

La Présentation en 54''



1 La Présentation en 54’’

• Compétence ou Savoir-Faire indispensable à votre réussite dans le marketing de réseau

- Présenter son activité en moins d’une minute
- Garantir un «Oui» 9 fois sur 10

2 En préambule

- On ne peut pas parrainer un « suspect » ou une « possibilité »
- On ne peut parrainer que des prospects



3 Votre interlocuteur relève d'une de ces 3 catégories

•Suspect : Nom et N° de téléphone (un suspect est une personne avec qui vous n'avez que son nom et son N° Tél)



•Possibilité : Vous a donné son accord pour recevoir de l'information

•Prospect : Vous donne la ou les raisons pour lesquelles il veut de l'information

•Vous ne pouvez pas parrainer un suspect ou une possibilité, sauf à vouloir perdre votre temps !

•Vous devez donc apprendre à «trier» et encourager le suspects à devenir des possibilités puis des prospects grâce au plan en 3 étapes

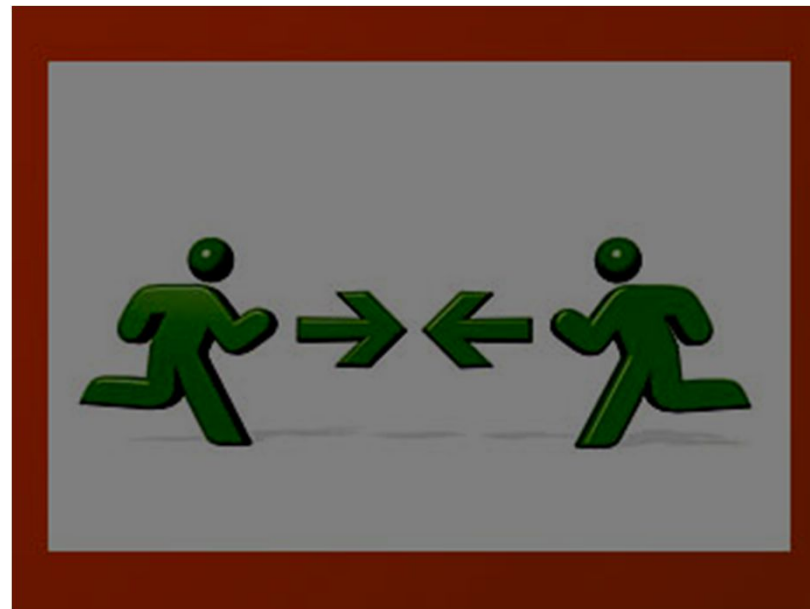
Le Plan en 3 étapes

| | | | | |
|-----------------|---------|---|--|---|
| 1 Prospecter | Exposer | Susciter de l'intérêt (Compétence Allume-feu ou Brise Glace) Puis trier Et enfin arrêter un rdv | Qu'est-ce que c'est ?  |  Présentation en 54 s |
|-----------------|---------|---|--|---|

| | | |
|---------------|-----------|--|
| 2 Recruter | Présenter | RDV pour présentation Individuel ou en réunion Face à face CD Etc... |
|---------------|-----------|--|

| | |
|---------------|---------------------------|
| 3 Recruter | Recueillir la décision |
|---------------|---------------------------|

Jouons un peu



L'Allume-Feu

«Et bien tu sais Bernadette comme la crise, le manque d'argent et le manque de temps, génèrent du stress et rendent les gens malades, et bien moi je leur montre comment gagner plus d'argent tout en préservant leur santé.»

La question piège



«Ah bon c'est quoi ?»

«J'aurai besoin d'une minute entière pour te faire une présentation, quand est-ce que tu aurais une minute à me consacrer ?»

«Oh ben tout de suite, c'est bon»

Mais avant de Présenter !

- Poser une question pour découvrir son réel besoin et pour savoir si la personne est sérieuse
- Faire que votre «possibilité» devienne un prospect en vous disant pourquoi elle veut de l'information

•«Bernadette, avant de te répondre, tu permets que je te pose deux questions pour être sûr que je ne gaspille pas ton temps, ni le mien ?»

•«Oui, bien sûr»

•«Qu'aimerais-tu avoir en plus dans ta vie et qu'aimerais-tu avoir en moins ?

- Plus d'argent, plus de temps
- Solder mes crédits
- Quitter mon emploi
- Changer de voiture
- Voyager plus
- Elever mes enfants....

«Je voudrais pouvoir travailler de chez moi pour m'occuper de ma fille, aller la chercher à l'école, l'aider à faire ses devoirs, la réconforter quand elle est malade, bref être-là lorsqu'elle a besoin de moi, ça passe tellement vite !»

«Et économiquement et financièrement parlant tu sais ce que cela représente ?»

«Oui, il me faudrait environ 1 500 euros par mois.»

Prochaine Etape

- Vous avez vérifié le besoin de votre possibilité qui devient un prospect parce qu'elle vous a dit pourquoi elle voulait de l'information
- Et vous disposez maintenant des informations nécessaires pour faire votre présentation
- Objectif : lui montrer, de façon familière, ce qu'elle doit faire pour parvenir à solutionner son besoin
- Articulez votre présentation autour du besoin exprimé par votre prospect

•«Bernadette, la plupart des gens aimeraient avoir 1 500 euros pour pouvoir rester à la maison et s'occuper de l'éducation de leurs enfants, et ils découvrent que c'est facile à faire, s'ils gardent l'esprit ouvert.

•Mais tu auras à faire quatre choses régulièrement pour gagner ce type d'argent,

•ok ?»

•«Ok»

•«Alors je vais te dire ce que c'est, et si tu ne réponds pas oui aux quatre questions, alors ça ne sera pas la peine d'aller plus loin.

•Est-ce que cela te convient ?»

1ère question qualifiante

«Ok, alors il y a 4 choses que tu devras faire pour pouvoir t'occuper de tes enfants en restant chez toi.

Premièrement, ne change rien,

continue à faire ce que tu fais depuis toujours, c'est-à-dire promouvoir et recommander les choses que tu aimes, comme des livres, des restaurants, des films...

Facile, non ?»

2ème question qualifiante

«Ensuite Bernadette, tu devras m'aider à trouver dans l'année trois ou quatre personnes qui aimeraient être payées pour avoir plus d'énergie dans la journée, mieux dormir la nuit et être continuellement en bonne santé. Pratiquement tout le monde aujourd'hui est plus conscient de l'importance de sa santé, n'est-ce pas ?

Est-ce que c'est quelque chose que tu serais prête à faire pour tes enfants ?»

«Oui, complètement»

«Bien, il nous reste encore deux questions.»

3ème question qualifiante

«La troisième chose que tu devras faire Bernadette, c'est trouver 2 ou 3 personnes comme toi, qui aimeraient gagner 1 500 euros par mois pour rester chez elle et élever ses enfants.

Je crois qu'on connaît tous des gens qui souhaitent gagner quelques euros en plus, n'est-ce pas ?»

«Tout à fait»

«Super Bernadette, 3/3 plus qu'une question pour te qualifier.»

4ème question qualifiante

«Enfin Bernadette, est-ce que tu serais d'accord pour qu'on travaille ensemble, comme une équipe, pour que je te montre exactement quoi faire ET que je te donne un support sur le terrain, jusqu'à ce que tu gagnes au moins

1 500 euros par mois et que tu puisses rester chez toi t'occuper de tes enfants ?»

Fin de la présentation

- A ce stade la présentation est terminée, **surtout ne cédez pas à la tentation d'en dire plus !**
- Votre présentation est devenu la solution au besoin de votre prospect
- Conclure sur l'objectif :
 - la remise d'un cd, d'une présentation en direct ou en réunion de présentation, d'un appel à 3...d'un face à face

Pourquoi ça marche

- On met à l'aise la personne avec ce qu'elle doit faire
- C'est familier donc elle peut le faire
- Si elle refuse d'aller plus loin, ce n'est pas à vous qu'elle dit non, c'est aux besoins qu'elle a exprimés, dans notre exemple c'est à ses enfants qu'elle dira non,
- Et c'est la même chose pour le oui, ce n'est pas pour vous, c'est pour son «voyage du héros» !
- On s'assure en même temps qu'elle cherche une réelle solution à son problème

Récapitulatif

- Susciter de l'intérêt avec un allume-feu ou brise glace
- Ah bon c'est quoi ?
- Accord immédiat
- Demander un créneau pour une présentation en moins d'une minute
- Changer votre possibilité en prospect en lui demandant «ce qu'elle veut en plus et en moins dans sa vie»

Récapitulatif Suite

- Lier ce qu'elle doit faire pour régler le besoin
- qu'elle vient d'exprimer
- Vérifier son intérêt en lui posant les 4 questions qualifiantes eu égard à ce qu'elle doit faire
- 1. Recommander
- 2. Trouver 3 consommateurs
- 3. Trouver 3 personnes comme elle
- 4. Etre formé et assisté sur le terrain pour apprendre
- 4 oui \Rightarrow Etape 2 \Rightarrow prendre connaissance de

Travaillez plus intelligemment, pas plus durement !

- Cette compétence est facile à apprendre à enseigner à votre lignée
- A condition de s'entraîner
- Répétez-les à voix haute dans votre voiture, en cuisinant, à votre chien...
- Faites que ça sorte tout seul la prochaine fois qu'on vous dit «Ah, c'est quoi ?»
- Faites-vous des fiches et apprenez-les par coeur