



# Qu'est-ce que ça **VOUS** rapporte?

LE SENS DE LA  
MODE  
**I'M**possible  
VA AVEC TOUT!

Exprimez-vous avec l'irrésistible collier mode "I'm Possible". Le pendentif plaqué or avec la chaîne de 17 po est destiné à devenir votre bijou pour toutes les occasions de sortie.

## QUI EST CONCERNÉ

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

## POUR SE QUALIFIER

Du 17 au 23 mai, transmettez 650 \$ en ventes personnelles (c'est environ une présentation).

## VOTRE attitude "I'm Possible" vous mènera loin

Emportez votre message positif avec le Gobelet isolant I'm Possible. C'est aussi une parfaite addition à votre démonstration de présentation. Le même gobelet, sans le sigle, figure sur la dernière page de couverture du Catalogue d'Été 2014 comme offre d'achat avec achat.



## QUI EST CONCERNÉ

TOUT l'effectif de vente, y compris les Conseillers dans le programme de Démarrage en confiance et les membres inactifs de l'effectif de vente.

## POUR SE QUALIFIER

Du 17 au 23 mai, transmettez 300 \$ en ventes personnelles.



# Qu'est-ce que ça **VOUS** rapporte?

## Jusqu'où vos bagages *vous* emmèneront-ils?

**26 AVRIL AU 30 MAI 2014**

Qualifiez-vous pour l'exclusif  
**Ensemble de 3 bagages siglés  
Tupperware.**

Choisissez comment et atteignez votre objectif d'ici le 30 mai pour emporter la présentation à travers la ville ou à travers le pays. Décoré de la phrase "Where Will the Party Take You?", cet ensemble de bagages rigides fera tourner les têtes et ne manquera pas de susciter des conversations partout où vous allez!



quatre roulettes multidirectionnelles

### TOUS LES MEMBRES DE L'EFFECTIF DE VENTE |

- Réalisez 10 000 \$ en ventes personnelles

### DIRECTEURS ET PLUS |

- Réalisez 37 500 \$ en ventes d'équipe, OU
- 125 000 \$ en ventes d'organisation (les Directeurs peuvent choisir cette voie ou celle destinée à tous les membres de l'effectif de vente)

### QUI EST CONCERNÉ

Pour tout l'effectif de vente, **sauf** les Conseillers dans le programme de Démarrage en confiance.

## Discutons!

### DISCUSSION TUPPERWARE SUR FACEBOOK

Vous vous demandez comment tirer le meilleur parti de vos produits Tupperware® pendant les démonstrations? Notre équipe de produits sera disponible pour répondre à vos questions et proposer des suggestions. Nous afficherons aussi des questions pendant l'heure afin d'obtenir vos commentaires.

Pour participer, visitez notre page événement Facebook le mercredi 28 mai, à 12 h (midi), heure de l'Est. Soyez prêt/e à poser des questions et à partager vos idées.

N'hésitez pas à afficher une question avant le 28 mai, et notre équipe de produits fera de son mieux pour y répondre pendant la discussion en direct.



La discussion sur les produits aura lieu en anglais.



<https://www.facebook.com/tupperwareusca/events>

**COUPONS  
OUVRANT  
LE 16 MAI :**

RÉCOMPENSE

T-Shirt "I'm Possible"

DÉFI DE QUALIFICATION

650 \$ en ventes personnelles  
3-9 mai 2014

CODE COUPON

Canada : CMS61



# Qu'est-ce que ça **VOUS** rapporte?

## PASSEZ À L'ÉCHELON SUPÉRIEUR et PRÉSENTEZ des étalages plus grands!

**26 AVRIL AU 30 MAI 2014**

Montez de niveau dans votre carrière et qualifiez-vous pour la **Table pliante siglée Tupperware**, parfaite pour agrandir votre étalage de produits n'importe où.

**CONSEILLERS** | Devenez Gérant/e d'ici le 30 mai et faites 3 000 \$ en ventes d'équipe durant la période du défi.

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

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

**GÉRANTS EXÉCUTIFS** | Soyez payés en tant que Gérant/e exécutif/ve et faites 9 500 \$ en ventes d'équipe durant la période du défi.

**DIRECTEURS ET PLUS** | Ayez au moins deux membres de votre équipe personnelle qui passent à la gérance en réalisant leurs critères de promotion d'ici le 30 mai.

**REMARQUE** : Les membres de l'effectif de vente dans le programme de Directeur-en-qualification participent à ce défi en fonction de leur titre au 26 avril 2014, début du mois de vente de mai.



### QUI EST CONCERNÉ

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

**1 pour VOUS  
ET  
1 pour votre  
nouveau/le  
Conseiller/ère!**

**DITES  
OUI!**



### QUI EST CONCERNÉ

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

Achetez l'**Ensemble Intelli-frais®**, d'une valeur de 96 \$, pour seulement 20 \$ pour chaque nouveau/le Conseiller/ère que vous recrutez (jusqu'à trois), du 26 avril au 30 mai 2014. Chacun/e de vos nouveaux Conseillers/ères peut aussi ajouter cet ensemble à sa trousse pour le même prix. Expliquez-leur que l'ensemble complète les produits dans leur trousse.

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



# Qu'est-ce que ça **VOUS** rapporte?

## Laissez votre marque "J'peux l'faire" sur les **Semaines Anniversaire de mai**

**26 AVRIL AU 30 MAI 2014**

Nous allons reconnaître votre dur labeur durant les Semaines Anniversaire avec deux opportunités de voir votre nom figurer sur les murs du siège social de Tupperware.



### MUR I'M POSSIBLE

Transmettez 200 \$ ou plus en ventes personnelles pour mettre votre nom sur ce tout nouveau mur de reconnaissance!

### MUR DU MOIS ANNIVERSAIRE

Soyez parmi les 50 meilleurs dans votre catégorie et votre nom apparaîtra sur une de nos plaques du Mois Anniversaire accrochées au siège social!

**CONSEILLERS** | Top 50 en ventes personnelles

**GÉRANTS, GÉRANTS ÉTOILE**

**ET GÉRANTS EXÉCUTIFS** | Top 50 en ventes d'équipe (minimum requis de 2 500 \$)

**DIRECTEURS ET PLUS** | Top 50 en ventes d'équipe (minimum requis de 12 500 \$)

**LEADERS À LA CIME** | Top 50 en ventes d'organisation

Les **régions No 1** pour la croissance en pourcentage, la croissance en dollars et le volume de ventes totales pour le Mois Anniversaire seront sur le gâteau avec une bougie pour chaque accomplissement!

**QUI EST CONCERNÉ** | Pour tout l'effectif de vente, y compris les Conseillers dans le programme de Démarrage en confiance.

## Défi de **MILLES**

**26 AVRIL AU 30 MAI 2014**

Soutenez et guidez votre équipe pour réaliser de grosses ventes durant les Semaines Anniversaire et vous vous qualifierez pour faire partie du Club des milles! Vous recevrez un Certificat d'excellence spécial des Semaines Anniversaire honorant votre niveau d'accomplissement.

### QUI EST CONCERNÉ

Directeurs et plus

### NIVEAUX DE VENTES D'ÉQUIPE POUR LE CLUB DES MILLES DES SEMAINES ANNIVERSAIRE

