

# PARTIR DU BON PIED

Le manuel de votre entreprise USANA

USANA.

# Rien de plus simple...



1

Suivez le cours de formation en ligne eApprentice (USANAtoday.com). En plus de vous permettre de mieux comprendre la vision qui anime USANA, cette formation renferme des suggestions sur la façon de mettre sur pied votre entreprise, en plus de vous expliquer comment lancer des invitations, préparer une présentation, faire un suivi auprès des clients potentiels, et plus encore.



2

Étudiez à fond le manuel **Partir du bon pied** et faites les exercices qu'il contient. Le manuel comporte quatre sections - Un plan d'action pour votre entreprise, Santé véritable, Richesse véritable et Développement personnel. Ces sections vous permettent d'acquérir sept compétences qui pourront vous aider à réussir à titre d'entrepreneur USANA indépendant :

1. Repérer les équipiers et clients potentiels
2. Lancer des invitations
3. Donner une présentation
4. Faire un suivi
5. Conclure
6. Répondre aux objections
7. Faire la promotion des événements



3

Avec l'aide de votre parrain, fixez un rendez-vous à un nouvel équipier ou nouveau Client privilégié potentiel.

**VOUS ENTREZ DANS LE FEU DE L'ACTION!**



4

Connectez-vous aux médias sociaux d'USANA : Facebook, Twitter, le blogue Quoi de neuf chez USANA? (What's Up, USANA?) et plus encore. Des ressources qui vous tiendront au fait de tout ce qui se passe chez USANA.

VOILÀ TOUT! EN **4** ÉTAPES, VOUS ÊTES PRÊT À PARTIR DU BON PIED.

## Première semaine

### • ENTREZ CES DONNÉES DANS VOTRE TÉLÉPHONE CELLULAIRE :

- Services aux distributeurs : 801 954-7272
- Votre numéro ID d'Associé
- Date de votre adhésion
- Date limite pour obtenir le statut de Meneur Platine émérite

### • ACCÉDEZ À USANATODAY.COM, REPÉREZ LES PAGES QUI SUIVENT ET ASSIMILEZ LEUR CONTENU :

- Formation eApprentice (à achever le \_\_\_\_\_)
- Page « Commande automatique »
- Icône du panier d'achats
- Rubrique « Demandez aux scientifiques »
- Rubrique « Demandez à Andy »
- Outils commerciaux (feuilles, vidéos, cartes électroniques, etc.)
- Maximiseur de revenu<sup>MC</sup>

### • METTEZ SUR PIED VOTRE ENTREPRISE

- Créez votre site Web et votre compte de courriel USANA
- Commandez des cartes d'affaires sur le site myUSANAgear.com
- Ouvrez un compte-chèques avec dépôt direct
- Engagez-vous à participer aux téléconférences hebdomadaires
- Rencontrez votre parrain pour établir avec lui un plan d'affaires (et échanger des idées d'approches efficaces auprès de vos contacts)
- Dressez une première liste de vos contacts (voir page 8)
- Faites ce qu'il faut pour obtenir le statut de Meneur Platine émérite

### • PENSEZ À ÉTABLIR UNE COMMANDE AUTOMATIQUE

- La commande automatique vous assure d'avoir les produits dont vous et vos clients avez besoin.
- Utilisez quotidiennement les produits pour être au mieux de votre forme et apprendre à mieux les connaître.
  - Faites valoir les avantages de la commande automatique auprès de tous vos contacts.



**FÉLICITATIONS!**

Vous venez d'achever votre première semaine chez USANA.

## Premier mois

- Devenez Meneur Platine émérite Meneur, Platine ou Meneur
- Obtenez votre premier chèque USANA
- Pensez à ouvrir trois Centres d'affaires (trois Centres d'affaires peuvent vous permettre de maximiser votre potentiel de revenu)
- Planifiez votre inscription au congrès international d'USANA
- Étudiez le mode de fonctionnement de la récompense pour la commande initiale (renseignez-vous auprès de votre parrain ou en consultant la rubrique « Demandez à Andy » sur USANAtoday.com)
- Étudiez le programme de rémunération à l'aide de vidéos et par jeu de rôles avec votre parrain.

**PRATIQUEZ ENCORE ET ENCORE.**



**UN CONSEIL :** Comme point de départ, vous pouvez vendre à votre famille et à vos amis une partie des produits dans votre commande pour couvrir une partie de vos coûts.

# Démarches quotidiennes et hebdomadaires

- Utilisez les produits USANA, puis, à partir de votre expérience personnelle des produits, créez votre témoignage et partagez-le avec votre entourage  
(en respectant les règles de conformité – consultez les Politiques et procédures)
- Écoutez, regardez ou lisez pendant 30 minutes de la documentation sur le développement personnel, comme *LifeMasters*
- Passez en revue vos objectifs et visualisez votre motivation (voir page 6)
- Fixez votre objectif en matière de volume de ventes et faites-en le suivi (voir le tableau en page 15)
- Accédez à USANAtoday.com pour prendre connaissance des notifications
- Établissez un plan d'affaires quotidien avec l'aide de votre parrain
- Approchez deux clients et équipiers potentiels



Voici un exemple de démarches quotidiennes que vous pouvez faire pour tirer le meilleur parti du temps que vous passez à faire connaître USANA :

## JOUR 1 (dimanche)

- Déterminez le nombre de gens à rencontrer et inviter
- Vérifiez votre volume de ventes
- Fixez vos objectifs en matière de volume de ventes
- Vérifiez le rapport sur les commandes automatiques et communiquez avec vos équipiers pour leur fixer des objectifs
- Confirmez vos rendez-vous de la semaine
- Si possible, donnez une présentation Santé et Liberté

## JOUR 2 (lundi)

- Vérifiez les commandes automatiques qui n'ont pas été traitées et communiquez avec les équipiers et clients en cause
- Si possible, donnez une présentation Santé et Liberté

## JOUR 3 (mardi)

- Vérifiez les commandes automatiques dont le traitement est prévu le dimanche suivant et communiquez avec les équipiers et clients en cause
- Si possible, donnez une présentation Santé et Liberté

## JOUR 4 (mercredi)

- Communiquez avec vos équipiers et passez en revue leurs objectifs de la semaine
- Si possible, donnez une présentation Santé et Liberté

## JOUR 5 (jeudi)

- Donnez des formations
- Si possible, donnez une présentation Santé et Liberté

## JOUR 6 (vendredi)

- Vérifiez votre volume de ventes avant midi (HR) pour évaluer s'il faut générer un plus grand nombre de points de volume de ventes en augmentant les ventes de produits
- Dernière chance de vérifier les commandes automatiques qui n'ont pas été traitées pendant la semaine
- Si possible, donnez une présentation Santé et Liberté

« Je rêve d'un monde sans douleur ni souffrance. Je rêve d'un monde sans maladie. Partagez ma vision. Aimez la vie et vivez-la intensément dans la joie et la santé. »

– DR MYRON WENTZ  
FONDATEUR ET PRÉSIDENT  
DU CONSEIL D'USANA HEALTH  
SCIENCES, MICROBIOLOGISTE,  
IMMUNOLOGISTE, PHILANTHROPE  
ET AUTEUR À SUCCÈS

## Pourquoi la santé véritable est-elle importante pour votre entreprise?

Il faut connaître la valeur des produits USANA pour savoir en parler aux gens. Le meilleur apprentissage, c'est de les utiliser tous les jours.

- Devenez votre meilleur client
- Devenez le produit des produits
- Créez votre témoignage personnel sur les bienfaits des produits pour vous et votre famille
- Soumettez-vous à l'Évaluation de la santé véritable d'USANA pour connaître à fond vos objectifs en matière de santé
- Personnalisez votre commande automatique mensuelle pour y inclure les produits que vous utiliserez tous les jours
- Apprenez à connaître les produits en consultant la brochure Information sur les produits
- Regardez les vidéos USANA sur la santé et les produits, ainsi que les témoignages
- Lisez le *Guide comparatif des suppléments nutritionnels* de Lyle MacWilliam et parlez-en autour de vous
- Consultez la rubrique « Demandez aux scientifiques » sur USANAtoday.com pour trouver des réponses aux questions sur la santé et les produits

Quelle que soit votre motivation, ne la perdez jamais.

## Trouvez votre motivation

Tout ce qui vaut d'être réalisé trouve son origine dans la passion. Même si bon nombre de gens se lancent en affaires avec la seule idée de réaliser un profit, il leur faudra une motivation beaucoup plus puissante pour trouver le succès.

Il importe de déterminer d'abord quelle est votre motivation. Pourquoi avez-vous adhéré à USANA? Qu'est-ce qui vous pousse à donner le meilleur de vous-même chaque jour?

Il n'y a pas de bonne ou de mauvaise réponse. Si certains trouvent leur motivation dans le souci de subvenir aux besoins de leur famille, pour d'autres, il s'agit de répandre la vision d'USANA ou encore, de ressentir la satisfaction de ce qu'ils ont réalisé à chaque fois qu'ils accèdent à un nouvel échelon. Demandez-vous pourquoi vous êtes à la recherche de la santé et de la richesse véritables et si cette raison est suffisante pour vous motiver en cas de difficultés.

Votre motivation est la flamme qui brûle en vous, même dans les moments de découragement. Lorsque vous vous sentez au bout du rouleau, respirez à fond, comptez jusqu'à dix et rappelez-vous votre motivation. Lorsque vous avez envie de tout laisser tomber, c'est cette motivation qui vous remet en mémoire les raisons pour lesquelles vous avez voulu lancer votre entreprise. Lorsque vous ressentez un

sentiment de rejet, cette motivation vous poussera à essayer encore – et avec plus de conviction.

Il est normal que votre motivation évolue avec le temps. C'est peut-être même très positif. Par exemple, si votre motivation consiste à aider vos enfants à payer leurs frais d'inscription à l'université, elle changera sans doute lorsqu'ils seront diplômés. À ce moment, vous voudrez peut-être planifier votre retraite ou vous payer des voyages. Rappelez-vous seulement que votre nouvelle motivation doit vous convaincre de faire ce qu'il faut pour réussir.



Faites part de votre motivation à votre famille et vos amis. Prenez-la en note – et encadrez-la s'il le faut! Gardez toujours à l'esprit les buts que vous vous êtes fixés de façon à ne jamais douter que vous avez adhéré à USANA pour les bonnes raisons.

## Objectifs + engagement = résultats

L'équation est fort simple. Une fois que vous avez déterminé vos objectifs réels, vous pouvez les concrétiser en prenant un engagement ferme. En sachant ce qui vous motive à adhérer à USANA et en définissant vos rêves et vos objectifs – disons pour les trois à dix prochaines années – vous saurez mieux tracer la voie à suivre pour vous rendre là où vous voulez aller.

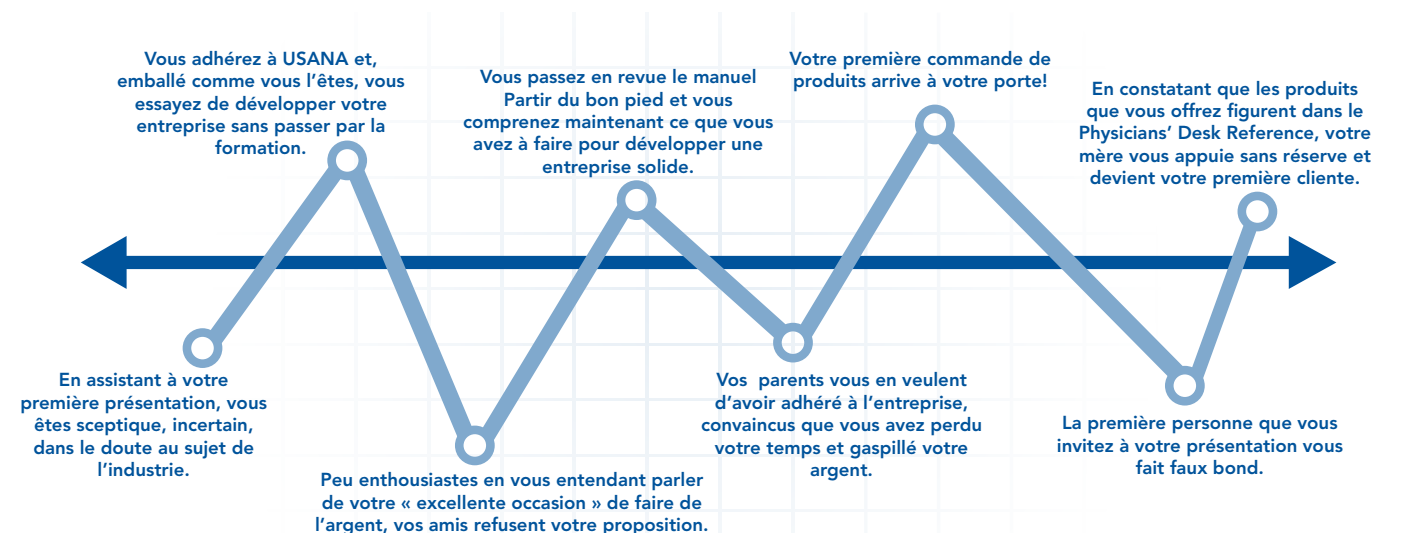
Donc... quelle est votre motivation?

Prenez maintenant les engagements qui vous mèneront là où vous voulez aller. Je m'engage (Nous nous engageons) à :

1. consacrer à notre entreprise \_\_\_\_\_ heures par semaine.
2. aborder au moins \_\_\_\_\_ contacts par semaine.
3. parrainer au moins \_\_\_\_\_ Associés par mois.
4. inscrire \_\_\_\_\_ nouveaux clients par mois.
5. apprendre à faire une présentation efficace en moins d'une heure.
6. collaborer avec mon parrain pendant au moins 13 mois.
7. rassembler des photos (mes rêves) et les afficher avec ce feuillet à un endroit où je les verrai chaque jour.

### TOUTE UNE GAMME D'ÉMOTIONS

Comme nouvel Associé, vous passerez probablement par toute une gamme d'émotions dans la phase de démarrage de votre entreprise. Il ne faut surtout pas abandonner! Ne perdez jamais de vue votre motivation, vos engagements et vos objectifs – ils vous remettront sur la voie du succès.



# Sept compétences à acquérir

## 1 DRESSER UNE LISTE DE CONTACTS

Il faut sans cesse travailler et allonger votre liste de contacts. Rappelez-vous qu'un refus peut simplement vouloir dire « pas maintenant ». Devant un « non », demandez à la personne s'il est possible de reprendre la conversation à un autre moment. Ne rayez jamais son nom sur votre liste – reprenez contact plus tard pour voir si le moment convient mieux.

- Inscrivez les noms de toutes vos connaissances
- Ne vous faites jamais d'idée préconçue au sujet de quelqu'un  
(vous ne savez pas si la personne recherche un meilleur revenu ou une plus grande liberté de temps, ni si son armoire est déjà pleine de suppléments)
- Demandez à la personne de vous donner des indications de clients
- Ajoutez chaque jour un nom à votre liste

## Liste de contacts

Nom et adresse	Information	Notes : (appel initial, date du rendez-vous, résultats, etc.)
	N° de téléphone : Courriel :	
	No de téléphone : Courriel :	
	N° de téléphone : Courriel :	
	N° de téléphone : Courriel :	
	N° de téléphone : Courriel :	
	N° de téléphone : Courriel :	
	N° de téléphone : Courriel :	

(voyez la page 14 pour ajouter d'autres noms à votre liste de contacts)

## 2 LANCER DES INVITATIONS

### LE GENRE DE PERSONNES À RECHERCHER :

Vos meilleurs équipiers potentiels sont des gens axés sur les solutions. Recherchez des personnes qui veulent améliorer leur état de santé, leur situation financière et leurs rapports avec les autres.

### REVOYEZ VOTRE LISTE DE CONTACTS :

Impossible de développer une entreprise sans une liste de noms. Pour partir du bon pied, mettez sur papier 20 noms que vous classerez par catégories : partenaires commerciaux sérieux, famille et amis ou personnes qui auraient avantage à prendre les produits.\*

### DÉCOUVREZ LES BESOINS DE VOS CONTACTS :

Nouez des liens avec les gens en leur posant des questions et en les écoutant. Une fois le rapport établi, vous cernerez certains traits de leur personnalité qui vous aideront à déterminer ce qui peut les motiver. Lorsque vous aurez dressé votre liste de contacts, échangez des idées avec votre parrain sur une façon personnalisée de les inviter à un rendez-vous.

### LE PROMOTEUR :

Sa motivation – s'amuser. Une personne très sociable qui aime faire la fête et se distinguer par sa tenue, sa coiffure, son maquillage.

### LE PRÉVENANT :

Sa motivation – aider les autres. Fait souvent passer les besoins et les désirs d'autrui avant les siens. Très bienveillant.

### L'ANALYSTE :

Sa motivation – la précision et l'exactitude. Attentif aux détails, factuel et rigoureux. Enclin à la frugalité, avec un bon sens de l'organisation.

### LE DIRIGEANT :

Sa motivation : l'argent. Compétitif et axé sur les objectifs. Est enclin à prendre les commandes et à vouloir mener.

### UNE INVITATION BIEN STRUCTURÉE

- Demandez à la personne si elle a un peu de temps à vous consacrer.
- Soulignez le fait que votre propre temps est très limité.
- Déterminez ses besoins (voyez F.O.R.M. ci-dessous).
- Mettez en évidence un expert qui saura impressionner.
- Utilisez des phrases neutres pour donner le contrôle à votre contact, par exemple « jetez un coup d'œil là-dessus » ou encore, « ce que je vous propose peut ou non être pour vous ».

## POINTS À RETENIR

- Idéalement, invitez les gens par téléphone ou au moyen des médias sociaux.\*
- Faites montre d'enthousiasme. La façon de transmettre votre message est plus importante que son contenu.
- Donnez une information concise au plus grand nombre de gens possible. La durée de votre invitation ne doit pas dépasser cinq minutes et il ne faut pas chercher à expliquer l'entreprise en détail.
- Mettez toujours en évidence quelqu'un d'autre que vous à titre d'expert.
- Aidez les gens à définir leur motivation. Parlez-leur de la destination et non du véhicule pour s'y rendre.
- Utilisez une terminologie d'allure professionnelle : « rendez-vous » au lieu de « réunion », « présentation » ou « séminaire ».

\* La Loi canadienne anti-pourriel interdit l'envoi de messages électroniques de nature commerciale sans le consentement (la permission) du destinataire, y compris des messages envoyés à une adresse de courriel et à un compte de réseau social, ainsi que des messages textes envoyés à un téléphone cellulaire.

L'acronyme **FORM** vous aidera à vous rappeler différents sujets à aborder pendant votre entretien avec votre contact : famille, occupation, récréation et message.

**F**amille

Comment se portent sa famille et ses amis?

**O**ccupation

Comment aime-t-il son travail? Veut-il changer d'occupation?

**R**écréation

Quelles sont ses activités récréatives?

**M**essage

Comment lui proposerez-vous une solution en réponse à ses besoins?

### 3 DONNER UNE PRÉSENTATION

#### LES FAÇONS DE PRÉSENTER

- La présentation individuelle avec le Journal Santé et Liberté
- Le DVD Solution Santé et Liberté
- Un événement de groupe
- Une diffusion Web en ligne



**Rappelez-vous :** Notre entreprise est axée avant tout sur les gens. Pour former une équipe, vous devez prendre les mesures nécessaires. Même si votre présentation n'est pas encore parfaite, commencez à faire connaître dès maintenant l'entreprise et les produits.

### 4 FAIRE UN SUIVI

Faire un suivi, c'est rester en contact avec quelqu'un pour lui transmettre toute l'information nécessaire à sa prise de décision. Pour faire un suivi, il peut suffire d'envoyer l'information demandée\*, de transmettre une vidéo ou de fixer un autre rendez-vous.

#### POINTS À RETENIR

- C'est à vous qu'il appartient de faire le suivi.
- À la fin de votre présentation, fixez le moment de votre prochain entretien.
- Faites un suivi dans les 24 à 48 heures.
- Un suivi efficace nécessite un pistage conséquent et organisé.
- La démarche de suivi exige normalement de cinq à sept prises de contact ou « approches souples » avant que l'interlocuteur prenne une décision.

### 5 CONCLURE

En concluant, vous aidez quelqu'un à prendre une décision.

- Posez les questions suivantes
  1. Qu'est-ce que vous avez aimé le plus dans ce que vous avez vu ou entendu?
  2. Êtes-vous prêt à entreprendre votre formation afin de pouvoir\_\_\_\_\_?



**UN CONSEIL :** Dès votre retour à la maison après avoir donné votre présentation, envoyez à chacun des participants un courriel les remerciant du temps qu'ils vous ont accordé.\* Incluez chacun des points pour lesquels vous avez indiqué que vous feriez un suivi. Ainsi, vous ferez preuve de professionnalisme et montrerez que vous êtes véritablement intéressé à les aider à atteindre leurs objectifs financiers et de santé, quels qu'ils soient.

- Comme l'expert, c'est vous, amenez-les à prendre une décision :
  - Recrutez-les comme Associés
  - Recrutez-les comme Clients privilégiés
  - Invitez-les à faire un achat unique leur permettant de faire l'essai des produits
- Fixez une nouvelle rencontre de suivi

\* La Loi canadienne anti-pourriel interdit l'envoi de messages électroniques de nature commerciale sans le consentement (la permission) du destinataire, y compris des messages envoyés à une adresse de courriel et à un compte de réseau social, ainsi que des messages textes envoyés à un téléphone cellulaire.

### 6 RÉPONDRE AUX OBJECTIONS

#### LES OBJECTIONS COURANTES

- Manque de temps
- Manque d'argent
- Pas doué pour la vente
- Est-ce une opération pyramidale?
- Je ne connais personne
- Je n'y arriverai pas
- Je n'ai pas besoin de suppléments

#### POINTS À RETENIR

- Attendez-vous à en avoir.
- Évitez de prendre une attitude défensive.
- Reconnaissez le fondement de l'objection.
- Posez des questions pour mieux comprendre votre interlocuteur et la raison d'être de son objection.
- La première objection pourrait porter sur la raison pour laquelle la personne aurait besoin d'USANA – en disant, par exemple qu'elle manque de temps. Or, USANA pourrait lui accorder une plus grande liberté de temps.
- Certaines objections pourraient soulever des besoins auxquels USANA peut répondre.



**UN CONSEIL :** Consultez les vidéos « Demandez à un chef de file » sur USANAtoday.com pour voir comment ces chefs de file ont fait face à ces objections.

### 7 FAIRE LA PROMOTION DES ÉVÉNEMENTS

C'est dans le cadre des événements que vous renforcez votre conviction à l'égard de l'entreprise. Vous pourrez y former des réseaux avec d'autres chefs de file. Vous pourrez apprendre auprès des scientifiques, membres de la direction du siège social et d'autres chefs de file d'USANA. Vous apprendrez à mieux connaître l'entreprise et ses produits. Il faut toujours participer au plus grand nombre possible d'événements.

- Inscrivez-vous à un événement à venir
- Inscrivez vos nouveaux équipiers immédiatement après leur adhésion
- Inscrivez-vous à l'avance à toutes les téléconférences
- Faites votre inscription précoce à tous les événements locaux

## GESTION DU TEMPS

La plupart des gens se consacrent à leur entreprise USANA à temps partiel, c'est-à-dire entre deux et dix heures par semaine. Rien ne vous empêche de développer une entreprise USANA florissante en procédant ainsi, mais vous devrez faire preuve d'engagement. Il importe aussi de comprendre la différence entre une activité génératrice de revenu et une autre qui ne l'est pas :

### ACTIVITÉS NON GÉNÉRATRICES DE REVENU (DE 10 À 20 % DE VOTRE TEMPS)

- Envoi de courriels
- Conception d'un site Web
- Utilisation de la formation eApprentice
- Organisation d'un bureau
- Planification de téléconférences
- Écoute de CD/baladodiffusions éducatives
- Participation à des événements en direct
- Promotion du travail d'équipe
- Lecture d'ouvrages de développement personnel
- Visionnement de vidéos USANA sur YouTube
- Jeu de rôles avec votre parrain ou vos équipiers

### ACTIVITÉS GÉNÉRATRICES DE REVENU (DE 80 À 90 % DE VOTRE TEMPS)

- Rencontres et établissement de liens avec de nouvelles personnes par le biais d'appels téléphoniques, de courriels, des médias sociaux et plus encore
- Appels téléphoniques et organisation de présentations
- Présentations à donner
- Téléconférences à trois
- Obtention d'indications de clients
- Participation avec des invités aux événements USANA

Si les activités non génératrices de revenu sont essentielles au lancement réussi de votre entreprise, il importe de passer à autre chose une fois ces activités achevées ou planifiées. Les Associés qui consacrent 20 heures par semaine au développement de leur entreprise mais sans gagner d'argent passent trop de temps à s'occuper d'activités non génératrices de revenu. C'est la différence entre quelqu'un qui est occupé et quelqu'un qui est productif. Pourquoi les gens agissent-ils ainsi? C'est parce que les activités génératrices de revenu entraînent un risque de rejet. Il est plus facile de passer notre temps à planifier un événement, à préparer un diaporama ou à naviguer sur Internet.

### UNE HEURE D'ACTIVITÉ INTENSIVE

Incroyable ce qu'on peut arriver à accomplir en une heure si on s'y donne totalement, en se concentrant sur ce qui est important. Voici quelques-unes des choses à faire pour vous préparer avec plus d'efficacité à lancer des invitations, faire un suivi, conclure ou quoi que ce soit d'autre pour développer votre entreprise.

- Consacrez un bloc de temps à votre entreprise USANA
- Ne vous laissez pas interrompre
- Repérez une aire de travail isolée (pour vous éloigner des distractions)
- Sollicitez la participation de membres de votre famille ou de votre conjoint
- Organisez votre temps avant de commencer
- Faites le plein d'énergie

- Ne vous préoccupez pas de votre prochain chèque
- Souvenez-vous que ce que vous faites, c'est pour aider les autres. Pensez d'abord à eux.
- Rappelez-vous de sourire, même au téléphone
- Affichez vos objectifs sur votre tableau des rêves
- N'arrêtez pas avant d'être parvenu au bout de votre liste ou de la période de temps prévue.

**C'est habituellement le premier appel qui est le plus difficile. Le deuxième l'est déjà moins et une fois rendu au troisième, vous atteignez votre vitesse de croisière et y prenez même du plaisir! Vous éprouverez un sentiment de satisfaction, votre entreprise prendra son essor et vous aurez fait un pas de plus dans la poursuite de vos objectifs.**

**Pour développer une entreprise USANA, pas besoin d'un cours universitaire avec des milliers de dollars en frais de scolarité. Par contre, il faut y consacrer constamment du temps et des efforts. Les résultats que vous obtiendrez avec USANA seront directement proportionnels à votre capacité de travail en fonction des quatre piliers du succès.**

## 1 LES PRODUITS

- Faites un usage quotidien des produits
- Apprenez à connaître les éléments fondamentaux de chaque gamme de produits (un conseil : consultez le magazine **La voie rapide vers le succès**)
- Repérez les produits qui figurent dans le *Guide comparatif des suppléments nutritionnels* de Lyle MacWilliam
- Regardez les vidéos sur les produits

## 2 L'ENTREPRISE

- Suivez la formation eApprentice
- Participez au congrès international à Salt Lake City, au Utah, ainsi qu'à d'autres événements
- Lisez l'ouvrage *Des miracles invisibles* du Dr Myron Wentz
- Accédez au blogue *Quoi de neuf chez USANA?* (What's Up, USANA?)
- Inscrivez-vous à toutes les téléconférences d'USANA
- Regardez les vidéos USANA sur YouTube

## 3 L'INDUSTRIE

Faites preuve d'un enthousiasme sincère à l'égard de l'industrie de la vente directe et apprenez à la connaître. Si les concepts du revenu à effet de levier et du revenu résiduel ne vous emballent pas, vous n'avez rien compris à l'industrie! Consultez votre magazine **La voie rapide vers le succès** pour des renseignements détaillés.

## 4 VOUS-MÊME

En étant propriétaire d'une entreprise USANA, vous aurez à sortir de votre zone de confort. Par vos démarches quotidiennes, vous favoriserez votre développement personnel et la croissance de votre entreprise emboîtera le pas à votre propre croissance. **Rappelez-vous que si les gens s'intéressent à ce que vous faites, c'est à cause de vous.** C'est là un gage de confiance. Soyez patient. Maintenez votre engagement à l'égard du processus.

- Votre voiture peut tenir lieu de salle de classe – écoutez *LifeMasters* ainsi que d'autres enregistrements à la fois instructifs et motivants
- Entourez-vous de gens sur la même longueur d'onde que vous
- Écoutez les téléconférences hebdomadaires d'équipe
- Écoutez toutes les téléconférences du siège social
- Dans vos moments difficiles, appelez en amont (votre parrain) et lorsque votre entrain sera à la hausse, appelez en aval (vos équipiers pour les motiver et les encourager)

### ENFIN, COMMENCEZ À CRÉER VOTRE PROPRE BIBLIOTHÈQUE DE DÉVELOPPEMENT PERSONNEL. POUR DÉBUTER :

- Les enregistrements *LifeMasters*
- *Business of the 21st Century* de Robert Kiyosaki
- *Des miracles invisibles* du Dr Myron Wentz
- *Building Your Network Marketing Business* de Jim Rohn
- *Père riche, père pauvre* de Robert Kiyosaki
- Les ouvrages de John C. Maxwell
- *Your First Year in Network Marketing* de Mark Yarnell
- *Go Pro* d'Eric Worre

## Liste de contacts

Nom et adresse	Information	Notes : (appel initial, date du rendez-vous, résultats, etc.)
	N° de téléphone :	
	Courriel :	
	N° de téléphone :	
	Courriel :	
	N° de téléphone :	
	Courriel :	
	N° de téléphone :	
	Courriel :	
	N° de téléphone :	
	Courriel :	
	N° de téléphone :	
	Courriel :	
	N° de téléphone :	
	Courriel :	
	N° de téléphone :	
	Courriel :	

## Tableau de croissance du volume

SEMAINE	2014/2015	PVC	2015/2016	PVC	CROISSANCE
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					
13					
14					
15					
16					
17					
18					
19					
20					
21					
22					
23					
24					
25					
26					
27					
28					
29					
30					
31					
32					
33					
34					
35					
36					
37					
38					
39					
40					
41					
42					
43					
44					
45					
46					
47					
48					
49					
50					
51					
52					
TOTAL					
MOYENNE					

Suivez vos Points de volume de commission (PVC) chaque semaine en notant la date et les PVC acquis. Faites la même chose l'année suivante, puis faites la comparaison entre les deux pour voir combien votre volume a augmenté.



LA VIE. ELLE VAUT D'ÊTRE VÉCUE.  
ELLE EN VAUT L'EXPERIENCE.  
ELLE DOIT SORTIR DE L'ORDINAIRE.  
JE M'Y ENGAGE JE LA VIS.  
**À FOND.** JE LA FAÇONNE.  
JE LA PRENDS EN MAIN.

JE NE PRENDS PAS CELA À LA LÉGÈRE. **MA VIE.**  
CHAQUE MATIN, JE ME PRÉPARE À ENRICHIR  
JE PRENDS SOIN DE MOI AUJOURD'HUI POUR VIVRE COMME JE VEUX DEMAIN.  
JE ME DOIS D'ABORD D'ÊTRE EN SANTÉ.  
PUIS, JE M'APPLIQUE À ME FAIRE CONNAÎTRE AU MONDE.  
À MONTRER CE DONT JE SUIS CAPABLE.  
ET À ENTREVOIR LA VIE COMME UNE

**AVENTURE.**

IL Y A TOUJOURS DES HAUTS ET DES BAS.  
TOUT DÉFI **PLUS FORT.**  
ME REND

ET EN ÉTANT PLUS FORT, J'ARRIVE À TRANSFORMER LE MONDE POUR  
**LE RENDRE MEILLEUR.**  
LE STATU QUO N'EST D'AUCUN INTÉRÊT.  
JE N'AI RIEN À FAIRE DES CLOISONS ET DES LIMITES.  
LA LIBERTÉ DE CHOISIR MA VOIE, LA CAPACITÉ DE FAIRE CE QUI ME  
PLAÎT ET LE POUVOIR D'ÊTRE FIDÈLE À MOI-MÊME.

**VOILÀ CE QUE JE VEUX.**  
**ET VOILÀ CE QUE J'AI.**

**VOILÀ MA VIE.**  
MA SANTÉ. MA VIE. MON CHOIX.



USANA

USANA.com

USANA Canada Co.  
80 Innovation Drive  
Woodbridge, ON, L4H 0T2



Item# 580.020250

Rev. 07/14