



XAU
— PARTNER —

QUICK START XAU PARTNER

De ta première invitation aux 300 d'OR

Le guide de terrain pour identifier, qualifier, inviter
et suivre les bons profils.

Système simple, duplicable et aligné avec XAU Trade Plan



Entrepren'OR

XAU Trade
— PLAN —

KCVL

Les
300
d'OR

XAU Trade
— ACCESS —



ÉTAPE 1 • COMPRENDRE TA MISSION

Tu ne vends pas un produit. Tu ouvres une porte vers un plan structuré autour de l'or, de l'IA, de la discipline et de l'entrepreneuriat.



1 Offre recommandée :
XAU Trade Plan



2 Prix client :
349,90 €/mois pendant 6 mois
ou 2 099,40 € en une fois



3 Commission Partner :
10 % sur chaque vente validée



4 Mission du Partner :
connecter les bonnes personnes à
une présentation XAU Trade Plan



5 But final :
contribuer à trouver les 300 d'OR



Identifier



Qualifier



Inviter



Suivre

**Tu ne vends pas comme un commercial.
Tu identifies, qualifies, invites et suis.
Tu deviens un éclaireur, pas un forceur de porte.**

Entrepren'OR

XAU Trade
PLAN

KCVL

Les
300
d'OR

XAU Trade
ACCESS




ÉTAPE 2 • LES 3 CLEFS D'OR



1. Capacité financière

La personne peut-elle réellement investir maintenant ou très bientôt ?

“ *Aujourd'hui, est-ce que tu es dans une phase où tu peux investir dans quelque chose de sérieux pour avancer, te former ou construire une nouvelle trajectoire financière ??* ”


 **Objectif :** éviter de perdre du temps avec des personnes intéressées mais pas prêtes.



2. Engagement

La personne termine-t-elle ce qu'elle commence ?

“ *Quand tu démarres quelque chose d'important, est-ce que tu fais partie des personnes qui vont jusqu'au bout ou tu as tendance à lâcher quand ça devient exigeant ??* ”


 **Objectif :** filtrer les curieux et repérer les profils disciplinés.



3. Enseignabilité

La personne est-elle coachable ?

“ *Est-ce que tu es à l'aise avec l'idée d'apprendre une méthode, de suivre un cadre et d'être corrigé si nécessaire ?* ”

 **Objectif :** éviter les profils qui veulent tout faire à leur manière dès le départ.

Avant d'inviter, coche les 3 validations.

Capacité. Engagement. Enseignabilité.

Entrepren'OR

XAUTrade
PLAN

KCVL

Les
300
d'OR

XAUTrade
ACCESS



ÉTAPE 3

LES 3 QUESTIONS D'OR



Je pense à toi parce qu'on est en train de sélectionner des profils sérieux pour découvrir XAU Trade Plan. C'est un plan structuré autour de l'or, de l'IA et de la discipline, conçu pour aider des personnes à construire une vraie compétence financière sur 6 mois. Avant de t'envoyer quoi que ce soit, je préfère te poser 3 questions rapides pour voir si ça peut vraiment te correspondre.



Je pense peut-être avoir quelque chose pour toi, mais ce n'est pas fait pour tout le monde. Avant d'en parler, j'ai besoin de voir si tu es qualifié.



Aujourd'hui, est-ce que tu cherches réellement à améliorer ta situation financière ou à construire quelque chose de plus solide ?



Est-ce que tu es dans une phase où tu peux investir dans une méthode sérieuse si tu comprends la valeur derrière ?



Si tu étais accompagné avec un cadre, une méthode et un écosystème, est-ce que tu serais prêt à t'impliquer sérieusement pendant plusieurs mois ?



Ok, dans ce cas je pense que ça peut vraiment t'intéresser. Je peux t'inviter à une présentation XAU Trade Plan. Tu verras le système complet, le plan sur 6 mois, l'écosystème digital, l'IA intégrée et la vision autour des 300 d'OR. Je te réserve une place ?

Approche exclusive • posture calme • échange naturel



KCVL





ÉTAPE 4 • L'APPEL À 3

L'appel à 3 permet de sécuriser l'échange, de renforcer la crédibilité et de faire intervenir l'expert au bon moment.

1 Le Partner ouvre la conversation

Il écoute, détecte la problématique et vérifie les 3 Clefs d'OR.



3 L'Expert intervient si besoin

Il apporte la clarté, répond aux questions et valide la suite.



2 Le Prospect exprime sa situation

Il partage ses besoins, ses blocages et son niveau de disponibilité.



Prospect

Expert

“

Je peux te mettre en relation avec la personne qui est à la manœuvre de cet écosystème, mais je ne peux pas lui présenter n'importe qui. Avant ça, je veux être sûr que ton profil correspond bien.”

AVANT L'APPEL

- Capacité financière validée
- Engagement perçu
- Enseignabilité confirmée
- Intérêt réel
- Place potentielle à réserver

On sélectionne. On qualifie. On invite. On suit.

Entrepren'OR



KCVL





ÉTAPE 5 • CONSTRUIRE TA LISTE DE 100 NOMS

Tu peux démarrer avec 25 premiers noms, mais ton objectif de travail est de construire une liste de **100 contacts qualifiés**.



30

proches / relations de confiance

Famille, amis, cercle proche, personnes qui te connaissent déjà.



30

anciens contacts / collègues / entrepreneurs

Anciens projets, travail, clients, partenaires, relations dormantes.



40

réseaux sociaux / nouvelles connexions

Instagram, TikTok, LinkedIn, WhatsApp, Telegram, nouvelles rencontres.



10 inscriptions peuvent lancer ton résultat.
100 noms bien suivis structurent ta progression.

Mes 15 premiers noms

N°	Nom / Prénom	Contact	Catégorie	Capacité	Engagement	Enseignabilité	Statut
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							
9							
10							
11							
12							
13							
14							
15							

↻ Ma liste évolue constamment : je l'enrichis, je la trie et je la mets à jour.



KCVL







ÉTAPE 6 • TA FICHE DE TERRAIN


Utilise cette page pour suivre tes échanges, tes validations, tes invitations et tes relances.


N°	Nom / Contact	Problématique repérée	Capacité	Engagement	Enseignabilité	Présentation	Présence	Inscription	Relance
1									
2									
3									
4									
5									
6									
7									
8									
9									
10									
11									
12									

 Capacité
= Oui / Non

 Engagement
= Oui / Non

 Enseignabilité
= Oui / Non

 Présentation
= Réservée /
En attente

 Relance
= Date à prévoir

Le suivi fait la différence.

Ce que tu notes clairement, tu le pilotes avec plus de maîtrise.

Entrepren'OR

XAUTrade
PLAN

KCVL

Les
300
d'OR

XAUTrade
ACCESS



ÉTAPE 7 • REGISTRE DES 100 NOMS – PARTIE 1

Contacts 1 à 50 — note, trie et valide chaque profil avec rigueur.

N°	Nom / Prénom	Contact	Catégorie	Problématique	Capacité	Engagement	Enseignabilité	Présentation	Relance
1									
2									
3									
4									
5									
6									
7									
8									
9									
10									
11									
12									
13									
14									
15									
16									
17									
18									
19									
20									
21									
22									
23									
24									
25									
26									
27									
28									
29									
30									
31									
33									
34									
35									
36									
37									
38									
39									
40									
41									
42									
43									
44									
45									
46									
47									
48									
49									
50									



Coche ou note les 3 validations d'OR : Capacité • Engagement • Enseignabilité.



KCVL





ÉTAPE 8 • REGISTRE DES 100 NOMS – PARTIE 2

Contacts 51 à 100 — poursuis le tri, le suivi et la validation de tes profils.

N°	Nom / Prénom	Contact	Catégorie	Problématique	Capacité	Engagement	Enseignabilité	Présentation	Relance
51									
52									
53									
54									
55									
56									
57									
58									
59									
60									
61									
62									
63									
64									
65									
66									
67									
68									
69									
70									
71									
72									
73									
74									
75									
76									
77									
78									
79									
80									
81									
82									
83									
84									
85									
86									
87									
88									
90									
91									
92									
93									
94									
95									
96									
98									
99									
100									



Un contact bien qualifié vaut mieux qu'un grand volume mal suivi.

Entrepren'OR

XAUTrade
PLAN

KCVL

Les
300
d'OR

XAUTrade
ACCESS

ÉTAPE 9 • TON PLAN D'ACTION

- 1**  **1. Comprendre ma mission**
Je reconnecte à ma raison d'agir et à l'impact que je crée.
- 2**  **2. Les 3 Clefs d'OR**
Je vérifie : capacité financière, engagement et enseignabilité.
- 3**  **3. Les 3 Questions d'OR**
Je guide l'échange avec les 3 questions de qualification.
- 4**  **4. L'appel à 3**
Je peux faire intervenir l'expert si nécessaire.
- 5**  **5. Construire ta liste de 100 noms**
Je construis ma liste qualifiée, avec mes 15 premiers noms.
- 6**  **6. Ta fiche de terrain**
Je suis mes échanges, validations, invitations et relances.
- 7**  **7. Registre des 100 noms - Partie 1**
Contacts 1 à 50.
- 8**  **8. Registre des 100 noms - Partie 2**
Contacts 51 à 100.
- 9**  **9. Ton plan d'action**
J'applique le système avec rigueur, constance et passage à l'action.

Mon engagement XAU Partner

Je m'engage à appliquer le système XAU Partner avec constance, posture, exigence et discipline.

Je comprends que je ne recommande pas un simple programme : j'ouvre une porte vers une trajectoire, un cercle et une mission.

Signature :

Date : / /

**Tu ne recommandes pas un simple programme.
Tu ouvres une porte vers une trajectoire,
un cercle et une mission.**