Manuel du réseau PSiO

Sommaire

- Philosophie du réseau PSiO
- Méthode de vente PSiO
- Etapes pour devenir Ambassadeur
- Formation Ambassadeur
- Les trois voies
- Description des trois voies
- Les formations et le transfert de savoir-faire dans le réseau
- Les jobs description de la voie ELITE
- Les phases de démarrage dans le réseau PSiO
- 2023 : période transitoire après crise
- Retour au Manuel du réseau PSiO en présentiel

Philosophie du Réseau

Quelle est notre Philosophie ? En quoi croyons-nous ?

Entrer dans le réseau PSiO, c'est partager une philosophie et des valeurs communes. Le PSiO est en effet plus qu'une technologie innovante en matière de bien-être. C'est une nouvelle façon de vivre. Vous pensez sans doute que le simple fait de « se lever en forme, récupérer quand vous le voulez et dormir sereinement » change la vie. Et vous aurez raison !

Mais ce fantastique changement dans votre vie ne s'arrête pas là... ! Entrer dans le réseau PSiO, c'est aussi une nouvelle façon de penser et d'appréhender le monde. C'est même à ce moment que votre vie change beaucoup plus que vous ne l'auriez jamais imaginé. Voyons comment.

Le réseau PSiO, un réseau de conscience

PSiO, s'adresse à des gens ouverts au changement, qui voient le monde différemment. On pourrait penser que le réseau PSiO est fait pour des gens qui aspirent à plus de liberté financière tout en apportant « quelque chose » de positif dans la vie d'autrui. C'est exact mais, en réalité, c'est bien plus que cela... car ce « quelque chose » peut même complètement changer leur vie !

Le cadeau PSiO

En utilisant le PSiO vous entrez dans le monde subtil du développement de l'esprit. Celui de la conscience et de sa capacité à interférer avec votre réalité. Un cadeau d'une infinie portée... Grâce aux nombreux séminaires de développement personnel aux conférences animées par les meilleurs experts du domaine, vous vous connecterez progressivement au monde du bien-être et du développement personnel. Ainsi, avec le PSiO que vous recevez par la poste, c'est cette valeur potentielle là, en réalité, que vous recevez.

Entrer dans le réseau PSiO est donc fort différent d'entrer dans un autre réseau multiniveau car au-delà du produit high-tech dont on devient l'ambassadeur on entre automatiquement dans une autre dimension, au-delà du produit lui-même. C'est celle de votre développement personnel. Il s'agit non seulement de votre équilibre mais de votre évolution personnelle.

Le PSiO est une technologie hors norme qui marie la lumière, la couleur, la suggestion positive avec votre conscient et avec votre subconscient. Avec ce que vous avez de plus intime : votre esprit.

Aucun réseau n'avait jusqu'ici rassemblé des hommes et des femmes simplement autour de la conscience.

La tribu PSiO

PSiO est tout d'abord fait pour tous ceux qui désirent tisser un nouveau réseau de relations et s'enrichir de nouvelles connaissances. Des personnes qui sont sur la même longueur d'onde, qui comme vous

sont soucieuses de leur qualité de vie. Des personnes qui adhèrent aux mêmes valeurs. Ensemble elles constituent la tribu PSiO. Une tribu qui adhère à une philosophie de vie axée résolument sur le retour à l'équilibre mais aussi sur l'évolution et l'amélioration de soi. Il s'agit d'une recherche pour s'aider d'abord soi-même de manière naturelle (à l'opposé des drogues et des médicaments générant des effets secondaires), d'une manière écologique pour notre corps et notre esprit. Ensuite, une fois en équilibre personnel, l'ouverture aux autres devient automatique. Et c'est là que la dimension réseau grandit et se développe dans votre vie.

Profitable ?

Entrer dans la communauté PSiO, c'est aussi entrer dans un réseau animé par des personnes qui aspirent à une vie plus amusante, plus positive et plus riche dans tous les domaines. Car entrer dans la communauté PSiO n'est en réalité pas un objectif financier direct ; c'est avant tout un objectif de changement de vie et de challenge personnel... tout en développant la facette financière de sa vie, naturellement ! C'est une grande différence car ce que vous communiquez en parrainant le PSiO est en fait votre propre nouvel équilibre et votre expérience personnelle. Le réseau PSiO vous permet de vous développer personnellement et de diffuser la nouvelle « médecine » du cœur, la dimension émotionnelle et d'être rémunéré justement pour votre temps investi dans l'Ambassade donc tout à fait indirectement.

En réalité, en entrant dans le réseau PSiO, vous devenez l'entrepreneur de votre vie ! Votre vie qui deviendra, au fur et à mesure du développement de votre réseau, plus riche, plus dynamique et plus agréable.

La réussite selon PSiO

Si je vous disais que la réussite n'est plus, aujourd'hui, jugée uniquement par le nombre de zéro sur votre compte en banque mais de plus en plus au nombre d'années de santé, de joie et d'harmonie que vous pourrez ajouter chaque année à votre calendrier personnel, qu'en penseriez-vous ? Cela vous parlerait-t-il ? Comme le quotient intellectuel n'est plus uniquement la façon d'évaluer votre intelligence, car c'est aussi votre quotient émotionnel qui détermine vos capacités à évoluer dans votre histoire de vie le plus intelligemment possible. Utiliser le PSiO, c'est un début de gestion de vos émotions. Un début de cheminement qui après différents séminaires, conférences et de nombreuses lectures conseillées, vous mènera résolument vers une autre vision de votre vie et vers l'harmonie. Tout cela tout en gagnant de plus en plus d'argent, chaque mois, naturellement.

Un temps précieux

Entrer dans le réseau PSiO, c'est aussi comprendre qu'en tissant patiemment sa « toile réseau » on arrive progressivement à dégager plus de temps libre pour vivre pleinement la philosophie PSiO. Si vous entrez dans le réseau PSiO et dans sa dynamique, c'est pratiquement un cercle « vertueux » qui s'installera progressivement autour de vous, avec du temps, plus de temps pour vous.

L'ADN du marketing relationnel

Il existe pratiquement autant de règles MLM que d'entreprise MLM. Cependant, le dénominateur commun est l'ADN du marketing relationnel ; celui-ci est défini par :

1. Le **transfert des connaissances** sur les produits à diffuser (effectué par l'entreprise et gratuit).
2. La **relation client de qualité**
   2.A. La présentation en détail, le conseil client, et non la « vente » à proprement parlé ; cette prise en charge du client, de qualité est incluse dans le prix de vente du produit en général assez haut et donc dans la commission de vente directe que touchera l'Ambassadeur.
   2.B. De même, le suivi client fait partie de l'identité de ce modèle de diffusion. : prise en main + vérification de la satisfaction client.
   2.C. En option, la proposition d'un atelier privilège animé par l'Ambassadeur.
   2.D. Eventuellement, l'affiliation du client comme Ambassadeur lui-même.
   Le point 2 propose une rémunération évolutive assez importante puisque similaire à celle d'un magasin de détail (<30%).
3. L'**encadrement des affiliés**
   3.A. Le transfert de savoir-faire pour diffuser la technologie PSIO à ses nouveaux affiliés est rémunéré par l'entreprise.
   3.B. L'encadrement de son équipe d'affiliés, le suivi. Celui-ci est aussi rémunéré par l'entreprise. A part, la voie vente directe (sans affiliation), les autres voies impliquent un encadrement des affiliés. C'est l'engagement des voies relationnelles et Elite.

Les points 3 A et B représentent ensemble, la commission d'encadrement.

Le point 3 propose des rémunérations très importantes puisqu'il s'agit d'un pourcentage sur les ventes de ses affiliés en échange de l'encadrement de ceux-ci.

Différences entre les voies relationnelles et Elite :

Relationnelle = activité occasionnelle, irrégulière.

Elite = activité régulière et encadrement de son réseau (tél/zoom/présentiel).

L'Ambassadeur Elite encadre les Ambassadeur « relationnel » qui le désirent.

La fabuleuse ascension PSiO

Finalement, en vous connectant au réseau PSiO, c'est aux multiples capacités de votre esprit que vous allez pouvoir vous connecter.

Une aventure du 21ième siècle qui ne peut se vivre que grâce à un superbe réseau de conscience dans un irrésistible élan d'évolution, pour un monde meilleur !

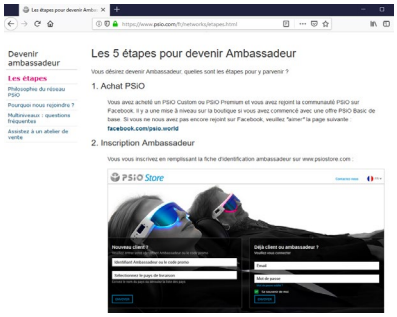
Méthode de vente PSiO

La technique de vente

Là encore, aucun rapport avec tout autre produit MLM qui commencent par un discours puis une démo et une promo. I ici, avec le PSiO vous êtes confronté au seul produit qui ne se vend pas mais qui s'achète sur base d'un RESSENTI. C'est seulement ensuite que des informations peuvent compléter la présentation. D'où l'importance de votre pratique du PSiO et de votre expérience personnelle…

- **Etape 1** – Présentation volontairement brève du PSiO
- **Etape 2** – L'essai du PSiO 30 minutes avec la séance découverte
- **Etape 3** – Le catalogue PSiO en détail
- **Etape 4** – Les offres PSiO et Conclusion

Etapes pour devenir Ambassadeur



1. Enregistrer

Vous avez acheté l'offre PSiO Custom. Ou vous avez acheté l'upgrade custom ou vous avez directement acheté la licence d'ambassadeur en plus de l'achat de l'offre PSiO Basic. Si ce n'est pas le cas, veuillez vous rediriger vers le magasin PSiO pour :

Acheter le PSiO Custom ou Acheter l'Upgrade Custom

Si vous ne nous avez pas encore rejoint sur FACEBOOK, veuillez « aimer » la page : www.facebook.com/psiomonde

2. Fiche d'identification

Vous vous inscrivez en remplissant la fiche d'identification.

3. Formation & Agréation

Après vous êtes inscrit, vous êtes redirigé vers votre espace formation ambassadeur.

Dès formation effectuée en ligne, vous pourrez vérifier votre acquis et passer votre agréation en passant le test.

4. Kit de départ & Boutique dédiée

Dès l'agréation Ambassadeur effectuée et réussie (il faut atteindre 75%) et que vous aurez acquis le KIT DE DEPART (kit contenant du matériel marketing), il faudra compter 48h pour configurer votre boutique en ligne avec l'identifiant ambassadeur que vous avez choisi.

Dans les jours suivants, vous recevrez votre kit de départ par la poste.

5. Stratégie Ambassadeur

Une fois votre Boutique Psiostore en ligne, veuillez prendre rendez-vous avec votre parrain qui vous coachera pour organiser votre stratégie sur le terrain et qui vous expliquera comment gagner le BONUS DE DEMARRAGE DE 200 € !

Bonne chance pour votre départ dans l'Ambassade PSiO !

Formation Ambassadeur

Toutes les formations Ambassadeur PSiO sont gratuites et se trouvent sur le PSIOSTORE en vidéo et en Powerpoint

Les trois voies

Le Profilage

Le réseau PSiO est le premier réseau MLM à présenter trois carrières différentes selon la personnalité et la disponibilité des ambassadeurs. Vous pouvez être Ambassadeurs occasionnel ou professionnel. Tout le monde est bienvenu et les ambassadeurs occasionnels sont en général des utilisateurs convaincus et donc sincères. C'est la meilleure recommandation qui soit !

Mais si vous êtes professionnel vous pouvez par ailleurs exceller de manière différente fonction de votre profil individuel. Le réseau PSiO est un réseau de conscience et il est donc naturel de tenir compte de votre profil Ambassadeur. Or trois grandes compétences peuvent orienter votre ambassade PSiO.

Psychomed a donc mis au point un questionnaire qui permet à chacun de mieux réaliser son profil en termes de commercialisation professionnelle. Ceci n'est pas une obligation, c'est un conseil d'orientation.

Le timing

Vous avez effectué votre stage de démarrage avec l'aide de votre parrain. Vous avez démarré ensuite les ventes et êtes à présent **Ambassadeur certifié**. Vous avez le choix de le rester ad vitam aeternam ou bien de passer le stade du profilage.

Le questionnaire du profilage est une série de questions vous permettant de mieux comprendre vos points forts en matière d'Ambassade PSiO. Le résultat du profilage s'affichera dans votre PSiO STORE. Les quatre compétences qui sont réparties dans le questionnaire sont : la compétence de vente directe – la compétence relationnelle et interactive – la compétence de gestion – la compétence d'orateur. Fonction de la répartition de ces quatre compétences, une carrière vous sera suggérée. Il existe en effet trois voies possibles dans le réseau PSiO.

QUALIFICATION – 30% Vente directe

Quel que soit la voie choisie, pour vous qualifier pour pouvoir entrer dans une des voies il vous reste à produire 14 ventes supplémentaires et vous aurez accès au plan de rémunérations amélioré en fonction des voies définies.

Description des trois voies

VOIE VENTE DIRECTE

C'est le processus de vente directe qui vous fait vibrer. Peu de temps et d'intérêt pour le suivi client et l'affiliation. C'est votre parrain qui effectuera le suivi de vos clients. Sinon, si votre parrain n'est pas actif, ces adresses clients entrerons directement dans la base de données centrale de l'entreprise pour être prise en charge par d'autres ambassadeurs fonction de la géolocalisation. Votre énergie s'articule ainsi à 100% autour de l'organisation d'ateliers, de salons/expositions, kiosques en centre commercial, événements, stages de formation, journées portes ouvertes en entreprise, recherche de spa/centres de bien-être ou cliniques, hôpitaux, Ephad, etc. pour faire vos démonstrations.

VOIE RELATIONNELLE

Vous êtes un ambassadeur occasionnel. C'est-à-dire que l'Ambassade PSiO vous plaît beaucoup mais vous avez d'autres activités et la carrière PSiO n'est pas votre plus grande priorité. Vous avez un carnet d'adresse très important et quoique vous êtes à même de faire de la vente directe c'est surtout le côté relationnel et de tisser sa toile qui vous fait littéralement vibrer. Vous n'avez aucune pression, ni aucun engagement vis-à-vis du réseau PSiO si ce n'est le respect des conditions générales de vente. A votre rythme, vous avez ainsi la possibilité de faire de la vente directe et de bénéficier du plan d'affiliation passive et des rémunérations d'encadrement de 10% sur votre niveau 1 ; Il existe des bonus affiliations à condition d'au moins suivre l'affilié jusqu'à ce qu'il soit activé (3 ventes). Si aucune vente n'est faite après 3 mois les revenus passifs de commission d'encadrement s'arrêtent jusqu'à ce que vous redeveniez actifs. La voie relationnelle c'est la voie généraliste du Réseau PSiO. On parlera de revenus d'affiliation ou de revenus passifs d'apport d'affaire à l'entreprise. Etant entendu que ces revenus d'encadrement de vos affiliés (à la base) ne pourront être assumés du fait de votre profil ou de votre localisation à distance ou grande distance et de votre disponibilité naturelle. Si vous n'êtes pas très actif comme parrain, vos affiliés seront automatiquement pris en charge par l'organisation générale, les meetings hebdomadaires des coachs et les Training Days mensuels des Team Leaders.

VOIE MLM ELITE

Vous désirez faire une carrière professionnelle dans le réseau PSiO. Vous pouvez, tout au moins au départ, investir 10h/semaine et par la suite consacrer un mi-temps avec comme perspective à un moment d'en faire votre activité plein temps. Vous êtes prêt à consacrer une soirée par semaine aux meetings hebdomadaires (lorsque vous deviendrez coach) et une ou deux heures/ jour au suivi de vos affiliés. Vous êtes conscients que la constitution de votre équipe puis son suivi sont des éléments essentiels pour travailler en marketing relationnel PRO et en vivre confortablement. Vous savez qu'un planning précis devra être respecté pour vous et vos meilleurs commerciaux. Vous acceptez cette organisation comme un fil rouge pour vous aider à performer et à l'édification de votre entreprise 30/30 (explications plus loin).

Les formations et le transfert de savoir-faire dans le réseau

PSYCHOMED délivre toutes les INFORMATIONS & les FORMATIONS officielles via :

- PSIO STORE (agréations)
- WEBINAIRE HEBDOMADAIRE via FB Ambassadeur groupe
- PSiO ACADEMY
- Documents officiels uniquement via l'entreprise (dans une optique saine de duplication précise, pas d'initiative personnelle pour émettre des documents PPT, PDF, mails illustrés)

Sur base de ces acquis, les Ambassadeurs délivre les formations des FONDAMENTAUX :

- Les coachs via les Meetings hebdomadaires : les huit thématiques définies
- Team Leaders (ou coachs) via les **Trainings Days** : le planning du TD repris dans le document TD

Les Meetings hebdomadaires sont des occasions pour créer du lien ainsi qu'une dynamique de groupe propice. C'est aussi une façon pour les coachs de présenter les FORMATIONS OFFICIELLES et de donner la possibilité aux Certifiés, actifs & junior coachs à s'entraîner à la duplication de celles-ci. Les AJ, AA ne sont pas interdits aux meetings mais sans obligation de venir y assister puisqu'on leur propose de se concentrer sur le stage de démarrage et qu'on demande un encadrement par le parrain (trois rendez-vous). A chacun son rythme.

Chaque meeting est découpé en deux session de 45 minutes. La première session est présentée par un coach en projetant la vidéo de l'entreprise, ceci pour éviter une duplication personnelle alors que la deuxième session est présentée par un junior coach ou un certifié. Il a une semaine pour se préparer à donner la thématique de la semaine précédente.

Les Trainings Days sont une façon de vérifier (par les TEAM LEADERS) si les coachs sont aptes à dupliquer les FORMATIONS OFFICIELLES & en même temps de propulser un certifié vers un des plans et possiblement la voie ELITE.

La colonne vertébrale de toute l'organisation « Elite » repose donc sur l'activité hebdomadaire des coachs et plus tard elle sera complétée par l'organisation mensuelle des Trainings Days. C'est la raison de toutes les primes meetings et bonus pour le plan Elite qui doit être soutenu dans la phase junior coach, coach et Team Leaders.

Le planning est international. Les cycles de formations sont respectés toutes zones confondues. Quand une zone est prête et achalandée de coachs, les meetings démarrent et une fois qu'il y a suffisamment de certifiés dans la région, les TD démarrent (même via un coach). Les participants pourront s'inscrire au TD et aux meeting / REGION. S'il n'y a pas encore de REGION ouverte par des coachs, les Ambassadeurs des régions voisines peuvent venir assister aux meetings dans la région proche.

Les meetings peuvent se faire à domicile. Si à un moment le nombre d'inscrits augmente, une salle est louée et les participants cotisent 5 à 10€ pour partager la location de la salle. Idem pour le Training Day qui a un coût de participation représentant la location de la salle et les frais pour les

sandwichs et boissons (café, thé, limonades, eau). Il n'y a pas de bénéfices directs sur base des inscriptions.

L'inscription aux meetings locaux se fait via le PSIOSTORE. Il faut minimum 5 inscrits pour pouvoir bénéficier de la prime à l'organisation.

Accès

Il est important de préciser que quel que soit votre niveau de certification Et quel que soit la voie choisie vous avez bien volontiers accès aux meetings hebdomadaires ! C'est la colonne vertébrale du réseau PSIO. En ce qui concerne les Training Days, c'est la même optique accès OPEN pour 2019. Il suffit de s'inscrire à l'aide de son parrain.

Rappel : Différences produit PSiO et autres produits MLM

Plus précisément, les autres produits MLM (bijoux, tableaux, photographies d'art, crèmes cosmétiques, produits d'entretien, nutriments, mixer, assurances, etc.) ont tous un dénominateur commun en matière de vente directe :

Les points rassembleurs en MLM qui permettent en général de générer des revenus sont :

- Connaître le discours sur le produit
- Savoir présenter le produit (montrer)
- Parfois savoir faire une démonstration sur comment cela s'utilise (manuel, réglages, etc.)
- Avoir une offre attractive

Le PSiO se vend différemment de TOUS les autres produits. En effet, même si les points rassembleurs sont respectés, le client ne peut prendre une décision rapidement.

- Ce n'est pas une décision uniquement rationnelle (même s'il existe une série d'informations pour sécuriser le client)
- Ce n'est pas la MARQUE (elle est inconnue) qui permet la confiance du produit
- Ce n'est pas le type de produit (il est inconnu) qui permet d'être en sécurité

Deux points essentiels sont vecteurs de réussite :

1. Le point central déclencheur pour le produit PSiO : le **RESSENTI** lors de la séance de 30 minutes qui est décisif et qui fait basculer dans l'envie de l'achat. De plus, si le ressenti est complété par un lâcher-prise, l'envie d'acheter est encore plus forte.

Le discours et L'attractivité de l'offre sont devenus secondaires. Donc, l'essentiel de la démarche de l'Ambassade se situe sur l'essai 30 minutes (voir charte d'utilisation).

2. Le comportement souvent non verbal du démonstrateur. Si le démonstrateur est sûr de lui, verbalement et non verbalement il va transmettre sa certitude et sa confiance dans le produit au prospect. Il va créer dès lors un environnement de confiance.

D'où l'intérêt d'un **stage de démarrage** pour se familiariser avec les produits et ses vertus pour les nouveaux affiliés

Les jobs description de la voie ELITE

Junior Coach

Je maîtrise à 100 % les fondamentaux et j'effectue des affiliations activées

Une affiliation activée est effective lorsqu'un affilié à vendu ses 3 premiers Psio.

1. Les fondamentaux (*la charte d'utilisation ; savoir présenter professionnellement une séance découverte ; savoir prendre un rendez-vous ; savoir-faire une technique de recommandation chèques cadeaux ; utilisation du Psiostore ; utilisation du mailing ; utilisation du marketing pour FB*)
2. Savoir organiser et donner un atelier.
3. Posséder 3 ambassadeurs en directs minimum dans la fonction AC.
4. Continuer la vente directe et l'affiliation
5. Suivre la formation sur le recrutement et savoir présenter l'opportunité d'affaire
6. Accompagner un nouvel ambassadeur avec le business plan avant Training Day.

Coach

Maitrise le Tableur d'activité et suit le planning des 4 semaines

Duplique sur sa 1ère génération :

1. Il suit les Webinaires, organise les meetings hebdomadaires et présente aux meetings les fondamentaux (sur vidéo de l'entreprise)
2. Il s'assure des présences
3. Il continue la vente directe et l'affiliation
4. Il duplique les compétences en 1ère ligne et observe déjà sa 2ème génération grâce au tableau de bord
5. Son équipe repose sur minimum 3 piliers dont 2 sont Junior Coach (JC).
6. Il applique et fait appliquer le planning des 4 semaines pour suivre les nouveaux affiliés après Training Day (TD)
    a) 1ère Semaine : Encadre 5 rendez vous
    b) 2ème Semaine : Organise un Atelier Démo & Recrutement
    c) 3ème Semaine : Recrutement et/ou Opportunité d'affaire
    d) 4ème Semaine : Vente directe & préparation au TD avec ses affiliés

Team Leader

Organise le Training Day (TD), veille à SUIVRE l'organisation des meetings hebdomadaires & inspire son groupe

Il veille à la duplication sur sa 1ère & sa 2ème génération

1. Il suit les Webinaires, les meetings hebdomadaires et est responsable de l'organisation des meetings sur les fondamentaux par les coachs affiliés sous lui.
2. Il s'assure des présences au TD
3. Il continue la vente directe et l'affiliation

4. Il duplique les compétences en 1ère et 2ème génération grâce au tableur de suivi. Il observe sa 3ème génération.
5. Son équipe repose sur minimum 3 piliers dont 2 sont Coach et 1 Junior Coach (JC).
6. Il applique et fait appliquer à ses Coach le planning des 4 semaines pour suivre les nouveaux affiliés après TD (voir planning)
7. Fait la promotion des incentives / formations / qualifications / bonus
8. Il a une réunion mensuelle avec son staff direct sur la stimulation de la vente, de l'affiliation et du coaching.

Qu'entend-on par coaching ?

Le coaching est une des activités à pratiquer à partir de la fonction Coach. Il s'agit de suivre ses affiliés pour les soutenir, pour transmettre son expérience et vérifier que le savoir-faire est bien acquis. Lors du coaching, le parrain met en place un suivi des objectifs et vérifie

Le coaching se décline sur :

- La motivation
- Le fonctionnement (objectifs, actions, vérification planning, évaluation, etc.)

Manager

Vérifie le planning de ses Team Leaders (TL) et des Training Days dans sa région

1. Applique la stratégie de l'entreprise 30/30
2. Suit l'opérationnel
3. Sur base des statistiques PSIOSTORE, il déploie des outils de management
4. Il a une réunion mensuelle avec son staff 30/30 sur la stimulation de la vente, de l'affiliation et du coaching.
5. Il doit développer les compétences de leadership de ses Team Leaders
6. Il est responsable de la bonne organisation des TD. Il est responsable de plusieurs TD et il y donne cours.
7. Fait appliquer les décisions de PSYCHOMED ; c'est le relai communication PSYCHOMED qui communique positivement les décisions du réseau PSiO à son réseau
8. Il apparait dans les TD avec la présentation de Psychomed
9. Il est responsable de l'évolution permanente de sa 1ère et 2ème ligne tant dans l'autonomie des fondamentaux que de leur évolution personnelle
10. Il met en œuvre les formations et incentives en collaboration avec PSYCHOMED afin de permettre à l'entreprise une croissance tant sur la production, l'affiliation et la qualité

11. Il donne de la vision à son groupe grâce à l'analyse des statistiques
12. Il entretient des réunions avec le management board régulièrement
13. Il accompagne les lauréats dans les incentives.
14. Il continue à s'améliorer à travers des formations interne et externe à Psychomed
15. Il est responsable d'apporter du feedback à Psychomed afin de faire évoluer l'entreprise.

Qu'entend-on par « Entreprise 30/30 » ?

Le principe de votre entreprise en tant que Coach est de visualiser la base de votre équipe avec les meilleurs éléments c'est à dire des Ambassadeurs qui ont signé le plan Elite. Le principe repose sur le fait de pouvoir se concentrer sur votre première génération et ensuite sur la seconde.

Si on tient compte d'une première ligne, à terme de 5 Ambassadeurs Elite et que ceux font de même on obtiendra un résultat de 25 personnes en ligne 2 + 5 personnes en ligne 1 soit 30 personnes.

Si le savoir-faire est dupliqué de manière optimale vous obtiendrez une diffusion de celui-ci de génération en génération.

L'avantage de ce modèle est le petit nombre de personne à suivre pour arriver à un grand résultat.

Le parrain procèdera d'abord par élaborer un trio direct. Ensuite lorsqu'il développera son 4èm et 5èm directs, il pourra simultanément encadrer ses affiliés pour accompagner la création du niv1 de ses 3 premier directs (soit son 2èm niveau).

A terme, sur ses deux premiers niveaux, Il obtiendra ainsi 30 points (nbr d'ambassadeur) sur 30 places à configurer (exemple : s'il a 12 ambassadeurs élites sur le 1er et 2èm génération, il aura 12 sur 30). Une entreprise qui possède 5 niveaux 1 ayant chacun 5 niveaux 1 est très performante.

L'entreprise 30/30 est donc un objectif à garder à l'esprit.

Les Phases de démarrage dans le réseau PSiO

Que ce soient des **CLIENTS SATISFAITS** (95%) ou des personnes **RECRUTEES (5%),** le futur AFFILIE est, ou va être, en possession du produit PSiO ; pour les raisons évoquées plus haut, l'entrée dans le réseau PSiO passe par un **stage de démarrage** logique vu le nombre d'information à acquérir.

C'est grâce au parrain/marraine et son suivi Affilié que ce processus est possible.

Projet renaissance

Dans le cadre de la restructuration du réseau PSiO, les ventes longue distance restent admises et un ambassadeur peut vendre ou il désire dans les territoires desservis par l'entreprise. Mais les affiliations doivent à l'avenir rester en local de manière à permettre un encadrement de qualité.

Nouvelle règle de parrainage

A l'inscription 3 questions sont posées au vendeur/ambassadeur du junior :

1. Pouvez-vous recevoir votre junior en 3 rdv en présentiel ?
2. Pouvez-vous inviter votre junior à un de vos ateliers ?
3. Pouvez-vous aller sur le terrain en prospection avec votre junior ?

Si la réponse est non aux 3 questions, le junior sera déplacé sous le Directeur Régional qui l'encadrera pour son démarrage. Si le junior réussit son stage de démarrage, le DR reçoit le revenu prévu (niveau 1 = 10%) relatif au chiffre d'affaires de son nouvel affilié ainsi que le bonus affiliation qu'il transmet au vendeur à titre de remerciement.

Ceci garanti une formation optimale et un encadrement de qualité.

2023 : Période transitoire après crise

RENDEZ VOUS NUMERO 1 : **INSCRIPTION AMBASSADEUR** (présentiel / tél /zoom)

L'objectif est de vérifier ces points :

A. Je réussis mon agréation 1
B. Je reçois (5 jours après en général) le kit de départ qui m'informe
C. Je prends connaissance et pratique les différents types de programmes disponibles
D. Je regarde à la rubrique NEWS les interviews utilisateurs pour renforcer la connaissance des effets du produit
E. Je lis entièrement le PSiO MAGAZINE (reçu dans kit de départ) idem
F. Je suis le webinaire sur Face Book ou les webinaires pré-enregistrés ou les formations en ligne sur les OFFRES PSiO
G. Je connais la charte d'utilisation
H. Je m'inscris au PSiO CHAT pour bénéficier des feedbacks des autres utilisateurs et renforcer la confiance dans la satisfaction du produit

RDV NUMERO 2 : **Préparation aux DEMONSTRATIONS & la VD (présentiel / zoom)**

Vérification que la vente directe peut s'effectuer :

Le Psiostore est bien connu

Le parrain doit s'assurer que l'affilié sache faire une démo (lors de l'atelier ou d'une rencontre individuelle)

Le conseil est de commencer avec son entourage (amis, collègues, famille)

RDV NUMERO 3 : **PREPARATION AU TRAINING DAY (présentiel / zoom)**

L'objectif de ce rendez-vous est de vérifier que le nouveau venu vienne au Training Day mensuel pour rencontrer d'autres affiliés, pour se sécuriser, pour poser des questions, pour vivre la rencontre avec la famille PSIO, pour vérifier une dernière fois le transfert des connaissances fondamentales et

le minimum de savoir faire pour pouvoir diffuser le dispositif le plus significatif de l'entreprise PSIO : la lunette PSIO.

Le document TRAINING DAY est dans le kit de départ. Ce rendez-vous consiste à relire ensemble les informations contenues dans ce document et de se préparer au Training Day (TD.

Le parrain/marraine s'inscrit au Training Day avec son affilié.

PHASE suivante : le TRAINING DAY : une journée de formation avant le démarrage de l'accompagnement sur le terrain.

Le document BUSINESS PLAN est donné au TRAINING DAY.

RDV 4 : POST TRAINING DAY

Les 4 semaines qui suivent le TD vont proposer les activités suivantes à l'affilié et au parrain :

Activités de L'AFFILIE

SEMAINE 1 : accompagnement par le parrain à la prospection, meeting hebdomadaire chez le coach régional s'il en existe.

SEMAINE 2 : Prospection et participation à un Atelier du parrain, meeting hebdomadaire chez le coach régional

SEMAINE 3 : Prospection seul et participation au meeting hebdomadaire chez le coach régional

SEMAINE 4 : Prospection seul, meeting hebdomadaire chez le coach régional

Activités du PARRAIN

SEMAINE 1 : le parrain prospecte et propose à l'affilié de le suivre en prospection, organise ou suit avec son affilié un meeting hebdomadaire

SEMAINE 2 : le parrain prospecte et organise un atelier/ou suit l'atelier de son filleul, organise ou suit avec son affilié un meeting hebdomadaire

SEMAINE 3 : idem

SEMAINE 4 : le parrain prospecte, vérifie les inscriptions au TD, organise ou suit avec son affilié un meeting hebdomadaire

Le parrain effectue aussi, une fois par semaine, un suivi téléphonique avec son affilié

La suite de l'Ambassade PSIO

Dès atteinte de la certification (Ambassadeur certifié), un nouveau RDV est proposé à l'Ambassadeur ; L'objectif de ce RDV est de vérifier l'orientation (occasionnel ou suivi professionnel) via le profilage. Le parrain ouvre donc via ce RDV, la possibilité de passer à une activité encore plus professionnelle via le profilage.

A noter que l'Ambassadeur inscrit au TD peut aussi n'être qu'un observateur qui se cherche au niveau professionnel. Il demande à voir si la voie Elite est définitivement la voie pour lui. A l'issue du TD et des quatre semaines qui suivront il pourra prendre une décision.

Retour au Manuel du réseau PSIO en présentiel

Les thématiques des meetings hebdomadaires

Le processus d'apprentissage des ambassadeurs juniors est évalué à 2 mois minimum. Une expertise aussi importante ne peut pas se concevoir en moins de temps. Il y a trop d'informations à intégrer.

8 thématiques minimalistes sont présentées par **les parrains Elite**, une par semaine :

1. La méthode de vente
2. La charte d'utilisation
3. Le Psiostore & le plan de carrière
4. Le kit de départ & les phases de démarrage
5. Les astuces de la prospection
6. Le suivi client
7. L'atelier
8. La présence sur l'Internet et les réseaux sociaux

La séance se réparti en trois phases :

1. Projection de la vidéo ou power point (30 min)
2. Un junior présente lui-même la thématique de la précédente réunion (30 min).
3. Questions/réponses – partages – drink

PS : Il est important d'utiliser les vidéos de l'entreprise ou power point pour éviter la transformation des informations.

TRAINING DAY

Les nouveaux (juniors, actifs, certifiés) prêts interviennent ainsi lors du Training Day et c'est eux qui présentent les thématiques décrites dans le document TRAINING DAY. Les parrains assistent et soutiennent leurs affiliés avant le démarrage sur le terrain.

Voyez aussi le TABLEUR D'ACTIVITE dans votre PSiO STORE

La ligne du temps reprenant les meetings hebdomadaires et le Training Day

Le planning est le même, toutes zones confondues. Au démarrage de ce nouveau plan pour accéder à une véritable méthodologie MLM, il n'y a pas partout assez de monde, ni assez d'Ambassadeurs certifiés pour organiser un Training Day. Il suffit donc d'installer, dans un premier temps, les meetings hebdomadaires qui vont générer la dynamique de base et surtout la prise de connaissance des 8 thématiques fondamentales. Dès que le groupe se développe et qu'il y a minimum 10 personnes juniors, active ou certifiées, les parrains peuvent initier un TD et accompagner leurs affiliés au Training Day. Celui-ci sera organisé par la personne pressentie comme Leader ou qui est déjà Team Leader. Un coach peut donc au départ initier un Training Day dans la perspective de devenir un jour Team Leader.