

MON PLAN D' ACTIONS POUR LA RÉUSSITE

Guide étape par étape pour les nouveaux Agents de Proximité

Agent de Proximité :

Avec le concours de (*Parrain*) :

1°) Définition de la cible géographique (*à annexer aux présentes*)

A afficher au bureau et visible quotidiennement

2°) Mon investissement temps

	Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi	Samedi	Dimanche
nombre d'heures							

Revenu mensuel net €

Honoraires annuels facturés (Net mensuel ÷ 0,032) €
(Pack Booster)

Honoraires annuels facturés (Net mensuel ÷ 0,029) €
(Pack Starter)

3°) Mes objectifs (que voulez-vous obtenir de votre affaire)

A compléter dans la semaine qui suit la formation :

à TRES COURT terme (premier mois d'activité) Soit le	Objectif	Le réel	Gratification
nombre de foyers rencontrés dans la cible (appels, scan street)	<input type="text"/>	<input type="text"/>	
nombre de pistes collectées	<input type="text"/>	<input type="text"/>	
nombre de rendez-vous mandats	<input type="text"/>	<input type="text"/>	
nombre de mandats rentrés dans la cible	<input type="text"/>	<input type="text"/>	

à COURT terme (2 mois) Soit le	Objectif	Le réel	Gratification
nombre de mandats dans la cible	<input type="text"/>	<input type="text"/>	
nombre de comptes-rendus de visite	<input type="text"/>	<input type="text"/>	
nombre de prescriptions financières <i>(objectif ± = à objectif à C.R.V.)</i>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	
nombre de points clients et/ou baisses de prix	<input type="text"/>	<input type="text"/>	
nombre d'offres d'achat	<input type="text"/>	<input type="text"/>	
nombre d'invités OPA	<input type="text"/>	<input type="text"/>	
nombre de participations en OPA <i>(en qualité d'assistant et participation progressive)</i>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	
nombre de participations en 2/2	<input type="text"/>	<input type="text"/>	

Lectures

Titres :

- **GO Pro** - de Eric Worre
- **45 Secondes qui changeront votre vie** - de Don Failla
- **Votre temps est infini** – Fabien Olicard
- **Actualisez votre potentiel avec le marketing de réseau** – John Kalench
- **L'entreprise du XXIe siècle** – Robert Kiyosaki
- **Allez au bout de vos rêves** – Tom Barrett
- **Comment se faire des amis** (et augmenter ta liste de noms) – Dale Carnegie
- **L'Entreprise idéale** – Rod Nichols
- **La magie de voir de grand** – David J. Schwartz
- **3 Kifs par jour** – Florence Servan-Schreiber
- **La parabole du pipeline** – Burke Hedges
- **Les 4 accords toltèques** – Don Miguel Ruiz
- **Non c'est bon** – Richard Fenton et Andrea Waltz
- **Surmontez le rejet et vous deviendrez riche** – Larry Diangi
- **Les brise-glaces** – Tom « Big Al » Schreiter
- **Comment développer votre entreprise de marketing de réseau en 15 minutes par jour** – Tom « Big Al » Schreiter
- **L'effet cumulé** – Darren Hardy
- **Faites fonctionner le premier cercle** – Randy Gage

5°) Ma communication :

Découverte de ma boîte mail professionnelle	<input type="text"/>	date de réalisation
Relever ma boîte mail <i>lfimmo.fr</i>	<input type="text"/>	fois / jour
Réalisation message d'accueil professionnel <small>(boîte vocale téléphone portable)</small>	<input type="text"/>	date de réalisation
Relever ma messagerie vocale professionnelle	<input type="text"/>	fois / jour
Commande Panneaux <small>(A vendre - Vendu)</small> et cartes de visites	<input type="text"/>	date de réalisation
Nombre minimum de panneaux A VENDRE par affaire	<input type="text"/>	