



# CREER ET DEVELOPPER

---

2025

---

S O N   E Q U I P E



# Bienvenue !

## dans notre univers formation, où chacun trouve sa place.

Bien plus qu'une entreprise,  
nous incarnons une vision  
audacieuse et une recherche  
constante de l'amélioration.





**Créer et développer une équipe en marketing de réseau (MLM - Multi-Level Marketing) nécessite une approche structurée, du leadership, et une bonne communication. C'est accessible à tous!**

**Voici un guide détaillé pour vous aider à réussir dans votre projet.**



## 1. Choisir une entreprise MLM fiable: **vous êtes au bon endroit!**

- La réputation de l'entreprise et ses produits.
- Activité légale = numéro de SIRET.
- Analysez le plan de compensation: équitable et motivant.
- Utilisez les produits vous-même pour en connaître les avantages et être convaincant.



## 2. Développer une vision et des objectifs clairs

- Fixez des objectifs spécifiques (recrutement, ventes, revenus).
- Partagez votre vision avec passion pour inspirer les autres.
- Créez un plan d'action détaillé pour atteindre ces objectifs.



### 3. Recruter efficacement

- Ciblez les bonnes personnes : celles qui sont motivées et ouvertes à ce type de modèle économique.
- Utilisez votre réseau existant (famille, amis, collègues) sans les forcer.
- Organisez des présentations en ligne et en personne pour expliquer le concept.
- Mettez en avant les bénéfices (revenus supplémentaires, flexibilité, indépendance) = Témoignages!



#### 4. Former et accompagner votre équipe

- Fournissez une formation initiale pour expliquer le produit et le plan de rémunération = PLATEFORME, LIEN DE BIENVENUE
- Mettez en place des sessions régulières pour perfectionner les compétences en vente et recrutement = FOCUS, ZOOM, LIVES EQUIPE
- Créez un environnement de soutien avec des groupes de discussion, des réunions régulières, et des ressources partagées = EVENEMENTS, TCHAT



## 5. Être inspirant

- Montrez l'exemple en atteignant vos propres objectifs de vente et de recrutement.
- Encouragez et motivez votre équipe régulièrement.
- Célébrez les succès et reconnaisssez les efforts de chacun.



## 6. Utiliser des outils et stratégies

- Utilisez le terrain et les réseaux sociaux pour recruter et promouvoir les produits (Ateliers, Facebook, Instagram, TikTok, LinkedIn...).
- Créez du contenu engageant : vidéos, articles de blog, témoignages clients.
- Parlez à tout ce qui bouge!



## 7. Gérer le suivi et la rétention

- Faites des suivis réguliers avec vos recrues pour les garder motivées.
- Identifiez les obstacles rencontrés et apportez des solutions personnalisées.
- Proposez des challenges, récompenses... pour stimuler l'engagement.



## 8. Respecter l'éthique

- Soyez honnête sur les gains potentiels et les efforts nécessaires.
- Évitez les promesses exagérées qui peuvent nuire à votre réputation et celle de l'entreprise.
- Valorisez une approche authentique pour bâtir des relations de confiance.

# L'Équipe

L'ÉNERGIE DE L'UNITÉ

ONIKHA



## En résumé

**La clé pour réussir dans le MLM est de combiner:**

- des compétences en recrutement**
- une vision inspirante**
- un soutien continu**
- des pratiques éthiques**

**En développant une équipe soudée et motivée, vous pourrez atteindre vos objectifs à long terme.**