



Stein Ove Fenne, Président,
Tupperware É.-U. & Canada

C'EST LA SEMAINE

nationale de présentations!

Montrez **VOTRE**
brillance intérieure!

DÉFI D'ACTIVITÉ DU PRÉSIDENT



Pour tout l'effectif de vente y compris les Conseillers dans les programmes de Démarrage en confiance et de Recruteur confiant et les membres inactifs de l'effectif de vente

4-10 janvier 2014

Montrez au monde que vous croyez dans votre entreprise et dans la philosophie de Tupperware de transformer des vies avec l'Opportunité. Transmettez 200 \$ ou plus en ventes personnelles et qualifiez-vous pour recevoir l'exclusif **Bracelet avec breloque iBelieve!** Vous aurez l'opportunité d'ajouter d'autres breloques au bracelet cette année, alors commencez maintenant votre collection!

QUALIFIEZ-VOUS pour le
BRACELET ET LA BRELOQUE iBELIEVE
en vendant le **GRAND SALADIER** –
un offre illimitée pour les consommateurs,
CETTE SEMAINE SEULEMENT!



*Intérieur texturé
résistant aux
égratignures*



RÉVÉLEZ VOTRE CÔTÉ **TECHNO**

28 DÉCEMBRE 2013 – 31 JANVIER 2014

Réalisez votre objectif de ventes ce mois-ci afin de vous qualifier pour un des dispositifs les plus populaires et faciles d'emploi au monde. En fonction de vos réalisations (voir tableau ci-dessous), vous pourriez recevoir l'iPod Touch OU l'iPad Mini OU le nouveau MacBook Pro!

QUI EST ADMISSIBLE



Tous les membres de l'effectif de vente **sauf** les Conseillers dans le programme Démarrage en confiance.

RÉCOMPENSE

OPTION POUR TOUS LES MEMBRES DE L'EFFECTIF DE VENTE

Réalisez ces ventes personnelles d'ici le 31 janv. :

OPTION POUR DIRECTEURS ET PLUS

Réalisez ces ventes d'équipe d'ici le 31 janv. :

iPod Touch (32G - rose)	9 000 \$	25 000 \$
Améliorez avec le iPad Mini	12 500 \$	37 500 \$
Améliorez avec le MacBook Pro!	18 000 \$	62 500 \$

Remarque : Vous ne pouvez choisir qu'une seule option.

Dites oui à un départ sensé en 2014!

28 DÉCEMBRE 2013 – 10 JANVIER 2014

Offrez à vos Conseillers potentiels une autre bonne raison de démarrer leur propre entreprise Tupperware dès maintenant : Ils peuvent ajouter à leurs démos l'**Intelli-Vap Tupperware®** (d'une valeur de 167 \$) pour seulement 25 \$! De plus, pour chaque nouveau/lle Conseiller/ère que vous enregistrez — jusqu'à trois — vous pouvez en acheter un aussi!

Note : Pas de crédit de vente sur l'offre Dites oui.



PASSEZ... à table

28 DÉCEMBRE 2013 – 31 JANVIER 2014



Devenez Gérant/e ou réalisez votre objectif et qualifiez-vous pour l'exclusive Nappe sur le thème Tupperware 2014 "iBelieve"!

CONSEILLERS : Passez Gérant/e d'ici le 31 janvier et réalisez 3 000 \$ en ventes d'équipe pendant la période du défi.

GÉRANTS ACTUELS : Soyez payé/e comme Gérant/e et faites 3 000 \$ en ventes d'équipe pendant la période du défi.

GÉRANTS ÉTOILE : Soyez payé/e comme Gérant/e Étoile et faites 5 500 \$ en ventes d'équipe pendant la période du défi.

GÉRANTS EXÉCUTIFS : Soyez payé/e comme Gérant/e exécutif/ve et faites 9 500 \$ en ventes d'équipe pendant la période du défi.

DIRECTEURS ET PLUS : Ayez deux membres ou plus dans votre équipe personnelle qui passent Gérants et réalisent leurs qualifications de passage à l'échelon supérieur d'ici le 31 janvier.

Note : Les membres de l'effectif de vente dans le programme de Directeurs-en-qualification participent à ce défi en fonction de leur titre au 28 décembre, le début du mois de vente de janvier.

Travaillez ensemble gagnez ensemble!

28 DÉCEMBRE 2013 – 31 JANVIER 2014

En développant votre entreprise et en travaillant ensemble pour aider votre organisation à réaliser des ventes plus élevées, vous pouvez vous qualifier pour des bulletins de participation aux tirages spéciaux de TupperLive durant la "Soirée des résultats" du 31 janvier!

DÉFI DE VENTES PERSONNELLES

QUI EST ADMISSIBLE



Tous les membres de l'effectif de vente, y compris les Conseillers dans les programmes de Démarrage en confiance et de Recruteur confiant, ainsi que les membres inactifs de l'effectif de vente.

POUR SE QUALIFIER

Recevez un bulletin de participation quand vous augmentez vos ventes personnelles par rapport à janvier 2013. Un minimum de 1 500 \$ de ventes personnelles est requis.

DÉFI DE VENTES D'ORGANISATION

QUI EST ADMISSIBLE



Tous les membres de l'effectif de vente, y compris les Conseillers dans les programmes de Démarrage en confiance et de Recruteur confiant, ainsi que les membres inactifs de l'effectif de vente.

POUR SE QUALIFIER

Recevez un bulletin de participation quand votre organisation réalise 10 % de croissance des ventes par rapport à janvier 2013 et que vous transmettez 214 \$ (en l'honneur de 2014) en ventes personnelles.

DÉFI DES MILLES

**28 DÉCEMBRE 2013 –
31 JANVIER 2014**

Soutenez et menez votre équipe vers la réalisation de super ventes en janvier et vous vous qualifierez pour vous joindre à notre exclusif Club des milles! Vous recevrez le certificat spécial d'excellence des Super Semaines de janvier honorant votre niveau de réalisation.

QUI EST ADMISSIBLE



Pour les Directeurs et plus

NIVEAUX DE VENTES D'ÉQUIPE

PERSONNELLE POUR LE
CLUB DES MILLES :



**REGARDEZ LA "SOIRÉE DES
RÉSULTATS" LE 31 JANVIER
SUR TUPPERLIVE.COM
21 H 00, HEURE DE L'EST**