



## LE BLOG DU MLM PRO

POUR CEUX QUI VEULENT ALLER PLUS LOIN

---

# Le Plan d'Action sur 90 Jours

90 jours pour tout changer

Inspiré de «The 90 Day Game Plan» d'Eric Worre

---





# LE BLOG DU MLM PRO

POUR CEUX QUI VEULENT ALLER PLUS LOIN

---

## Le Plan d'Action sur 90 Jours

90 jours pour tout changer

Inspiré de «The 90 Day Game Plan» d'Eric Worre

---

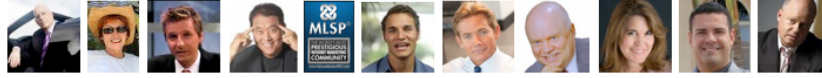
### PROPRIETE INTELLECTUELLE / DROITS CONCEDES AUX UTILISATEURS

Le Blog du MLM PRO est le titulaire exclusif de tous les droits de propriété intellectuelle portant tant sur la structure que sur le contenu de ce document et ce dans le monde entier.

Le Blog du MLM PRO consent à l'utilisateur un droit d'usage strictement personnel, privé et non collectif ; toute mise en réseau, toute diffusion ou commercialisation totale ou partielle de ce contenu, auprès des tiers, sous quelle que forme que ce soit, étant strictement interdite.

Sauf autorisation préalable et expresse du Blog du MLM PRO, l'utilisateur s'interdit de reproduire, modifier, copier, traduire, reproduire, vendre, publier, exploiter et diffuser dans un format numérique ou autre, tout ou partie des informations, textes, photos, images, du présent document.

La violation de ces dispositions impératives soumet le contrevenant, et toutes personnes responsables, aux peines pénales et civiles prévues par la loi.



## LE BLOG DU MLM PRO

POUR CEUX QUI VEULENT ALLER PLUS LOIN

### COMMENT CHANGER SA VIE EN 90 JOURS ?

C'est possible et c'est comme ça que de nombreuses personnes dans le marketing de réseau ont pu développer de grands réseaux et percevoir des revenus à 6 chiffres !

Avec le recul et lorsqu'on analyse leur carrière, on voit très nettement que leur prospérité a fait suite à une période d'intense activité qui s'est étalée sur 90 jours.

Et c'est ce qu'a notamment fait Eric Worre, par deux fois dans sa carrière.

La première fois c'était en 1992.

Cela faisait 4 ans qu'il pratiquait le marketing de réseau, ses revenus lui permettait de payer ses factures, mais il se considérait comme étant «moyen». Et puis il y a eu des changements dans sa Compagnie, de nouveaux produits, de nouveaux plans...

Un groupe de leaders a alors décidé de profiter de ces changements pour s'unir, travailler comme jamais et faire exploser la Compagnie.

C'est ainsi qu'Eric a participé à son premier plan de 90 jours. Il a travaillé les mois d'Octobre, Novembre et Décembre 1992 «comme si sa vie en dépendait» raconte-t-il.

Et l'année d'après, il touchait un revenu de 980.000 \$, mais surtout, ce qui lui importait le plus au fond, c'est qu'il avait désormais acquis un statut et une réputation dans le marketing de réseau.

Et comme il le dit, «c'est pas mal pour un garçon de 20 ans !».

La deuxième fois qu'il a, cette fois-ci personnellement, mis en place un plan de 90 jours, c'était en 2005.

Il avait réalisé de très mauvais investissements (hors MLM) et avait perdu une grande partie de ses ressources.

Il avait donc un besoin urgent de se renflouer et de générer des revenus.



## LE BLOG DU MLM PRO

POUR CEUX QUI VEULENT ALLER PLUS LOIN

Ce second plan lui a permis d'encaisser au bout de 90 jours, 83.000 \$ de commissions. Mais surtout, il a généré un revenu de 7 millions de dollars sur les 6 années suivantes.

Eric Worre attribue ces revenus, exclusivement aux actions qu'il a entreprises pendant ces 90 jours.

### **La poussée nécessaire pour décoller**

Pour comprendre comment cela peut fonctionner, il faut vous imaginer dans un avion, sur la piste de décollage.

Si l'avion ne met pas les gaz à fond, il ne décollera jamais. Il a besoin de cette poussée pour réussir à se lever en fin de piste.

Le but de ce plan d'action en 90 jours, c'est d'initier cette poussée et de vous permettre de décoller.




Vous pourrez ensuite relâcher les gaz et faire tomber la pression pour passer en mode planeur.

Alors, si vous avez décidé d'arrêter de vous débattre, si vous êtes prêts à passer votre vie et votre activité à un niveau supérieur, vous pourrez obtenir des résultats en suivant le plan d'action en 90 jours.

Ils sont nombreux à avoir essayé cette méthode et à pouvoir donc témoigner de son efficacité. C'est réel, possible et **vous pouvez le faire !**

## **QUAND COMMENCER UN PLAN DE 90 JOURS ?**

Il y a trois moments idéaux pour mettre en oeuvre un plan d'action :

-  Si vous êtes en transition dans le MLM ou si vous venez juste de débiter,
-  Si votre compagnie lance un nouveau produit, un nouvel outil, un nouveau service...
-  Si vous en avez marre d'en avoir marre.



# LE BLOG DU MLM PRO

POUR CEUX QUI VEULENT ALLER PLUS LOIN

Ce concept de «travailler comme un fou» et de tout donner pendant 90 jours, avec intelligence, mais surtout **avec un plan**, est le secret de tous les Marketeurs qui réussissent.

À ce stade, vous vous dites peut-être ? Pourquoi pas moi ?

Alors, voyons un peu quels sont vos objectifs.

## VOS OBJECTIFS

Pourquoi voulez-vous mettre en oeuvre ce plan ? Quels résultats en attendez-vous à la sortie ?

Qu'est-ce qui vous motive ?

Il est indispensable qu'avant tout, vous posiez par écrit le but recherché.

Il existe en effet plusieurs motivations dans différents domaines :

Votre But	
Grade - Avancement	Vous recherchez peut-être à atteindre un niveau dans la hiérarchie de votre Compagnie
Equipe	Vous voulez agrandir votre équipe, vous voulez passer à 100 personnes minimum ?
Argent	Vous avez un pressant besoin d'argent ? - C'était par exemple le cas d'Eric Worre en 2005.
Prestige	Vous voulez tout simplement être quelqu'un, vous voulez être reconnu dans le marketing de Réseau, vous voulez que votre équipe profite de ce prestige ? - C'était le cas d'Eric en 1992.

Ces exemples ne sont pas limitatifs, mais uniquement là pour vous guider.

Il est indispensable que vous notiez à présent par écrit votre, ou pourquoi pas vos, objectifs.



# LE BLOG DU MLM PRO

POUR CEUX QUI VEULENT ALLER PLUS LOIN

Soyez clair la-dessus, qu'est-ce que cela représenterait pour vous d'avoir :

- Plus d'argent ?
- Plus de distributeurs ?
- Une reconnaissance ?

Allez-y, prenez un carnet et accordez-vous le temps qu'il faut pour y réfléchir et noter noir sur blanc vos objectifs.

Bien, à présent nous pouvons entrer dans la description du plan d'action qui se déroule en 4 temps.

## LES QUATRE PHASES DU PLAN D'ACTION

Le «Plan de 90 Jours» s'inscrit dans un programme de **quatre phases**.

On parle de plan car il y a une différence entre travailler durement ou travailler fort et travailler comme un professionnel.

Dans cette profession on a tendance à se contenter de travailler durement. Si c'est ce que vous faites pendant 90 jours, oui vous aurez des résultats, mais vous en aurez 5 à 10 fois moins que si vous travaillez intelligemment.

Pour travailler intelligemment il faut donc avoir un **plan d'action** (comme un professionnel qui a son business plan) et il faut impérativement en respecter les 4 phases d'exécution :

- I - La Phase de Préparation,
- II - La Phase de Pré-Lancement,
- III - La Phase de Lancement,
- IV - L'Événement.



# LE BLOG DU MLM PRO

POUR CEUX QUI VEULENT ALLER PLUS LOIN

## Phase I : La Phase de Préparation

Cette phase, aura trois objectifs :

### 1. Programmer les quatre phases et leur durée.

Vous allez donc prendre un agenda, un agenda dédié exclusivement à votre plan, avec une page par jour, et vous allez programmer dans le temps et dans la durée, le déroulement de vos quatre phases.

### 2. Déterminer le nombre de personnes que vous voulez faire venir à la phase «événement».

Imaginons que vous vouliez 1.000 personnes à votre événement de clôture, avec un ticket d'entrée à 10 €, vous aurez 10.000 € pour organiser votre événement.

### 3. Négocier avec votre famille.

Il est très important que cette dernière comprenne que pendant 90 jours vous allez être indisponible et complètement impliqué dans ces trois mois qui vont vous permettre de changer de vie et de passer à un autre niveau.

Vous devrez leur faire comprendre qu'à la sortie c'est pour le bien-être de toute la famille et que dans 90 jours vous serez à nouveau disponible.

Il est essentiel d'avoir leur soutien entier et sans limites, car pendant ces 90 jours vous allez travailler d'arrache-pied et ça ne va pas être facile !

## Phase II : La Phase de Pré-Lancement

**Cette étape est critique.**

Vous êtes peut-être déjà en train de vous dire je commence demain mes 90 jours, je fonce, c'est bon, je suis motivé !



# LE BLOG DU MLM PRO

POUR CEUX QUI VEULENT ALLER PLUS LOIN

Mais non. Surtout pas !

Ne commencez pas tout de suite, car la phase la plus importante, c'est bien celle-ci. Et plus elle est longue, meilleur c'est.

## **Concrètement, comment ça se passe ?**

Imaginons que nous sommes le 1er Janvier.

Vous décidez que votre lancement aura lieu le 1er Mars.

Vous disposez donc de 2 mois de Pré-Lancement pour détailler jour par jour tout ce qui va se passer pendant la phase de lancement et pendant l'évènement.

Mais surtout, et c'est là que tout se joue, vous allez utiliser cette phase de pré-lancement pour recruter comme jamais.

Pour cela, vous raconterez au plus de monde possible votre histoire :

*«Je suis en train de m'engager dans une campagne qui va créer des résultats très importants et qui va changer la vie de beaucoup de personnes. Pour l'instant je constitue un noyau de leader pour m'aider à relayer l'information et à créer un momentum. Laisse-moi t'expliquer ce qui va se passer et ce qu'on va faire :*

- .....

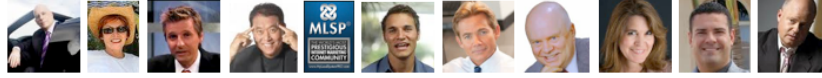
- .....

*Est-ce que tu en es ? Est-ce que tu me suis ? »*

Pendant cette phase, vous devriez pouvoir recruter une vingtaine de personnes en leur racontant uniquement votre histoire, en détaillant comment va être menée la campagne, en leur communiquant votre vision de l'évènement et les bénéfices du plan.

Précisez que vous cherchez des gens sérieux, volontaires et dites leur exactement ce qu'ils auront à faire :





## LE BLOG DU MLM PRO

POUR CEUX QUI VEULENT ALLER PLUS LOIN

- Combien ça va leur coûter,
- Qu'est-ce qu'ils doivent faire,
- Combien de personnes doivent-ils parrainer...

### **Comment faire venir du monde à votre évènement ?**

Vos partenaires devront notamment s'engager avec vous en achetant des tickets pour votre évènement afin de les revendre à leur tour et donc de faire venir du monde.

Imaginons que vous n'ayez parrainé que 10 personnes dans votre noyau de leaders-partenaires, chacun devra en acheter 100 et en revendre 10 à chacun de ses nouveaux filleuls, à charge pour eux de faire également venir du monde et ainsi de suite.

C'est l'évènement qui va créer ce momentum et cette enthousiasme dans votre équipe, c'est le clou du spectacle, c'est le ciment qui vous lie.

Et le groupe, cette équipe constituée en phase de pré-lancement, à une puissance extraordinaire.

Elle est beaucoup plus puissante qu'une simple équipe parrainée en temps normal.

Si tout cela vous inspire, à ce stade vous devez être impatient de vous lancer, ça fourmille d'idées dans votre tête et vous commencez à voir et ressentir la puissance de ce plan.

## **Phase III : La Phase de Lancement**

C'est la phase qui dure 90 jours.

Alors pourquoi 90 jours et pas 30 ou 60 ?

Parce que selon Eric, cette durée n'est pas suffisante pour créer une véritable attraction, un véritable momentum.



# LE BLOG DU MLM PRO

POUR CEUX QUI VEULENT ALLER PLUS LOIN

Quant à 120 jours, cela serait trop long pour maintenir «l'ambiance» au même niveau.

Faites donc votre plan sur 90 jours comme préconisé.

## **Votre rôle et objectif**

Pendant cette phase, vous devrez aider votre noyau de partenaires à constituer ses équipes.

Pour cela il faudra leur apprendre à construire et à raconter leur histoire.

Elle pourra ressembler à quelque chose comme ça :

*«Il va y avoir un événement, j'en fais partie et je m'occupe également de l'organisation, beaucoup de gens vont pouvoir changer leurs vies et s'enrichir au passage. Voilà ce qu'il va se passer :*

.....

*Est-ce que tu veux en être ?».*

Pendant cette phase, vous devrez sans cesse exprimer votre vision, détailler votre plan, détailler ce qui va se passer pendant l'évènement, entraîner votre équipe, au travers de webinars, visios conférences, appels téléphoniques, appels à 3, réunions à la maison, dans les hôtels...

Vous devrez décupler, voire tripler les efforts de vos équipes, en les motivant à leur tour en leur communiquant votre vision, afin qu'ils puissent également la relayer et en avoir une aussi de leur côté.

Pour résumer ces 90 jours, c'est, sans cesse et constamment :

- Vendre des tickets à votre évènement,
- Recruter,
- Inspirer et motiver,
- Rester concentré.



# LE BLOG DU MLM PRO

POUR CEUX QUI VEULENT ALLER PLUS LOIN

## Le temps à y consacrer

Voilà le temps que vous devriez y consacrer selon Eric Worre :

- A plein temps : c'est de 8 h du matin à minuit, soit 16 H/jours, 6 jours sur 7, donc 96 heures par semaine.
- A temps partiel : c'est 8 heures par jour, 6 jours sur 7, donc 48 heures par semaine.

Vous devrez avoir un bureau à vous, ou un coin isolé pour passer vos appels, faire vos visios et vos appels de suivi.

Votre famille devra considérer que vous n'êtes pas à la maison sauf urgence, bien sûr.

Vous devez être complètement dédié à cette phase.

Et c'est là où beaucoup d'entre vous ne sont déjà plus aussi «partants».

90 jours.

90 jours pour changer de vie.

C'est difficile, mais cela en vaut la peine.

## Phase IV : L'Événement

Comme on l'a vu ci-avant, l'événement c'est la colle, le ciment qui va maintenir votre équipe tout le long des phases précédentes.

C'est de l'événement que tout commence en fait.

Pour comprendre son importance, il faut savoir que dans le marketing de réseau, si vous voulez :



## LE BLOG DU MLM PRO

POUR CEUX QUI VEULENT ALLER PLUS LOIN

- Gagner un peu d'argent, vous pouvez vendre les produits,
- Gagner moyennement de l'argent, vous pouvez vendre le produit et l'opportunité,
- Gagner beaucoup d'argent, vous vendez des tickets à votre événement en plus du produit et de l'opportunité.

Votre évènement sera financé par la vente de vos tickets ; il pourra durer 3 heures ou une journée entière. C'est à vous de décider.

Il faudra trouver un endroit, imprimer des flyers, créer une page sur facebook, faire des webinars pour promouvoir l'évènement...

Il faudra y faire venir des invités, des formateurs, des leaders de votre Compagnie, des représentants de votre Compagnie, et pourquoi pas le C.E.O ?

Si, effectivement vous arrivez à réunir 1.000 personnes dans une salle, ne croyez-vous pas que les sommités de votre Compagnie se déplaceront ?

Même si vous les appelez en leur exposant votre programme et en leur disant que vous aurez 500 personnes présentes le jour de l'évènement, ne croyez-vous pas qu'elles viendront également ?

Et à partir de ce jour-là, on ne parlera plus que de vous dans votre compagnie et surtout, le jour de l'évènement, lorsque vous regarderez tous ces gens et que vous réaliserez qu'ils sont tous dans votre lignée, vous ressentirez une **émotion exceptionnelle**.

Enfin, votre évènement devra impérativement se terminer par la promotion du prochain évènement, qui pourra avoir lieu 6 mois après. Vous pourrez même proposer en pré-vente les tickets.

Alors, oui, ce n'est pas facile, mais cela en vaut la peine.

Voilà donc les engagements que vous devez prendre et tenir pour y arriver.



## LE BLOG DU MLM PRO

POUR CEUX QUI VEULENT ALLER PLUS LOIN

### VOS ENGAGEMENTS PERSONNELS

Ce n'est pas pour les touristes, ça réclame un engagement, une implication et une concentration totale.

Il faudra mener par l'exemple : vous dormirez, mangerez et travaillerez pendant 90 jours c'est tout !

Si vous faites ça à 80 % alors vos partenaires feront ça à 50 %, et leur partenaire à 20 %.

Vous devez impérativement vous engager à 100 %.

Accordez-vous un jour de libre par semaine, que vous consacrerez à votre famille et/ou amis.

Vous devrez vous concentrer sur votre vision pour pouvoir l'expliquer aux autres, comment la vision va se réaliser et quelles sont les règles du jeu, pour que les gens voient ce qu'ils auront à faire et qu'ils puissent vous suivre.

Il faudra constamment communiquer avec votre groupe pour les inspirer, les motiver et sans cesse les garder concentrés.

Prêts ?

Alors, Allez-y ! Foncez !

---

Si vous souhaitez en savoir plus sur le plan d'action en 90 jours d'Eric Worre, celui-ci organise deux fois par an, ce qu'il appelle des [Insanity boot camp](#), dans lesquels il livre tous les détails et l'organisation précise.

Ca se passe dans différentes villes des Etats-Unis, moyennant la somme de 997 \$.

Vous pouvez également découvrir les vidéos de présentation, en anglais, [ici](#).

Enfin, le blog d'Eric Worre est [ici](#).