

NIKKEN[®] Discover it. Live it.

AGENDA DE 90 JOURS

Votre plan de succès trimestriel



Agenda de 90 jours

Votre plan de succès trimestriel

Le Rythme de Nikken et le Modèle commercial Nikken sont conçus pour vous aider à établir une activité solide, grandissante et stable. Nikken peut vous aider à y parvenir et à suivre vos progrès sur une grille établissant des objectifs clairement définis.

Cet agenda de 90 jours vous aidera à suivre votre progression vers vos objectifs trimestriels. Nous vous aiderons à établir vos objectifs, à mesurer vos progrès et à identifier les zones qui requièrent plus d'attention.

Le Modèle commercial Nikken

Le Modèle commercial Nikken comporte deux volets :

- Recrutement (développement de votre organisation)
- Vente au détail (Acquérir et servir clients et membres)

Le volet Recrutement est conçu pour maximiser la croissance et les bénéfices de votre entreprise. Il implique la découverte de six partenaires-clés de premier rang, des personnes qui voudront développer leur propre activité Nikken. Souvenez-vous que vous aurez probablement à parrainer plusieurs personnes pour trouver vos six partenaires de premier rang.

Le volet Vente au détail est important pour assurer une croissance constante. Souvenez-vous que seulement certaines personnes à qui vous parlerez souhaiteront établir une entreprise Nikken, mais que plusieurs d'entre elles peuvent devenir d'excellents clients. Établissez comme objectif de développer cinq clients Maison du mieux-être. Leur utilisation régulière des produits Nikken par le biais d'Autoship vous aidera à générer un volume mensuel régulier. Tous les clients au détail peuvent devenir membre Nikken pour un coût annuel de 19.95\$. Les membres Nikken reçoivent automatiquement 15% de rabais sur toutes commandes au prix de détail.

Ensemble, ces deux volets sont la base du succès avec Nikken. Ils forment votre entreprise Nikken. Lorsque vos partenaires-clés reproduiront ce modèle, vous posséderez une entreprise pouvant vous procurer la liberté que vous désirez en matière de temps et d'argent.

Comment utiliser votre Agenda de succès

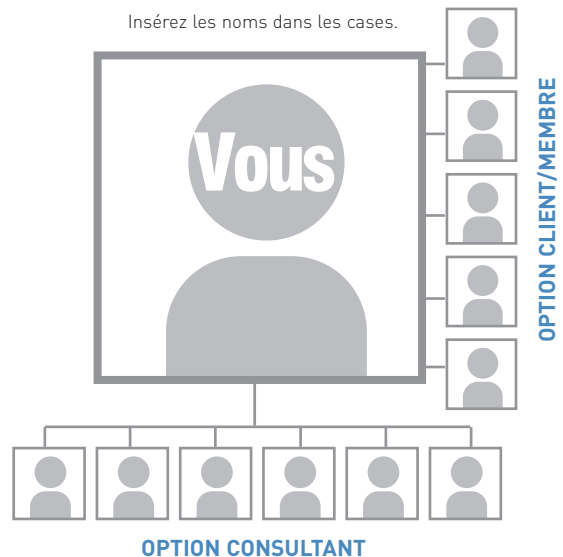
Tout commence par vous! Vous devez prêcher par l'exemple. Cela signifie que vous devez compléter votre Modèle commercial Nikken de manière à vous assurer que vos partenaires-clés en fassent autant. Si vous

planifiez et agissez, les prochains 90 jours pourraient entièrement transformer votre entreprise.

Remplissez chacune des sections de l'agenda de 90 jours, puis passez-le en revue avec un parrain ou mentor. N'oubliez pas qu'après avoir terminé la définition et la planification de vos objectifs, vous devez agir pour obtenir des résultats. Ayez pour objectif de compléter votre Modèle commercial Nikken avant PROCHAIN Rythme de Nikken et vous vous rapprocherez du succès avec Nikken!

Étape 1 : Établir votre modèle commercial Nikken actuel

Indiquez les noms de vos partenaires-CLÉS et de vos clients. Il se peut que votre Modèle commercial Nikken ne comporte que très peu de noms, voire aucun, ou qu'il soit presque rempli. Peu importe l'aspect de votre

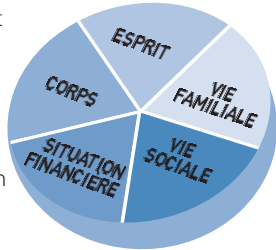


Modèle, il vous offrira un aperçu TRÈS net des points sur lesquels vous devez travailler au cours des prochains 90 jours.

Nous vous félicitons d'avoir pris l'initiative de remplir votre Modèle commercial Nikken! Prenez maintenant quelques instants et imaginez un nom dans chaque case de votre Modèle commercial Nikken avant le prochain Rythme de Nikken. Imaginez ce que vous ressentirez une fois vos objectifs atteints : lorsque chacun de vos six partenaires-clés participera au prochain Rythme de Nikken, définiront leurs objectifs des 90 jours suivants et rempliront leur Modèle commercial Nikken.

Étape 2 : Établir vos objectifs des Cinq piliers

La philosophie Nikken de bien-être total repose sur les Cinq piliers de la santé^{MC} et est réalisée en établissant un équilibre dans chacun de ces cinq aspects. Il est maintenant temps d'évaluer votre vie en fonction des Cinq piliers. Où en êtes-vous actuellement? Où aimeriez-vous être dans les prochains 90 jours?



Évaluez-vous sur une échelle de 1 à 10, 10 représentant votre idéal. Soyez honnête avec vous-même!

Aujourd'hui

Corps sain	_____
Esprit sain	_____
Vie familiale saine	_____
Société saine	_____
Situation financière saine	_____

Étape 3 : Établir des objectifs trimestriels — Objectifs commerciaux

Il est important d'établir vos objectifs et de créer votre plan d'action afin de garantir la réalisation de vos objectifs pour chacun des Cinq piliers. Par exemple, l'utilisation de vos produits Maison du mieux-être de Nikken et l'exercice quotidien pour assurer une meilleure santé. Puisque vous bâtissez également une entreprise, il est important d'être très clair lors de l'établissement de vos objectifs trimestriels concernant votre entreprise. Prenez maintenant quelques instants pour établir vos objectifs commerciaux. Divisez vos objectifs commerciaux en trois sections : objectifs trimestriels, objectifs mensuels et objectifs hebdomadaires. Cela vous aidera à obtenir une vue d'ensemble et à concentrer vos efforts. Suivez les instructions ci-dessous pour établir vos objectifs trimestriels.

Avancement au sein du classement

Établissez votre objectif de rang à atteindre avant la fin du trimestre. Encerclez votre NOUVEAU rang :

Supérieur Exécutif Bronze Argent Or Platine Diamant Diamant royal

Université Nikken

Indiquez les cours de l'Université Nikken que vous comptez suivre au cours du prochain trimestre.

Formation Humainement Meilleur/
Bases en Affaires Leadership et Communication Avancés Nikken MBA

Autres possibilités d'avancement/prix

Encerclez les prix et les programmes pour lesquels vous souhaitez vous qualifier au cours des 90 prochains jours :

Club Entreprises 21 Prix Parangon Équipe élite Watanabe
Club 21 de la Maison du Mieux-être Club 60K Programme auto/résidence Club du président

Étape 4 : Répartir vos objectifs commerciaux mensuels

Maintenant que vous avez pris le temps d'établir vos objectifs trimestriels, répartissons chaque mois sur les prochains 90 jours. Cet exercice est important pour plusieurs raisons. Avant toute chose, vous êtes payé en fonction de votre volume MENSUEL global. C'est pourquoi il est important que vous établissiez des objectifs financiers mensuels. Et n'oubliez pas que si vous prenez le temps d'établir vos objectifs, vos partenaires commerciaux en feront de même.

	VOLUME DES ACHATS POUR USAGE PERSONNEL		VOLUME DES ACHATS DE GROUPE POUR USAGE PERSONNEL		VOLUME DE LEADERSHIP DE 6 %		TOTAL DES GAINS MENSUELS	
	OBJECTIF	PRÉSENT	OBJECTIF	PRÉSENT	OBJECTIF	PRÉSENT	OBJECTIF	PRÉSENT
Mois _____								
Mois _____								
Mois _____								

	NOUVEAUX COMPTES AUTOSHIP		NOUVEAUX MEMBRES PRIVILÉGIÉS		NOUVEAUX PARTENAIRES COMMERCIAUX DE PREMIER RANG	
	OBJECTIF	PRÉSENT	OBJECTIF	PRÉSENT	OBJECTIF	PRÉSENT
Mois _____						
Mois _____						
Mois _____						

Étape 5 : Objectifs hebdomadaires

ACTIVITÉ/ PROCESSUS	CONTACTS		ABCs		PRÉSENTATION COMMERCIALE		PRÉSENTATION DE LA MAISON DU MIEUX-ÊTRE		PRÉSENTATION DU PLAN COMMERCIAL/SUIVI	
	OBJECTIF	PRÉSENT	OBJECTIF	PRÉSENT	OBJECTIF	PRÉSENT	OBJECTIF	PRÉSENT	OBJECTIF	PRÉSENT
Exemple 1	18	15	10	9	6	7	6	7	6	2
Semaine 1										
Semaine 2										
Semaine 3										
Semaine 4										
Semaine 5										
Semaine 6										
Semaine 7										
Semaine 8										
Semaine 9										
Semaine 10										
Semaine 11										
Semaine 12										
Semaine 13										

Activité égale résultats

Maintenant que vous avez pris le temps d'établir vos objectifs hebdomadaires, assurez-vous de répartir chaque semaine sur les prochains trois mois. Le fait d'organiser les activités de chaque semaine pour les trois prochains mois vous permettra de planifier à long terme et vous indiquera précisément ce que vous devez faire chaque semaine pour réaliser vos objectifs hebdomadaires, mensuels et trimestriels.

Étape 5 : Objectifs hebdomadaires (suite)

RÉSULTATS	NOUVEAUX CONSULTANTS (AVEC UNE TROUSSE D'AFFAIRES MINIMUM)		NOUVEAUX MEMBRES (100 POINTS MIN.)		RÉFÉRENCES	
	OBJECTIF	PRÉSENT	OBJECTIF	PRÉSENT	OBJECTIF	PRÉSENT
Exemple 1	2	1	2	2		
Semaine 1						
Semaine 2						
Semaine 3						
Semaine 4						
Semaine 5						
Semaine 6						
Semaine 7						
Semaine 8						
Semaine 9						
Semaine 10						
Semaine 11						
Semaine 12						
Semaine 13						

Conférences téléphoniques d'entreprise

Conçues pour fournir un soutien stratégique dans les trois aspects des activités d'expansion commerciale.

Pour voir l'horaire complet des appels conférence, connectez-vous sur mynikken.com et sélectionnez « events », puis cliquez sur « Conference calls ». Vous y trouverez également les instructions pour participer aux prochains appels et comment écouter des appels récemment enregistrés.

Créer votre calendrier de 90 jours

Maintenant que vous avez établi vos objectifs trimestriels, mensuels et hebdomadaires, il est temps de créer votre calendrier de 90 jours. Répertoriez les événements hebdomadaires et mensuels dans votre secteur. Ce calendrier vous aidera à rester dans la bonne voie au cours des 90 prochains jours.

Mois :	30 PROCHAINS JOURS	LUNDI	MARDI	MERCREDI	JEUDI	VENDREDI	SAMEDI	DIMANCHE
	Semaine 1	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Semaine 2	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Semaine 3	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Semaine 4	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Semaine 5	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Mois :	30 PROCHAINS JOURS	LUNDI	MARDI	MERCREDI	JEUDI	VENDREDI	SAMEDI	DIMANCHE
	Semaine 1	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Semaine 2	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Semaine 3	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Semaine 4	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Semaine 5	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Mois :	30 PROCHAINS JOURS	LUNDI	MARDI	MERCREDI	JEUDI	VENDREDI	SAMEDI	DIMANCHE
	Semaine 1	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Semaine 2	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Semaine 3	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Semaine 4	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Semaine 5	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

DÉCLARATION D'INTENTION

Je m'engage à atteindre les objectifs que je me suis fixés dans mon plan de 90 jours.

Signature : _____ Signature du parrain : _____

MEMBRE DU CLUB DU PRÉSIDENT

Je m'engage à devenir un membre du Club du président avant le _____ (date).

Signature : _____ Signature du parrain : _____

Des outils disponibles pour vous – en personne ou en ligne.

Utilisez notre expertise professionnelle pour accélérer la croissance de votre entreprise Nikken !



L'UNIVERSITÉ NIKKEN

L'université Nikken fournit le programme de formation le plus à jour et le plus complet dans l'industrie. Aucune autre compagnie n'offre un programme d'études aussi complet pour supporter votre croissance personnelle et professionnelle, à tous les niveaux.

Formation sur les produits

Les Consultants accomplis savent que posséder des connaissances sur les produits Nikken et continuellement renouveler ces connaissances peut faire une différence au point de vue de la réussite personnelle.

C'est l'idée derrière l'importante section Formation sur les Produits, développée pour vous aider et aider votre organisation à améliorer et augmenter votre connaissance globale sur les produits.

Formation d'affaires

Pour découvrir comment bâtir une entreprise Nikken prospère, ne regardez pas plus loin que les leaders de Nikken qui excellent déjà à tous les niveaux.

Vous pouvez apprendre d'eux les bases importantes telles que la façon d'approcher de nouvelles personnes, comment les inviter à s'associer avec vous, comment conduire des réunions face à face efficaces et amener votre entreprise Nikken au prochain niveau.

Formation Humainement Meilleur



La formation Humainement Meilleur/Bases en Affaires vous aide à vous comprendre vous-même afin de définir vos besoins et vos valeurs et vous montre comment atteindre avec précision ces buts qui sont importants pour vous.

Depuis plus de 25 ans, des centaines de milliers de personnes à travers le monde ont expérimenté la transformation profonde rendue possible grâce à la formation Humainement Meilleur. Plus de 99% des participants affirment qu'ils recommanderaient la formation à d'autres. C'est une expérience fantastique !

Pour en apprendre davantage au sujet de ces programmes ou pour vous inscrire à une formation, visitez www.NikkenU.com.

« La formation Humainement Meilleur m'a donné confiance en moi et je sais que je peux accomplir tout ce que je motive à faire. »

—Kimberley Morrow, New York

« J'ai vu les barrières qui me séparaient de mes buts comme des obstacles que je peux maintenant surmonter. »

—Barbara Raines, Californie

« La formation Humainement Meilleur m'a aidé à me sentir concentré, plus fort, plus engagé. »

—John Blossmo, Dakota du Sud

« La formation a répondu à toutes mes attentes et même plus. J'encourage fortement tout le monde à y participer. »

—David Green, Arkansas

