

Gilles Morand

Opportunité mondiale.  
La richesse à votre portée.



Du même auteur :

*Le massage pour tous*, Éditions Le jour, 1982,

*Massage et polarité*, éditions de Mortagne, première édition en 1989, deuxième édition en 1999,

*Massage à la portée de tous*, éditions Édimag, 1998,

*Massage pour enfants*, éditions de Mortagne, 2001,

*Massage 101*, éditions Un Monde Différent, 2005

Gilles Morand

# Opportunité mondiale

*La richesse à votre portée  
Grâce au marketing par réseaux écolo*

Éditions EDILIVRE APARIS  
93200 Saint-Denis – 2011

[www.edilivre.com](http://www.edilivre.com)

Edilivre Éditions APARIS

175, boulevard Anatole France – 93200 Saint-Denis

Tél. : 01 41 62 14 40 – Fax : 01 41 62 14 50 – mail : [actualite@edilivre.com](mailto:actualite@edilivre.com)

Tous droits de reproduction, d'adaptation et de traduction,  
intégrale ou partielle réservés pour tous pays.

ISBN : 978-2-332-47247-2

Dépôt légal : décembre 2011

© Edilivre Éditions APARIS, 2011

## Table des matières

Prélude au changement des consciences et des mentalités.....	9
L'effet de la pollution sur l'écologie.....	13
Le futur de l'humanité.....	21
Le projet S.E.T.I. (Search for extra-terrestrial intelligence) Recherche de vies extra-terrestres.....	25
Les compagnies de commercialisation par réseaux.....	31
Voici ce qu'est le principe du levier.....	35
La répartition des bénéfices.....	37
L'entreprise idéale.....	41
Comment s'enrichir rapidement !.....	45
Pourquoi s'engager ?.....	47
Le marketing par réseaux un secteur extraordinaire	52
Persistance ou chance.....	52
Un revenu résiduel.....	53
Faire ce qu'il faut.....	53

Les défis et l'éducation.....	54
Etablir ses priorités .....	54
Les formations .....	55
Les objectifs.....	55
Planifier son activité .....	56
Evaluer son activité.....	56
La liste de contacts en marché chaud .....	57
Rédiger sa liste de contacts de marché chaud.....	57
Travailler à partir de la liste de contacts.....	57
Scripts pour travailler à partir de la liste de contacts	58
Organiser une réunion à domicile.....	58
Les références .....	58
Aider son downline à travailler à partir de sa liste de contacts .....	59
Problème de liste et problème d'argent.....	59
Parrainer efficacement à partir d'annonces .....	60
Les rendez-vous et les entretiens .....	60
L'information par la poste et les messages de suivi	60
Les appels de suivi.....	61
Répondre aux objections et situations de suivi.....	61
La "feuille du créateur d'entreprise" .....	62
Quand est-on prêt pour passer en revue la "feuille du créateur d'entreprise"?.....	62
Passer en revue la "feuille du créateur d'entreprise"	62
Travailler en profondeur .....	63

Devenir un leader .....	63
Développer un réseau .....	64
Focaliser sur son équipe .....	64
Avec qui travailler? .....	64
Vous pouvez le faire.....	65
Et la santé dans tout cela ?.....	73
Secrets d'une santé globale .....	75
Exhortation .....	79
Conclusion.....	81

