

Formulaire de comptabilité hebdomadaire

	Points	DIM.	LUN.	MAR.	MER.	JEU.	VEN.	SAM.
Acquisition de points clients	1							
P.B.R. en ligne ouverte (Au moins 5 invités)	10							
P.B.R. en ligne ouverte (Au moins 10 invités)	20							
1 à 1 en ligne ouverte	5							
Inscription pour Charlotte, NC	10							
Lancement d'un Rep. (QTT et rencontre planifiée)	10							
Formation Leadership ETT et ETL	10							
Formation du Samedi	5							
Invités aux B.O.M.	5							
TOTAL DES POINTS ACQUIS JOURNALIÈREMENT								
TOTAL DES POINTS HEBDOMADAIRES								

EXEMPLE d'accumulation de points ETT en ligne ouverte

- (5) Points Clients – 5 Points
- (3) P.B.R. Ligne ouverte – 30 Points
- (5) 1 à 1 – 15 Points
- (3) Inscriptions à Charlotte, NC – 30 Points
- (5) Lancement d'un nouveau représentant (QTT + Meeting) – 50 Points
- (1) Formation leadership ETT et ETL – 10 Points
- (6) Formations du Samedi – 30 Points
- (5) Invités aux B.O.M. – 25 Points

OBJECTIF ETT : 150 POINTS PAR SEMAINE

EXEMPLE d'accumulation de points ETL en ligne ouverte

- (2) Points Clients – 2 Points
- (8) P.B.R. Ligne ouverte – 80 Points
- (15) 1 À 1 – 75 Points
- (10) Inscriptions à Charlotte, NC – 100 Points
- (15) Lancement d'un nouveau représentant (QTT + Meeting) – 150 Points
- (4) Formation leadership ETT et ETL – 40 Points
- (20) Formations du Samedi – 100 Points
- (20) Invités aux B.O.M. – 100 Points

OBJECTIF ETL : 500 POINTS PAR SEMAINE