

LE GUIDE DES 4 COULEURS DE PERSONNALITES



MLMPRO_



MLM-PRO.FR



RECONNAITRE UN BLEU

LANGAGE

- Amusant
- Excitant
- Nouveau
- Aventure
- Merveilleux
- Extraordinaire
- Dangereux
- Expérience
- Plaisir

VETEMENTS

- Branché
- A la mode
- Couleurs vives
- Décontracté

APPARENCE

- Coupe de cheveux à la mode
- Cheveux avec gel
- Mèches colorées

TON DE VOIX

- Fort
- Rapide
- Argot / Langage familier
- Vocabulaire branché

CARACTERE

- Adore faire la fête
- Aime l'aventure / la nouveauté
- Aime voyager
- Adore rencontrer de nouvelles personnes
- A toujours besoin d'être avec du monde
- Aimer passer à l'action

METIER

- Là où il peut briller
 - Avoir de la reconnaissance
 - Être au centre des intérêts
 - Être la star
- ⇒ Le Bleu choisit sa carrière pour s'amuser et prendre plaisir



CLOSER UN BLEU

VOTRE ATTITUDE

- Bonne humeur
- Tutoyer
- Voix énergétique
- Super souriant
- Rigoler
- Décontracté

LES ARGUMENTS

- Fêtes
- Alcool
- Soirées en équipes (bar, pub, boîte de nuit)
- Rencontres
- Communauté
- Apéro présentation
- Sorties d'équipes (foot, karting, plage, barbecue)
- Voyages d'équipes
- Fun / Amusement
- Bonheur
- Pas d'horaire
- Pas de patron
- Libre



BATIR UNE EQUIPE QUAND ON EST BLEU

LES METHODES RECOMMANDEES

- Street Marketing
- Marché froid en local sa ville sur Instagram / Groupe Facebook
- Présentation dans un bar de sa ville, avec la présentation imprimée dans un classeur ➔ Présentation remplie d'énergie et informelle, à la cool
- Présentation à la maison autour d'un apéro
- Présentation en présentiel dans sa ville avec l'équipe, remplie de témoignages, de préférence dans un bar avec une salle privée, pour prendre l'apéro avant et après la présentation



MOTIVER UN BLEU

POUR UN LEADER OU LA UPLINE

- Management à la fun
- Ne jamais donner d'ordres : il démarre pour ne plus avoir de patron
- Le mettre en valeur devant les autres : il adore la reconnaissance
- Faire régulièrement des sorties d'équipes (karting, foot...)
- Offrir des cadeaux pour un challenge : c'est ce qui motive le bleu à passer à l'action
- Aller boire un verre après une soirée de présentation en présentiel
- Soirée après les événements
- Lui parler de sa liberté qu'il aura quand il aura réussi
- Créer des jeux concours
- Faire régulièrement des soirées d'équipes avec alcool dans les bars pour décompresser



RECONNAITRE UN VERT

LANGAGE

- Preuve
- Statistiques
- Sécurité
- Analyser
- Réfléchir
- Les faits
- Les données
- Recherches
- Garantie

VETEMENTS

- Traditionnel
- Très quelconque
- Rien de tape à l'œil
- Rien de cher

APPARENCE

- Coupe de cheveux standard, rien d'extravagant
- Peu préoccupé par l'apparence
- Porte souvent des lunettes
- A l'aise avec la calvitie
- Souvent en forme physiquement car prend soin de son corps

TON DE VOIX

- Lent
- Monotone
- Très articulé
- Bon vocabulaire

CARACTERE

- Aime les données
- Aime les livres et l'informatique
- Peu sociale avec les gens
- Réfléchit beaucoup avant d'agir
- Fidèle quand il est sûr de lui
- Extrêmement loyal
- Connaît toutes les réponses
- Déteste les contacts physiques
- Recherche la logique et la sécurité

METIER

- Ingénieur
 - Comptable
 - Informaticien
 - Scientifique
- ⇒ Le Vert choisit sa carrière pour voir le moins de gens possible



CLOSER UN VERT

VOTRE ATTITUDE

- Être très professionnel
- Être à l'heure
- Aller droit au but
- Donner uniquement des faits
- Accepter qu'il souhaite réfléchir et effectuer ses recherches
- Dire que vous aussi vous avez effectué vos recherches = identification

LES ARGUMENTS

- Expliquer en détail le plan de rémunération
- Sécurité financière = le résiduel
- Données de l'entreprise :
 - o Nombres de membres
 - o Années d'existences
 - o Classement
 - o Croissance
- Marketing de réseau :
 - o 200 milliards de \$ de chiffre d'affaires par an
 - o Le business qui crée le plus de Millionnaires chaque année
 - o Lui envoyer en direct de preuves en photos



BATIR UNE EQUIPE QUAND ON EST VERT

LES METHODES RECOMMANDEES

- Marché chaud : phrases à copier-coller
 - Répertoire téléphonique
 - Amis Facebook
 - Followers Instagram
- Marché froid en local dans sa ville : script de prospection
- Cahier de Liste de Noms
- Cahier de Suivi



MOTIVER UN VERT

POUR UN LEADER OU LA UPLINE

- Il se motive tout seul quand il a accumulé toute l'information
 - Lui donner des options : c'est lui qui choisira après son analyse
 - Lui donner des responsabilités :
 - Des rapports à rédiger
 - Un évènement à gérer
 - Le vert veut être autonome donc donner des infos et laissez-le faire
 - Le vert est capable de passer à l'action de manière spectaculaire au contact d'un rouge, en ayant un plan d'actions précis.
- ⇒ Tous les rouges ont forcément un gros côté vert donc ils parlent le même langage : Plan d'actions → Actions → Résultats



RECONNAITRE UN JAUNE

LANGAGE

- Aider
- Aimer
- Souffrir
- Soigner
- Sauver
- Partager
- Ressentir
- Guérir
- Servir
- Encourager

VETEMENTS

- Pas cher
- Décontracté
- Confortable
- Pas tape à l'œil

APPARENCE

- Cheveux longs en général
- Cheveux sans style particulier
- Pas de bijoux coûteux
- Aucune possession coûteuse en général (maison, voiture, téléphone, vêtements...)

TON DE VOIX

- Réconfortant
- Doux
- Agréable
- Chaleureux
- Parle doucement et lentement
- Crie rarement
- Parole souvent impeccable

CARACTERE

- Adore les câlins
- Adore le contact physique
- Aime la nature et les arbres
- Déteste dire « non »
- Parle doucement
- Evite les conflits
- Première motivation : aider les autres
- Veut que tout le monde soit heureux

METIER

- Massothérapeute
 - Professeur en maternelle
 - Infirmier(e)
 - Travailleurs sociaux
 - Bénévole pour des fondations
 - Aidant naturel
- ⇒ Le Jaune choisit sa carrière pour aider les autres



CLOSER UN JAUNE

VOTRE ATTITUDE

- Voix douce
- Calme
- Souriant
- Dans l'humain
- Parler avec le cœur
- Ne pas en faire des tonnes
- Ne pas être matérialiste
- Ne pas se la raconter

LES ARGUMENTS

- Humanitaire
- Communauté
- Soirée entre amis du club
- Aider les autres
- Faire le bien autour de soi
- On s'amuse
- Jouer sur l'émotion
- Le rassurer que tu es là pour l'accompagner
- On a le plus beau métier du monde : faire le bien en changeant des vies
- Dire le mot « aider »
- Nos produits aident à ...
- Nos services aident à ...
- Notre société aide les gens à ...



BATIR UNE EQUIPE QUAND ON EST JAUNE

LES METHODES RECOMMANDEES

- Stratégie acquisition Clients en priorité dû à la très bonne capacité relationnelle de la couleur
- Un Suivi client régulier, pour maintenir une bonne rétention et continuer à vendre les produits chaque mois aux mêmes personnes
- Une fois les résultats clients atteints avec un avant/après, il faut proposer de passer Distributeur car un client satisfait est un distributeur convaincu qui parlera des produits avec le cœur
- Faire des ateliers d'appels/text day avec la upline pour toujours rester en production, de préférence avec un Leader rouge, car le rouge transmet son énergie de travailleur acharné au jaune, pour son plus grand bien



MOTIVER UN JAUNE

POUR UN LEADER OU LA UPLINE

- « Tu vas pouvoir aider les autres, changer des vies »
- Les profits générés permettront d'aider à ...
- On va contribuer à une bonne cause...
- Ce mois-ci si tu travailles dur, tu pourras aider ton leader à passer un rang grâce à ton aide
- On a pour mission d'aider l'équipe
- On fait partie d'une équipe, d'une famille
- Organiser un repas d'équipe tous les 2 mois pour motiver un jaune
- Organiser un voyage humanitaire d'équipe
- Manque de confiance en eux donc félicitez-les en équipe à chaque accomplissement
- Célébrer chaque résultat



RECONNAITRE UN ROUGE

LANGAGE

- Cash / Argent
- Richesse
- Accomplir
- Gagner
- Succès
- Puissance
- Compétition
- Patron
- Leader
- Pouvoir

VETEMENTS

- Formel
- Classe
- Cher
- De marque
- Chic
- Élégant

APPARENCE

- Coupe de cheveux courte et propre
- Très soigné

TON DE VOIX

- Fort
- Discours Rapide

CARACTERE

- Veut être aux commandes
- Veut être le patron, le N°1
- Veut dire aux autres quoi faire
- Est un excellent organisateur
- Recherche les résultats
- Déteste les gens qui se plaignent/trouvent des excuses
- Veut être riche
- Déteste les longs discours
- Conçu pour organiser et gérer

METIER

- Chef d'entreprise / Manager
 - Métier à fort leadership
 - Sportif de compétition
 - Commercial
 - Métier lié à l'argent
- ⇒ Le Rouge choisit sa carrière pour briller en société et gagner beaucoup d'argent



CLOSER UN ROUGE

VOTRE ATTITUDE

- Parler argent
- Être direct dans vos réponses (ne jamais hésiter)
- Être sûr de vous
- Le flatter : « avec ton charisme, tu peux accomplir de grandes choses dans cette industrie »

LES ARGUMENTS

- Plan de rémunération
- Primes directs
- Résiduel
- Liberté financière
- Devenir Leader d'une équipe
- Reconnaissance
- Succès
- Lifestyle
- Taper dans son égo
- Il va être à la tête d'une équipe
- Possibilité de devenir Speaker sur scène



BATIR UNE EQUIPE QUAND ON EST ROUGE

LES METHODES RECOMMANDEES

- Blitz : contacter 300 à 500 personnes en 30 jours pour parrainer 10 distributeurs en 1 mois et créer le Momentum
 - Alternier les mois : Phase 1 / Duplication → exemple : 5-10 parrainages en 1 mois, puis aider le réseau à se développer pendant 2 mois, puis recommencer le Blitz et ainsi de suite
 - Atelier d'appels/text day avec votre équipe plusieurs fois par semaine, soit en physique chez vous ou chez eux, soit en zoom à distance
 - Animer des Présentations en Présentiel dans votre ville 3 à 5 fois par semaine
 - Animer des Présentations en Webinaire en ligne 2 à 3 fois par semaine
 - Animer une formation d'équipe une fois par semaine sur votre groupe Facebook d'équipe
- ⇒ Si vous êtes Rouge, n'attendez plus jamais rien de votre upline, c'est VOUS la upline maintenant, et enregistrez cette phrase :
- « Un Phare n'attend pas l'autorisation des autres pour briller, il brille »



MOTIVER UN ROUGE

POUR UN LEADER OU LA UPLINE

- Déjà auto-motivé
- Etablir un palmarès des meilleurs distributeurs en termes de parrainages
- Mettre en jeu un trophée pour l'installer chez lui quand il l'aura gagné
- Reconnaissance
- Lui fixer des objectifs à atteindre = le challenger
- Taper dans son égo
- Parle-lui de l'argent qu'il va gagner
- L'image qu'il aura auprès des autres après son succès
- Il va devenir une légende
- Lifestyle, voyages qu'il va faire avec tout cet argent
- Il mérite sa place de speaker sur scène