



VENTILATION DES TRANSACTIONS

Utilisez le formulaire suivant afin de calculer le montant compensatoire auquel vous seriez éligible et le temps nécessaire pour l'obtenir.

CE QUE VOUS RECEVREZ :

Je souhaite obtenir $\textcircled{1}$ \$ dans les prochains 12 mois.

CE QUE VOUS DONNEREZ

Je veux travailler _____ jours par semaine $\textcircled{2}$

Je veux travailler _____ heures par jour $\textcircled{3}$

Je veux travailler _____ semaines par année $\textcircled{4}$

J'ai besoin de dépenser _____% de mon $\textcircled{5}$
temps à travailler sur ma business, et
_____ % de mon temps à travailler dans ma $\textcircled{6}$
business

Donc, je passerai _____ heures par semaine $\textcircled{7}$
 $\textcircled{2} \times \textcircled{3} \times \textcircled{6}$
à travailler dans ma business, et cela me rap-
portera : _____ \$ par mois $\textcircled{8}$
 $\textcircled{1} \div 12 \text{ mois}$

_____ \$ par semaine travaillée $\textcircled{9}$
 $\textcircled{1} \div \textcircled{4}$

_____ \$ par jour travaillé et $\textcircled{10}$
 $\textcircled{9} \div \textcircled{2}$

_____ \$ par heure travaillée $\textcircled{11}$
 $\textcircled{9} \div \textcircled{7}$

COMMENT VOUS Y ARRIVEREZ...

J'obtiendrai une commission moyenne de
_____ \$ $\textcircled{12}$

Donc, je devrai conclure _____ transactions $\textcircled{13}$
 $\textcircled{1} \div \textcircled{12}$

Mes transactions seront divisées tel que :

_____ % d'inscriptions et $\textcircled{14}$

_____ % des acheteurs $\textcircled{15}$

Donc, dans les 12 prochains mois, je vendrai :

_____ inscriptions et accomplirai $\textcircled{16}$
 $\textcircled{13} \times \textcircled{14}$

_____ ventes avec acheteurs $\textcircled{17}$
 $\textcircled{13} \times \textcircled{15}$

Maintenant, vous devrez déterminer comment vous obtiendrez ce niveau d'inscriptions et d'acheteurs.

INSCRIPTIONS/ACHETEUR

VENTILATION DES INSCRIPTIONS



Le formulaire suivant vous aidera à comprendre ce que vous devez accomplir à chaque jour pour les prochains 12 mois afin d'atteindre l'objectif que vous vous êtes fixé.

OBJECTIF

Je vendrai _____ inscriptions (16)

Je sais que _____ % des inscriptions se vendent (20)

Donc, j'ai besoin de prendre _____ inscriptions (21)
 $(16) \div (20)$

Je signe _____ % des vendeurs que je rencontre (22)

Donc, d'ici la fin de l'année, je dois effectuer _____ présentations d'inscription (23)
 $(21) \div (22)$

Cela signifie que je dois faire :

_____ présentations d'inscription par mois (24)
 $(23) \times 12\text{mois}$

_____ par semaine travaillée (25)
 $(23) \div (4)$

_____ par jour travaillé (26)
 $(25) \div (2)$

OBJECTIF

Je vendrai _____ côté acheteur (17)

Je sais que _____ % des acheteurs qui signent l'entente VIP achètent (27)

Donc, j'ai besoin de signer _____ ententes (28)
d'acheteur $(15) \div (27)$

Je signe _____ % des acheteurs que je rencontre (29)

Donc, d'ici la fin de l'année, je dois faire _____ présentations acheteur (30)
 $(28) \div (29)$

Ce signifie que je dois faire :

_____ présentations d'acheteur par mois (31)
 $(30) \times 12\text{mois}$

_____ par semaine travaillée (32)
 $(30) \div (4)$

_____ par jour travaillé (33)
 $(32) \div (2)$

(34) Je peux accomplir cela par moi-même : [] OUI [] NON

Je suis prêt à parier que votre réponse à la question 34 est « NON ».

Si vous avez répondu « OUI », c'est probablement parce que vous n'avez pas visé un objectif assez haut. Si c'est le cas, retournez plus haut réévaluez votre réponse à la question (1).

Si vous avez répondu « NON », vous devrez déterminer quels outils et ressources utiliser afin d'atteindre vos objectifs.