

Vous avez, nous l'espérons, lu et « étudié » les Couleurs.

Vous devez maintenant savoir globalement quelles sont les Couleurs de votre Personnalité.

Avec le recul analysez-vous (et faites-vous aider) afin de connaître vos % Couleur.
Faites l'analyse suivant les situations, ex : 40% JAUNE, 30% BLEU, 15% VERT, 15% ROUGE

En vacances, en repos.

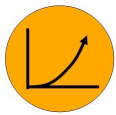
JAUNE	BLEU
VERT	ROUGE

Au boulot, dans une situation hiérarchique.

JAUNE	BLEU
VERT	ROUGE

Dans mes activités principales (MLM – Sports – Hobbies)

JAUNE	BLEU
VERT	ROUGE



Vous avez compris que l'intérêt des Couleurs est de connaître le plus vite possible la Couleur dominante de votre contact. (De nouvelles vidéos arrivent prochainement sur ce sujet)
En connaissant sa Couleur dominante dans le cadre de votre activité en Vente Directe ou en Marketing de réseau, ou dans a vie de tous les jours, vous allez pouvoir vous adapter à lui.

Listez ici les prénoms des personnes de votre réseau de relations en fonction de leur dominante Couleur.

JAUNE	BLEU
VERT	ROUGE

Placez vous dans votre Couleur dominante.

Que remarquez-vous ?

Êtes-vous entouré(e) de Personnalités identiques à vous ? Opposées à vous ? Complémentaires à vous ?

Parmi ces partenaires quelles sont les personnes que vous préférez ? Que vous n'aimez pas ?

Spécial MLM et Vente Directe

Entourez vos Uplines (ils ont commencés avant vous), soulignez vos Downlines (ils ont commencés après vous), les autres ce sont les Crosslines (ils ont commencés dans une autre lignée).

Vous pouvez aussi faire l'exercice avec les niveaux atteints. Vous entourez ceux qui ont atteint les plus hauts niveaux. Vous soulignez ceux qui n'y arrivent pas.

Remarquez-vous des dominantes ?

Y a-t-il plus de partenaires de la même couleur pour la même sélection ?

Pour que vous deveniez caméléon quelle Couleur travailler ?

JAUNE	BLEU
VERT	ROUGE