

# SOMMAIRE

## Partie 1 : Découvrez votre idée de réussite

- Etape numéro 1 : créer un bon état d'esprit pour votre client et créer le lien
- Etape numéro 2 : trouver la meilleure idée de produit d'appel.
- Etape numéro 2 : positionnez-vous en fonction de votre objectif
- PLAN D'ACTION
- Exercice pratique
- Checklist

## Partie 2 : Concevoir votre produit d'appel rapidement et facilement

- Etape numéro 1 : Prendre du recul sur votre activité
- Etape numéro 2 : Etat des lieux et sélection
- Etape numéro 3 : créer un package convaincant
- Etape numéro 4 : tout est dans le nom
- Etape numéro 5 : Votre entonnoir auto-renouvelable
- PLAN D'ACTION
- Exercice Pratique
- Checklist

## Partie 3 : Lancer votre produit d'appel

- Etape numéro 1 : planifiez votre premier appât...
- Etape numéro 2 : mettre au point votre premier produit payant
- Etape numéro 3 : maintenir l'intérêt de vos clients "hésitants"
- Etape numéro 4 : A vos marques, prêt, partez
- PLAN D'ACTION
- Exercice Pratique
- Checklist

## Partie 4 : Coach, consultant, conseiller : et après ?

- Etape numéro 1 : construisez votre liste.
- Etape numéro 2 : établissez des partenariats
- Etape numéro 3 : Configurer votre programme d'affilié
- Etape numéro 4 : améliorez encore vos sources de revenus passifs
- PLAN D'ACTION
- Exercice Pratique
- Checklist