



PLANIFICATEUR
MENSUEL

ORGANO™



A person is shown from the side, holding a white cup of coffee on a saucer. The person is wearing a white top and grey pants. The background is a plain, light-colored wall.

TASTE the GOLD

PLANIFICATEUR MENSUEL ORGANO™

ORGANO™



Profil Personnel

Nom: _____

Adresse: _____

Téléphone: _____ N° ID Organo Gold : _____

Courriel: _____

Parrain

Nom: _____

Phone: _____

Courriel: _____

ORGANISATION EN AMONT

SAPHIR

Nom: _____ Téléphone: _____

Courriel: _____

RUBIS

Nom: _____ Téléphone: _____

Courriel: _____

ÉMERAUDE

Nom: _____ Téléphone: _____

Courriel: _____

DIAMANT

Nom: _____ Téléphone: _____

Courriel: _____

Objectifs de Réalisation

Équipe Double

Date: _____

VIP Consultant

Date: _____

Consultant Platine

Date: _____

Consultant Élite Platine

Date: _____

Consultant Saphir

Date: _____

Consultant Rubis

Date: _____

Consultant Émeraude

Date: _____

Consultant Diamant

Date: _____

Autres Objectifs

_____ Date: _____

_____ Date: _____

_____ Date: _____

_____ Date: _____

_____ Date: _____

_____ Date: _____

_____ Date: _____

_____ Date: _____

"Rien ne saurait être accompli sans une vision."

- Bernie Chua

4 Étapes menant au Succès

1. Devenez un Produit du Produit

- Partagez Votre Expérience Dans les 48 Heures
- Sélectionnez la Livraison Automatique Qui Convient le Mieux
- Acheter Deux Boîtes de Café
(Noir & Latte)

2. Dressez Une Liste de Contacts

- 50 Buveurs de Café
- 50 Personnes à la Recherche d'une Opportunité d'Affaires
- Apprenez à Utiliser Les 4 Questions
- Allez Chercher Des Clients Dès Maintenant en Utilisant le Script

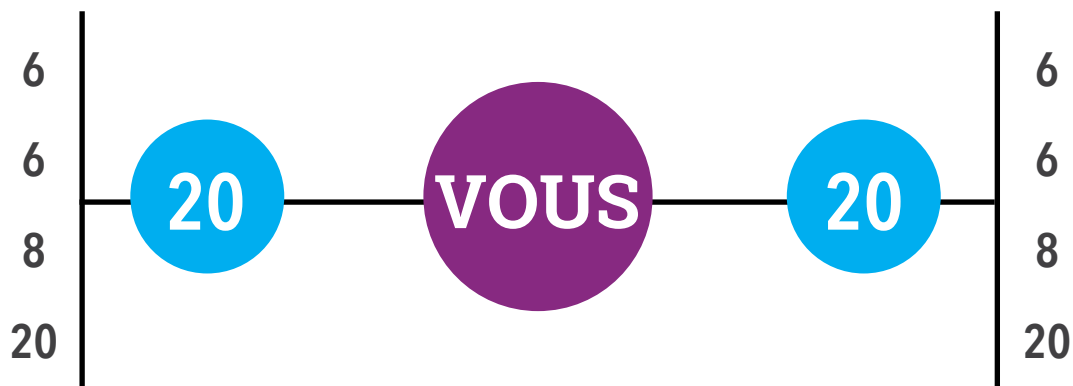
3. Organisez Une Dégustation OG (OGMs)

- À votre Domicile ou au Bureau

4. Rejoignez un Système Éprouvé

- Engagement de 18 Mois
- OG Mixer™ à Chaque Semaine
- Événements d'Affaires et Sur la Manière de Diriger
- Appels Pour l'Opportunités d'Affaires et la Formation

The 20-20 Plan



Chaque branche peut comporter :

| | | | |
|-----------------|----------------------|-------------------------------------|--|
| 6 - 8 | 6 - 8 | 6 - 8 | 1 - 2 |
| Inactifs | En incubation | Bâtisseurs d'Entreprises | Super Stars au sein d'un groupe de 6 à 8 bâtisseurs |

Niveau Diamant en Mode Accéléré

| MOIS | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
|----------------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-------------------------------|-------------------------------|-------------------------------|
| Parrainé individuellement G/D | $\frac{G}{3} \frac{D}{3}$ | $\frac{G}{6} \frac{D}{6}$ | $\frac{G}{9} \frac{D}{9}$ | $\frac{G}{12} \frac{D}{12}$ | $\frac{G}{16} \frac{D}{16}$ | $\frac{G}{20} \frac{D}{20}$ |
| Rencontres Prévues | 1-2 | 2-4 | 4-6 | 6-8 | 8-10 | 12-16 |

Comment organiser la tenue d'un OG Mixer™

Un OG Mixer™ est une réunion d'affaires privée, dans une ambiance détendue qui vous permet de faire découvrir à la fois la gamme de produits ORGANO™ ainsi que les opportunités d'affaires qui s'offrent aux distributeurs potentiels. Nous vous recommandons d'agir immédiatement et d'organiser votre tout premier OG Mixer™ dans les sept premiers jours suivant le lancement de votre entreprise ORGANO™. Ceci vous permettra de créer le momentum nécessaire et vous préparera à la dynamique de groupe qui s'ensuivra lorsque de nouveaux distributeurs se joindront à votre organisation.

Le système OG recommande d'organiser ou d'assister à quatre OG Mixer™ par semaine. Une communication étroite avec votre parrain ou votre organisation Saphir en amont fera partie intégrante de votre succès. Votre parrain a tout intérêt à vous aider à atteindre vos objectifs. Nous vous recommandons donc de l'aviser de chaque OG Mixer™ dont vous préparez la tenue afin qu'il soit en mesure de vous fournir le soutien requis.

ENDROITS RECOMMANDÉS POUR VOS OG Mixer™

Voici une liste d'endroits où vous serez en mesure de préparer la tenue d'un OG Mixer™ qui vous sera fructueuse: Résidence, appartement, chalet, bureau, restaurant, hôtel, salle privée.

Le meilleur endroit pour une OG Mixer™ est dans une salle de séjour ou une salle de détente. L'ambiance que procurera votre salle de séjour vous permettra de tisser des liens plus étroits avec vos nouveaux partenaires d'affaires et clients, assurant ainsi le succès de vos OG Mixer™.

JOURS ET MOMENTS DE LA SEMAINE RECOMMANDÉS POUR PRÉPARER LA TENUE D'UN OG MIXER™

En Semaine: 19h

Samedi: entre 14h et 19h

Dimanche: entre 15h et 18h

Note importante: Ne prévoyez pas vos OG Mixer™ au même moment que l'Appel du mentorat millionnaire qui a lieu tous les dimanches à 20 h HNC.

Si vous bâtissez votre entreprise à temps partiel et travaillez durant la semaine, agissez à titre de « Guerrier du week-end » et préparez ou participez à la tenue de plusieurs OG Mixer™ durant la journée de samedi. Si vous faites partie de ce marché où se tient une rencontre d'affaires



hebdomadaire, il est toujours recommandé d’y assister au lieu de préparer la tenue d’un OG Mixer™ au même moment. Les rencontres d’affaires constituent d’excellentes occasions de préparer la tenue d’une autre rencontre en invitant les participants d’un de vos OG Mixer™ à en apprendre plus au sujet d’ORGANO™ et à rencontrer certains des autres distributeurs qui pourront aussi les aider à prendre une décision informée.

QUI INVITER

Voici comment la liste de buveurs de café et de clients privilégiés que vous avez établie à l’Étape Deux des “Quatre Étapes” entrera en jeu. Nous vous recommandons d’inviter 4 “d’influenceurs”. Les “influenceurs” sont des personnes:

1. Indépendantes
2. Influentes
3. À qui l’on peut enseigner, que l’on peut former et qui sont ouvertes au mentorat
4. Disposent de ressources financières

Il a été démontré que les personnes se qualifiant à titre d’influenceurs s’avèrent être d’excellents clients, partenaires d’affaires, ou une source de référence hors pair. Invitez autant de personnes que vous le pouvez, tout en gardant à l’esprit que les couples comptent pour une seule personne. Lorsque vient le temps de contacter et d’inviter des gens à votre OG Mixer™, un appel téléphonique s’avère souvent la meilleure option. L’envoi de messages par courriel et messagerie texte ne fonctionnent qu’à titre de rappel. Les gens vont réagir beaucoup plus à l’enthousiasme de votre voix qu’à l’énergie qui se dégage de votre courriel ou message SMS.

Vous devriez vous assurer de la présence de 5 clients potentiels. Un client potentiel est une personne pouvant être qualifiée d’influenceurs et qui a le potentiel de devenir un des leaders de votre organisation. En identifiant et en développant vos clients potentiels, vous serez en mesure de faire croître votre entreprise de façon plus efficace.

ATTENTES RÉALISTES

Si vous détenez une liste d’environ 50 personnes, voici ce à quoi vous pourriez vous attendre:

- entre 30 et 35 personnes répondront au téléphone
- entre 15 et 20 d’entre eux confirmeront leur présence
- entre 7 et 10 personnes se présenteront
- Attendez-vous à ce que tout les invités procèdent à l’achat de produits

OG Mixer™ Suggestions

- L'ÉNERGIE joue un rôle prédominant! Faites jouer de la musique entraînante afin de créer une ambiance empreinte de dynamisme.
- Il n'y a rien de mal à ce que vos invités aient à élever le ton de la voix un tout petit peu pour se faire entendre. Cela contribuera à un niveau d'énergie plus élevé.
- Assurez-vous que la température de la pièce est assez fraîche. Plus la température est fraîche, plus les participants chercheront à se procurer des boissons chaudes.
- Vous aurez besoin :
 - De café, de thé, de tasses, de bâtonnets à café, d'un succédané de crème, de sucre et d'eau chaude (les pâtisseries sont facultatives).
 - D'une télévision et d'un lecteur DVD ou d'un ordinateur portable et d'un projecteur.
 - Des DVD Gold Standard et Présentation OG
 - Des stylos et du papier pour que les invités puissent prendre des notes
 - D'une feuille de présence pour les clients et les distributeurs qui participent à la dégustation afin de documenter la rencontre d'affaires.
 - Des copies couleur (recto-verso) du formulaire de demande ORGANO™ pouvant être téléchargé sous l'onglet « Documents d'affaires » dans votre BackOffice.

Remarque:

Assurez-vous d'examiner et d'imprimer le Formulaire de candidature de distributeur indépendant. D'autres documents d'affaires pertinents (p. ex. Accord de distributeur indépendant, Politiques et procédures, etc.) peuvent également être téléchargés à partir de votre bureau virtuel, sous l'onglet « Documents d'affaires ».

Divers outils d'affaires tels que des DVD et des documents à imprimer sont aussi disponibles en ligne. Rendez-vous au ogstore.organogold.com



Déroulement du OG Mixer™

19 h - 19 h 30 DÉGUSTATION DE CAFÉ : À l'arrivée des invités, demandez-leur comment ils aiment leur café (noir ou avec de la crème et du sucre). Servez-leur une boisson et guidez-les vers leur siège.

19 h 30 - 19 h 35 ACCUEIL : Arrêtez la musique. En 2 minutes ou moins, partagez votre enthousiasme pour ORGANO™.


ADRESSEZ-VOUS À LA SALLE ET DITES :

« Bienvenue à tous et à toutes! Nous sommes heureux de vous avoir tous ici. Mon nom est [votre nom] et je serai votre hôte ce soir. Avant de débiter, j'aimerais aborder quelques points afin de m'assurer que cet événement soit une réussite pour chacun. Veuillez mettre tous les téléphones portables et appareils électroniques en mode silencieux afin qu'il n'y ait aucune interruption. Nous vous recommandons d'avoir en main un stylo et du papier pour prendre des notes. Nous répondrons à toutes vos questions individuellement une fois la présentation terminée». Voici un bref aperçu de ce que nous faisons ainsi que quelques témoignages.

Si quelqu'un s'occupe de la présentation, vous devrez le ou la présenter au groupe. Soyez détendu et vous-même. N'oubliez pas que vous en savez davantage au sujet de l'entreprise que vos invités, alors ne vous inquiétez pas si vous faites des erreurs ou si vous oubliez quelques mots. Vos invités ne le sauront pas. Plus vous organiserez d'OG Mixer™, plus vous vous améliorerez; c'est votre enthousiasme qui touchera les gens!

19 h 35 - 20 h 10 PRÉSENTATION : Mettez le lecteur DVD en marche et faites jouer le DVD Gold Standard. Appuyez sur le bouton PLAY afin que vos invités puissent avoir un bref aperçu de l'entreprise, en apprendre davantage sur le plan de rémunération et entendre les témoignages des distributeurs de niveau Diamant. Si vous utilisez le DVD Présentation OG, veuillez simplement suivre et lire ce qui est affiché sur les diapositives.

20 h 10 - 20 h 15 CONCLUSION : S'il y a plusieurs distributeurs ORGANO™ présents, demandez à ce que 5 (ou moins) d'entre eux viennent à l'avant et prennent 30 secondes ou moins afin de se présenter, partager leur expérience et la raison pour laquelle ils sont devenus distributeurs.



20 h 15 - 20 h 20 INSCRIPTION : Informez les invités qu'ils disposeront d'une période de 5 minutes pour compléter les formulaires de demande et obtenir des réponses à leurs questions.

Par ailleurs, vous devrez séparer les « Clients » des « Distributeurs potentiels ». Présentez le Programme de clients privilégiés aux clients et présentez la Formation en 4 étapes aux distributeurs potentiels.

Note Cruciale : Vous devriez vous entretenir avec chaque personne présente. Assurez-vous que la musique qui joue est assez forte pour que les invités ne puissent entendre ce que vous dites aux autres en privé. Ceci est élément important servant à éviter les distractions afin que vous puissiez identifier les individus qui sont prêts à se lancer.

20 h 20 - 20 h 30 FORMATION EN 4 ÉTAPES : Arrêtez la musique et faites applaudir ceux qui se sont lancés. Donnez le ton en avisant les nouveaux venus que leur succès dépend de leur volonté à suivre la Formation en 4 étapes à la lettre.

Lorsque le tout est terminé, préparer la tenue de 4 OG Mixer™ pour les nouveaux partenaires d'affaires, jusqu'au niveau diamant et plus!

Remarque:

Script de Vente de Café

Voici le moment où votre liste de 50 buveurs de café entre en jeu! Le Script ventes de café est un moyen simple et très efficace d'obtenir de nouveaux clients ainsi que des références. Nous vous recommandons de le suivre, de garder les choses simples et, le plus important - de vous amuser! Vous n'avez qu'un objectif : vendre du café. L'expérience client en lien avec le produit est ce qui vous mènera à fournir plus d'informations au sujet de Ganoderma et des possibilités de revenu. Jusque-là, il suffit d'utiliser le script afin de vendre le produit.

« Bonjour, Nom .” Bavardez pendant quelques secondes, puis passez à l'objectif de l'appel (vendre du CAFÉ).

« J'AI BESOIN DE VOTRE AIDE, Nom ,

« Nom , je viens de démarrer ma propre entreprise de café et j'offre trois saveurs de café - noir, latte et mocha.

Aimeriez-vous acheter une ou deux boîtes UNE SEULE FOIS?

Si vous aimez le café, je peux vous montrer comment l'obtenir au prix de gros grâce au programme Client privilégié, et si vous ne l'aimez pas, je ne vous demanderai plus jamais de m'en acheter de nouveau.

« Puis-je compter sur vous? Souhaitez-vous acheter une ou deux boîtes? »

Remarque: Nous sommes conscients que votre liste de buveurs de café sera aussi composée d'individus n'habitant pas dans votre ville ou votre province/état. Dans un tel cas, n'hésitez surtout pas à les rediriger vers votre site Web personnalisé ORGANO™ afin qu'ils puissent passer une commande ou vous pouvez encore recueillir leurs informations afin de passer la commande en leur nom. Il existe par ailleurs d'autres options qui incluent les virements et les dépôts bancaires, ou vous pouvez mettre en place un compte de transit pour une tierce partie.



DIMANCHE

LUNDI

MARDI

QP ○○○○○

SU _____

QV _____

CV _____

GV _____

OGM _____



Appel 1

Tél _____

Jour _____

Horaire _____

PIN _____



Appel 2

Tél _____

Jour _____

Horaire _____

PIN _____



Appel 3

Tél _____

Jour _____

Horaire _____

PIN _____



QP = Clients Potentiels Qualifiés

SU = Inscriptions

QV = Volume de Qualification

CV = Volume de Commissionnement

GV = Volume de Groupe

OGM = OG Mixer™

| | DIMANCHE | LUNDI | MARDI |
|-----|----------|-------|-------|
| QP | | | |
| SU | | | |
| QV | | | |
| CV | | | |
| GV | | | |
| OGM | | | |

Objectif de Revenu
Objectif de Rang à Atteindre

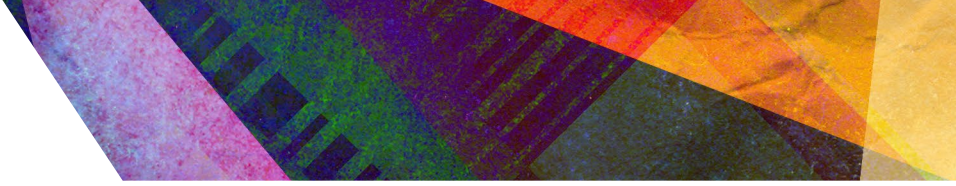
MERCREDI

JEUDI

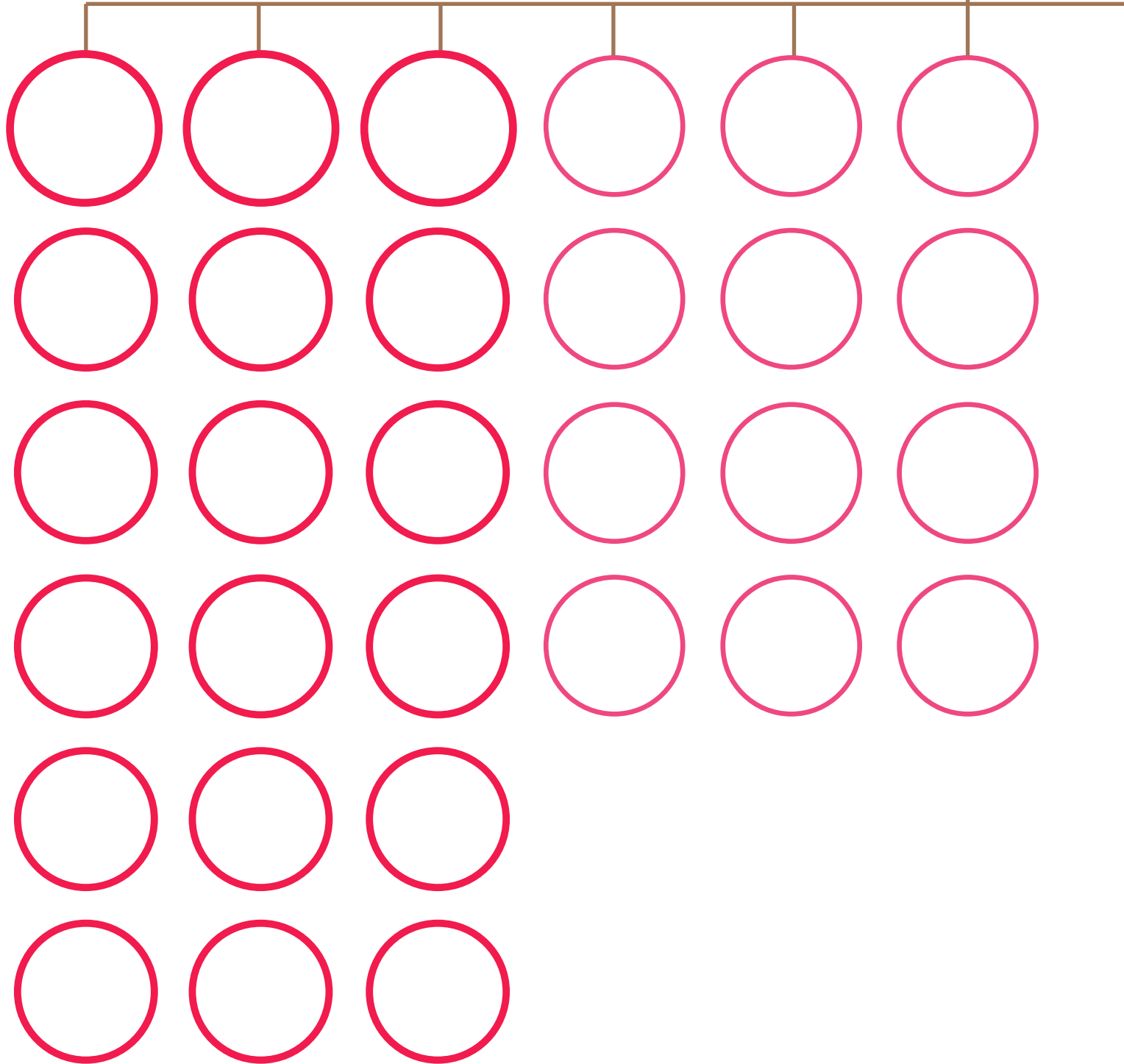
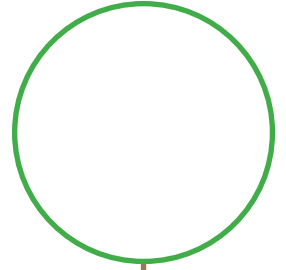
VENDREDI

SAMEDI

| | | | |
|--|--|--|--|
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |



Inscrivez le nom du leader de chaque branche à l'intérieur de chaque cercle, du premier au dernier.





Inscrivez le GV du mois précédent sous le cercle
et l'objectif de GV pour le mois en cours au-dessus.

The diagram consists of a horizontal line at the top. From this line, six vertical lines extend downwards, each ending in an empty circle. Below the first two circles, there are two more empty circles, one under each of the first two circles.

Remarques:

A series of ten horizontal lines provided for writing remarks.



ORGANO™

DIMANCHE

LUNDI

MARDI

QP ○○○○○

SU _____

QV _____

CV _____

GV _____

OGM _____



Appel 1

Tél _____

Jour _____

Horaire _____

PIN _____



Appel 2

Tél _____

Jour _____

Horaire _____

PIN _____



Appel 3

Tél _____

Jour _____

Horaire _____

PIN _____



QP = Clients Potentiels Qualifiés

SU = Inscriptions

QV = Volume de Qualification

CV = Volume de Commissionnement

GV = Volume de Groupe

OGM = OG Mixer™

| | DIMANCHE | LUNDI | MARDI |
|-----|----------|-------|-------|
| QP | | | |
| SU | | | |
| QV | | | |
| CV | | | |
| GV | | | |
| OGM | | | |

Objectif de Revenu
Objectif de Rang à Atteindre

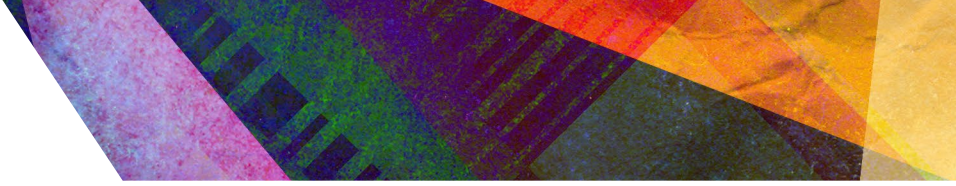
MERCREDI

JEUDI

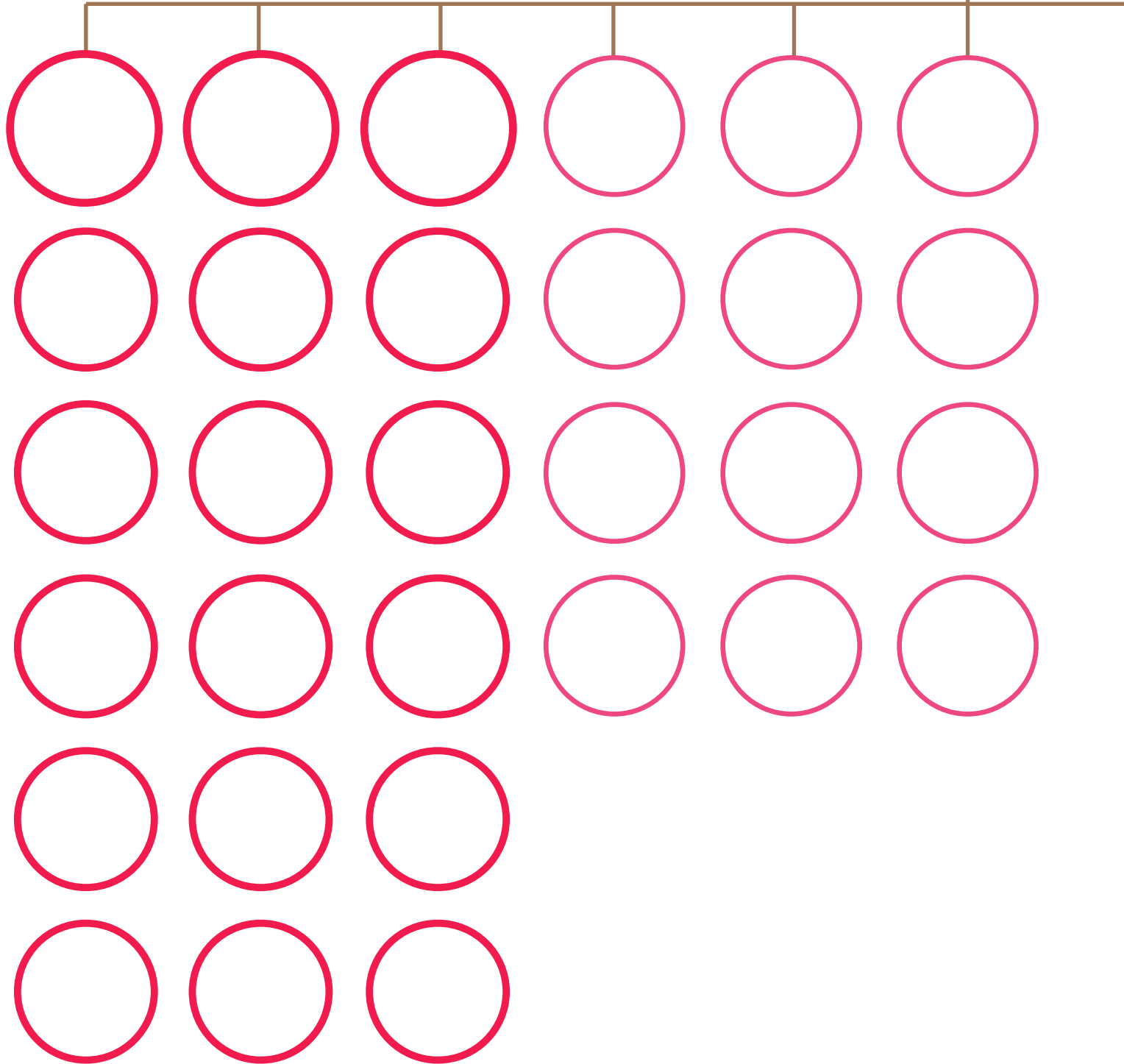
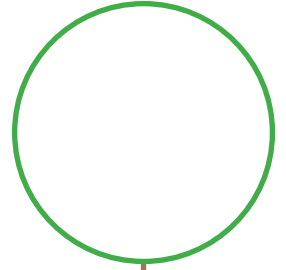
VENDREDI

SAMEDI

| | | | |
|--|--|--|--|
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |



Inscrivez le nom du leader de chaque branche à l'intérieur de chaque cercle, du premier au dernier.





Inscrivez le GV du mois précédent sous le cercle
et l'objectif de GV pour le mois en cours au-dessus.

The diagram consists of a horizontal line at the top. From this line, six vertical lines extend downwards, each ending in an empty circle. Below the first two circles, there are two more empty circles, positioned to the left of the remaining four circles. This layout is intended for recording previous goals and setting new ones for the current month.

Remarques:

A series of ten horizontal lines provided for writing notes or remarks.



ORGANO™

DIMANCHE

LUNDI

MARDI

QP ○○○○○

SU _____

QV _____

CV _____

GV _____

OGM _____



Appel 1

Tél _____

Jour _____

Horaire _____

PIN _____



Appel 2

Tél _____

Jour _____

Horaire _____

PIN _____



Appel 3

Tél _____

Jour _____

Horaire _____

PIN _____



QP = Clients Potentiels Qualifiés

SU = Inscriptions

QV = Volume de Qualification

CV = Volume de Commissionnement

GV = Volume de Groupe

OGM = OG Mixer™

| | DIMANCHE | LUNDI | MARDI |
|-----|----------|-------|-------|
| QP | | | |
| SU | | | |
| QV | | | |
| CV | | | |
| GV | | | |
| OGM | | | |

Objectif de Revenu
Objectif de Rang à Atteindre

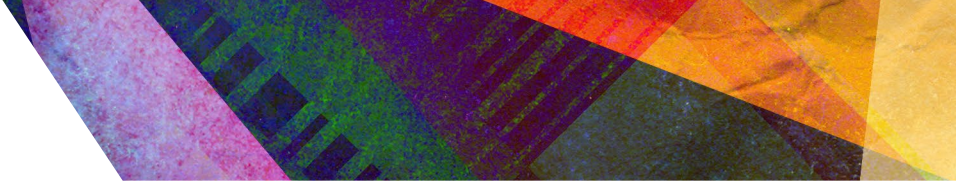
MERCREDI

JEUDI

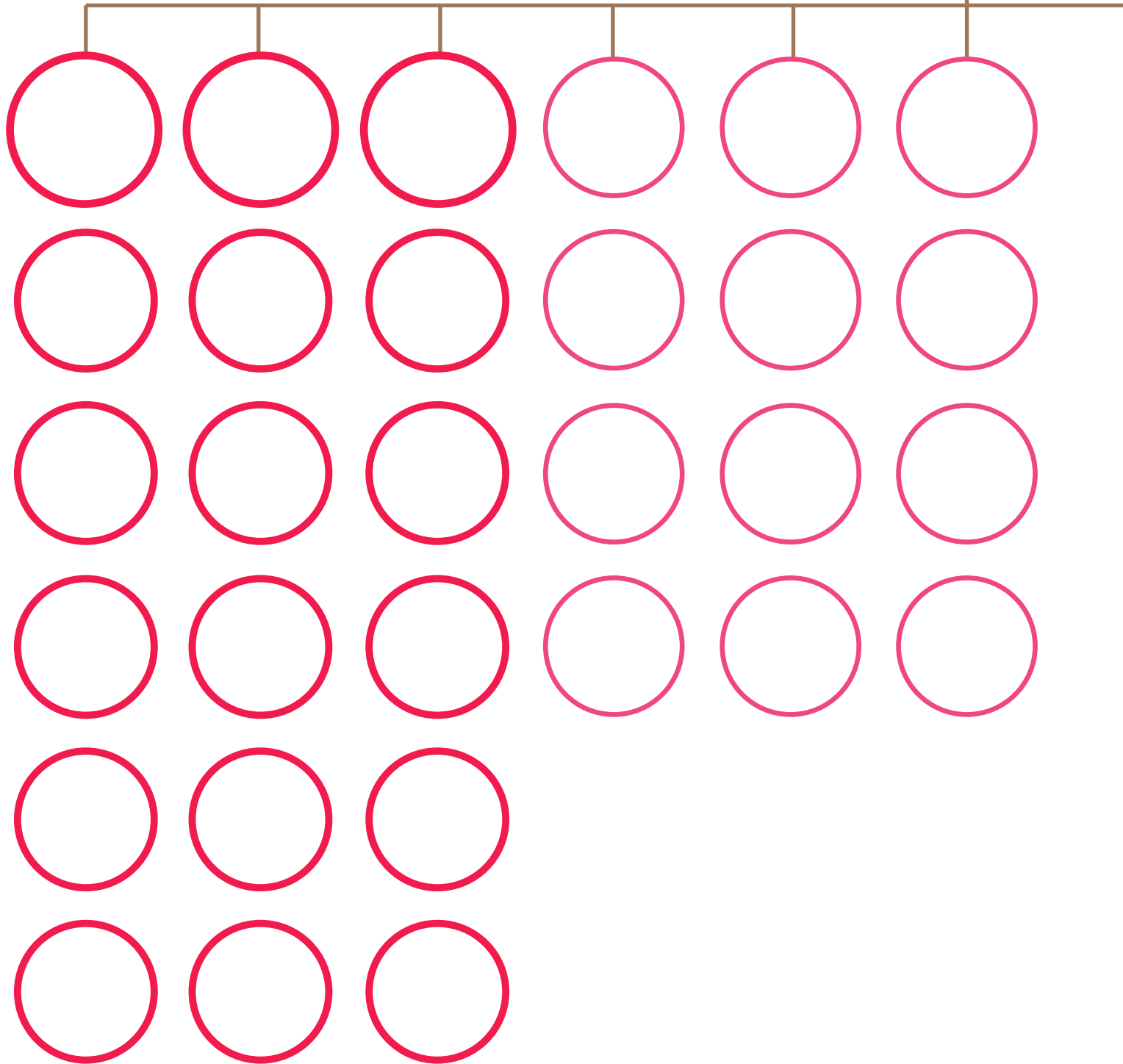
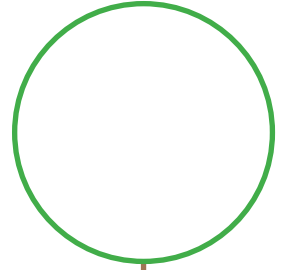
VENDREDI

SAMEDI

| | | | |
|--|--|--|--|
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |



Inscrivez le nom du leader de chaque branche à l'intérieur de chaque cercle, du premier au dernier.





Inscrivez le GV du mois précédent sous le cercle
et l'objectif de GV pour le mois en cours au-dessus.

The diagram consists of a horizontal line at the top. From this line, six vertical lines extend downwards, each ending in an empty circle. Below the first two circles, there are two more empty circles, positioned to the left of the remaining four circles. This layout is intended for recording previous goals and setting new ones for each month.

Remarques:

A series of ten horizontal lines provided for writing notes or remarks.



ORGANO™

DIMANCHE

LUNDI

MARDI

QP ○○○○○

SU _____

QV _____

CV _____

GV _____

OGM _____

| | DIMANCHE | LUNDI | MARDI |
|--|----------|-------|-------|
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |



Appel 1

Tél _____

Jour _____

Horaire _____

PIN _____



Appel 2

Tél _____

Jour _____

Horaire _____

PIN _____



Appel 3

Tél _____

Jour _____

Horaire _____

PIN _____



QP = Clients Potentiels Qualifiés

SU = Inscriptions

QV = Volume de Qualification

CV = Volume de Commissionnement

GV = Volume de Groupe

OGM = OG Mixer™

Objectif de Revenu
Objectif de Rang à Atteindre

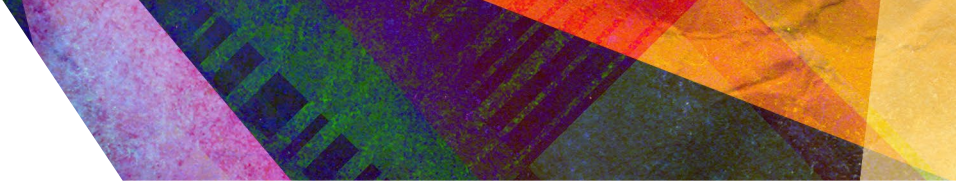
MERCREDI

JEUDI

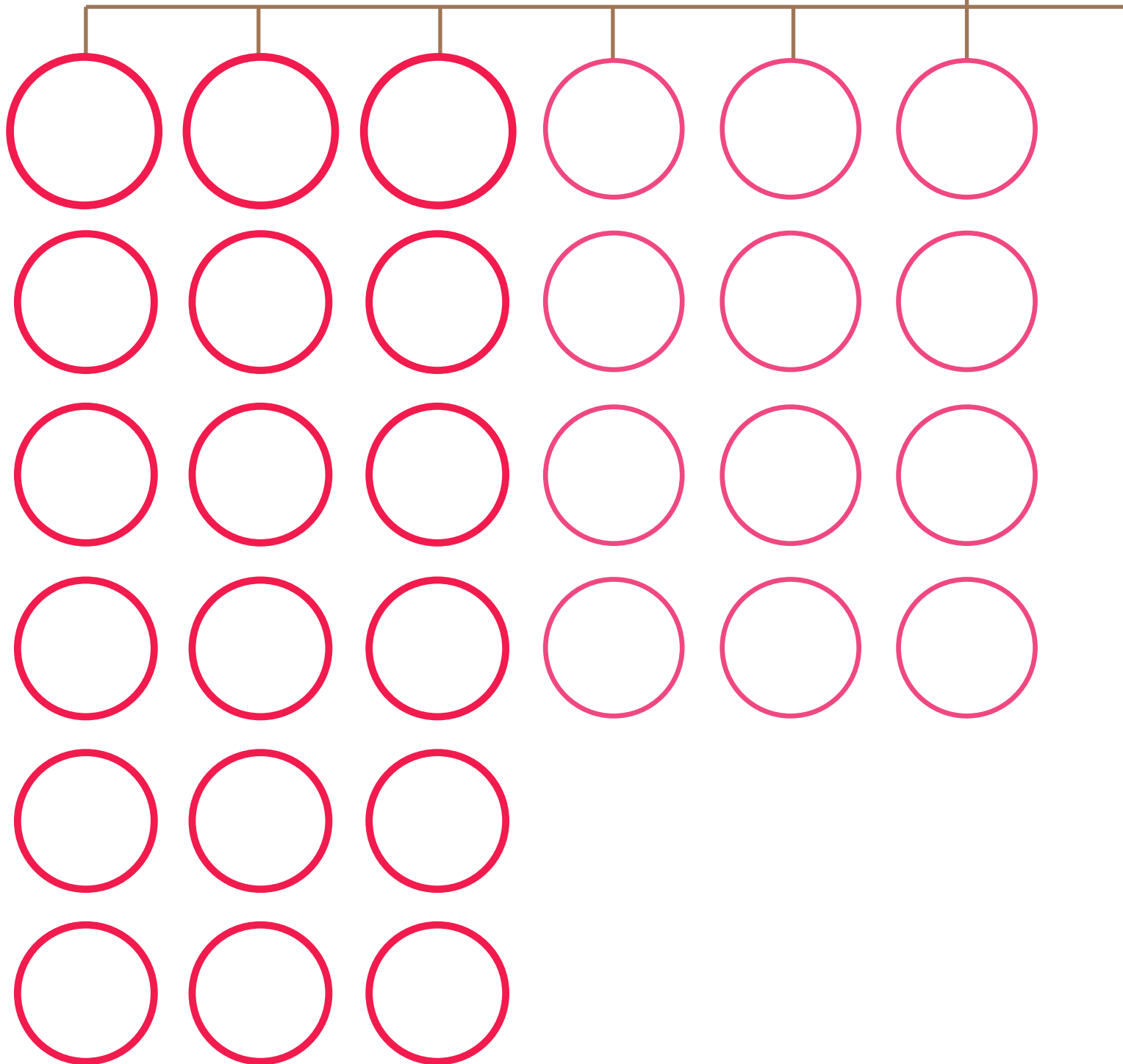
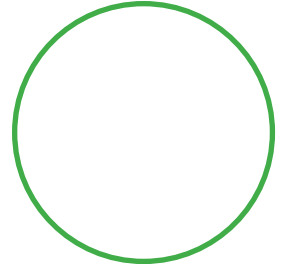
VENDREDI

SAMEDI

| | | | |
|--|--|--|--|
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |



Inscrivez le nom du leader de chaque branche à l'intérieur de chaque cercle, du premier au dernier.





Inscrivez le GV du mois précédent sous le cercle
et l'objectif de GV pour le mois en cours au-dessus.

The diagram consists of a horizontal line at the top. From this line, six vertical lines extend downwards, each ending in an empty circle. Below the first two circles, there are two more empty circles, positioned to the left of the remaining four circles.

Remarques:

A series of ten horizontal lines provided for writing remarks.



ORGANO™

DIMANCHE

LUNDI

MARDI

QP ○○○○○

SU _____

QV _____

CV _____

GV _____

OGM _____



Appel 1

Tél _____

Jour _____

Horaire _____

PIN _____



Appel 2

Tél _____

Jour _____

Horaire _____

PIN _____



Appel 3

Tél _____

Jour _____

Horaire _____

PIN _____



QP = Clients Potentiels Qualifiés

SU = Inscriptions

QV = Volume de Qualification

CV = Volume de Commissionnement

GV = Volume de Groupe

OGM = OG Mixer™

| | DIMANCHE | LUNDI | MARDI |
|-----|----------|-------|-------|
| QP | | | |
| SU | | | |
| QV | | | |
| CV | | | |
| GV | | | |
| OGM | | | |

Objectif de Revenu
Objectif de Rang à Atteindre

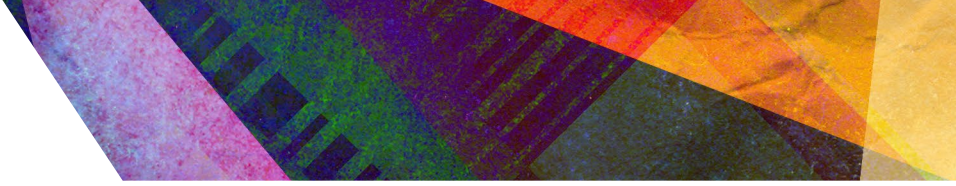
MERCREDI

JEUDI

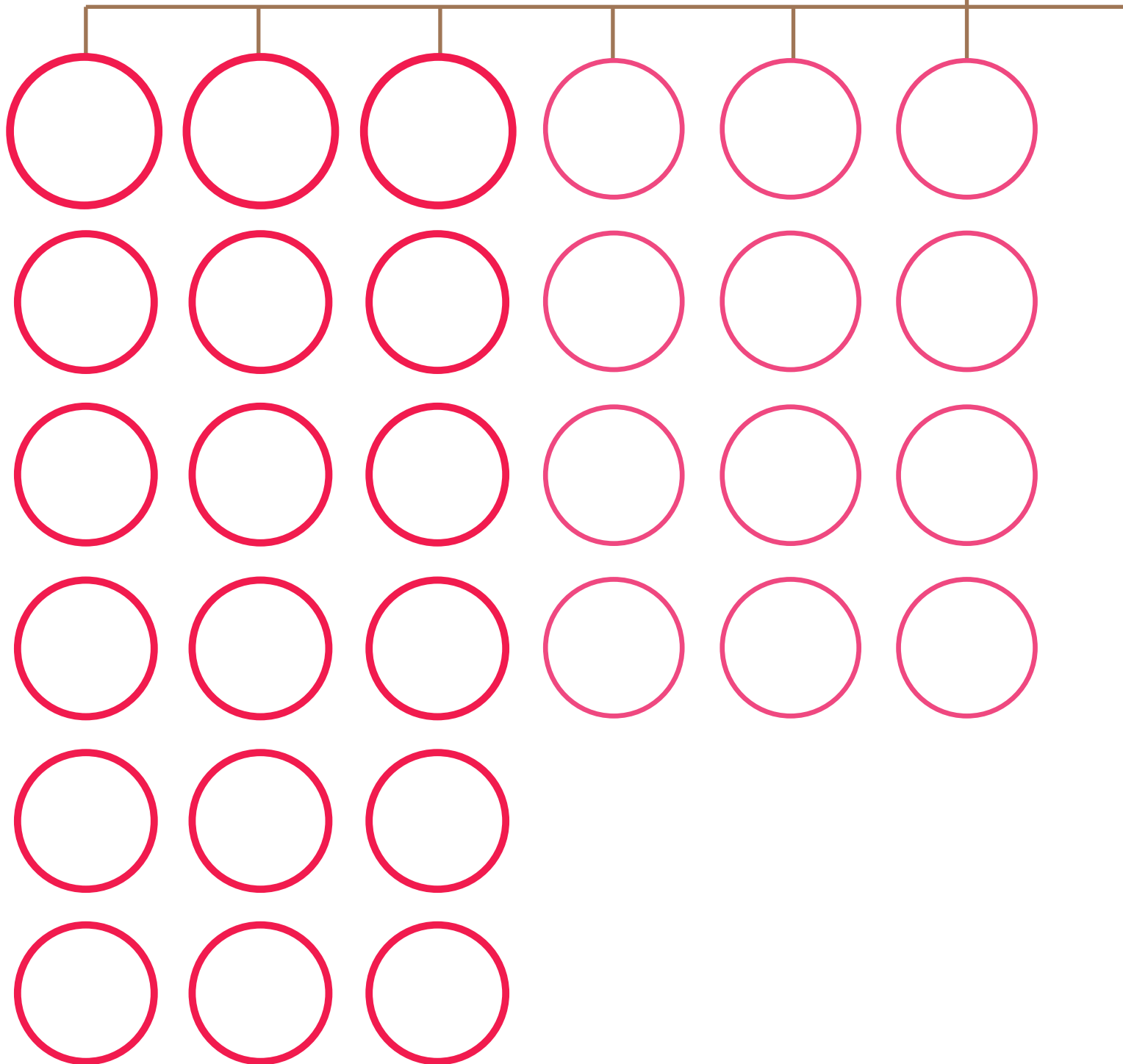
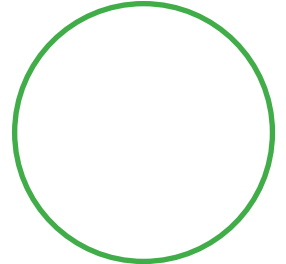
VENDREDI

SAMEDI

| | | | |
|--|--|--|--|
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |



Inscrivez le nom du leader de chaque branche à l'intérieur de chaque cercle, du premier au dernier.





Inscrivez le GV du mois précédent sous le cercle
et l'objectif de GV pour le mois en cours au-dessus.

The diagram consists of a horizontal line at the top. From this line, six vertical lines extend downwards, each ending in an empty circle. Below the first two circles, there are two more empty circles, positioned to the left of the main row.

Remarques:

A series of ten horizontal lines provided for writing remarks.



ORGANO™

DIMANCHE

LUNDI

MARDI

QP ○○○○○

SU _____

QV _____

CV _____

GV _____

OGM _____



Appel 1

Tél _____

Jour _____

Horaire _____

PIN _____



Appel 2

Tél _____

Jour _____

Horaire _____

PIN _____



Appel 3

Tél _____

Jour _____

Horaire _____

PIN _____



QP = Clients Potentiels Qualifiés

SU = Inscriptions

QV = Volume de Qualification

CV = Volume de Commissionnement

GV = Volume de Groupe

OGM = OG Mixer™

| | DIMANCHE | LUNDI | MARDI |
|-----|----------|-------|-------|
| QP | | | |
| SU | | | |
| QV | | | |
| CV | | | |
| GV | | | |
| OGM | | | |

Objectif de Revenu
Objectif de Rang à Atteindre

MERCREDI

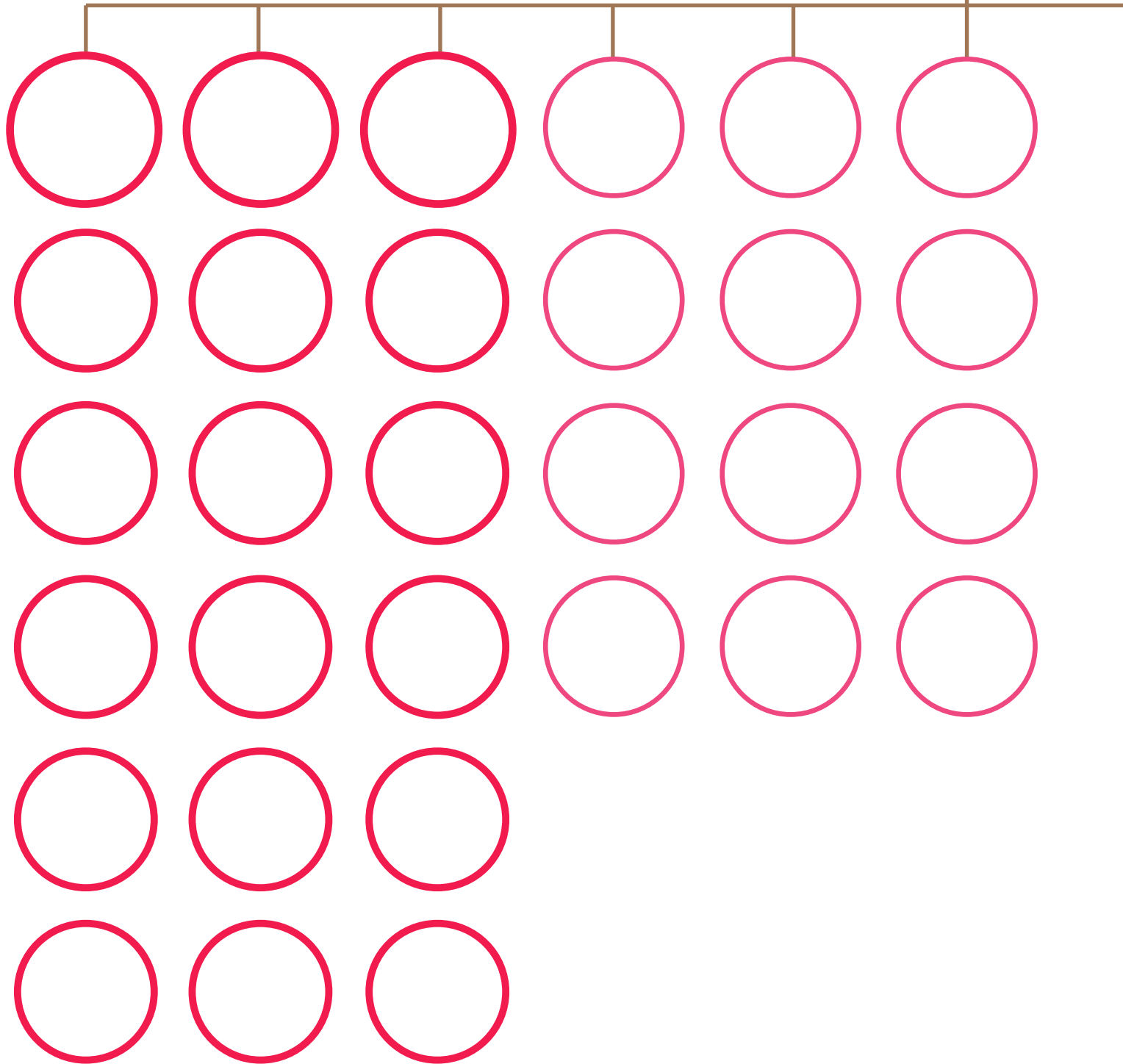
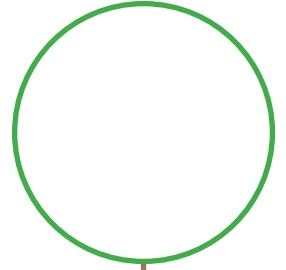
JEUDI

VENDREDI

SAMEDI

| | | | |
|--|--|--|--|
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |

Inscrivez le nom du leader de chaque branche à l'intérieur de chaque cercle, du premier au dernier.





Inscrivez le GV du mois précédent sous le cercle
et l'objectif de GV pour le mois en cours au-dessus.

The diagram consists of a horizontal line at the top. From this line, six vertical lines extend downwards to six empty circles. Below the first two circles, there are two more empty circles. This layout is intended for recording previous goals and setting new ones for the current month.

Remarques:

A series of ten horizontal lines provided for writing remarks or additional notes.



ORGANO™

DIMANCHE

LUNDI

MARDI

QP ○○○○○

SU _____

QV _____

CV _____

GV _____

OGM _____

| | | |
|--|--|--|
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |



Appel 1

Tél _____

Jour _____

Horaire _____

PIN _____



Appel 2

Tél _____

Jour _____

Horaire _____

PIN _____



Appel 3

Tél _____

Jour _____

Horaire _____

PIN _____



- QP = Clients Potentiels Qualifiés
- SU = Inscriptions
- QV = Volume de Qualification
- CV = Volume de Commissionnement
- GV = Volume de Groupe
- OGM = OG Mixer™

Objectif de Revenu
Objectif de Rang à Atteindre

MERCREDI

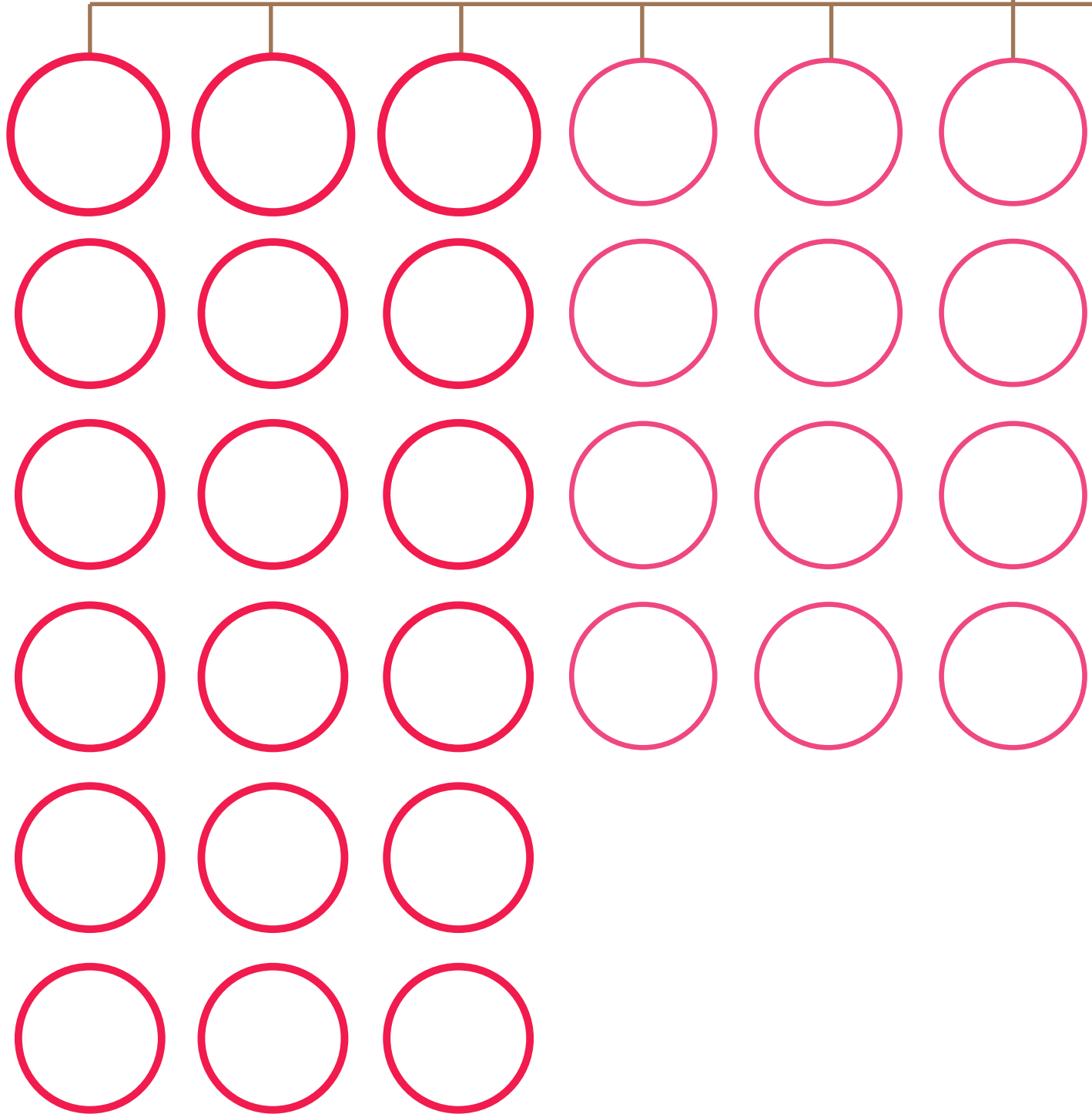
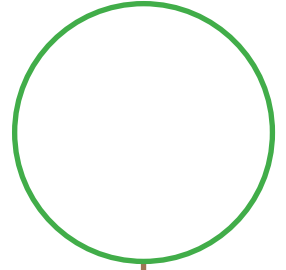
JEUDI

VENDREDI

SAMEDI

| | | | |
|--|--|--|--|
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |

Inscrivez le nom du leader de chaque branche à l'intérieur de chaque cercle, du premier au dernier.





Inscrivez le GV du mois précédent sous le cercle
et l'objectif de GV pour le mois en cours au-dessus.

The diagram consists of a horizontal line at the top. From this line, six vertical lines extend downwards, each ending in an empty circle. Below the first two circles, there are two more empty circles, one to the left and one to the right of the space between the first two circles.

Remarques:

A series of ten horizontal lines provided for writing remarks.



ORGANO™

DIMANCHE

LUNDI

MARDI

QP ○○○○○

SU _____

QV _____

CV _____

GV _____

OGM _____



Appel 1

Tél _____

Jour _____

Horaire _____

PIN _____



Appel 2

Tél _____

Jour _____

Horaire _____

PIN _____



Appel 3

Tél _____

Jour _____

Horaire _____

PIN _____



QP = Clients Potentiels Qualifiés

SU = Inscriptions

QV = Volume de Qualification

CV = Volume de Commissionnement

GV = Volume de Groupe

OGM = OG Mixer™

| | DIMANCHE | LUNDI | MARDI |
|-----|----------|-------|-------|
| QP | | | |
| SU | | | |
| QV | | | |
| CV | | | |
| GV | | | |
| OGM | | | |

Objectif de Revenu
Objectif de Rang à Atteindre

MERCREDI

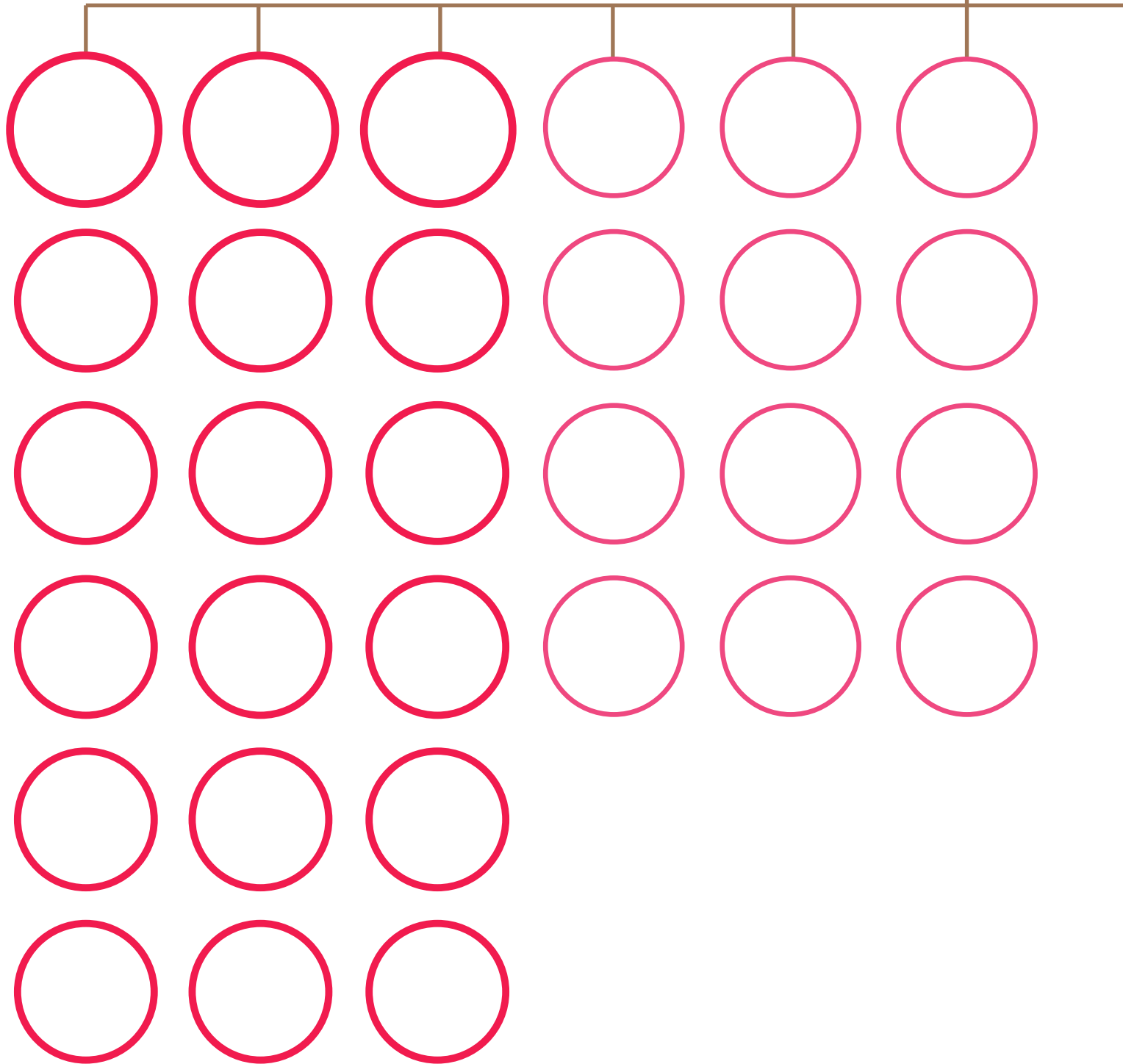
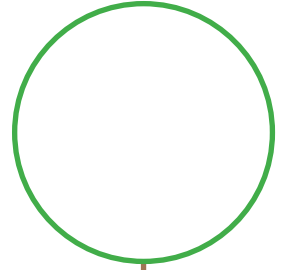
JEUDI

VENDREDI

SAMEDI

| | | | |
|--|--|--|--|
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |

Inscrivez le nom du leader de chaque branche à l'intérieur de chaque cercle, du premier au dernier.





Inscrivez le GV du mois précédent sous le cercle
et l'objectif de GV pour le mois en cours au-dessus.

The diagram consists of a horizontal line at the top. From this line, six vertical lines extend downwards, each ending in an empty circle. Below the first two circles, there are two more empty circles, positioned to the left of the remaining four circles.

Remarques:

A series of ten horizontal lines provided for writing remarks.



ORGANO™

DIMANCHE

LUNDI

MARDI

QP ○○○○○

SU _____

QV _____

CV _____

GV _____

OGM _____

| | | |
|--|--|--|
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |



Appel 1

Tél _____

Jour _____

Horaire _____

PIN _____



Appel 2

Tél _____

Jour _____

Horaire _____

PIN _____



Appel 3

Tél _____

Jour _____

Horaire _____

PIN _____



- QP = Clients Potentiels Qualifiés
- SU = Inscriptions
- QV = Volume de Qualification
- CV = Volume de Commissionnement
- GV = Volume de Groupe
- OGM = OG Mixer™

Objectif de Revenu
Objectif de Rang à Atteindre

MERCREDI

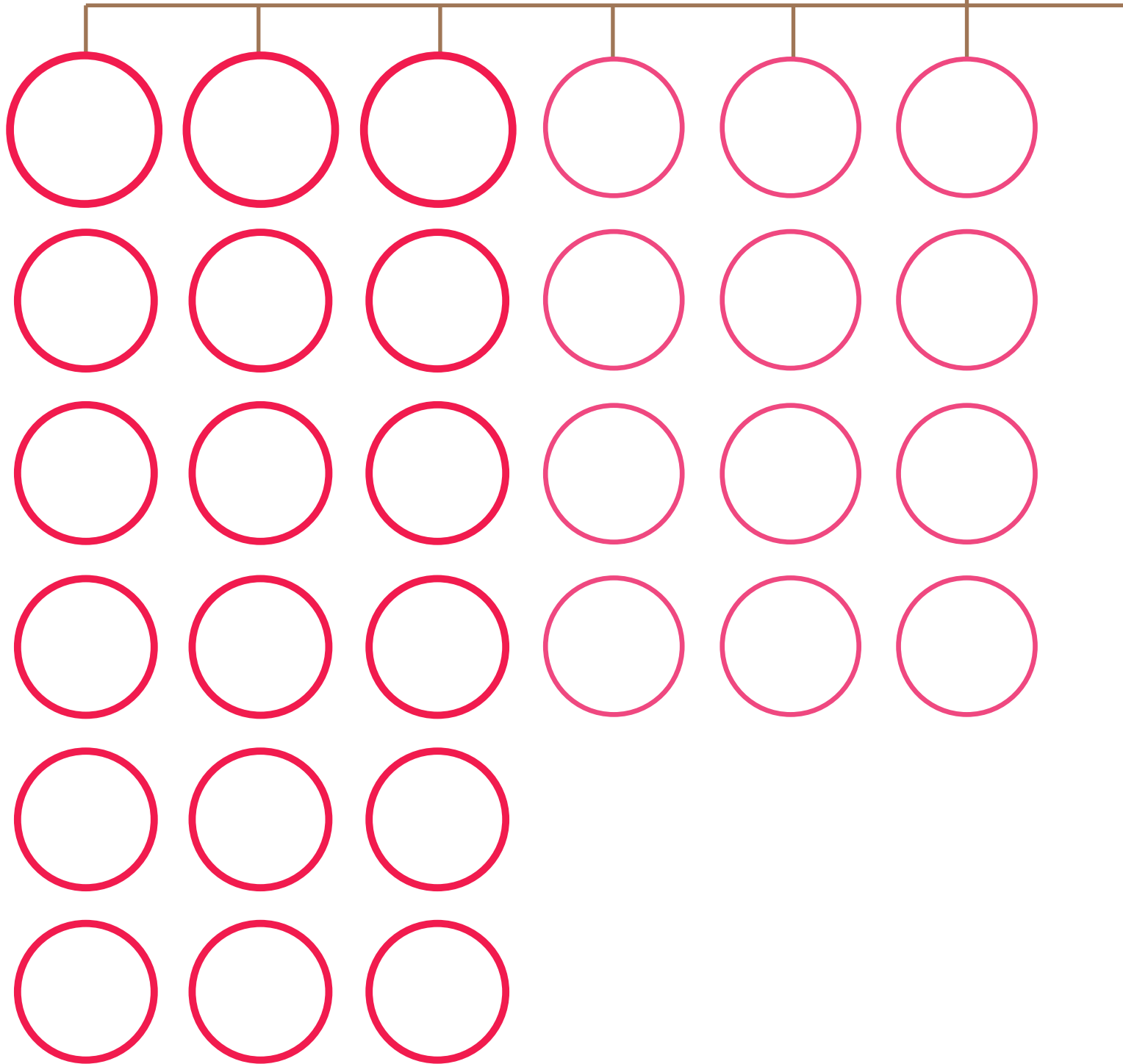
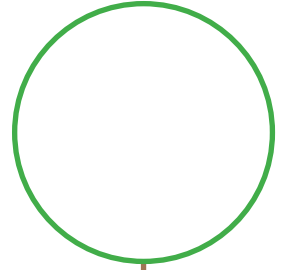
JEUDI

VENDREDI

SAMEDI

| | | | |
|--|--|--|--|
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |

Inscrivez le nom du leader de chaque branche à l'intérieur de chaque cercle, du premier au dernier.





Inscrivez le GV du mois précédent sous le cercle
et l'objectif de GV pour le mois en cours au-dessus.

The diagram consists of a horizontal line at the top. From this line, six vertical lines extend downwards, each ending in an empty circle. Below the first two circles, there are two more empty circles, positioned to the left of the remaining four circles. This layout is intended for recording previous goals and setting new ones for the current month.

Remarques:

A series of ten horizontal lines provided for writing notes or remarks.



ORGANO™

DIMANCHE

LUNDI

MARDI

QP ○○○○○

SU _____

QV _____

CV _____

GV _____

OGM _____

| | | |
|--|--|--|
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |



Appel 1

Tél _____

Jour _____

Horaire _____

PIN _____



Appel 2

Tél _____

Jour _____

Horaire _____

PIN _____



Appel 3

Tél _____

Jour _____

Horaire _____

PIN _____



- QP = Clients Potentiels Qualifiés
- SU = Inscriptions
- QV = Volume de Qualification
- CV = Volume de Commissionnement
- GV = Volume de Groupe
- OGM = OG Mixer™

Objectif de Revenu
Objectif de Rang à Atteindre

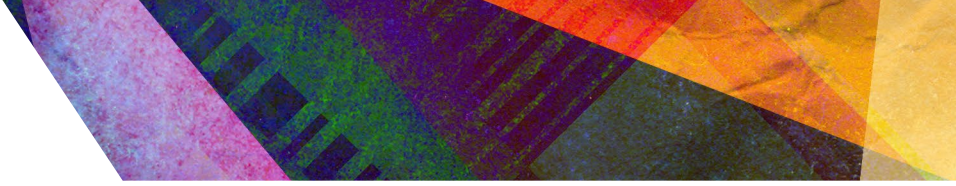
MERCREDI

JEUDI

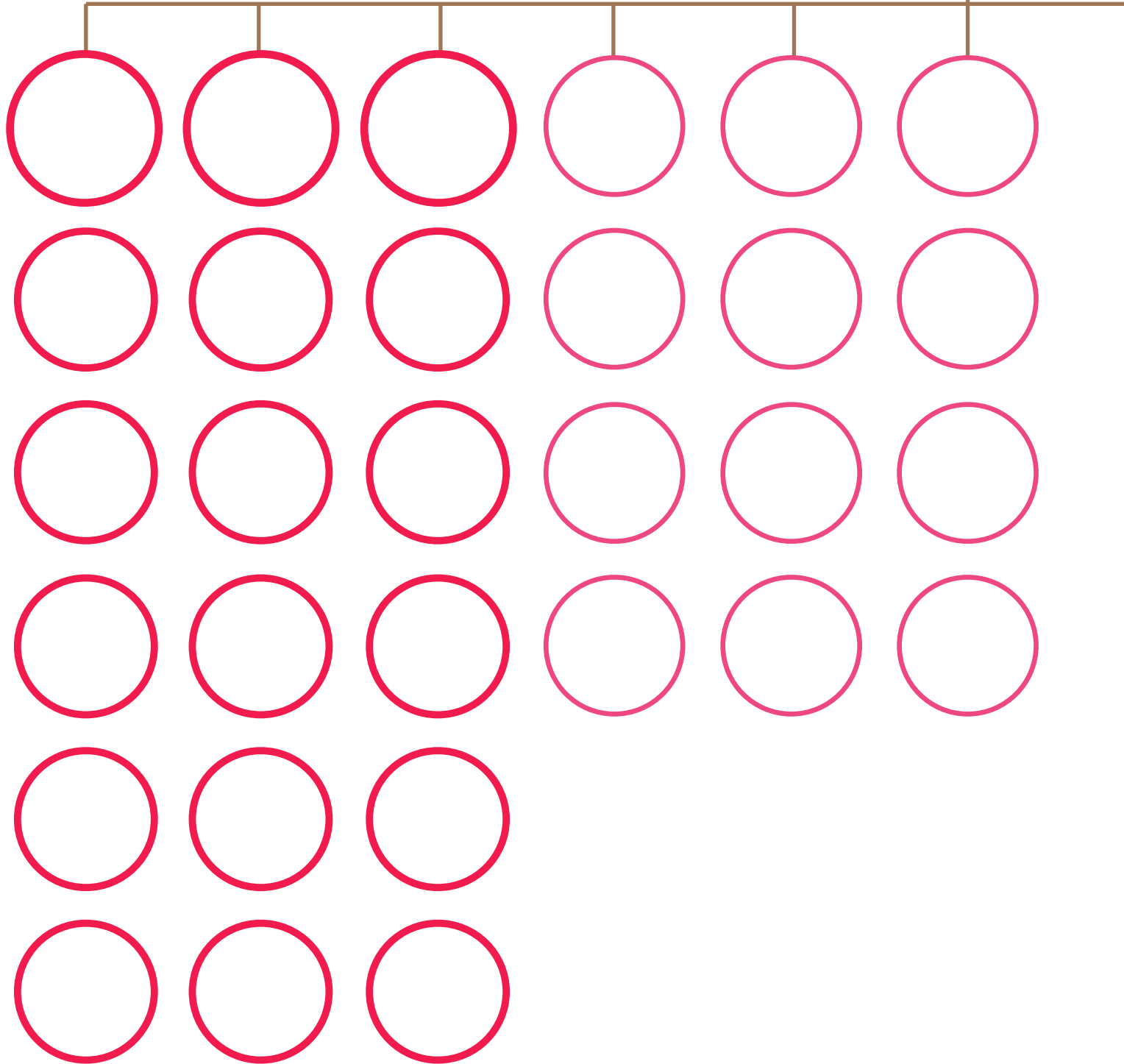
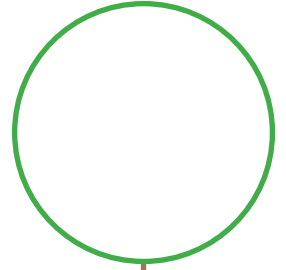
VENDREDI

SAMEDI

| | | | |
|--|--|--|--|
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |



Inscrivez le nom du leader de chaque branche à l'intérieur de chaque cercle, du premier au dernier.





Inscrivez le GV du mois précédent sous le cercle
et l'objectif de GV pour le mois en cours au-dessus.

The diagram consists of a horizontal line at the top. From this line, six vertical lines extend downwards, each ending in an empty circle. Below the first two circles, there are two more empty circles, positioned to the left of the third circle from the top line.

Remarques:

A series of ten horizontal lines provided for writing remarks.



ORGANO™

DIMANCHE

LUNDI

MARDI

QP ○○○○○

SU _____

QV _____

CV _____

GV _____

OGM _____



Appel 1

Tél _____

Jour _____

Horaire _____

PIN _____



Appel 2

Tél _____

Jour _____

Horaire _____

PIN _____



Appel 3

Tél _____

Jour _____

Horaire _____

PIN _____



QP = Clients Potentiels Qualifiés

SU = Inscriptions

QV = Volume de Qualification

CV = Volume de Commissionnement

GV = Volume de Groupe

OGM = OG Mixer™

| | DIMANCHE | LUNDI | MARDI |
|-----|----------|-------|-------|
| QP | | | |
| SU | | | |
| QV | | | |
| CV | | | |
| GV | | | |
| OGM | | | |

Objectif de Revenu
Objectif de Rang à Atteindre

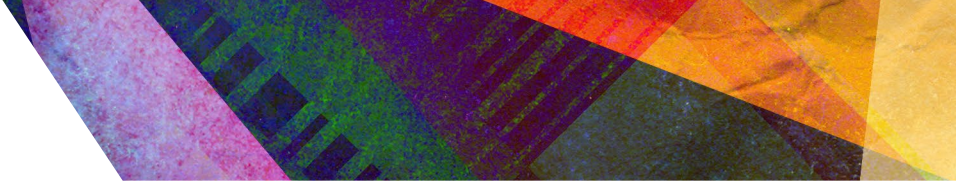
MERCREDI

JEUDI

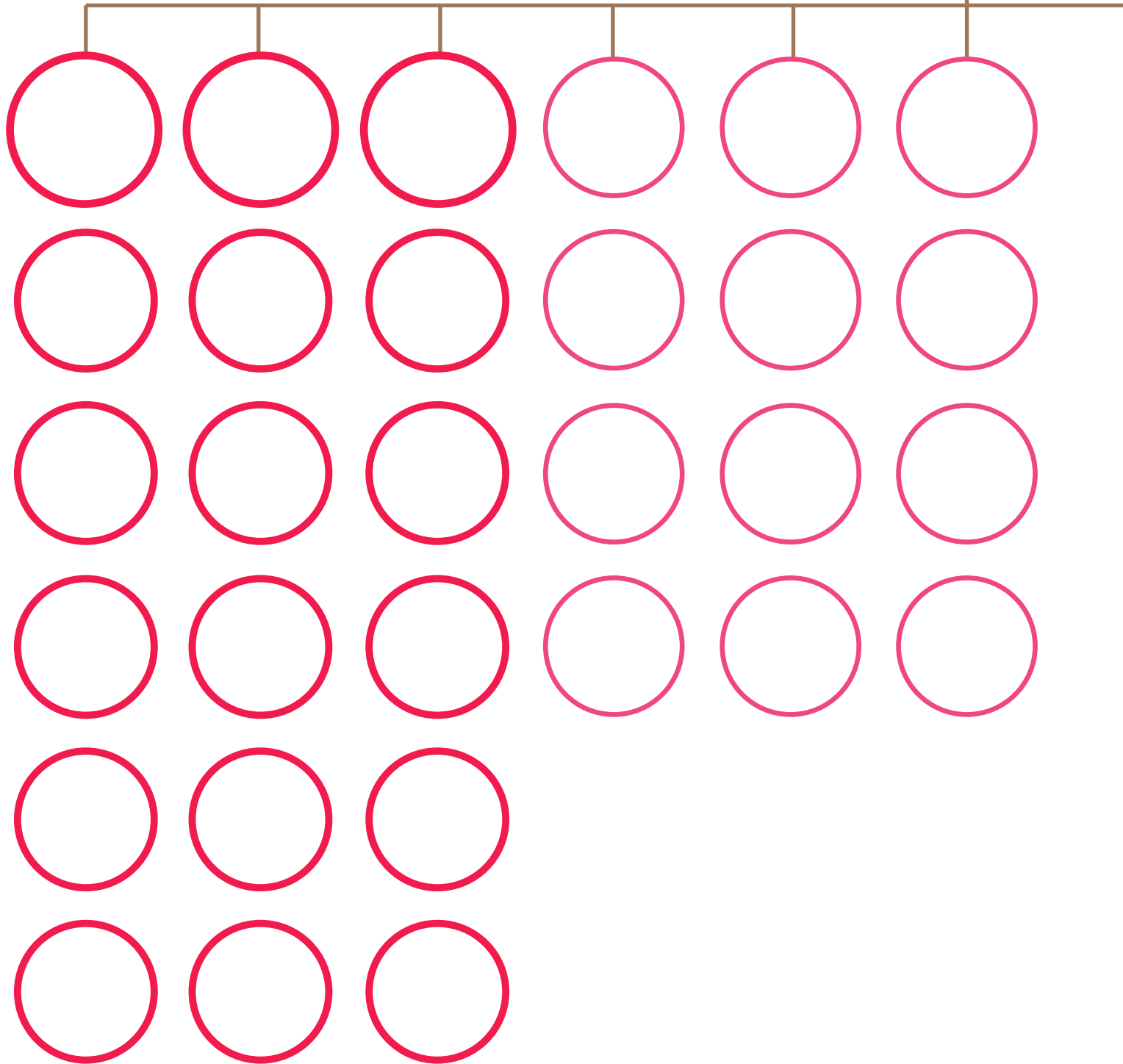
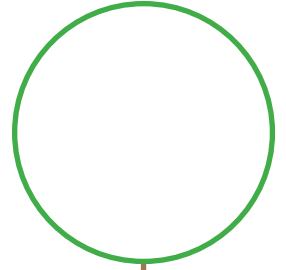
VENDREDI

SAMEDI

| | | | |
|--|--|--|--|
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |



Inscrivez le nom du leader de chaque branche à l'intérieur de chaque cercle, du premier au dernier.





Inscrivez le GV du mois précédent sous le cercle
et l'objectif de GV pour le mois en cours au-dessus.

The diagram consists of a horizontal line at the top. From this line, six vertical lines extend downwards, each ending in an empty circle. Below the first two circles, there are two more empty circles, positioned to the left and right of each other respectively.

Remarques:

A series of ten horizontal lines provided for writing remarks.



ORGANO™

DIMANCHE

LUNDI

MARDI

QP ○○○○○

SU _____

QV _____

CV _____

GV _____

OGM _____



Appel 1

Tél _____

Jour _____

Horaire _____

PIN _____



Appel 2

Tél _____

Jour _____

Horaire _____

PIN _____



Appel 3

Tél _____

Jour _____

Horaire _____

PIN _____



QP = Clients Potentiels Qualifiés

SU = Inscriptions

QV = Volume de Qualification

CV = Volume de Commissionnement

GV = Volume de Groupe

OGM = OG Mixer™

| | DIMANCHE | LUNDI | MARDI |
|---------|----------|-------|-------|
| QP | | | |
| SU | | | |
| QV | | | |
| CV | | | |
| GV | | | |
| OGM | | | |
| Appel 1 | | | |
| Appel 2 | | | |
| Appel 3 | | | |
| Legend | | | |

Objectif de Revenu
Objectif de Rang à Atteindre

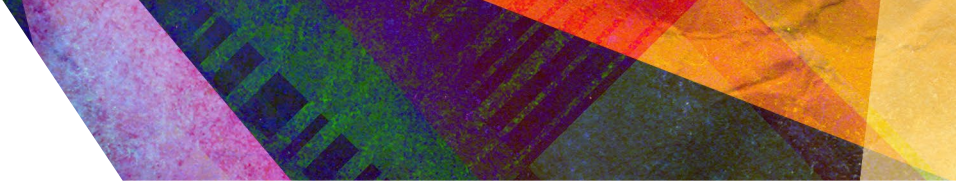
MERCREDI

JEUDI

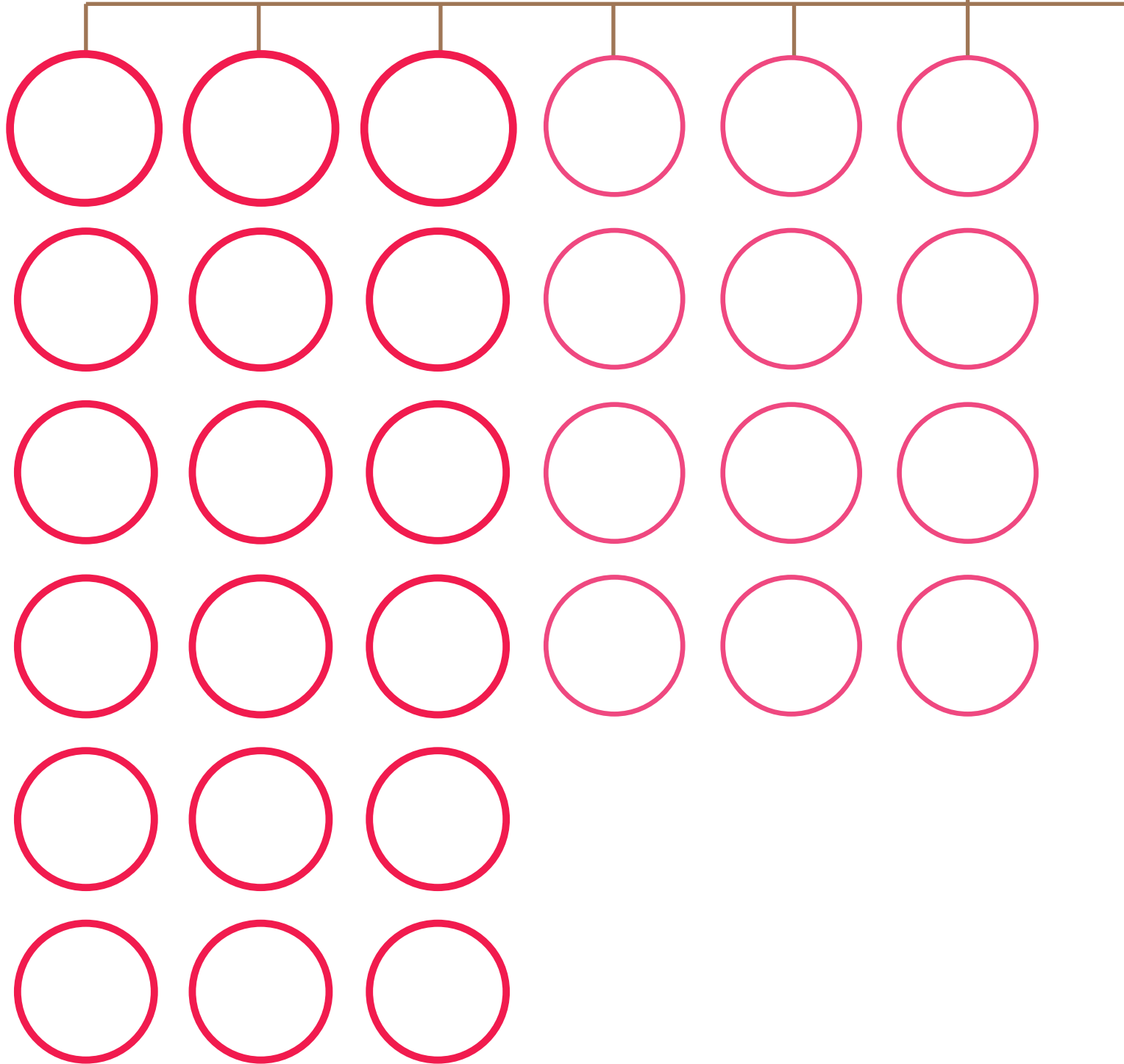
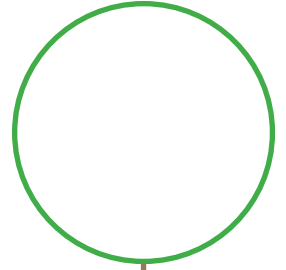
VENDREDI

SAMEDI

| | | | |
|--|--|--|--|
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |



Inscrivez le nom du leader de chaque branche à l'intérieur de chaque cercle, du premier au dernier.





Inscrivez le GV du mois précédent sous le cercle
et l'objectif de GV pour le mois en cours au-dessus.

The diagram consists of a horizontal line at the top. From this line, six vertical lines extend downwards, each ending in an empty circle. Below the first two circles, there are two more empty circles, positioned to the left of the third circle from the top line.

Remarques:

A series of ten horizontal lines provided for writing remarks.



ORGANO™

DIMANCHE

LUNDI

MARDI

QP ○○○○○

SU _____

QV _____

CV _____

GV _____

OGM _____



Appel 1

Tél _____

Jour _____

Horaire _____

PIN _____



Appel 2

Tél _____

Jour _____

Horaire _____

PIN _____



Appel 3

Tél _____

Jour _____

Horaire _____

PIN _____



QP = Clients Potentiels Qualifiés

SU = Inscriptions

QV = Volume de Qualification

CV = Volume de Commissionnement

GV = Volume de Groupe

OGM = OG Mixer™

| | | |
|--|--|--|
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |

Objectif de Revenu
Objectif de Rang à Atteindre

MERCREDI

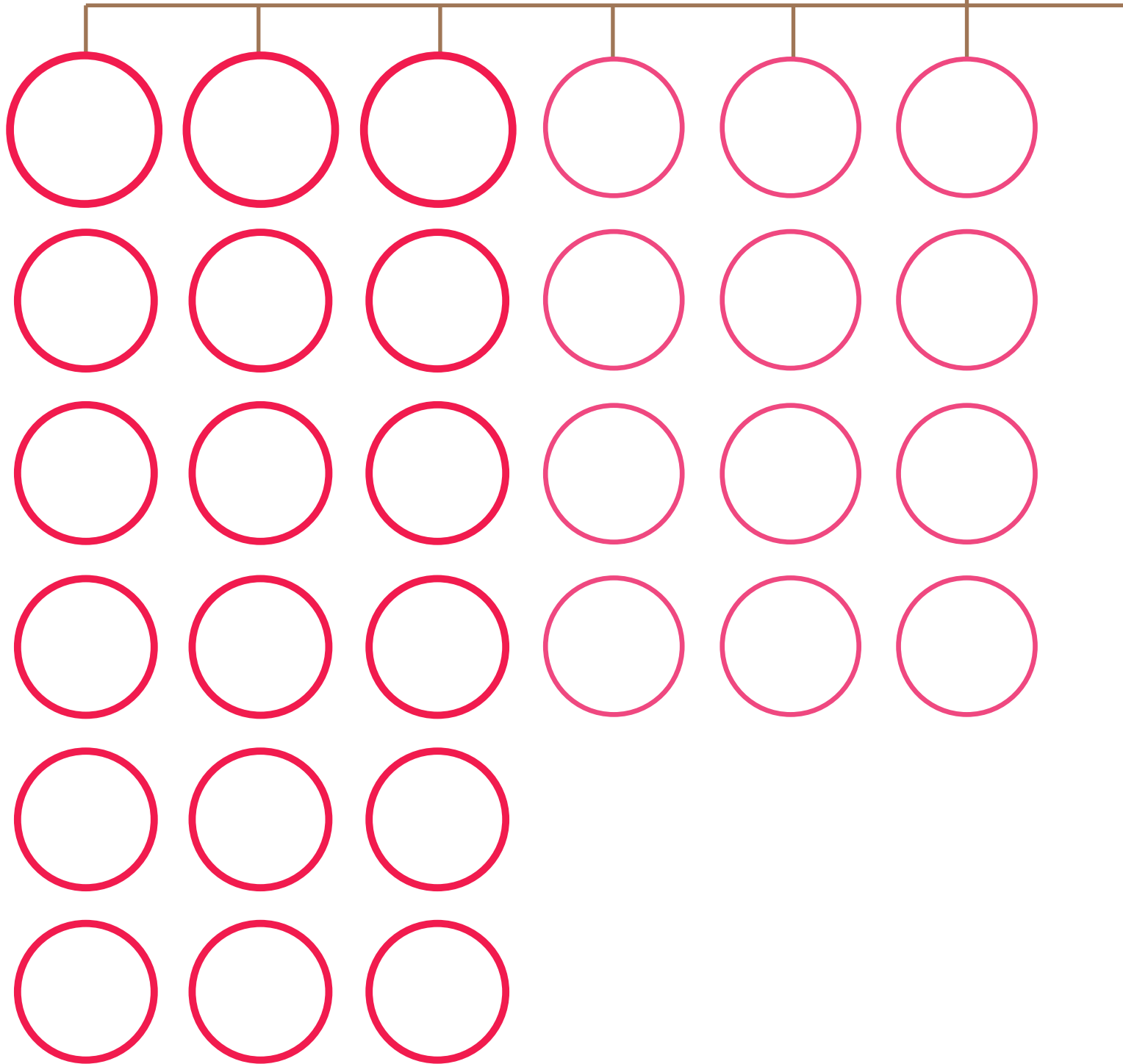
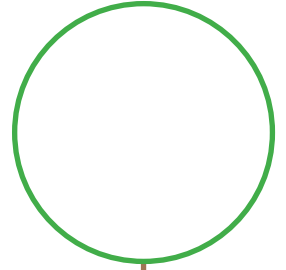
JEUDI

VENDREDI

SAMEDI

| | | | |
|--|--|--|--|
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |

Inscrivez le nom du leader de chaque branche à l'intérieur de chaque cercle, du premier au dernier.





Inscrivez le GV du mois précédent sous le cercle
et l'objectif de GV pour le mois en cours au-dessus.

The diagram consists of a horizontal line at the top. From this line, six vertical lines extend downwards, each ending in an empty circle. Below the first two circles, there are two more empty circles, positioned to the left of the third circle from the top line.

Remarques:

A series of ten horizontal lines provided for writing remarks.



ORGANO™

DIMANCHE

LUNDI

MARDI

QP ○○○○○

SU _____

QV _____

CV _____

GV _____

OGM _____



Appel 1

Tél _____

Jour _____

Horaire _____

PIN _____



Appel 2

Tél _____

Jour _____

Horaire _____

PIN _____



Appel 3

Tél _____

Jour _____

Horaire _____

PIN _____



QP = Clients Potentiels Qualifiés

SU = Inscriptions

QV = Volume de Qualification

CV = Volume de Commissionnement

GV = Volume de Groupe

OGM = OG Mixer™

| | | |
|--|--|--|
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |

Objectif de Revenu
Objectif de Rang à Atteindre

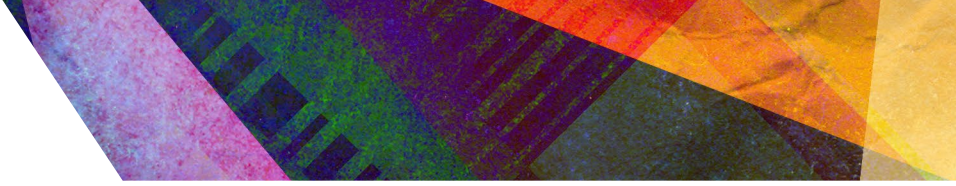
MERCREDI

JEUDI

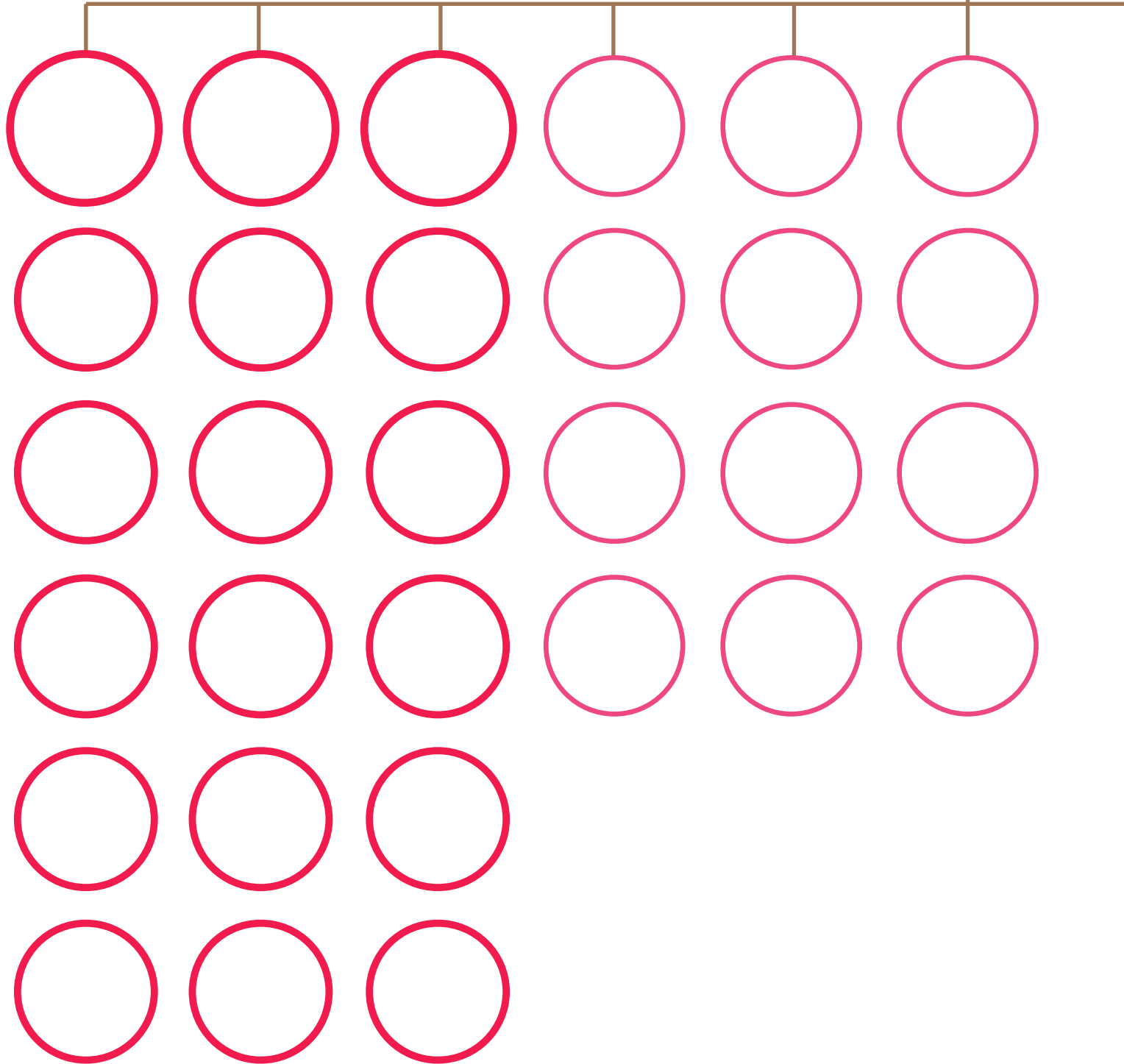
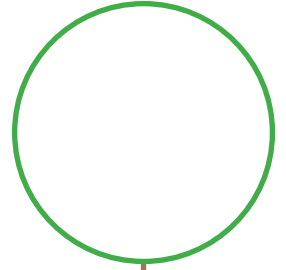
VENDREDI

SAMEDI

| | | | |
|--|--|--|--|
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |



Inscrivez le nom du leader de chaque branche à l'intérieur de chaque cercle, du premier au dernier.





Inscrivez le GV du mois précédent sous le cercle
et l'objectif de GV pour le mois en cours au-dessus.

The diagram consists of a horizontal line at the top. From this line, six vertical lines extend downwards to six empty circles. Below the first two circles, there are two more empty circles. This layout is intended for recording previous goals and setting new ones for the current month.

Remarques:

A series of ten horizontal lines provided for writing remarks or additional notes.



ORGANO™

DIMANCHE

LUNDI

MARDI

QP ○○○○○

SU _____

QV _____

CV _____

GV _____

OGM _____

| | | |
|--|--|--|
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |



Appel 1

Tél _____

Jour _____

Horaire _____

PIN _____



Appel 2

Tél _____

Jour _____

Horaire _____

PIN _____



Appel 3

Tél _____

Jour _____

Horaire _____

PIN _____



QP = Clients Potentiels Qualifiés

SU = Inscriptions

QV = Volume de Qualification

CV = Volume de Commissionnement

GV = Volume de Groupe

OGM = OG Mixer™

Objectif de Revenu
Objectif de Rang à Atteindre

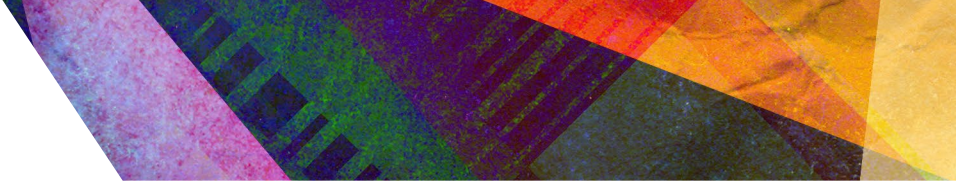
MERCREDI

JEUDI

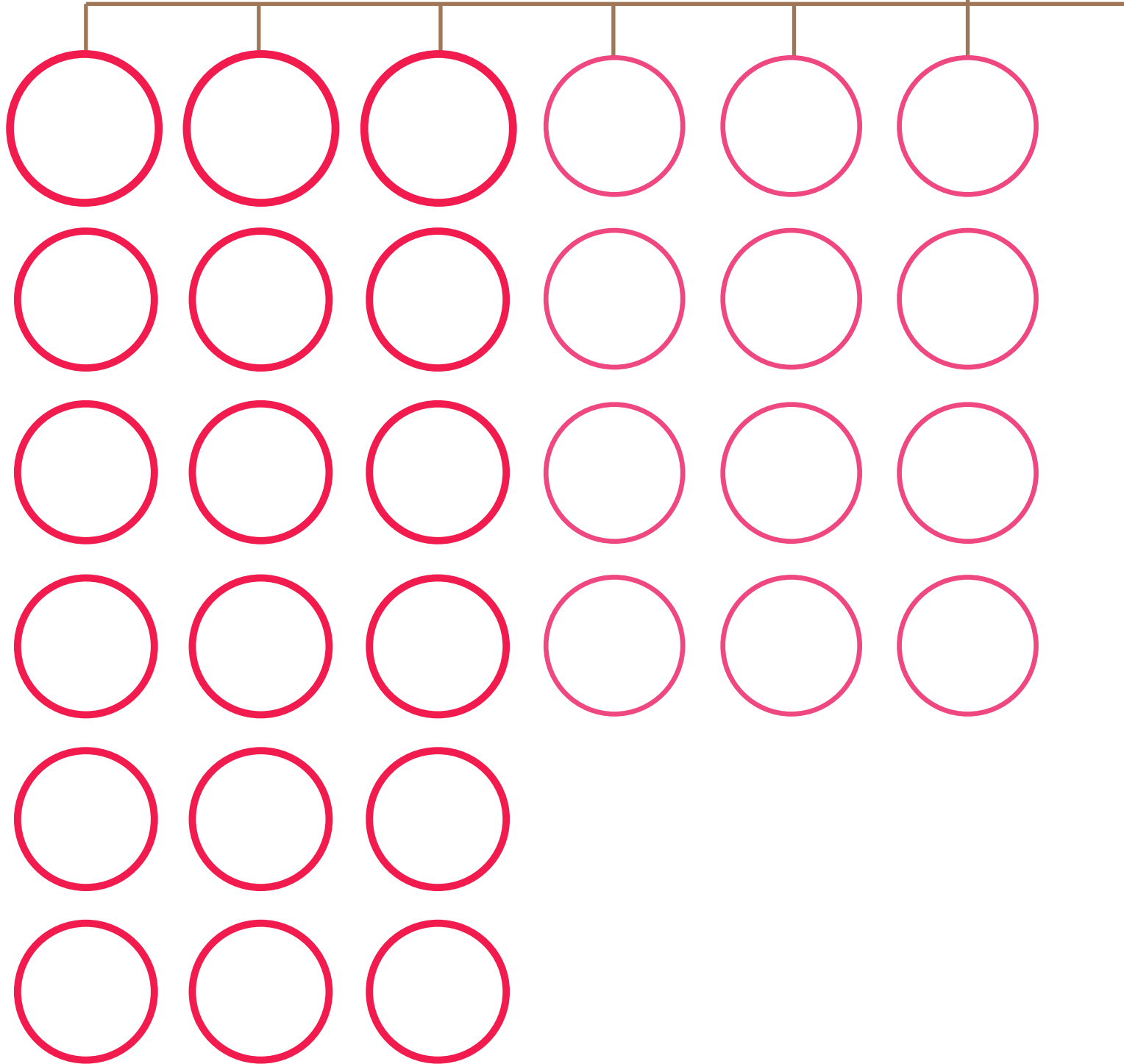
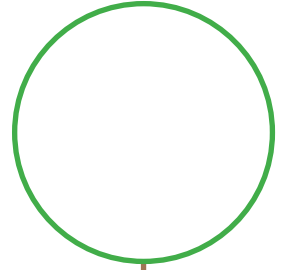
VENDREDI

SAMEDI

| | | | |
|--|--|--|--|
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |



Inscrivez le nom du leader de chaque branche à l'intérieur de chaque cercle, du premier au dernier.





Inscrivez le GV du mois précédent sous le cercle
et l'objectif de GV pour le mois en cours au-dessus.

The diagram consists of a horizontal line at the top. From this line, six vertical lines extend downwards, each ending in an empty circle. Below the first two circles, there are two more empty circles, positioned to the left of the remaining four circles.

Remarques:

A series of ten horizontal lines provided for writing remarks.



ORGANO™

DIMANCHE

LUNDI

MARDI

QP ○○○○○

SU _____

QV _____

CV _____

GV _____

OGM _____



Appel 1

Tél _____

Jour _____

Horaire _____

PIN _____



Appel 2

Tél _____

Jour _____

Horaire _____

PIN _____



Appel 3

Tél _____

Jour _____

Horaire _____

PIN _____



QP = Clients Potentiels Qualifiés

SU = Inscriptions

QV = Volume de Qualification

CV = Volume de Commissionnement

GV = Volume de Groupe

OGM = OG Mixer™

| | DIMANCHE | LUNDI | MARDI |
|-----|----------|-------|-------|
| QP | | | |
| SU | | | |
| QV | | | |
| CV | | | |
| GV | | | |
| OGM | | | |

Objectif de Revenu
Objectif de Rang à Atteindre

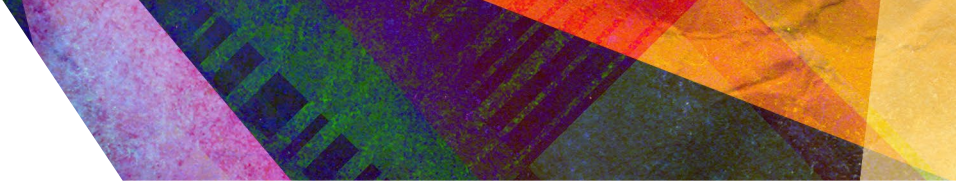
MERCREDI

JEUDI

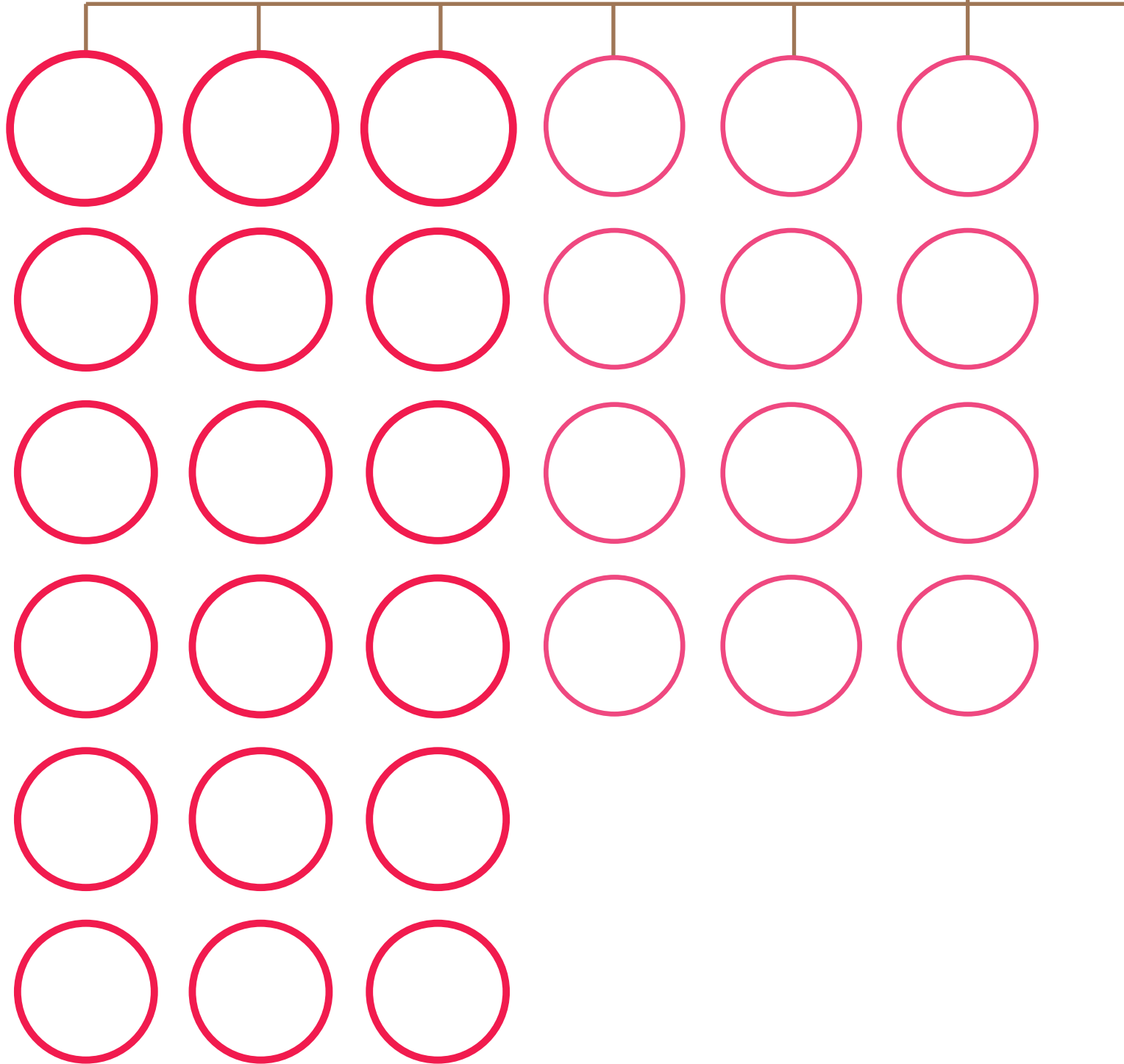
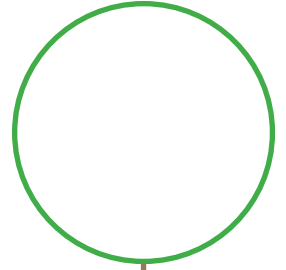
VENDREDI

SAMEDI

| | | | |
|--|--|--|--|
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |



Inscrivez le nom du leader de chaque branche à l'intérieur de chaque cercle, du premier au dernier.





Inscrivez le GV du mois précédent sous le cercle
et l'objectif de GV pour le mois en cours au-dessus.

The diagram consists of a horizontal line at the top. From this line, six vertical lines extend downwards to six empty circles. Below the first two circles, there are two more empty circles. This layout is intended for recording previous goals and setting new ones for the current month.

Remarques:

A series of ten horizontal lines provided for writing remarks or additional notes.



ORGANO™



MP-NA-FRE-20160216 | Imprimé au Canada