



GUIDE DU **DISTRIBUTEUR**



SOMMAIRE

Découvrir

- **Préparer votre réussite avec Reliv** 4-5
- **Faire une liste** 6
- **Agrandir votre liste** 7

Apprendre

- **Utiliser le Système Reliv** 8-9
- **Partager votre expérience** 10
- **Le suivi d'un Client et d'un Client Privilégié** 11
- **Le soutien des Clients avec le Système** 12-13
- **Les bases du plan de compensation** 14-15
- **Le Programme Ambassadeur** 16
- **La liste de vérification mensuelle pour les Master Affiliés** 17-18
- **Rester en contact avec Reliv Europe** 19

Développer

- **Écrire vos objectifs** 20
- **Utiliser des outils Reliv pour développer votre activité** 21
- **En route pour atteindre le niveau Directeur Premium** 22
- **Glossaire Reliv** 23

Bienvenue

ERIC VILL / Président Directeur Général
(Chairman), Reliv Europe

En septembre 2004, j'ai eu la chance de faire la connaissance de Robert Montgomery, Fondateur de Reliv. Nous nous sommes assis et il m'a raconté comment, avec son épouse Sandy, ils ont fondé Reliv en 1988 depuis la table de leur cuisine et comment cette société s'est ensuite développée à travers les États-Unis puis dans 10 autres pays du monde. Aujourd'hui, Reliv continue sa croissance et est présente dans 15 pays !

Ce qui m'a marqué fut la passion de Robert à aider les autres avec les produits Reliv, l'opportunité d'affaire Reliv ainsi que la branche caritative de l'activité : la Fondation Kalogris Reliv, nommée ainsi d'après le Dr Ted Kalogris qui a inventé la formule originale du premier produit Reliv, le Classic.

Après ma discussion avec Robert, je savais que je voulais faire partie de ce que lui, et d'autres personnes, étaient en train de construire à l'échelle mondiale. J'ai eu de la chance car Robert pensait la même chose et j'ai commencé à travailler avec Reliv le 14 mars 2005 en tant que Directeur Général du Royaume-Uni. Trois ans plus tard, je me suis retrouvé à la tête de Reliv Europe.

Durant ces années, Reliv Europe a connu une croissance sans précédent et nous sommes actuellement le 2ème plus grand marché du monde Reliv, juste derrière les États-Unis. Comment cela s'est-il produit ? C'est très simple,

grâce à des personnes comme vous qui ont rejoint Reliv et qui ont saisi l'opportunité que leur offre Reliv. Nous avons des Distributeurs fantastiques et des Leaders qui, tous les jours, travaillent avec d'autres personnes, les accompagnent, les encouragent et les développent afin qu'ils les rejoignent au rang d'Ambassadeur et de Directeur Premium.

Je vous félicite d'avoir pris la décision de rejoindre Reliv et je vous accueille avec plaisir au sein de notre activité familiale. Je tiens également à vous encourager à partir dans un voyage de développement personnel et à apprendre des formidables personnes qui vous ont présenté Reliv. En suivant leurs pas, je sais que vous les rejoindrez en tant que Leader. À votre tour, vous encouragerez les personnes, les emmenerez de là où elles sont aujourd'hui vers là où elles veulent être dans le futur. Enfin, je vous suggère d'adopter la culture Reliv qui est d'aider les autres et de faire une différence, pas seulement dans votre vie mais également dans celle des autres.

Bienvenue chez Reliv Europe et dans le monde Reliv, je suis impatient de travailler avec vous dans le futur.

Cordialement,



DÉCOUVRIR

PRÉPARER VOTRE RÉUSSITE AVEC RELIV



S'engager à agir, c'est obtenir des résultats et nous sommes certains que vous souhaitez en obtenir aussi rapidement que possible.

Pour vous offrir cette possibilité, voici six étapes que vous devriez réaliser dès que possible :

- 1 Commandez des produits :**

Étudiez le plan de compensation de Reliv avec votre sponsor et décidez du montant que vous souhaitez gagner. Cela déterminera la quantité de produits que vous avez besoin d'acheter afin de parvenir au niveau de remise souhaité.

Le seul impératif pour devenir Distributeur Reliv est d'acheter un Kit Distributeur et de remplir le formulaire Agrément Distributeur Indépendant, mais il convient de commencer son activité avec un inventaire de produits suffisant pour répondre à vos propres besoins et à ceux de vos Clients. Le programme Fast-Start est conçu pour vous y aider, pour passer directement à 25% de remise vous permettant d'atteindre des niveaux de profits plus élevés au sein du plan de compensation.
- 2 Devenez un produit des produits :**

Il s'agit de l'étape la plus importante pour votre nouvelle activité. Reliv est une société qui fonctionne sur l'exemple. Si vous utilisez régulièrement les produits, les personnes auxquelles vous les faites partager feront de même. Votre témoignage peut être un outil performant pour aider les autres à comprendre les produits Reliv.
- 3 Développez votre liste :**

Faites une liste de tous les gens que vous connaissez : famille, amis, collègues de travail et connaissances. Il est important de ne pas avoir de préjugés, tout le monde doit avoir la chance de décider par soi-même quel aspect de Reliv lui convient le mieux. Vous trouverez à la page six des renseignements supplémentaires pour créer une liste, y compris des exemples de personnes à y inscrire. N'oubliez pas de travailler avec votre upline pour créer votre liste, ils sont passés par là avant vous.
- 4 Utilisez le Système Reliv**

Le Système de réussite Reliv comprend des appels conférence, des réunions locales hebdomadaires, des conférences et d'autres événements ponctuels. Le Système est important pour votre activité pour plusieurs raisons : il présente à vos Clients potentiels les témoignages et les expériences de nombreux Distributeurs Reliv issus de tous milieux, il vous permet de travailler avec davantage de personnes en même temps, il augmente votre crédibilité et il présente Reliv comme une « grande opportunité ». S'il n'y a pas de Système établi dans votre région, demandez de l'aide pour en mettre un en place.
- 5 Regardez, écoutez et apprenez**

Examinez le matériel qui se trouve dans votre Kit Distributeur. Observez attentivement votre sponsor ou et suivez son exemple. Les outils vous donneront un bon aperçu de la société et de l'activité et votre upline vous montrera comment vous organiser pour commencer immédiatement. Vous êtes sur le point d'apprendre beaucoup sur un domaine nouveau et passionnant, alors soyez attentif.
- 6 Commencez à appeler !**

Une fois votre liste créée, commencez à passer des appels téléphoniques (une personne de votre upline vous aidera au départ). Le moment le plus opportun pour commencer à parler de Reliv, c'est maintenant. L'enthousiasme que les gens vont percevoir dans votre voix et votre dynamisme à propos de votre nouvelle aventure est plus important que de s'assurer de trouver les « bons mots ». N'oubliez pas que votre premier objectif est simplement de fixer des rendez-vous. Ne racontez pas toute l'histoire de Reliv, vous le ferez à l'aide de votre sponsor lors de votre rendez-vous.

FAIRE UNE LISTE

Travaillez avec votre sponsor pour créer une liste de tous les gens que vous connaissez : famille, amis, collègues de travail, connaissances. Il est important de ne pas avoir de préjugés, car tout le monde doit avoir la chance de décider par soi-même si Reliv lui convient.

Ne vous imposez aucune limite !

Cette liste vous donnera un aperçu du nombre de personnes que vous allez pouvoir ajouter. Inscrivez-les puis soyez créatif... ajoutez vos propres catégories.

- Membres de la famille**
- Amis/ Voisins/ Connaissances**
- Contacts de travail**
 - Anciens collègues
 - Organisations professionnelles
 - Emploi de l'époux/épouse
- Contacts d'école**
 - Amis d'école
 - Amis d'université
 - Organisations scolaires
- Contacts des loisirs ou sports**
 - Football, natation, tennis, rugby, etc.
 - Associations sportives
 - Contacts du club de sport
- Contacts domestiques**
 - Agent immobilier
 - Bricoleur
 - Jardinier
 - Facteur
- Contacts de la vie quotidienne**
 - Employés de magasin
 - Teinturiers
 - Caissiers
 - Coiffeurs
 - Professionnels de santé
 - Pharmaciens
 - Contacts liés aux animaux domestiques
- Contacts des enfants**
 - Professeurs, entraîneurs et parents d'élèves
 - Connaissances des associations de parents d'élèves
 - Activités extra-scolaires
 - Crèche
- Contacts de bénévolat**
- Contact de réseaux sociaux**
 - Facebook
 - Twitter
 - Instagram
 - LinkedIn
 - _____

AGRANDIR VOTRE LISTE

Écrivez les noms de votre liste dans un autre carnet et ajoutez tous les autres noms qui vous viennent à l'esprit à partir de l'aide-mémoire. Puis passez en revue votre répertoire, vos contacts de messagerie électronique et toute autre ressource qui peut vous aider à développer votre liste.

Connaissez-vous plus de personnes que vous ne le pensiez ? La bonne nouvelle, c'est que ce n'est que le début ! Chaque personne de votre liste en connaît autant d'autres. Si quelqu'un n'est pas intéressé par Reliv, demandez-lui s'il connaît quelqu'un qui pourrait l'être.

Rappelez-vous que votre liste n'est jamais complète. Elle va s'allonger et se modifier en même temps que vous allez évoluer en tant que Distributeur. Votre travail consiste à ajouter chaque jour plus de personnes à votre liste.



APPRENDRE

UTILISER LE SYSTÈME RELIV

Depuis plus de vingt ans, les Distributeurs Reliv ont développé un Système qui a prouvé son efficacité. Le Système organise et simplifie la présentation de Reliv aux Clients potentiels et forme les Distributeurs à l'activité. Les messages et les événements sont cohérents d'un pays à l'autre, ce qui rend d'autant plus facile la construction d'une activité internationale tout en travaillant confortablement depuis chez vous.

Le Système comprend les sept éléments suivants : plus vite vous les maîtriserez, plus vite vous réussirez.

Le Système Reliv

1. **Travaillez avec votre sponsor et votre upline**
2. **Utilisez les appels conférence à trois**
3. **Écoutez les appels conférence du lundi soir**
4. **Assistez aux réunions Opportunités d'Affaire du mardi soir**
5. **Assistez aux Formations de Base du samedi**
6. **Assistez aux formations spéciales (MAT School, événements spéciaux, etc.)**
7. **Assistez à la conférence européenne**

LA QUESTION EN OR

Voulez-vous connaître l'une des meilleures approches pour partager Reliv ? Il s'agit d'une question simple que posent toujours nos meilleurs Distributeurs depuis la création de Reliv. Si vous la posez régulièrement, elle sera la clé de votre réussite. La voici...

« Comment allez-vous ? »

Posez cette question et écoutez simplement la réponse. Puisque Reliv offre des solutions aux besoins actuels des personnes, c'est-à-dire un bien-être et une meilleure situation financière, vous serez surpris de constater que votre conversation glissera naturellement vers votre nouvelle activité... et vous serez également surpris de constater combien il vous plaira de partager votre expérience. Essayez et constatez par vous-même !

Travaillez avec votre « Upline »

Votre sponsor est là pour vous guider et vous conseiller. C'est une bonne nouvelle, d'autant plus qu'il y a au moins quatre autres personnes au-dessus de votre sponsor qui sont là pour vous aider. Elles constituent votre upline et veulent également vous voir réussir. Demandez à votre sponsor de vous présenter ces personnes, elles font partie de votre groupe de soutien !

Fixez des rendez-vous

Une fois que vous savez qu'un Client potentiel est intéressé par Reliv, il est temps de fixer un rendez-vous. L'objectif consiste simplement à fixer une heure et un lieu de rencontre pour que vous et votre upline (si elle est disponible) puissiez parler à la personne de l'opportunité et des produits Reliv. Il n'est pas nécessaire d'entrer dans les détails à ce moment-là. Contentez-vous de partager juste assez pour donner envie aux gens d'en savoir davantage.

Que dire lors du rendez-vous

Vous avez fixé un rendez-vous. Il est maintenant temps de rencontrer les personnes et de leur parler de Reliv. N'oubliez pas de demander à votre sponsor/upline de vous accompagner jusqu'à ce que vous vous sentiez capable de le faire seul. Ils pourront vous montrer comment rendre un rendez-vous efficace par la simple utilisation du livret de présentation.

Le livret de présentation

Les Distributeurs peuvent utiliser ce livret pour présenter l'opportunité Reliv de manière simple et efficace. Dans la partie dédiée au plan de compensation, les espaces vides permettent au Distributeur d'inscrire des noms et des chiffres au cours de leurs présentations. C'est un excellent outil pour une présentation à un groupe ou une présentation à distance.





PARTAGER VOTRE EXPÉRIENCE

Travaillez avec votre upline pour affiner votre témoignage : il doit être court, précis et authentique afin de soulever l'intérêt et donner envie d'en savoir plus. Voici quelques indications pour les témoignages :

Commencez avec les 3 mots interrogatifs suivants

Qui : Je m'appelle...

Quoi : Je suis ou j'étais... (métier)

Où : Je viens de... (situation géographique)

Parlez sincèrement

Parlez :

- Des résultats que vous avez obtenus avec les produits
- De la simplicité de l'activité
- De ce que Reliv signifie pour vous : comment votre vie et votre style de vie ont pu changer grâce à Reliv

N'oubliez pas... de ne jamais faire d'allégations médicales. Ne donnez que des exemples spécifiques de ce que Reliv a fait pour VOUS. Les personnes n'ont pas beaucoup de temps, faites votre maximum pour que votre témoignage dure 1 minute.

Binôme

Lorsque c'est possible, invitez toujours votre upline à vous accompagner à vos rendez-vous. Cela s'appelle un « binôme » : deux Distributeurs Reliv parlant à un Client potentiel. Si vous ne pouvez convenir d'un rendez-vous, proposez une conférence à trois. Vous pourrez ainsi toujours utiliser les témoignages racontés par votre upline tout en parcourant ensemble le livret de présentation.

Après le rendez-vous, le suivi

À la fin du rendez-vous, il est temps de demander à la personne de prendre une décision. Demandez-lui simplement comment elle voudrait s'engager avec Reliv. Que la personne décide de devenir un Client sans réduction, un Client Privilégié ou un Distributeur Reliv, il est important que vous continuiez à effectuer un suivi régulier. L'attention que vous lui porterez vous donnera l'assurance qu'elle utilise les produits correctement, qu'elle obtient des résultats et prépare le terrain pour une réussite sur le long terme.

Un rendez-vous à domicile est peut-être l'un des meilleurs moyens de présenter Reliv, mais il n'est pas le seul. Les sept éléments du Système de réussite Reliv (présenté page 8) offrent des opportunités supplémentaires. Si un rendez-vous n'est pas possible, invitez les personnes à une réunion Opportunité d'affaire du mardi soir ou à participer à une conférence à trois. Tant que les personnes entendent parler de Reliv, vous développerez votre activité.

LE SUIVI DES CLIENTS

Un service personnalisé favorise une relation de confiance, votre Client fera des recommandations et passera de nouvelles commandes. Rappelez-vous de donner à votre Client le reçu et la copie de sa commande remplis et signés.

Il vaut mieux, si possible, fournir aussitôt les produits au Client. Cela lui permettra de les utiliser immédiatement, son enthousiasme et sa motivation seront à leur maximum.

Une fois que votre Client a reçu ses produits, le suivi peut commencer.

Dites à votre Client que vous l'appellerez régulièrement pour vous assurer de la bonne utilisation des produits.

Le calendrier suivant est un exemple de programme de suivi :

- Premier jour : comment avez-vous utilisé les produits ?
- Troisième jour : informez-vous de leurs progrès.
- Proposez-lui de participer à une conférence téléphonique.
- Cinquième jour : même chose que lors du troisième jour. Utilisez la conférence à trois pour le soutien.
- Septième jour : même chose que lors du troisième jour.
- Dixième jour : résultats. Quels sont les résultats visibles ?
- Quinzième jour : connaissez-vous d'autres personnes ? Vérifiez le stock de produits.
- Vingtième jour : même chose que lors du dixième jour. Utilisez la conférence à trois pour le soutien.
- Vingt-cinquième jour : jour de la nouvelle commande.
- Effectuez un suivi deux fois au cours du second mois.
- Effectuez ensuite un suivi mensuel.





LE SOUTIEN DES CLIENTS AVEC LE SYSTÈME RELIV

Comme nous l'avons indiqué précédemment, les appels conférence à trois vous permettent de mettre les Clients en contact avec d'autres personnes Reliv qui ont surmonté des difficultés semblables. Vous pouvez également utiliser la conférence à trois pour inviter des Clients à écouter des témoignages supplémentaires au cours de conférences téléphoniques.

Le Système Reliv est également un très bon moyen de prouver le bien-fondé des produits longtemps après le premier rendez-vous. Invitez vos Clients à une réunion Opportunité d'affaire du mardi soir où ils pourront entendre des témoignages d'autres personnes. Et tandis que vos Clients commenceront à constater des résultats, assurez-vous de leur donner des outils pertinents. Cette procédure de suivi aide un Client à comprendre que devenir Distributeur Reliv pourrait lui convenir. Vos Clients deviendront de formidables Distributeurs !

Les appels conférence à trois

Cet outil est très efficace. Les appels conférence à trois permettent à vos Clients potentiels d'entendre d'autres témoignages. Consultez votre upline pour savoir comment réaliser un appel conférence à trois sur votre téléphone portable et votre téléphone fixe. En rencontrant plus de Distributeurs Reliv, vous recueillerez davantage de témoignages que vous pourrez partager avec vos Clients potentiels.

Vérifiez toujours auparavant que la personne à laquelle vous allez demander de témoigner sera disponible lorsque vous appellerez votre Client ou Prospect.

Appel Conférence du lundi soir

Notez sur votre calendrier, dans votre agenda ou votre téléphone portable... chaque lundi soir à 21h00, c'est l'appel conférence.

La communication dure normalement une trentaine de minutes, jamais plus de 45 minutes. Ces appels vous informent, vous aident à vous améliorer, vous donnent de la force et sont gratuits. Ne les manquez pas. La bonne nouvelle, c'est que ces appels ont lieu dans le monde entier le lundi soir, vous pouvez ainsi contacter des amis ou des proches qui habitent en Australie ou dans tout autre pays afin qu'ils puissent écouter le témoignage Reliv ce jour-là.

Les Réunions Opportunités d’Affaire du mardi soir

Les réunions du mardi représentent une opportunité importante de pouvoir développer votre activité, créer des liens avec d’autres Distributeurs et vous donner la chance d’évoluer au sein de Reliv. Une fois les personnes invitées à l’appel conférence du lundi soir, vous pouvez les inviter à venir assister à la réunion du mardi soir, où elles pourront en découvrir davantage sur Reliv.

La Formation de Base du samedi

Le samedi est un moment pédagogique. Nouveaux et anciens Distributeurs apprennent à développer une activité Reliv couronnée de succès. Les formations du samedi sont plus intéressantes lorsque vous amenez un nouveau Distributeur. En apprenant davantage sur les différents éléments mentionnés dans ce guide (appels conférence à trois, mise en place de rendez-vous, présentation, importance du suivi, etc.) vous verrez votre activité décoller.

Évènements Spéciaux et Formation Master Affilié (MATS)

Vous allez maintenant découvrir une vision plus large de Reliv. La société organise des évènements spéciaux avec des intervenants invités par Reliv ainsi que des Distributeurs Reliv ayant réussi et qui partageront avec vous les clés de leur succès. La reconnaissance est omniprésente à un niveau beaucoup plus élevé. Les journées de formation des Masters Affiliés (MATS) sont un peu différentes du fait que vous devez vous qualifier pour y participer. Demandez à votre sponsor comment y parvenir. Les formations ont lieu tous les trois mois à travers l’Europe.

Les Ambassadeurs Reliv sont vos hôtes et vos formateurs lors des MATS et partagent avec vous leurs expériences. Ce sont des journées extrêmement efficaces conçues pour des Leaders par des Leaders.

Conférence

La plupart des marchés Reliv ont leur propre conférence. Les Distributeurs venus de toute l’Europe et même du monde entier se réunissent une fois par an pour assister à la conférence européenne.

Lors de la conférence, vous verrez l’image globale de Reliv. En fait, vous pourrez non seulement découvrir Reliv, mais également ressentir et écouter ce qu’il s’y passe. Ces évènements vous permettront de comprendre ce qu’est vraiment Reliv.



Tous les éléments du système sont la clé pour construire une activité Reliv couronnée de succès.

LES BASES DU PLAN DE COMPENSATION

Reliv ne nourrit pas uniquement votre corps. Notre plan de compensation vous permet également d'atteindre vos objectifs financiers, quels qu'ils soient. Si vous souhaitez acheter une voiture, économiser de l'argent pour les études de vos enfants ou être financièrement indépendant, Reliv peut vous aider. Seuls le temps que vous souhaitez investir et l'utilisation du Système Reliv auront une incidence sur vos revenus potentiels. Vous trouverez ci-dessous une brève présentation du plan de compensation Reliv.

Niveaux de remise

Vous pouvez augmenter vos revenus en augmentant tout simplement votre niveau de remise. Vos bénéfices sont basés sur le volume de produits que vous et votre groupe personnel achetez auprès de Reliv (pour une utilisation personnelle ou destinés à la revente) en un mois civil.

Plus le volume est important, plus vos bénéfices le sont également :

niveau de bénéfices de 20 % : Distributeur au détail

niveau de bénéfices de 25 % : Affilié (volume de groupe de 700 points en un mois)

niveau de bénéfices de 30 % : Key Affilié (volume de groupe de 1 500 points en un mois)

niveau de bénéfices de 35 % : Senior Affilié (volume de groupe de 3 000 points en un mois)

niveau de bénéfices de 40 % : Master Affilié (volume de groupe de 5 000 points en un mois OU 3 000 points pendant deux mois consécutifs)

C'est vous qui décidez de vos revenus !

À l'exception du niveau Master Affilié (qui requiert une requalification annuelle), une fois que vous avez atteint un certain niveau de réduction, vous restez à ce niveau pendant toute la durée de votre activité de Distributeur Reliv, à moins, bien sûr, que vous soyez éligible à un niveau de réduction supérieur.

Par exemple : vous atteignez le niveau de 35 % correspondant au niveau de Senior Affilié. Vous resterez au niveau de 35 % tant que votre compte Distributeur Reliv restera actif en réglant la cotisation annuelle de 30€ (+TVA de 20% = 36€ TTC).

Cinq sources de revenu

Les Distributeurs génèrent un revenu d'activité Reliv de cinq manières différentes. À chaque produit est alloué un Business Volume (BV) et un Retail Volume (RV) à partir desquels sont calculées les réductions et les commissions.

Marge au détail

Les Distributeurs achètent leurs produits Reliv avec des remises allant de 20 à 40%. Les bénéfices de la vente au détail ou marge au détail, représentent la différence entre le prix auquel vous revendez les produits et le prix auquel vous les achetez.

Marge grossiste

Les Distributeurs qui parviennent à des taux de réduction de 25 à 40% gagnent entre 5 et 20% de marge grossiste sur le volume de tous les Distributeurs personnellement parrainés et de leurs groupes. La marge grossiste représente la différence entre le prix payé par le sponsor et le prix payé par ses Distributeurs parrainés.

Par exemple :

Vous, 35 % de réduction

Distributeur, 20 % de réduction

Marge grossiste 15 % du RV

Primes et voyages

Des primes sont allouées pour diverses réussites. Les Distributeurs peuvent aussi gagner des voyages à travers différentes promotions.

Commissions indirectes

Les Master Affiliés actifs peuvent recevoir des commissions indirectes chaque mois. Ces dernières peuvent aller jusqu'à 8% du Business Volume (BV) de tous les Master Affiliés de leur downline et peuvent être gagnées jusqu'au cinquième niveau de votre organisation.

LE PROGRAMME AMBASSADEUR

Devenez un membre de l'élite Reliv et vous ajouterez les avantages du niveau Ambassadeurs à votre revenu. Outre les primes et les voyages, les Ambassadeurs sont également éligibles pour les allocations d'assurance/mutuelle santé, une assurance voiture et plus encore. De plus, les Ambassadeurs disposent d'une reconnaissance spéciale. En tant qu'Ambassadeur Reliv, vous jouerez un rôle important pour l'avenir de Reliv et vous participerez à la réussite de centaines d'autres personnes.

Programme Directeur Étoile

Considérez le programme Directeur Étoile comme l'accélérateur de vos revenus : parrainez seulement trois Master Affiliés et vous augmenterez considérablement vos revenus. Continuez à développer les Master Affiliés de première ligne et vos revenus augmenteront encore davantage. Ce programme unique augmente le pourcentage que vous pouvez gagner à chaque niveau et étend vos gains.

Développez votre activité avec le programme « Directeur Premium »

Si le Système Reliv vous offre les outils pour parrainer et développer les activités des personnes de votre organisation, le chemin vers le niveau Directeur Premium vous fournit un plan de croissance. Il consiste en un calendrier cyclique de conférences et d'ateliers vous permettant de développer votre activité événement après événement, en vous concentrant sur les objectifs nécessaires pour atteindre le niveau suivant. Chaque étape vous rapproche un peu plus de votre objectif final : devenir Directeur Premium. Vous profiterez de récompenses à vie avec Reliv.

Le Programme Directeur

Le Chemin vers Directeur Premium se compose de six niveaux. Chaque niveau repose sur celui atteint auparavant et forme une fondation solide pour une croissance continue :

Master Affilié : afin de devenir Master Affilié, vous devez obtenir un volume de 5000 points dans votre PGPV en un mois civil ou 3000 points pendant deux mois consécutifs. Les Master Affiliés sont éligibles pour le niveau de remise le plus élevé (40 %) et deviennent éligibles pour les primes et les commissions indirectes.

Directeur : aidez un de vos Distributeurs à atteindre le rang de Master Affilié et commencez à recevoir des commissions indirectes. C'est la première étape pour développer votre réseau.

Key Directeur : en tant que Master Affilié, atteignez 700€ de commissions indirectes en un mois ou un volume de 20 000 PGPV en un mois civil.

Senior Directeur : en tant que Master Affilié, atteignez 1 500 € en commissions indirectes en un mois.

Master Directeur : en tant que Master Affilié, gagnez jusqu'à 2 800 € en commissions indirectes en un mois. Les Master Directeurs sont également éligibles pour devenir Ambassadeurs Reliv.

Directeur Premium : la plus haute distinction, les Directeurs Premium sont des Master Affiliés disposant de commissions indirectes de 5 700 € ou plus en un mois.

Développez votre activité avec les événements Reliv

Votre première étape pour atteindre le rang de Directeur Premium est la MAT School (ou MATS). Ces événements réguliers vous donnent l'opportunité de réseauter avec d'autres Distributeurs développant leur activité Reliv. Vous y apprenez notamment ce que vous devez faire afin de développer votre activité et votre organisation.

Chaque événement est conçu de manière à reposer sur le précédent. Lors de votre première MATS, vous apprendrez comment évoluer vers le niveau de Key Directeur puis Senior Directeur en amenant avec vous de nouveaux Leaders dans votre réseau.

Les événements spéciaux tenus toute l'année ainsi que la conférence européenne apportent des opportunités de croissance supplémentaire. Développez votre activité après chaque événement en vous concentrant sur le rang suivant à atteindre. Cette approche étape par étape vous permet d'envisager les choses simplement et de développer à votre rythme une activité remplie de succès. Continuez à travailler et vous y arriverez, ce n'est qu'une question de temps.

LA LISTE DE VÉRIFICATION MENSUELLE POUR LES MASTER AFFILIÉS

À l'exception des deux premiers, chacun des éléments de la liste suivante doit être réalisé chaque mois afin de profiter de tous les avantages du statut de Master Affilié :

- La qualification/requalification d'un Master Affilié : volume de 5000 points PGPV (volume de groupe et volume personnel) en un mois avec un volume de 1000 points détachés* ou 3000 points par mois pendant deux mois consécutifs avec 1000 points détachés* chaque mois.
- Le formulaire de demande d'inscription au titre de Master Affilié complété, envoyé et accepté par Reliv.
- Le volume personnel de qualification (PVQ) de 100 points validé.
- La maintenance de 2000 points PGPV (volume de groupe et volume personnel) atteinte (1000 points requis pour les Directeurs 10 étoiles).
- Le Programme Star Directeur : le nombre approprié de Master Affiliés et de volume de première ligne ont été atteints.

Le paragraphe suivant va vous aider à comprendre la liste de vérification des Master Affiliés :

Les Commissions Indirectes et la Maintenance

Pour obtenir le paiement des commissions indirectes, un Master Affilié doit effectuer une maintenance mensuelle. La maintenance mensuelle s'ajoute au PVQ requis et démontre que vous menez activement votre activité Reliv ainsi que votre organisation. Les commissions indirectes sont payées sur la base du PGPV suivant :

Points de volume % de commissions indirectes

payées 0 – 999 _____ 0

1,000 – 1,999 _____ 50%

+ de 2,000 _____ 100%

Dans chaque cas, les volumes sont totalisés pour le Master Affilié actif qui reçoit ensuite le pourcentage applicable de commissions indirectes pour le mois.

**Le volume de points détachés correspond au volume qui n'est pas utilisé pour qualifier un nouveau Master Affilié.*

Requalification annuelle du Master Affilié

Le statut de Master Affilié est le seul qui requiert une requalification annuelle. Pour conserver leurs avantages et leur remise de 40 % sur les produits, les Master Affiliés doivent être requalifiés au moins une fois par an pendant la période de qualification entre février et janvier.

La requalification est identique à la qualification initiale : il vous faut atteindre soit 5 000 points de PGPV pendant un mois avec un volume de 1 000 points détachés, ou alors 3 000 points par mois pendant deux mois consécutifs avec 1 000 points détachés par mois.

Les nouveaux Master Affiliés doivent se requalifier l'année suivant leur qualification.

Volume Personnel de Qualification (PVQ)

Seuls les Master Affiliés qualifiés et actifs peuvent recevoir les avantages de ce statut. Afin de prouver que vous êtes actif, Reliv vous demande de valider votre PVQ de 100 points chaque mois. Le PVQ prend en compte votre réduction de 40% et peut être obtenu de l'une des manières suivantes :

- Passez une commande de produits d'au moins 100 points par mois.
- Mettre en place une commande automatique mensuelle garantissant votre PVQ.

Votre commande de PVQ permet à Reliv de savoir que vous continuez activement à faire évoluer votre activité Reliv, en vendant au détail à vos Clients et en travaillant avec vos Distributeurs.

Respecter le volume demandé

Si vous êtes un Master Affilié, chaque fois qu'un Distributeur de votre groupe personnel devient Master Affilié, vous devez avoir le volume équivalent pendant son mois de qualification. Cette exigence est utilisée par Reliv pour valider la procédure de Master Affilié et dans une certaine mesure, pour valider les ventes du mois du Master Affilié éligible. Si un Master Affilié en voie de qualification ne respecte pas le volume exigé, vous risquez de perdre les commissions indirectes relatives à ce MA et ne pourrez pas recevoir de futures commissions indirectes pour lui.

**Tous les exemples et les illustrations de revenus figurant dans ce livret de présentation sont donnés à titre explicatif et illustratif uniquement. Ils visent à montrer comment fonctionne le programme Reliv et comment les commissions au sein de la structure du plan de compensation sont calculées. Ces explications et ces illustrations ne représentent en aucun cas des exemples réels ou historiques de Distributeurs ou de groupes spécifiques. Elles ne sont pas indiquées comme les résultats typiquement attendus des Distributeurs et des membres de son groupe. Elles ne visent pas non plus à faire croire que des réussites de ce type sont faciles ni même possibles en toutes circonstances. Aucun Distributeur et/ou groupe individuel n'est obligé de suivre précisément les schémas ou les configurations. Le groupe du Distributeur peut être plus élevé ou plus bas que les cas hypothétiques présentés. La réussite de chaque individu dépend uniquement de ses efforts personnels.*

RESTER EN CONTACT AVEC RELIV EUROPE

Nous suivre sur les réseaux sociaux est le moyen le plus simple de vous tenir informé des dernières nouvelles de Reliv Europe. Vous pouvez partager nos dernières nouvelles et photos avec vos contacts et converser avec des Distributeurs du monde entier ! Nous avons également une sélection de publicité à partager pour développer votre activité. Vous trouverez sur cette page toutes les informations pour rester en contact avec Reliv Europe !



Aimez notre page Facebook

Notre réseau social le plus actif est notre page Facebook. Vous pouvez y découvrir nos dernières photos, vidéos, promotions et bien plus. Aimez notre page et partagez nos publications !

Afin de découvrir les dernières performances de nos athlètes ainsi que leurs avis sur nos produits. Aimez aussi la page Facebook de « Reliv Athletic » !



Aimez nos photos sur Instagram

Une image en dit plus que 1000 mots ! En suivant Reliv Europe sur Instagram, vous pouvez voir les photos de nos différents événements, les membres de « Reliv Athletic » ainsi que les coulisses des photos prises dans les bureaux de Reliv Europe. Suivez notre compte Instagram et découvrez les dernières photos de Reliv Europe !



Suivez-nous sur Twitter

La page Twitter de Reliv Europe vous informe des dernières nouvelles et mises à jour de notre site internet ainsi que nos dernières vidéos. Nous partageons également les photos de nos Distributeurs. Les personnes du monde entier nous suivent. Suivez-vous dès maintenant et adoptez la mode du #reliv !

DÉVELOPPER

ÉCRIRE VOS OBJECTIFS

Vous êtes devenu Distributeur Reliv pour une raison. Pour être Distributeur Reliv couronné de succès, vous devez constamment vous souvenir de la raison pour laquelle vous vous êtes engagé. La première chose à faire est de noter vos objectifs à long terme... et ceux qui, à court terme, qui vous aideront à les réaliser. Ne vous donnez aucune limite, voyez les choses en grand ! Il est maintenant temps de choisir la destination de votre aventure Reliv.

La formule réussite SMART

Établir efficacement des objectifs est essentiel pour développer une activité Reliv et le meilleur moment pour établir vos objectifs, c'est maintenant. La clé de la réussite de Reliv est d'avoir des objectifs « SMART » (intelligents) en les rendant :

Spécifiques : sachez clairement ce que vous voulez et ce dont vous avez besoin pour atteindre votre objectif.

Mesurables : pouvoir mesurer votre progression vous maintiendra sur la voie de la réussite.

Accessibles : vous devez être convaincu de pouvoir réussir.

Réalisables : établissez des objectifs et des délais réalistes.

Temporels : chaque objectif doit suivre un calendrier.

Notez les objectifs suivants pour vous-même. Vous pouvez demander à l'un des Distributeurs de votre upline de vous aider à établir vos objectifs Reliv. Suivez les orientations SMART indiquées ci-dessus afin de les définir.

Objectifs quotidiens (ex. : à combien de personnes vais-je parler de Reliv chaque jour ?)

Objectifs hebdomadaires (ex. : combien de personnes vais-je rencontrer chaque semaine ?)

Objectifs mensuels (ex. : combien de Clients et de Distributeurs vais-je parrainer chaque mois ?)

Objectifs à 90 jours (ex. : quel rang vais-je atteindre dans trois mois ? Que vais-je encore réussir à réaliser : payer la voiture ou la maison, payer les activités et le sport des enfants, acheter quelque chose que j'ai toujours voulu avoir ?)

Objectifs après un an (ex. : quel rang vais-je atteindre dans un an ? Que vais-je encore réussir à réaliser : remplacer mon salaire actuel, offrir des vacances de rêve à ma famille, régler les frais d'université de ma fille ou de mon fils ?)

Objectifs à long terme (ex. : où en sera mon activité Reliv dans cinq ans, d'après mes souhaits ? Que vais-je encore réussir à réaliser : régler des dettes, emménager dans la maison de mes rêves, travailler depuis la maison, voyager à travers le monde, transformer positivement la vie de nombreuses personnes grâce à Reliv ?)

Se fixer des objectifs journaliers, mensuels et annuels vous aidera à réussir et vous aidera à développer un plan d'action spécifique. N'oubliez pas de toujours relire vos objectifs pour mesurer votre progression et en établir de nouveaux au fur et à mesure de votre avancement.

Si vous en rêvez, vous pouvez le réaliser !



UTILISER DES OUTILS RELIV POUR DÉVELOPPER VOTRE ACTIVITÉ

Livret de Présentation : l'outil idéal pour les présentations en personne. Le livret de présentation contient des noms et des numéros inscrits sur le plan de compensation.

Diaporama de Présentation : diaporama PowerPoint pour les présentations. Idéal pour les présentations de groupe et les rendez-vous à distance.

Catalogue des Produits : aperçu de chacune des formules nutritionnelles innovantes de Reliv.

Vous pouvez retrouver tous ces outils sur notre site internet. Travaillez avec votre upline afin de trouver les outils qui vous conviennent le mieux.

Soyez actif en ligne

En devenant Distributeur Reliv, vous recevez un identifiant et un mot de passe personnels vous permettant d'accéder au portail internet des Distributeurs, aux nombreux outils et ressources internet de Reliv. Rendez-vous sur reliv.fr, sélectionnez « identification » pour commencer. Vous y trouverez notamment les rubriques suivantes :

Achats : commandez facilement en ligne les produits, les outils de vente et le matériel Reliv.

Mon portail : suivez la croissance de votre activité, téléchargez des formulaires et autres documents essentiels, accédez aux outils en ligne et bien plus encore.

EN ROUTE POUR ATTEINDRE LE NIVEAU DIRECTEUR PREMIUM



Directeur

Vous devez : avoir un Master Affilié en première ligne

Récompenses : une broche Directeur, commissions indirectes générées par les MA sur 5 niveaux.

Key Directeur

Vous devez : voir des commissions de 700€ en un seul mois ou un volume de 20 000 PGPV en un mois

Récompenses : une broche Key Directeur, une part de la prime mondiale Key Directeur (jusqu'à 500\$)



Senior Directeur

Vous devez : avoir des commissions indirectes de 1500€ en un mois.

Récompenses : une broche Senior Directeur

Master Directeur

Vous devez : avoir des commissions indirectes de 2800€ en un mois.

Récompenses : une broche Master Directeur, une prime de 1000€



Directeur Premium

Vous devez : avoir des commissions indirectes de 5700€ en un mois.

Récompenses : une bague Directeur Premium, participation au voyage de la célébration du Leadership.

GLOSSAIRE RELIV

Commande Fast-Start

Une variété de forfaits disponibles vous permettant de bénéficier de tarifs préférentiels et d'une remise sur vos prochaines commandes.

Downline

Les Clients ou Distributeurs que vous sponsorisez. Vous serez leur mentor et travaillerez avec eux.

PGPV

Points de votre Groupe (Points Volume Groupe Personnel)

Prospect

Client ou Distributeur potentiel

PVQ

Volume de Qualification Personnel

RCN

Votre numéro d'identification Reliv (Reliv Control Number).

Sponsor

Votre premier point de contact et votre mentor. C'est également la personne qui vous a présenté Reliv.

Système Reliv

7 éléments simplifiant le processus de présentation de Reliv à vos prospects et enseigne l'activité aux Distributeurs.

Upline

Les personnes de votre organisation au dessus de votre sponsor. Ce dernier vous les présentera.

