR RÉALISER CELA ?

C - REGARDEZ VOTRE SCORE !

SI VOUS N'ÊTES PAS A 100%, VOUS DEVEZ REVOIR LE POINT A OU B.
ÊTES-VOUS PRÊT A RETOURNER VERS LE POINT A OU B AFIN D'ÊTRE ENSEIGNABLE.

SOYEZ SINCÈRE, METTEZ-VOUS UNE NOTE ENTRE 1 ET 10

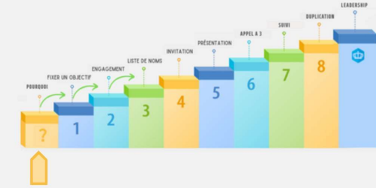


CALCULEZ VOTRE SCORE !

A MULTIPLIÉ PAR B = _____ %

SI VOUS VOULEZ QUE DES CHOSES CHANGENT DANS VOTRE VIE, IL VA FALLOIR CHANGER DES CHOSES DANS VOTRE VIE !

0



DÉCOUVRIR VOTRE POURQUOI, VOTRE DÉSIR ARDENT

BUT

QUESTIONS À SE POSER

▶ **POURQUOI AVEZ-VOUS DÉCIDÉ DE VOUS INSCRIRE CHEZ ATOMY ?**

GÉNÉRALEMENT LA RÉPONSE SERA POUR LES PRODUITS OU LE BUSINESS...

▶ **POURQUOI EST-CE IMPORTANT POUR VOUS ?**

PARCE QUE : J'EN AI MARRE DE... JE NE VEUX PLUS... J'AI DES PROBLÈMES DE... MAINTENANT JE SOUHAITE...

▶ **QU'EST-CE ÇA CHANGERAIT DANS VOTRE QUOTIDIEN SI CELA SE PRODUISAIT ?**

JE POURRAIS... FAIRE CECI... AVOIR PLUS DE... AIDER... CHANGER DE... RESSENTIR MOINS DE DOULEURS...

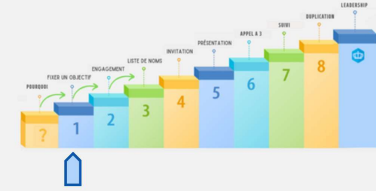
▶ **EN COMBIEN DE TEMPS, AIMERIEZ VOUS QUE CECI SE RÉALISE ?**

▶ **QU'EST-CE QUI VOUS A EMPÊCHÉ JUSQU'À AUJOURD'HUI, D'AVOIR DE TELS RÉSULTATS ?**

(VOS PEURS OU VOS FREINS) JE N'AI JAMAIS EU LE TEMPS DE... LE MANQUE D'ARGENT... LA PEUR DE ME LANCER... JE ME SENS PAS CAPABLE DE...

**VOTRE POURQUOI
EST VOTRE MOTEUR
ET REPRÉSENTE 90%
DE VOTRE RÉUSSITE !**

1



FIXER UN OBJECTIF

BUT VIE ÉQUILBRÉE

QU'EST-CE QU'UNE VIE ÉQUILBRÉE ?

BIEN VIVRE, AIMER, APPRENDRE ET CONTRIBUER

“SI VOUS RÊVEZ VIVEMENT, CELA SE RÉALISERA CERTAINEMENT.
SI VOUS AVANCEZ AVEC CONFIANCE DANS CE RÊVE,
VOTRE AVENIR CHANGERA.”

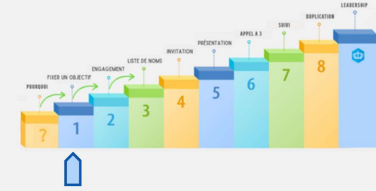
 CEO *Han Gill Park*



1

FIXER UN OBJECTIF

BUT AVOIR UN PLAN



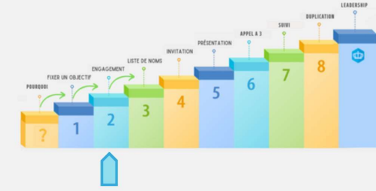
▶ TRAVAILLER UN PLAN PRÉCIS ET LE RESPECTER C'EST :

- 1 – CHOISIR ET VOUS FIXER UN OBJECTIF À ATTEINDRE
- 2 – CONNAÎTRE LES CONDITIONS EXACTES DE CET OBJECTIF
- 3 – DATER L'ATTEINTE DE VOTRE OBJECTIF
- 4 – QUEL EST VOTRE INVESTISSEMENT PERSONNEL, VOTRE VOLONTÉ D'APPRENDRE ET D'ACCEPTER LE CHANGEMENT ? (C'EST LE PRIX A PAYER)





2



**FAITES-VOUS
UNE PROMESSE !**

TU DOIS ÊTRE LE CENTRE DE TA VIE

"VOUS DEVEZ INFLUENCER LES GENS QUI VOUS ENTOURENT AVEC VOS PENSÉES ET VOS IDÉES. VOUS NE DEVEZ PAS LAISSER LES AUTRES DIRIGER VOTRE VIE."

 CEO *Han Gill Park*

A

PENSÉE POSITIVE

FAITES PASSER LE MESSAGE,
PARTAGEZ LES PRODUITS !

 CEO *Han Gill Park*

B

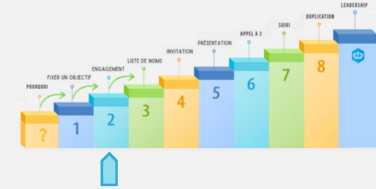
PRÊT À TRAVAILLER DUR !

"VOUS RENCONTREREZ DES GENS QUI ESSAIERONT DE VOUS DISSUADE DE FAIRE CE MÉTIER. SI C'EST LE CAS, IGNOREZ-LES ET PASSEZ À LA PERSONNE SUIVANTE."

C

2

L'ENGAGEMENT AVEC VOUS-MÊME

BUT**LE RESPECTER**

1 – ÉCRIRE UNE DÉCLARATION D'ENGAGEMENT

L'ÉCRIRE D'UNE FAÇON COMPRÉHENSIBLE EN CITANT TOUTES LES RÉPONSES DE CHAQUE POINT DE L'OBJECTIF. INCLURE UNE TOURNURE TEXTE DE GRATITUDE ET DE RECONNAISSANCE COMME SI VOUS L'AVIEZ DÉJÀ.

2 – MON TRAVAIL EST DE LIRE À HAUTE VOIX MA DÉCLARATION TOUS LES JOURS AVEC LA TECHNIQUE DU 3-6-9.

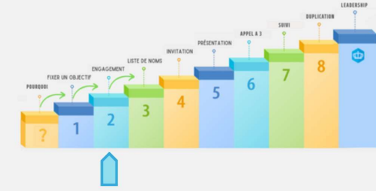
À CHAQUE FOIS QUE VOUS LISEZ VOTRE DÉCLARATION D'ENGAGEMENT, VIVEZ-LA PLEINEMENT : AYEZ LA VISION DE VOTRE DÉSIR ARDENT, RESSENTEZ-LE ÉMOTIONNELLEMENT, VOUS L'AVEZ DÉJÀ !

3 FOIS LE MATIN EN SE LEVANT

6 FOIS DANS LA JOURNÉE

9 FOIS AVANT DE SE COUCHER

2

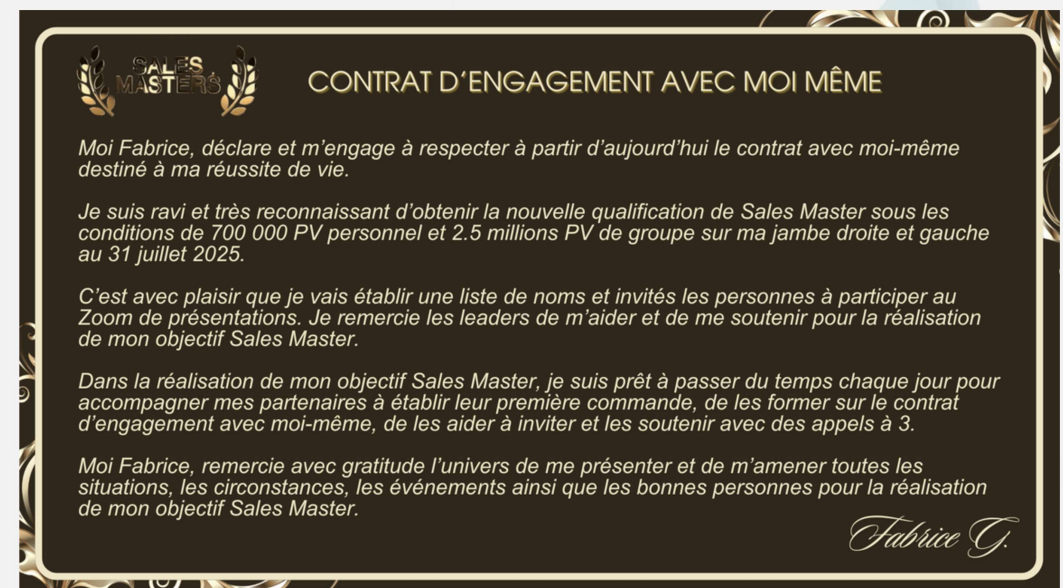


L'ENGAGEMENT AVEC VOUS-MÊME

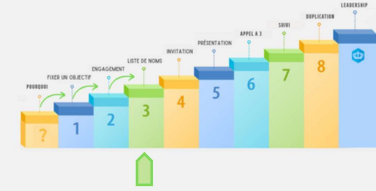
BUT

SE PROJETER

▶ VOICI "UN EXEMPLE" QUE VOUS POUVEZ CRÉER ET L'AFFICHER CHEZ VOUS.



3



LISTE DE NOMS

UNE LISTE DES PERSONNES QUE VOUS SOUHAITEREZ APPROCHER

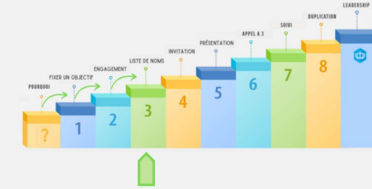
“NE LISTEZ PAS LES PERSONNES QUI POURRAIENT ÊTRE INTÉRESSÉES PAR L’AFFAIRE”;
LISTEZ SIMPLEMENT TOUTES LES PERSONNES QUE VOUS CONNAISSEZ.

LA VITESSE À LAQUELLE VOUS INFORMEZ LES PERSONNES DE LA LISTE DÉTERMINERA VOTRE SUCCÈS.
« LOI DE MON PROPRE ESPRIT » - LEUR DIRE EST MON PROPRE ESPRIT, LE FAIRE OU NON EST LEUR PROPRE ESPRIT.

“SI VOUS VOULEZ RÉALISER QUELQUE CHOSE DE STIMULANT DANS VOTRE VIE,
FAITES-LE DE MANIÈRE INTENSIVE.”



3



LISTE DE NOMS

BUT LISTER VOTRE FONDS DE COMMERCE

▶ **RÈGLE D'OR À RESPECTER :**

VOUS NE DEVEZ PRÉJUGER PERSONNE LORSQUE VOUS CONSTRUISEZ VOTRE LISTE DE NOMS.

IL N'Y A PAS DE NOMBRE OBLIGATOIRE, PLUS VOTRE LISTE SERA GRANDE, PLUS VOTRE POTENTIEL DE RÉUSSITE SERA IMPORTANT.

POSEZ-VOUS ET PRENEZ LE TEMPS POUR FAIRE VOTRE LISTE. DANS TOUTE ENTREPRISE, C'EST UN MOMENT CAPITAL : CAR TOUT CE QUI EN VAUT LA PEINE PREND DU TEMPS, PRENEZ VOTRE TEMPS !

MUNISSEZ-VOUS D'UN CAHIER SPÉCIALEMENT POUR VOTRE LISTE DE NOMS

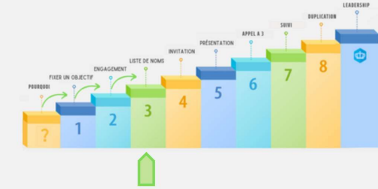
CRÉEZ DES COLONNES AVEC NOM, PRENOM, TÉL, APPELÉ LE, INVITÉ A UNE PRÉSENTATION DU, A RELANCÉ LE, COMMENTAIRE.

RAJOUTEZ DES PERSONNES CHAQUE JOUR.

▶ **DEMANDER DES RECOMMANDATIONS À CHAQUE PERSONNE**

CONNAISSEZ-VOUS QUELQU'UN QUI... SOUHAITE GAGNER PLUS, PASSE PAR DES PROBLÈMES DE SANTÉ...

3



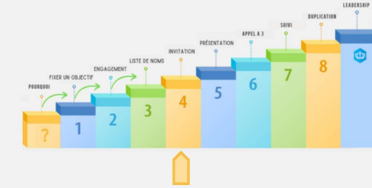
LISTE DE NOMS

▶ VOICI UN EXEMPLE QUE VOUS POUVEZ CRÉER POUR SUIVRE VOS CONTACTS.

Noms et Prénoms	Numéro de Téléphone	Invité à une Présentation du :	A t'il été présent ? Oui / Non	Commentaire :	A relancé le :	Rendez-vous de l'Appel à 3 le :

4

INVITATION

**BUT**

PRENDRE RENDEZ-VOUS, PUIS INVITER.

▶ **COMMENCEZ À INVITER LES PERSONNES QUE VOUS CONNAISSEZ ET QUI VOUS FONT CONFIANCE !**

“IL EST IMPORTANT DE VOUS ENGAGER À EFFECTUER UN CERTAIN NOMBRE D'APPELS TÉLÉPHONIQUES PAR JOUR DE MANIÈRE CONSTANTE. CE QUI EST RÉELLEMENT CONSIDÉRÉ COMME DU TRAVAIL, C'EST DE PASSER DES APPELS TÉLÉPHONIQUES, DE RENCONTRER DES GENS ET DE PARTICIPER À DES FORMATIONS.

LA TEMPÉRATURE DOIT DÉPASSER 100 DEGRÉS CELSIUS POUR QUE L'EAU BOUILLONNE.
LA RÉGULARITÉ EST IMPORTANTE.”

CEO *Han Gill Park*

**INVITEZ
2 PERSONNES
DANS LES 24H !**

4

INVITATION

BUT INVITER A UNE PRÉSENTATION

RÈGLE D'OR À RESPECTER :

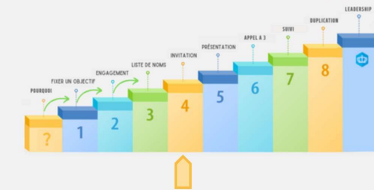
L'INVITATION DOIT ÊTRE COURTE (2 MIN) SANS FAIRE LA PRÉSENTATION AU TÉLÉPHONE

VOICI UN EXEMPLE DE PHRASE D'ACCROCHE

SALUT PIERRE, COMMENT VAS-TU ? ...ÉCOUTE JE N'AI PAS BEAUCOUP DE TEMPS MAIS IL FALLAIT ABSOLUMENT QUE JE TE TIENNE AU COURANT DE CE (TRUC DE DINGUE) QUE J'AI DÉCOUVERT ! TU FAIS QUOI CE SOIR À 21H ?

(TRUC DE DINGUE, OPPORTUNITÉ, BON PLAN...) PARLEZ AVEC VOS MOTS

SOYEZ ENTHOUSIASTE, CRÉEZ DE LA CURIOSITÉ ET METTEZ DE L'URGENCE

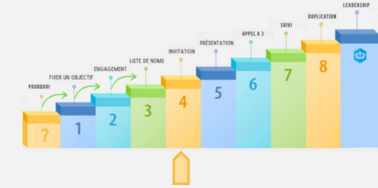


EXEMPLE

1

4

INVITATION

**BUT** INVITER A UNE PRÉSENTATION

▶ **ATTENDEZ-VOUS A UNE RÉACTION PAR UNE QUESTION :**

C'EST QUOI (TON TRUC) ? DIS M'EN PLUS, EXPLIQUE MOI... !

NE TOMBEZ PAS DANS LE PIÈGE DE RÉPONDRE DIRECTEMENT JUSTEMENT VOUS POUVEZ REBONDIR :

ÉCOUTE, LA DERNIÈRE FOIS TU M'AS DIT QUE TU VOULAIS GAGNER PLUS OU TU AVAIS DES DOULEURS AUX...

EST-CE QUE C'EST TOUJOURS LE CAS POUR TOI ? (ATTENDRE SA RÉPONSE)

D'ACCORD ! EN FAIT, C'EST POUR ÇA QUE J'AI PENSÉ A TOI POUR TE FAIRE DÉCOUVRIR CE (TRUC DE DINGUE).

DONC, C'EST BON POUR TOI CE SOIR À 21H (ATTENDRE SA RÉPONSE)

PARFAIT, JE T'ENVOIE LE LIEN ZOOM SUR TON EMAIL OU WHATSAPP ?

▶ **PRÉCISEZ QUE VOUS SEREZ PRÉSENT ET QUE VOUS ALLEZ L'APPELER 5 MIN AVANT, ET PROFITEZ-EN POUR ÉDIFIER LE SPEAKER.**

4

INVITATION

BUT INVITER À UNE PRÉSENTATION

RÈGLE D'OR À RESPECTER :

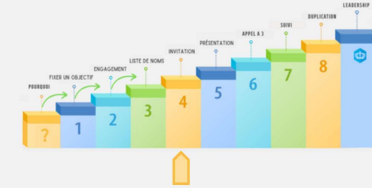
L'INVITATION DOIT ÊTRE COURTE (2 MIN) SANS FAIRE LA PRÉSENTATION AU TÉLÉPHONE

VOICI UN EXEMPLE DE PHRASE D'ACCROCHE

SALUT CHRISTELLE, COMMENT VAS-TU ? ... JE T'APPELLE RAPIDEMENT PARCE QUE J'AI PENSÉ À TOI. FIGURE-TOI QUE JE VIENS DE DÉCOUVRIR UNE TOUTE NOUVELLE PLATEFORME DE DISTRIBUTION BASÉE SUR LA CONSOMMATION DU QUOTIDIEN DANS LAQUELLE IL Y A UN PARTAGE DE RICHESSES, C'EST UN NOUVEAU CONCEPT QUI EST EN TRAIN DE FAIRE FUREUR SUR LE NET. IL FAUT ABSOLUMENT QUE TU VOIS ÇA !

**(TRUC DE DINGUE, OPPORTUNITÉ, BON PLAN, PLATEFORME DE DISTRIBUTION...) PARLEZ AVEC VOS MOTS*

SOYEZ ENTHOUSIASME, CRÉER DE LA CURIOSITÉ ET METTEZ DE L'URGENCE

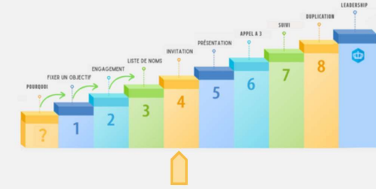


**EXEMPLE
2**



4

INVITATION

**BUT** INVITER À UNE PRÉSENTATION

▶ **ATTENDEZ-VOUS À UNE RÉACTION PAR UNE QUESTION :**

C'EST QUOI (TON TRUC) ? DIS M'EN PLUS, EXPLIQUE MOI... !

NE TOMBEZ PAS DANS LE PIÈGE DE RÉPONDRE DIRECTEMENT JUSTEMENT VOUS POUVEZ REBONDIR :

AUJOURD'HUI, TOUT CE QUE JE PEUX TE DIRE, C'EST QUE C'EST VRAIMENT UNE RÉVOLUTION DANS LE MONDE DU E-COMMERCE ET J'AIMERAI BIEN AVOIR TON AVIS.

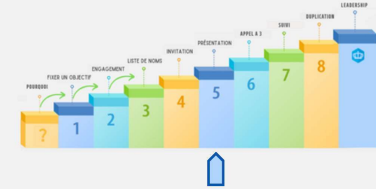
LES PROCHAINES INFORMATIONS, SONT À 17H OU CE SOIR À 21H.

QUELLE HEURE TE CONVIENT LE MIEUX ? (ATTENDRE SA RÉPONSE)

21H, C'EST PARFAIT JE RÉSERVE TA PLACE.

▶ **PRÉCISEZ QUE VOUS SEREZ PRÉSENT ET QUE VOUS ALLEZ L'APPELER 5 MIN AVANT, ET PROFITEZ-EN POUR ÉDIFIER LE SPEAKER.**

5



PRÉSENTATION DE L'OPPORTUNITÉ



ASSUREZ-VOUS D'ÊTRE À L'HEURE AVEC VOTRE INVITÉ, BIEN CONNECTÉ 5 MINUTES AVANT.

INFORMEZ-LE QUE VOUS ALLEZ LE RAPPELER APRÈS LA PRÉSENTATION

CONCEPT DE L'ENTREPRISE

PRODUITS DE PRESTIGE
STRATÉGIE DU "MASS'STIGE"

ATOMY EST UN DISTRIBUTEUR
DE PRODUITS FABRIQUÉS PAR KAERI & KOLMAR BNH
ET LES VEND À DES PRIX INCROYABLEMENT BAS.

A

LES PRODUITS

PRIX ABSOLUE
QUALITÉ ABSOLUE
VALEUR D'ATOMY ABSOLUE

B

PLAN DE RÉMUNÉRATION

SYSTÈME
BINAIRE FORCÉ UNIQUE

C

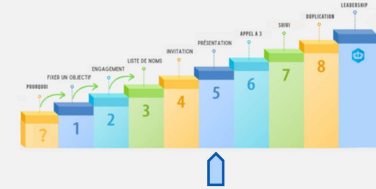
VISION D'ATOMY

CENTRE DE DISTRIBUTION
EXPANSION MONDIALE

D

**PARTAGEZ VOTRE
TÉMOIGNAGE
LORS DES
PRÉSENTATIONS**

5



LES DIFFÉRENTS TYPES DE PRÉSENTATIONS

- ▶ **LE SUCCÈS DE RÉUSSITE DÉPEND DU NOMBRE DE PERSONNES QUI ASSISTENT À UNE PRÉSENTATION**
PARTAGEZ L'INFORMATION EST L'UNE DES CLÉS DE VOTRE RÉUSSITE !

PAR INTERNET

*EN LIVE ZOOM
PERSONNEL
OU DE GROUPE*

A

À DOMICILE

*EN RÉUNION
OU DE
PERSONNES À PERSONNES*

B

EN SALLE

*ORGANISATION
LOCAL À PLUSIEURS*

C

ÉVÈNEMENTS

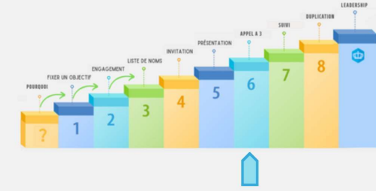
*ORGANISATION
ATOMY*

D



6

L'APPEL À 3



▶ **EDIFIEZ VOTRE SPONSOR / LEADER (TRANSFERT DE POUVOIR) ET VALORISEZ VOTRE INVITÉ**

EDIFIER LE LEADER A VOTRE INVITÉ ET DITES-LUI QUE C'EST UN PRIVILÈGE DE L'AVOIR À CE RDV.
VALORISEZ VOTRE INVITÉ EN LE PRÉSENTANT A VOTRE LEADER AFIN QU'IL SE SENTE IMPORTANT.

“APPELEZ-LES DANS LES 48 HEURES SUIVANT
UN RENDEZ-VOUS POUR VÉRIFIER LE NOUVEAU NUMÉRO.

VOUS DEVEZ VRAIMENT DISSIPER LEURS DOUTES SUR LES PRODUITS
ET LES EXPLICATIONS COMMERCIALES EN LES APPELANT RAPIDEMENT
ET EN LES RASSURANT.”

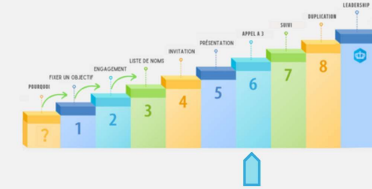
 CEO *Han Gill Park*

▶ **APRÈS LAISSEZ FAIRE LE LEADER ET ÉCOUTEZ POUR APPRENDRE**

NE JAMAIS INTERROMPRE ET NE COUPEZ PAS LA PAROLE. (ENREGISTREZ SI POSSIBLE LA CONVERSATION)

6

L'APPEL À 3

**BUT** PHASE DÉCOUVERTE**1 - DEMANDEZ CE QUI A RETENU LE PLUS SON ATTENTION**

LES PRODUITS, LE BUSINESS, LE SYSTÈME...

2 - DÉCOUVREZ SON POURQUOI, SON DÉSIR ARDENT OU SA PROBLÈMATIQUE

REVENIR SUR LE SLIDE DÉCOUVRIR LEUR POURQUOI EN LEUR POSANT DES QUESTIONS

3 - AMENEZ LA PERSONNE À RACONTER CE QUI EST IMPORTANT POUR ELLE

POUR L'AIDER À RÉALISER L'ÉCRITURE DE SON OBJECTIF (PLAN D'ACTION PRÉCIS) QUI LUI CORRESPOND VRAIMENT

4 - PARLEZ D'ARGENT

1) LE TRANSFERT DE CE QU'ELLE DÉPENSE ET UTILISE DÉJÀ EN PRODUITS 2) COMBIEN ELLE VEUT GAGNER PAR MOIS ?

5 - DÉCOUVREZ SA PRIORITÉ ?

PRENDRE SOIN DE SOI, GAGNER DE L'ARGENT, AIDER LES AUTRES...

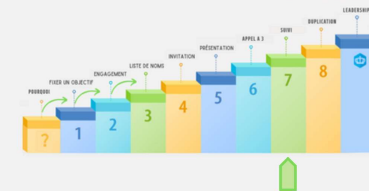
6 - RASSUREZ LA PERSONNE

LUI EXPLIQUER QUE C'EST NOUVEAU POUR ELLE ET QUE NOUS SERONS LÀ POUR L'AIDER ET L'ACCOMPAGNER

**FAITES-LE
AVEC VOTRE
SPONSOR OU
VOTRE UPLINE**

7

LE SUIVI

**BUT****LES PREMIERS PAS DE L'INSCRIPTION**

1 - L'AIDEZ À S'INSCRIRE

LUI FOURNIR LE LIEN DE PARRAINAGE ET FAIRE L'INSCRIPTION AVEC VOTRE INVITÉ

2 - L'AIDEZ À PASSER SA PREMIÈRE COMMANDE

L'IDÉAL EST D'ALLER CHERCHER LES FRAIS DE TRANSPORT GRATUITS

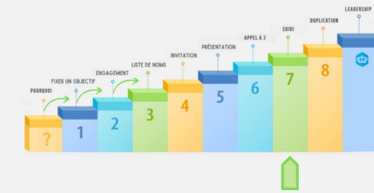
3 - L'AIDEZ À APPELER DEUX PERSONNES POUR LA PRÉSENTATION SUIVANTE

PARMI TES CONNAISSANCES, QUI AIMERAIT GAGNER PLUS, OU, QUI A DES DOULEURS DE...

**INSCRIVEZ-LA,
APRÈS
L'APPEL À 3**

7

LE SUIVI

**BUT** LA RELATION DE CONFIANCE**1 - RECONTACTEZ VOTRE INVITÉ DÈS QU'IL A REÇU SA COMMANDE**

DEMANDER LUI, S'IL A BIEN TOUT REÇU ET CONSEILLEZ-LE, SUR COMMENT PRENDRE LES PRODUITS.

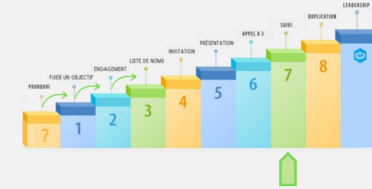
2 - DEMANDEZ LUI S'IL A DES QUESTIONS**3 - EXPLIQUEZ LUI LE BACKOFFICE****4 - L'INVITEZ A SUIVRE LA PROCHAINE FORMATION ZOOM****5 - DONNEZ LUI LE PLANNING DES DATES DE FORMATIONS ET DE PRÉSENTATIONS**

VOUS DEVEZ CONNECTER VOS PARTENAIRES AU SYSTÈME

**C'EST À VOUS DE
SUIVRE VOS
PARTENAIRES**

7

LE SUIVI



SOYEZ À L'ÉCOUTE
DE VOS
PARTENAIRES

NOUS FOURNISSONS DES CONSULTATIONS LORSQUE DES PROBLÈMES SURVIENNENT.

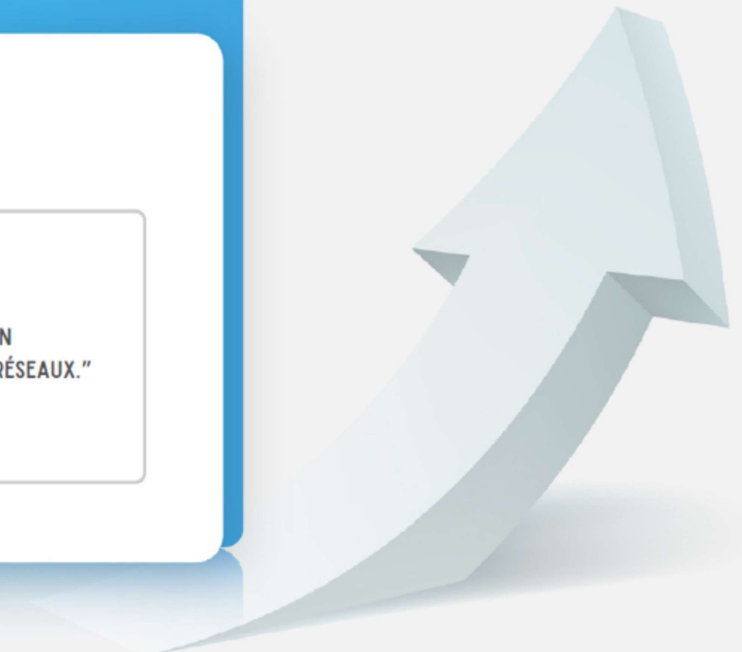
A

JE NE CONNAIS PERSONNE

"PARCE QU'ILS N'ONT PAS DE LISTE DE PERSONNES.
RÉDIGEZ LA LISTE ENSEMBLE, CRÉEZ UN JOURNAL DE CONSULTATION
POUR CHAQUE PERSONNE DE LA LISTE ET AIDEZ-LES À CONTACTER LEURS RÉSEAUX."



CEO *Han Gill Park*

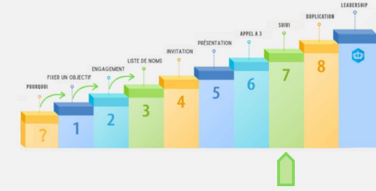




7

LE SUIVI

NOUS DONNONS DES CONSEILS LORSQUE DES PROBLÈMES SURVIENNENT



B

PERSONNE NE VEUT S'INSCRIRE COMME MEMBRE

"VOUS N'AVEZ PAS EXPLIQUÉ LA VISION DE L'ENTREPRISE"

 CEO *Han Gill Park*

C

IL N'Y A PRATIQUEMENT PAS DE VENTES

"VOUS N'ÊTES PAS VOUS-MÊME DES CONSOMMATEURS RÉGULIERS. LORSQUE VOUS FAITES LA PUBLICITÉ DE VOS PRODUITS, METTEZ EN AVANT LEURS MEILLEURES CARACTÉRISTIQUES ET VENDEZ LES BONS RÉSULTATS AVEC VOTRE PASSION SINCÈRE."

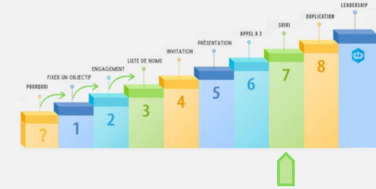
 CEO *Han Gill Park*



7

LE SUIVI

"NOUS DONNONS DES CONSEILS LORSQUE DES PROBLÈMES SURVIENNENT



CHAQUE
SITUATION A
UNE SOLUTION

VOTRE DOWNLINE NE S'AGRANDIT PAS.

NE PAS REJOINRE LE SYSTÈME

"100 % DES PERSONNES AYANT PEU DE POUVOIR
PEUVENT NÉANMOINS RÉUSSIR DE MANIÈRE
INCROYABLE GRÂCE AU SYSTÈME D'ATOMY."



CEO *Han Gill Park*

LES NOUVEAUX ARRIVANTS NE SE SENTENT PAS LES BIENVENUS ET PARTENT

"CHEZ ATOMY, VOUS DEVEZ SERVIR LES AUTRES AVEC HUMILITÉ.
VOUS DEVEZ VOUS ABAISSER.
LAISSEZ TOMBER VOTRE EGO ET SERVEZ LES AUTRES.
VOUS DEVEZ ACCEPTER DE SUBIR DES PERTES.
N'AYEZ PAS PEUR DE PERDRE DE L'ARGENT.
NE PENSEZ PAS À FAIRE LA COURSE CONTRE VOS PARTENAIRES."



CEO *Han Gill Park*



7 LE SUIVI - PLANNING

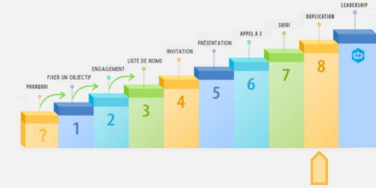
LIEN ZOOM SALLE DE DÉSIRÉ : [HTTPS://US07WEB.ZOOM.US/J/4621046155](https://us07web.zoom.us/j/4621046155)



HORAIRES	LUNDI	MARDI	MERCREDI	JEUDI	VENDREDI	SAMEDI	DIMANCHE
14H00	Réfléchissez et devenez riche	Réfléchissez et devenez riche	Réfléchissez et devenez riche	Réfléchissez et devenez riche	Réfléchissez et devenez riche		
15H00							
16H00						Présentation Atomy	
17H00	Présentation Atomy	Présentation Atomy	Présentation Atomy	Présentation Atomy	Présentation Atomy		
18H00						8 étapes du succès	
19H00			Plan de rémunération				
20H00							
21H00	Présentation Atomy	Présentation Atomy	Présentation Atomy	Présentation Atomy	Présentation Atomy	Présentation Atomy	Présentation Atomy



8



LA DUPLICATION

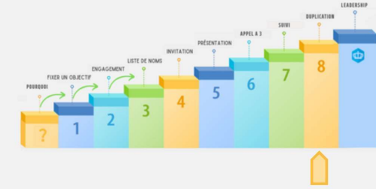
“FAITES EXACTEMENT COMME LES GENS QUI ONT RÉUSSI À LEURS DÉBUTS.
DÉCIDEZ DE SUIVRE LEURS TRACES. POUR UNE BONNE « DUPLICATION »,
LA VERSION ORIGINALE DOIT ÉGALEMENT ÊTRE BONNE.

SI VOUS NE VOUS CONSIDÉREZ PAS COMME UN BON EXEMPLE POUR VOS PARTENAIRES,
VOUS DEVEZ CHANGER LA VERSION ORIGINALE DE VOUS-MÊME.”



 CEO *Han Gill Park*





COMMENT DÉMARRER UN NOUVEAU PARTENAIRE

REVENIR SUR
LE POURQUOI

BUT

DÉCOUVRIR LEUR POURQUOI

CRÉEZ UNE
FICHE POUR
CHAQUE
PARTENAIRE

▶ POURQUOI AVEZ-VOUS DÉCIDÉ DE VOUS INSCRIRE CHEZ ATOMY ?

GÉNÉRALEMENT LA RÉPONSE SERA POUR LES PRODUITS OU LE BUSINESS...

▶ POURQUOI EST-CE IMPORTANT POUR VOUS ?

PARCE QUE : J'EN AI MARRE DE... JE NE VEUX PLUS... J'AI DES PROBLÈMES DE... MAINTENANT JE SOUHAITE...

▶ QU'EST-CE CA CHANGERAIT DANS VOTRE QUOTIDIEN SI CELA SE PRODUISAIT ?

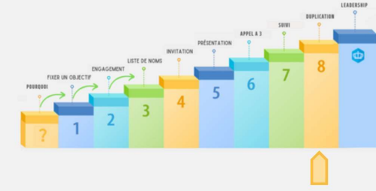
JE POURRAI... FAIRE CECI... AVOIR PLUS DE... AIDER... CHANGER DE... NE PLUS AVOIR DE DOULEUR...

▶ EN COMBIEN DE TEMPS, AIMERIEZ-VOUS QUE CECI SE RÉALISE ?

▶ QU'EST-CE QUI VOUS A EMPÊCHÉ JUSQU'À AUJOURD'HUI, D'AVOIR DE TELS RÉSULTATS ?

(VOS PEURS OU VOS FREINS) JE N'AI JAMAIS EU LE TEMPS DE... LE MANQUE D'ARGENT... LA PEUR DE ME LANCER... JE ME SENS PAS CAPABLE DE...

8



COMMENT DÉMARRER UN NOUVEAU PARTENAIRE

BUT REFORMULATION

OK, SI JE VOUS AI BIEN COMPRIS, VOUS SOUHAITEZ DEMARRER ATOMY POUR...

REFORMULER LES RAISONS QU'ELLE A EVOQUÉES ET BIEN PRÉCISER EN COMBIEN DE TEMPS

C'EST BIEN ÇA ?

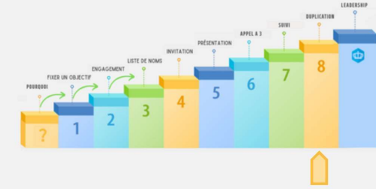
ATTENDRE QU'ELLE VALIDE ET QUE LA PERSONNE VOUS DISE OUI

JUSTE UNE DERNIÈRE QUESTION,

POUR OBTENIR CE QUE VOUS DÉSIREZ, COMBIEN DE TEMPS SOUHAITEZ-VOUS Y CONSACRER PAR JOUR ?

1H... 2H... OU PLUS PAR JOUR OU PAR SEMAINE

**ASSUREZ-VOUS
DE L'AVOIR
BIEN COMPRIS**



COMMENT DÉMARRER UN NOUVEAU PARTENAIRE

BUT

TRANSITION

OK, SUPER, MAINTENANT JE VOUS COMPRENDS MIEUX

CRÉER DE L'EMPATHIE ET DE LA SYMPATHIE

DONC À PARTIR D'AUJOURD'HUI,

SI VOUS ÊTES D'ACCORD JE VAIS VOUS AIDER À ATTEINDRE VOTRE OBJECTIF

C'EST OK POUR VOUS ?

ATTENDRE LA CONFIRMATION

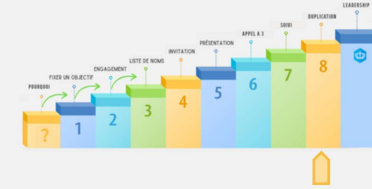
VOICI COMMENT NOUS ALLONS PROCÉDER *(LES GENS SUIVENT LES GENS QUI SAVENT OÙ ILS VONT)*

EXPLIQUER QU'ENSEMBLE VOUS ALLEZ FIXER UN OBJECTIF DE RÉSULTAT DATÉ

ET DÉFINIR UN CONTRAT D'ENGAGEMENT

**MONTREZ LUI
COMMENT
VOUS ALLEZ LE
GUIDER !**

8



LA DUPLICATION ET LA PUISSANCE DU 2

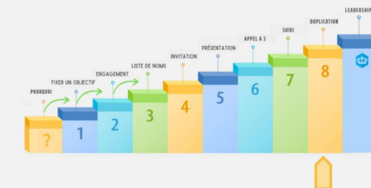
JOUR	MEMBRES	JOUR	MEMBRES	JOUR	MEMBRES	JOUR	MEMBRES	JOUR	MEMBRES
1	2	6	64	11	2 048	16	65 536	21	2 097 152
2	4	7	128	12	4 096	17	131 072	22	4 194 304
3	8	8	256	13	8 192	18	262 144	23	8 388 608
4	16	9	512	14	16 384	19	524 288	24	16 777 216
5	32	10	1 024	15	32 768	20	1 048 576	25	33 554 432

ÇA, C'EST DANS UN MONDE IDÉAL, MAIS MATHÉMATIQUEMENT C'EST JUSTE !

*MAINTENANT IMAGINONS QUE VOUS RÉALISEZ SEULEMENT 10 % = **3 554 432 DE PERSONNES**
OU MÊME SEULEMENT 1 % = **335 554 DE PERSONNES***

**LA DUPLICATION
EST LA BASE DU
REVENU PASSIF !**

8



DÉMARRER AVEC LA DUPLICATION

▶ **DÉMARREZ DIRECTEMENT AVEC UN PACK OFFRE SPÉCIAL À 300 000 PV PERSONNEL (+/- 455€)**
 ET QUE VOUS DUPLIQUEZ AVEC DEUX AUTRES PERSONNES QUI FONT COMME VOUS,

VOUS DEVEZ QUALIFIÉ SALES MASTER EN 1 SEMAINE

JOUR	MEMBRES	PV PERSONNEL	PV à GAUCHE	PV à DROITE	GAINS POSSIBLE
1	2	300 000	300 000	300 000	+/- 45€ (x1)
2	4	300 000	600 000	600 000	+/- 45€ (x1)
3	8	300 000	1 200 000	1 200 000	+/- 45€ (x1)
4	16	300 000	2 400 000	2 400 000	+/- 45€ (x1)
4 bis	16	700 000	2 500 000	2 500 000	+/- 90€ (x1)



COMMISSIONS DE SALES MASTER : JUSQU'À +/- 45€ (X8) + BONUS DE MAITRISE +/- 357€ (SUR 15 JOURS) = +/- 717€ (POUR 15 JOURS)
 POUR ATTEINDRE LA COMMISSION DE SALES MASTER IL FAUT AUGMENTER SES PV PERSONNELS DE 300 000 PV À 700 000 PV.
 L'INVESTISSEMENT DE DÉPART POUR 700 000 PV REVIENT ENVIRON À +/- 1 200€ POUR UN RETOUR MENSUEL DE +/- 1 434€ DÈS LE PREMIER MOIS.

**Plus tôt tu acceptes que cela
va prendre plus de temps que
tu le souhaites, plus tôt cela se
produira plus vite que prévu.**

Plein succès avec Atomy !

Sam et Sandra