

## 5-APRÈS LA PRÉSENTATION:

Chaque Distributeur rejoint rapidement son (ses) prospects.

Proscrivez: "Alors, qu'en pensez-vous ?"

Dites plutôt: "ce n'est qu'une première approche, retenez surtout les grandes lignes. ou "Qu'est-ce qui vous a le plus intéressé: le produit, la vente, le réseau ?" Sortez systématiquement votre Agenda et proposez un Rendez-vous dans les 48 h. (au-delà, l'intérêt de votre prospect pour votre Affaire et son enthousiasme auront sérieusement refroidi).

Soit:

-le prospect n'est pas intéressé...pour l'instant ... veut réfléchir...: ... Au suivant...

-le prospect n'est intéressé que par le produit pour l'instant: vous l'invitez à une présentation des produits ou mieux, à une Réunion de Vente.

-le prospect veut démarrer l'activité immédiatement: vous remplissez son Agrément de Distributeur et vous faites ensemble le "Démarrage Immédiat". Vous prenez un Rendez-vous de Suivi dans les 48h pour faire le "Plan d'Action". -le prospect veut démarrer... mais pas immédiatement...:

prenez le Rendez-vous de Suivi dans les 48 h."pour en reparler en tête à tête plus en détails". Offrez lui le choix du jour et de l'heure: "Quel jour préférez-vous, mardi ou mercredi ? à 15h ou à 19h ?

Remettez-lui quelques documents :catalogue, brochure, ou livre: "un complément d'information personnalisé", et

Confirmez bien le Rendez-vous qui vous permettra de récupérer vos documents. -Pré-supposez toujours que la personne va démarrer, ne faites pas de forcing !. -Ne chercher pas à convaincre: vous êtes Offreur d'une opportunité. -Ne parlez pas de vous-même, mais de ceux qui réussissent. -Présentez-lui votre Up-line.

Dans tous les cas:

Echangez votre carte de visite avec vos prospects.

## 6-SUIVI DE LA P.O.A.:

C'est le fameux Rendez-Vous dans les 48 h, de préférence chez votre prospect. Son but est de construire la Relation mieux cerner les besoins , les désirs, et les objectifs de votre prospect, d'évaluer son ambition pour les satisfaire, mais aussi de découvrir ses peurs et ses objections non formulées lors de la P.O.A. Après les avoir détectées et éliminées, c'est le moment de conclure le contrat et de concrétiser le "Démarrage Immédiat" et le "Plan d'Action".

## ÉCOUTEZ LA CASSETTE:

"UN APRÈS-PLAN RÉUSSI, LES OBJECTIONS APRÈS LA P.O.A"