



MANUEL DE FORMATION  
**GESTION DU TEMPS**

# STATISTIQUES ET GESTION DU TEMPS

## Démarrage de notre entreprise USANA

### Étape 1

#### Activités génératrice de revenus à faire par semaine

		MINIMUM	MAXIMUM
10 approches	5min/approche	50min	50min
10 suivis	5 à 15min/ suivi	50min	2h30
4 présentations	45min/présentation	3h00	3h00
1 à 2 adhésions	15min à 1h00/adhésion	30min	2h00
1 à 2 formations Nouveaux associés	2h00/formation	2h00	4h00

**Nombre total d'heures par semaine**      7h30      12h20

But : 20 clients et 4 partenaires d'affaires

### Étape 2

#### Soutenir nos 4 partenaires d'affaires dans le démarrage de leur entreprise

S'assurer que chacun de vos PA suivent la séquence. Assister chaque nouvel associé avec les présentations à ses contacts.

Il est possible de regrouper deux contacts et leur faire une présentation en simultanée afin de multiplier le temps.

De cette façon le nouvel associé apprend à présenter. Graduellement on l'intègre à participer jusqu'à ce qu'il soit capable de présenter lui-même.

**But** Chacun de nos PA trouvent leur 20 CP et leur 4 PA

**Total dans votre équipe** 80 CP et 16 PA

### Étape 3

#### La croissance

On revient à l'étape 1 pour trouver d'autres PA et on continue à faire l'étape 2 avec les PA et les associés de notre équipe. Évidemment on doit trouver un équilibre dans le temps consacré aux deux étapes en fonction du temps qu'on consacre à soutenir nos PA et nos associés. Assurer leur duplication et éventuellement leur multiplication va faire toute la différence dans votre levier de temps dans l'avenir.

### Étape 4

#### La duplication

On s'assure qu'il y a duplication des étapes dans l'équipe tout en le faisant nous-mêmes!