

Qu'est-ce que ça **VOUS** rapporte?

CÉLÉBREZ *la Semaine des régions!*

15-21 MARS 2014

Prenez part à une compétition amicale et aidez votre région à gagner le **trophée itinérant du Sceau du Président!**

Travaillez avec vos collègues, membres de l'effectif de vente, du 15 au 21 mars et faites grimper les ventes pour aider votre région à devenir Numéro Un en pourcentage de croissance des ventes* OU Numéro Un en volume total de vente!

Si votre région gagne ET que vous transmettez 200 \$ de ventes personnelles du 15 au 21 mars, vous vous qualifiez pour recevoir la **Breloque commémorative du Sceau du Président!** De plus, dans chaque région, quiconque transmet 200 \$ de ventes personnelles reçoit l'ensemble de quatre Gobelets Impressions de 16 oz liq./500 mL avec couvercles antigoutte à paille!



PETIT TRUC POUR VENDRE : Servez-vous de la brochure de mi-mars et du prospectus spécial de la Semaine des régions pour les hôtes et clients disponible sur le site web de l'effectif de vente. Ils regorgent de belles aubaines à partager avec vos meilleurs clients et nouveaux clients également!

*Basé sur la performance de votre région durant la Semaine des régions l'an dernier, du 9-15 mars 2013.



NOUS REMETTRONS AUSSI DES TROPHÉES À :

- Tous les Leaders à la cime des régions gagnantes qui ont atteint ou excédé leurs objectifs, ET...
- Tous les Directeurs des régions gagnantes qui ont enregistré une croissance par rapport à la Semaine des régions* de l'an dernier et qui ont atteint leur cible minimum de 3 125 \$ en ventes d'équipe.

Qu'est-ce que ça **VOUS** rapporte?

SOYEZ UN "lève-tôt" POUR ÉCONOMISER SUR DES ENSEMBLES DE VALEUR **du 16-19 mars**

Chacun sait que le monde appartient à ceux qui se lèvent tôt! **Chaque jour** à compter de 0 h 01 du matin, votre heure locale (du dimanche au mercredi), soyez l'un des 1 000 premiers membres de l'effectif de vente à transmettre 200 \$ ou plus en ventes personnelles. Vous pourrez alors acheter un ensemble différent de produits Tupperware® chaque jour* pour seulement 10 \$.

QUI EST CONCERNÉ

Pour tout l'effectif de vente à l'**exception** des Conseillers dans le programme de Démarrage en confiance

DIMANCHE



16 MARS

Ensemble 7 pcs
Cristal-Ondes®
(valeur : 148,75 \$)

LUNDI



17 MARS

Ensemble à dessert
(boîte non comprise)
(valeur : 34,99 \$)

MARDI



18 MARS

Ensemble Garde-gèle®
(valeur : 76,25 \$)

MERCREDI



19 MARS

Ensemble petit déjeuner
(valeur : 34,38 \$)

REMARQUE : Lorsque vous transmettez 200 \$ ou plus en ventes personnelles cette semaine, vous vous qualifiez aussi pour la récompense de la Semaine des régions, l'Ensemble de 4 Gobelets Impressions 16 oz liq./500 mL.

*Le coupon des 1 000 premiers qualifiants sera chargé d'ici 12 h 00 (midi), leur heure locale, le jour après qu'ils se sont qualifiés. Par exemple, si vous vous êtes qualifié(e) le 16 mars, votre coupons sera disponible à compter de midi, le 17 mars.

Qu'est-ce que ça **VOUS** rapporte?

TRANSFORMEZ DES VIES AVEC LE RECRUTEMENT!



PASSEZ À L'ÉCHELON SUPÉRIEUR POUR LE PYJAMA **ROSE** DE Pengui

Croyez-y, vous pouvez vous envoler jusqu'à un nouvel échelon de carrière! Passez à la gérance et qualifiez-vous pour l'exclusif Pyjama rose de Pengui comme ceux qui étaient portés par l'équipe du siège social de Tupperware durant la Soirée des résultats 2014.

CONSEILLERS | Devenez Gérant/e d'ici le 28 mars et réalisez 3 000 \$ en ventes d'équipe pendant la période du défi.

GÉRANTS ACTUELS | Soyez payés en tant que Gérant/e et réalisez 3 000 \$ en ventes d'équipe pendant la période du défi.

GÉRANTS ÉTOILE | Soyez payés en tant que Gérant/e Étoile et réalisez 5 500 \$ en ventes d'équipe pendant la période du défi.

GÉRANTS EXÉCUTIFS | Soyez payés en tant que Gérant/e exécutif/ve et réalisez 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 à la gérance en réalisant les critères de promotion d'ici le 28 mars.

Note : Les membres de l'effectif de vente dans le programme de Directeur-en-qualification participent à ce défi en fonction de leur titre au 1^{er} mars 2014, le début du mois de vente de mars.

1-28
MARS
2014

QUI EST CONCERNÉ

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

Prolongé
jusqu'au
28 mars!

1 pour VOUS
ET
1 pour VOTRE
NOUVEAU/LLE Conseiller/ère!

Faites le Gâteau étagé en dégradé aux présentations (voir les détails sur le site web de l'effectif de vente)



QUI EST CONCERNÉ

Pour tout l'effectif de vente y compris les Conseillers dans le programme de Démarrage en confiance.

Achetez l'**Ensemble de base superpo-cuisson TupperOndes®**, une valeur de 139 \$, pour seulement 30 \$ pour chaque nouveau/lle Conseiller/ère que vous recrutez (maximum de trois recrues).

Pourquoi les recrues potentielles doivent commencer maintenant (et vous aider à vous qualifier pour une visite de Pengui) : Chaque personne qui démarre son entreprise du 1 au 28 mars peut également acheter cet ensemble au même prix.

Remarque : Pas de crédit de vente sur l'offre "Dites Oui".

	RÉCOMPENSE	CRITÈRES DE QUALIFICATION	COUPON
COUPONS OUVRANT LE 14 MARS :	Ensemble Superpo-cuisson TupperOndes®	Offre Dites Oui pour nouveaux Conseillers (1-14 mars 2014)	CSY71
	Ensemble Superpo-cuisson TupperOndes®	Offre Dites Oui pour agents recruteurs (1-14 mars 2014)	CSY72
	Lot "Commencez petit"	Défi d'une semaine (1-7 mars 2014)	CMS49

Qu'est-ce que ça **VOUS** rapporte?

RELEVEZ LE DÉFI DE VOYAGE

"Ma voie en route pour Hemingway!"



Stimulez les ventes et partagez l'Opportunité du 1^{er} février au 28 mars 2014 et vous pourriez vous qualifier pour un voyage exclusif en Caroline du sud avec visite de notre usine de fabrication et centre de distribution mondial, suivie de jours relaxants de magasinage, de fine restauration et de divertissement dans la célèbre Myrtle Beach!

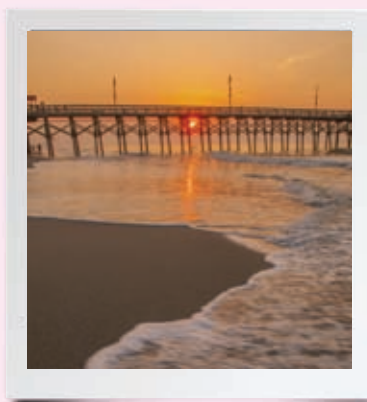
QUI EST CONCERNÉ

Conseillers, Gérants, Gérants Étoile et Gérants exécutifs

PÉRIODE DE QUALIFICATION

1^{er} février–28 mars 2014

Pour les détails consultez le site web de l'effectif de vente



2014 LE DÉFI DU *Président* GÉRANTS ET PLUS

Rick Goings, Président directeur général de Tupperware, **VOUS MET AU DÉFI** de faire une différence encore plus importante cette année.

NOTRE OBJECTIF est de transformer **14 % DE VIES EN PLUS EN 2014** avec l'Opportunité Tupperware.

BE THE ONE

(soyez celui/celle) qui fait une différence dans la vie d'autrui. Montrez-leur la voie!

OBTENEZ LES DÉTAILS!

REGARDEZ LE VIDÉO:
<http://youtu.be/xB4beD2EMiY>

TÉLÉCHARGEZ LA BROCHURE À :
Canada: <http://my.tupperware.ca/Resource/Dbfile/wk06-chairmans-challenge-ca.pdf>

Soyez l'un/e des 3 000 à assister au

Jubilé 2014!

Soyez des nôtres pour trois journées inspirantes de formation, de reconnaissance et de célébration à Orlando, Floride, du **7 AU 9 AOÛT 2014**.

PÉRIODE DE QUALIFICATION 1^{er} février–28 mars 2014

En février et mars, transmettez un total de 1 000 \$ de ventes personnelles (environ trois présentations) et enregistrez deux recrues. Vous pourrez vous inscrire au tarif précoce de 180 \$ jusqu'au 25 avril. L'option de paiement aisé en 3 fois est offerte.

Pour les détails, consultez / Événements, réunions / Jubilé 2014

Remarque : Les membres de l'effectif de vente qui se sont qualifiés pour s'inscrire en novembre et décembre mais qui ne l'ont pas fait avant le 31 jan. doivent se requalifier pour bénéficier du tarif d'inscription précoce de 180 \$.