



FORMATION FONDAMENTALE

Bien démarrer dans le marketing de réseau

Le guide officiel AdagioLegacy pour poser des bases solides, avec méthode, dans
votre activité NodeLink.

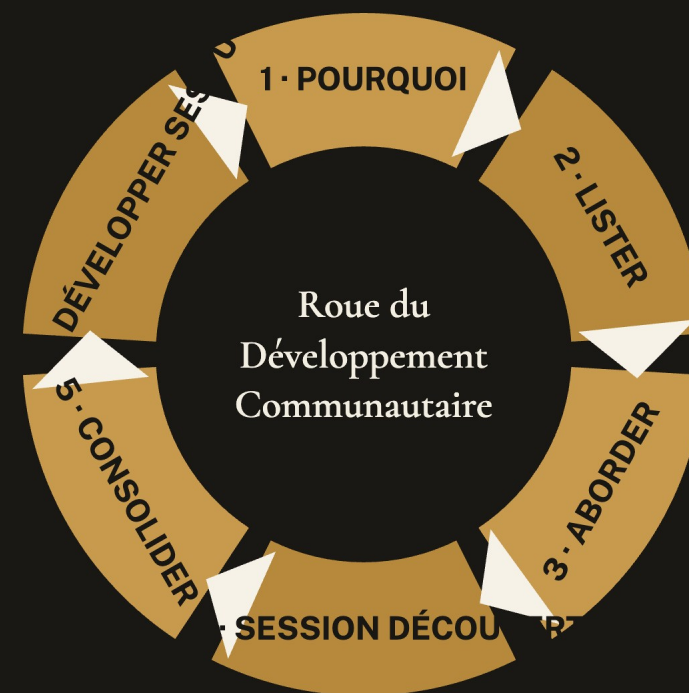
Document à usage informatif. Les Participation Units et les Rewards sont des instruments utilitaires, sans garantie de rendement.

OBJECTIF

Une méthode simple, à répéter avec chaque nouveau contact

Cette formation transmet les bases essentielles pour donner du sens à votre démarche et accélérer votre parcours dans NodeLink.

Elle repose sur six étapes qui se répètent, la **Roue du Développement Communautaire** — un cycle continu : chaque contact avance à son rythme dans cette même roue.



ÉTAPE 1

Clarifiez votre pourquoi

Ma motivation

Ma **motivation** et ma **raison** de consacrer du temps à construire une communauté sont...

1.
2.
3.

Leur importance

Sur une échelle de 1 à 10, à quel point est-il **important** pour vous d'y arriver — et pourquoi ?

1.
2.
3.

Prenez le temps de répondre à l'écrit — c'est ce qui ancre votre engagement.

ÉTAPE 2

Lister — injectez du capital dans votre activité

Écrivez **20 noms**, sans filtrer ni juger, puis surlignez les **5 personnes** avec qui vous avez envie de travailler en premier.

1. _____	11. _____
2. _____	12. _____
3. _____	13. _____
4. _____	14. _____
5. _____	15. _____
6. _____	16. _____
7. _____	17. _____
8. _____	18. _____
9. _____	19. _____
10. _____	20. _____

ÉTAPE 3

Aborder — l'objectif est de décrocher un rendez-vous

Étape	Ce que vous pouvez dire
Dégagez du temps	« Vous êtes disponible mercredi ou jeudi soir ? »
Marquez en 20 secondes	« Et si vous pouviez doubler vos revenus en 6 mois, pour un effort modéré ? »
Option plus douce	« Vous me disiez traverser une période financière tendue — est-ce toujours le cas ? »
Réservez le rendez-vous	« Je viens de découvrir quelque chose que j'ai envie de vous montrer, vous êtes partant(e) ? »
Confirmez l'heure	« Parfait, rendez-vous jeudi 19h chez vous ! »
Répondez aux questions	« Justement, c'est pour ça qu'on se voit — 45 minutes, pas plus, et vous verrez comment vous en bénéficiez. »

Ayez de la posture.
N'acceptez pas un « non » comme réponse.

Ne présentez pas le programme — réservez simplement le rendez-vous.

ENTRAÎNEZ-VOUS

Vos notes après les premiers appels

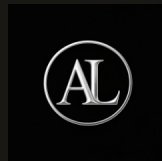
Ce qui a fonctionné, ce qui vous a surpris, les réponses à ajuster pour la prochaine fois.

BIEN SE PRÉPARER

Passez à l'action

- ✓ Développer votre liste — en continu
- ✓ Bloquer votre agenda pour l'activité : appels, sessions découverte, Zoom
- ✓ Aborder — passer les appels et fixer les rendez-vous
- ✓ Assister aux sessions découverte et aux appels Zoom
- ✓ Lire les documents du Wiki NodeLink et du LinkTree
- ✓ Rejoindre les canaux sociaux NodeLink
- ✓ Lire *Questions are the Answers* d'Alan Pease

La régularité prime sur l'intensité : un peu, mais tous les jours.



ÉTAPE 4

Formation à la Session Découverte

Le moment où vous partagez l'opportunité NodeLink avec clarté et confiance.

OBJECTIF

Donner à chaque membre un système simple et duplicable, pour partager cette opportunité avec clarté et confiance

Avant de commencer

- ⚠ **Ceci n'est pas un investissement.**
- ⚠ **Ne faites aucune promesse de revenus** — utilisez votre back office pour montrer les rewards.
- ✓ **Les échanges en face à face, en tête-à-tête, se sont montrés les plus efficaces.**
- 👤 **Si deux personnes forment un couple, visez à les recevoir ensemble.**

LE GUIDE EN 4 TEMPS

Le déroulé de la session découverte



Créer le lien est le moment le plus décisif : n'avancez à l'étape suivante que si un vrai lien de confiance est établi. La session entière ne devrait **pas dépasser 45 minutes**.

1 • CRÉER LE LIEN

Une conversation détendue, pas un interrogatoire

Profitez d'un échange détendu pour trouver des points communs, écoutez sincèrement et relancez la conversation avec des questions de qualité.

F

Famille

O

Occupation

R

Loisirs

M

Argent

F.O.R.M. — un fil conducteur pour la conversation, jamais un questionnaire à cocher.

2 · BILAN RÉALISTE

Reality Reason Check (RRC)

Objectif : identifier leurs désirs profonds, et s'ils sont sur la bonne voie pour obtenir ce qu'ils veulent vraiment de la vie.

Où en sont-ils aujourd'hui ?

Où veulent-ils être ?

Qu'est-ce que ça représente pour eux ?

Continuez avec des questions de qualité

Reprenez la dernière chose dite, laissez-les parler, écoutez sincèrement : « ...Ce que ça veut dire ? », « ...Racontez-m'en plus », « ...Comment ça ? »

Posez des questions émotives

« Qu'est-ce que ça vous fait ? », « Est-ce important pour vous ? »

QUESTION CLÉ

Avez-vous, aujourd'hui, une solution ?

PROPOSER LA SOLUTION

Demandez la permission, puis présentez simplement

« Merci pour ce que vous partagez. D'après ce que vous me dites, nous avons une solution qui pourrait vous aider. Je vous la présente brièvement ? » **OUI**

« Vous avez internet chez vous, c'est bien ça ? » **OUI**

Vous achetez un boîtier branché à votre box internet, comme un appareil connecté de plus. Le système NodeLink fournit des services numériques rémunérés par des entreprises, via votre connexion « inactive ». Vous recevez des **rewards quotidiens**, sans impact sur votre usage internet ni votre facture d'électricité. Ça vous semble intéressant ? **OUI**

Soyez naturel. Ce script n'est qu'un exemple — ne le mémorisez pas mot pour mot.

3 · LAISSEZ-MOI VOUS MONTRER

Une vue d'ensemble, pas une démonstration technique



Le back office

Montrez les rewards quotidiens en les reliant à **leurs** objectifs.



Le système de rewards

Un aperçu bref : **Bonus Direct** et **Legacy Rewards**.



La vision

Reliez l'opportunité à leur **pourquoi**.

C'est un bref aperçu centré sur les **bénéfices** — pas sur les caractéristiques techniques.

VOS NOTES

4 · PASSER À L'ENGAGEMENT

Posez la question

« D'après ce que vous venez de voir, pouvez-vous voir comment ceci vous rapproche de votre pourquoi ? »

RÉPONSE N°1

« C'est génial, ça me plaît ! »

Vous : « C'est vrai, n'est-ce pas ! On vous inscrit tout de suite...
Continuez à acquérir des boîtiers et optimisez avec un maximum de
PU. »

RÉPONSE N°2

« Ça a l'air intéressant, mais j'ai quelques questions. »

Vous : appuyez-vous sur votre formation et notez les réponses
adaptées à chaque objection.

VOS NOTES

ALLER PLUS LOIN

Répondre aux questions, et multiplier les rendez-vous

Face aux objections

Inutile d'être sur la défensive

Parlez toujours des **bénéfices** (jamais des détails techniques)

Utilisez **Ressentir, Ressenti, Trouvé** pour désamorcer

Ramenez toujours au bénéfice, puis à l'engagement

BAMFAM

Book A Meeting From A Meeting

Demandez qui, autour d'eux, apprécierait ces bénéfices

Fixez un moment pour leur montrer

Aidez-les à réserver le rendez-vous, sur-le-champ

Réservez la réunion de consolidation sous 48h

Appel à trois

Face à une question sans réponse, appuyez-vous sur votre ligne de parrainage

L'une des façons les plus puissantes de montrer le soutien disponible

Prévenez la personne, valorisez-vous mutuellement

Écoutez et laissez votre parrain mener l'échange



Merci — et à vous de jouer

Reprenez chaque étape à votre rythme : votre pourquoi, votre liste, votre approche,
puis vos sessions découverte.

adagiolegacy.com · direction@adagiolegacy.com