



POINTS ABORDÉS

1.1 LE RELATIONNEL

Toute personne que vous rencontrez peut devenir distributeur, même vos clients

1.2 PUBLICITÉ LOCALE

Mettre en place une campagne de recrutement locale, découvrez des exemples accessibles aux VDI

1.3 RECRUTEMENT LOCAL

Suite à une campagne de pub ou une distribution de tracts, les étapes du parrainage local

2.1 PUBLICITÉ DISTANTE

Mettre en place des annonces pour trouver des contacts à l'autre bout de la France.

2.2 PARRAINAGE DISTANT

Parrainage sans limites géographiques, comment parrainer à 500 Km de son domicile

2.3 PARRAINAGE ESPAGNE

Complemento de rentas o Actividad profesional. Hágase distribuidor

3.1 ANNEXE

Fiches suivi parrainage

Pourquoi et comment parrainer de nouveaux distributeurs ?

J'Recrute vous livre tous ses secrets

Le Marketing de réseau

Le Marketing de réseau et la vente directe est le 3ème canal de distribution en France, il comporte de multiples avantages autant pour la société (FREDERICM) que pour les distributeurs (Nous). La société peut commercialiser ses produits avec des coûts publicitaire et de logistique très bas, le distributeur à la possibilité de développer des revenus en fonction de ses objectifs et de son travail. Il est important de ne pas confondre système pyramidal et Marketing de réseau. Dans un système pyramidal seul l'argent apporté par les participants permet à d'autres personnes d'en gagner, aucune valeur n'est produite. En MLM, c'est la vente d'un produit ou d'un service qui permet de créer une rémunération, plus de produits sont commercialisés, plus d'argent est généré.

Aider les autres

Un point important en MLM est de toujours garder à l'esprit que parrainer ne sert à rien si votre distributeur ne commercialise pas de produits, donc votre intérêt est tout simplement que vos recrutements gagnent de l'argent.

La hiérarchie

Ni patron, ni chef, chaque distributeur est indépendant et travaille avec FREDERICM qui agit en tant que partenaire en affaires. Le parrain et le DP ont un rôle de guide et de formateur.

La démultiplication

Calcul mathématique simple si vous parrainez 3 personnes qui réalisent 100 points et qui parrainent à leur tour 3 personnes qui font de même; le chiffre d'affaire va être rapidement important, et les gains de chaque distributeur seront en progression. Bien sûr, l'être humain ne raisonne pas sur la logique mais principalement sur les émotions, c'est pour cela que tous vos contacts ne démarrent pas l'activité.

Qui parrainer ?

Chaque distributeur qui démarre son activité le fait pour une simple raison, il a trouvé une motivation qui l'a poussé à passer à l'acte, les motivations peuvent être très différentes d'une personne à l'autre (activité ludique, complément de revenus, créer une entreprise, bénéficier de produits à prix remisés).

Donc chaque personne que vous rencontrez peut devenir distributeur, ne vous permettez pas de décider à la place des autres qui peut être parrainé et qui restera client, proposer systématiquement l'activité.

Parrainer un client ?

Il peut être intéressant dans certains cas de parrainer un client si, bien sûr, il est motivé à parler des produits autour de lui. Un client qui vous commande pour 50 euro de produits mensuel vous rapporte entre 15 et 25 € / mois, si ce même client devenait distributeur et qu'il réalisait 300 VA / mensuel, vos gains pourraient être de 15 à 75 euro / mois. Votre client sera gagnant, la société aussi et vous également, donc n'ayez pas peur de perdre un client pour en faire un distributeur.-



LE RELATIONNEL I.1

CRÉEZ DES CONTACTS

Le relationnel ne se limite pas aux personnes de votre entourage immédiat, nous sommes dans un métier de communication donc nous devons apprendre à créer des contacts aussi souvent que possible mais toujours en restant professionnel.

S'intéresser aux personnes qui nous entourent, rechercher à communiquer avec ceux que nous croisons chaque jour.

Vos contacts ont aussi des connaissances, c'est un point à travailler constamment

S'intéresser à lui

Vous êtes en face d'une personne proche ou non, il est important de la faire parler, pour ceci le meilleur moyen est de l'écouter et de s'intéresser à ce qu'elle vous dit, bien souvent elle vous parlera de ses enfants, de son mari ou de sa femme et encore plus intéressant elle peut se plaindre de son travail ou de son patron. Une règle importante est de ne jamais critiquer !

En écoutant votre interlocuteur vous allez recueillir des informations précieuses pour en faire un client, un distributeur ou quelqu'un qui vous aidera à rencontrer d'autres personnes

VOS OBJECTIFS

1. **Le parrainer**
2. **Obtenir d'autres contacts**
3. **En faire un client**

La vente passe donc en 3ème place. Si votre contact devient distributeur, il vous permettra de générer un chiffre d'affaires important, s'il vous donne une liste de personnes à contacter ou vous permet de faire une réunion chez lui, ceci vous permettra de présenter la société et les produits à d'autres personnes. Si vous ressortez de chez votre contact avec seulement une commande vous n'aurez gagné que 10, 20 ou même 50 euros.

Présenter l'activité

Il est important de présenter la société à chaque nouvelle personne et de tendre une perche pour le parrainage. Pour la présentation de la société référez vous à la formation sur Formation, au cours de la présentation, mettez l'accent sur les points qui peuvent intéresser votre prospect, normalement si vous vous êtes bien intéressé à la personne, vous devriez avoir des arguments pour la motiver à agir dans votre sens (parrainage, prise de réunion ou référence contacts)

Exemple si précédemment votre contact vous a dit qu'elle avait du mal à boucler ses fin de mois, vous pouvez dire : "Actuellement on met en place une campagne de recrutement, qui s'adresse justement aux personnes qui souhaitent avoir une activité complémentaire, ce pourrait être une bonne solution pour vous de gagner 200 ou 300 € de plus par mois"

La personne veut seulement être cliente

Rassurez vous, rien n'est perdu, après une présentation de produits, elle aimerait un kit soins beauté, mais hélas le kit BioEssentiel et quintessence dépassent son budget, deux solutions elle commence avec l'un et le mois prochain complète avec l'autre, ou peut être avez vous une solution à lui proposer pour laquelle est l'un des 2 gratuits, et la expliquer que faire une après midi chez elle peut être très convivial et en plus elle aura un cadeau d'une valeur de 5 ou 10 % du chiffre réalisé (là on est sur notre objectif 2 avoir d'autres contacts)

Elle veut démarrer

Votre contact veut démarrer, rien de plus simple, si vous avez un kit STF00 en stock vous lui remettez et remplissez l'agrément avec elle, vous envoyez vous même la copie blanche à FREDERICM.

Si vous n'avez pas de kit, la personne vous remet 32 € et vous passez la commande du kit à FREDERICM par téléphone livraison directe chez elle. A réception de son kit, vous la rencontrez pour remplir l'agrément avec elle.

RECRUTEMENT LOCAL 1.2

LA CAMPAGNE DE PUB

Mettre en place une campagne de recrutement nécessite un travail régulier et du temps pour avoir vos premiers résultats



Trouvez des contacts

Les méthodes pour trouver des contacts sont nombreuses, nous avons vu précédemment le relationnel, voyons maintenant d'autres méthodes.

Les tracts, cartes et affichettes :

Se lancer dans une distribution de tracts donne des résultats, j'ai personnellement débuté avec cette méthode, mais attention vous devez avoir de la régularité et il est important de savoir que le résultat peut varier de 1 à 5 contacts intéressants pour 1000 tracts. Le but d'une distribution est aussi d'être actif et d'aller au devant de futurs prospects, en cours de distribution vous allez rencontrer des personnes, n'oubliez pas quand c'est possible de créer des accroches et de récupérer des nr de téléphone.

Les tracts peuvent être distribués en boîtes aux lettres, et sur les voitures, n'oubliez pas aussi de mettre une affichette dans chaque allée d'immeuble où vous entrez.

Préférez le matin pour les boîtes aux lettres, les immeubles sont plus souvent ouverts.

Pour les affichettes, déposez en partout où vous passez et chez les commerçants posez aussi 4 ou 5 carte recrutement.

Les annonces internet locales :

Faites simplement une recherche sur google par exemple avec "Annonces gratuites" vous trouverez des dizaines de sites pour déposer des annonces, ciblez le département et les villes, dans votre annonces vous pouvez mettre (Téléphoner nous au pour un entretien sans engagement)

Passez aussi beaucoup d'annonces car elles ne seront visibles que peu de temps, donc vous devrez les réactualiser régulièrement. N'oubliez pas aussi de passer des annonces pour informer d'une présentation FREDERICM dans votre région exemple (journée recrutement à Lyon Contact et réservation au)

Les annonces journaux:

Vous pouvez aussi faire le tour des journaux de votre ville (La gazette du coin ...) pour voir les tarifs et tester des annonces. Sur les supports plus importants votre DP peut vous aider à condition bien sûr d'avoir déjà réalisé des parrainages car les coûts peuvent être très importants.

Rédiger une annonce ou faire un tract.

Pour que votre annonce ou tract soit attractif il doit créer le besoin d'en savoir plus, éveiller la curiosité, son titre ou son accroche doit être court, il est aussi possible de le mettre sous forme de question.

Le corps du document annonce les grandes lignes de votre offre mais sans trop en dire. En fonction de la cible recherchée, l'annonce ou le tract seront bien sûr différents, il est donc important de faire plusieurs modèles.

Le moyen de vous contacter doit aussi être clair, un email, un Nr de téléphone fixe de préférence.

Par téléphone, en cas d'absence votre répondeur doit être simple ou professionnel, évitez les répondeurs humoristiques que l'on peut télécharger sur internet.

Important, vos annonces ou tracts ne doivent pas induire en erreur et ne doivent pas donner l'impression que c'est la société qui les a fait, donc évitez le logo FREDERICM, vous pouvez sur les tracts mettre la mention (dist indp FREDERICM) .

Pour les tracts la mention I.P.N.S. (imprimé par nos soins est obligatoire, ainsi que (Ne pas jeter sur la voie publique). De plus si votre tract est en Noir et Blanc il doit être imprimé sur un papier légèrement coloré. La distribution peut être interdite sur certaines zones (exemple parking de grande surface l'autorisation du magasin est nécessaire).

Pour vos tracts ou cartes recrutement, vous pouvez vous inspirer des modèles sur Formation ou en faire vous-même sur votre PC, je vous conseille ensuite de les faire photocopier en nombre et de les faire couper. Pour des cartes plus professionnelles, vistaprint offre régulièrement des cartes de visite ou des cartes postales.

Attention les annonces presse doivent être mixtes (réglementation sur la discrimination) exemple (devenez distributeur (H/F) indépendant) H= homme F=Femme évitez aussi d'annoncer des chiffres et des mentions quantitatives non vérifiables (gagnez facilement de l'argent ou gagnez 1000 euros par mois facilement).

SUITE

RECRUTEMENT LOCAL 1.3

LE RECRUTEMENT

Recevoir des appels, prendre ses RDV, finaliser le parrainage et en assurer le suivi.



Réponse à un appel

Lors d'un appel téléphonique votre objectif est la prise de RDV et non le parrainage, donc ne rentrez pas dans les longs discours mais ne faites pas de mystère non plus.

N'oubliez pas que c'est vous qui offrez donc ne vous laissez pas intimider, vous devez maîtriser la conversation mais bien sûr avec tact. Commencez toujours avec des questions, vous devez déterminer le profil de votre prospect et les motivations qui le poussent à vous appeler

Exemple : Actuellement dans quelle situation êtes vous ? vous recherchez plutôt une activité complémentaire ou a temps plein ?

Ce type de questions vous permettra de mieux connaître votre interlocuteur, mais ne donnez pas l'impression d'être un policier qui questionne. Les questions doivent s'intégrer dans la conversation.

Prendre le RDV: Vous pouvez donner les grandes lignes de l'activité en mettant l'accent sur les points qui l'intéresse, parler aussi du kit de démarrage et proposer par exemple 2 dates pour la rencontrer afin de lui expliquer l'activité plus en détail.

Exemple : Très bien, si j'ai bien compris, vous recherchez une activité à temps choisis pour compléter vos revenus actuel ? ...

Nous travaillons avec la société fredericm qui est fabricant de produits de luxe et de beauté..., et justement nous recherchons des personnes comme vous qui désirent développer une activité à temps choisis, nous allons prendre RDV afin que je puisse vous montrer ce que nous avons mis en place sur votre secteur, vous préférez que l'on se voit plutôt en début ou en fin de semaine.....

Ceci est un exemple, vous devez adapter votre discours en fonction de votre interlocuteur. vous trouverez d'autres exemples sur Formation. La prise de RDV en local doit être rapide 4 à 5 minute suffisent.

En RDV parrainage

La première chose avant de partir de chez vous en parrainage est de confirmer votre venue, ceci permet de limiter les lapins (déplacements pour rien) prenez une excuse pour appeler. Si la personne a oublié ceci vous permettra de reprendre un RDV.

A noter aussi que le RDV peut avoir lieu chez le contact ou bien dans le salon d'un Hôtel, vous y prendrez un café et vous y serez tranquille, évitez les bars qui sont bruyants et non professionnels.

Après les courtoisies habituelles, vous devez en savoir un peu plus sur la personne, demandez lui par exemple ce qu'elle attend de l'activité, ce qui la motiverait à se lancer, ensuite passez à la présentation de la société.

Présentez la société avec le manuel du distributeur, les illustrations des premières pages vous permettront de ne rien oublier.

Votre présentation doit correspondre aux attentes de votre prospect. N'allez pas parler 2 heures de MLM à une femme qui veut juste vendre des cosmétiques ou des parfums.

Présentez le kit de démarrage, les catalogues, prenez l'agrément et expliquez lui quelle aura accès à tout un système de formation GRATUIT et non obligatoire.

Avant de commencer à remplir l'agrément, prenez le règlement de la personne (pour le kit vous préférez le régler en chèque ou en espèces ?)

Chaque parrainage peut être différent, vous pouvez proposer de préparer une commande avec elle ou même un kit produits à 500 VA (voir carnet de route pages 12 et 13)

Prenez le RDV de suivi

A la fin du RDV parrainage prenez un RDV de suivi et éventuellement une date de présentation produits ou d'activité chez elle afin de l'épauler dans son démarrage.

Si votre nouveau distributeur n'a pas encore passé une commande c'est le moment de l'aider à la préparer, en fonction de son budget et des produits qu'il utilise.

- Vérifiez avec lui s'il a accès aux sites avantagesfm et Formation
- Aidez le à travailler sa liste de noms

- Dites lui de demander son DVD s'il a passé une commande
- Reprenez avec lui ses objectifs

Tout ceci doit se passer dans un climat convivial et détendu mais en restant professionnel .

RECRUTEMENT LONGUE DISTANCE 2.1

LA CAMPAGNE DE PUB SUR INTERNET

Pour contacter des prospects en longue distance, internet est un très bon support



Trouvez des contacts

Internet représente plus de 80% des contacts longue distance, les autres 20% proviennent des connaissances que l'on peut avoir sur d'autres départements. Nous parlerons ici des méthodes pour trouver des contacts sur internet accessibles aux VDI (sans avoir de site) le livret (Mon site & moi) est réservé aux consultants qui ont un site et des méthodes relationnelles

Mise en garde : Internet n'est pas l'outil magique qui vous fera réussir sans rien faire, c'est une méthode qui est plus difficile que le local au démarrage de votre activité. Autre point important la vente sur internet est strictement interdite.

Se faire connaître :

Longue distance ne veut pas toujours dire internet, il nous arrive de nous déplacer pour le travail ou lors de nos vacances. C'est un moyen idéal pour développer un réseau de distributeurs loin de votre domicile. Comme pour le local vous pouvez déposer des tract et affichettes partout où vous passez.

Il est important de prendre les coordonnées de vos contacts afin de les rappeler, c'est plus efficace que de leur dire appelez moi

En vacances ou en déplacement pensez à prendre avec vous les catalogues et cartes recrutement.

Les annonces internet :

Vous avez déjà une liste de sites internet où passer vos annonces. Comme pour le local, passez plusieurs types d'annonces sur plusieurs sites.

Pour la rédaction de vos annonces n'oubliez pas de laisser vos coordonnées téléphoniques et votre adresse Email.

Les Forums de discussions:

Si vous êtes inscrit sur des forums, il est évident que vous allez annoncer votre activité dessus

Votre signature Email:

Si votre messagerie le permet, ajoutez une signature à vos email

Les outils internet à votre disposition

Sur Formation vous avez différents outils disponibles que vous pouvez utiliser si vous n'avez pas de site.

Le site [www.emploiressite](http://www.emploiressite.com) Ce site a été mis en place pour éveiller la curiosité des vos prospects, vous pouvez le mettre dans vos annonces sans problème, c'est comme une carte de visite sur le net.

Le lien des catalogues: Vos prospect peuvent vous demander à voir les catalogues, personnellement je leur envoi un lien pour qu'ils les téléchargent ou je leur propose l'envoi contre une participation afin de couvrir les frais d'envoi.

La vidéo FREDERICM : vous pouvez envoyer le lien de la vidéo FREDERICM à vos contacts

(_____)

Livret présentation FREDERICM spécial beauté :
Pour vos contacts qui recherchent une activité dans le secteur des cosmétiques, vous pouvez leur envoyer le lien de téléchargement d'un livret de présentation :

Fixez vous l'objectif Consultant pour avoir votre propre site de recrutement.

RECRUTEMENT LONGUE DISTANCE 2.2

LE RECRUTEMENT SUR INTERNET

Plus difficile que le local, vous devez être rassurant car la personne ne vous connaît pas



Réponse à un appel

Sur un appel téléphonique votre objectif est de récupérer des informations sur votre contact. Dans un premier temps ses coordonnées (Email, Téléphone)

Pour les premiers parrainages je vous conseille de dire que vous devez partir et de proposer de rappeler dans une heure ou deux, ceci vous permettra de vous préparer

L'appel 1 le parrainage

A) Comme pour le local, faites parler la personne, qu'est ce qui l'a motivé à vous contacter, que recherche t'elle avec l'activité, connaît elle le secteur de la vente directe ?

B) Présenter la société, cette présentation dure 10 à 15 minutes

C) Proposer le kit à 32 euro (25+7) si vous le pouvez proposer un règlement soit en chèque soit en CB, informez la personne qu'elle recevra son kit 48 à 72h après réception du paiement et que vous allez l'appeler pour l'aider à remplir son agrément.

Lui envoyer un mail de confirmation avec votre adresse postale et le lien de la vidéo FREDERICM.

A réception de son règlement, lui envoyer un carnet de route par la poste et commander le kit à FREDERICM par téléphone avec une livraison directe chez le prospect, dès qu'il a réceptionné son kit, appeler la personne pour (cf' appel 2)

L'appel 2 réception du kit

A) La personne a son kit, demander lui si elle a parcouru les catalogues, si elle a reçu le carnet de route. Voir avec elle le contenu du kit

B) L'aider à remplir son agrément

C) Lui expliquer qu'elle peut envoyer une commande de produits avec son agrément et que si elle le désire elle peut bénéficier d'un kit produits à 500 VA et avoir les 25 euros remboursés et un plateau parfums ou kit maquillage offert (voir pages 12 et 13 du carnet de route.

L'appel 3 son enregistrement

Dès réception de son code distributeur, vous devez informer par mail votre DP afin qu'il l'enregistre sur le site de formation Appelez votre nouveau distributeur pour répondre à

d'éventuelles questions. S'il ne l'a pas faite l'aider à préparer sa première commande, vérifier avec lui s'il peut se connecter aux sites avantagesfm et Formation.

Pour résumer

📍 Appel 1 pour parrainer : je recherche les motivations de mon contact, je présente la société et plan marketing, je propose le kit de démarrage et j'envoie un mail de confirmation, à réception de son règlement je fais partir le kit et j'envoie le carnet de route par la poste.

📍 Appel 2 pour l'agrément : je réponds à ses questions, je l'aide à remplir l'agrément, je lui parle d'une première commande et du kit 500 VA

📍 Appel 3 suite à son enregistrement, je vérifie s'il a tous les éléments (site avantagesfm, site Formation, carnet de route) à l'aide du carnet de route je peux commencer à l'aider à mettre en place son activité.

“Attention ceci est une méthode de base, chaque parrainage est particulier et peut nécessiter plusieurs appels ou mails, il n'y a pas de formule magique mis à part vos propres expériences et la persévérance.”



VENTA DIRECTA I.I

RECLUTAMIENTO

L'Espagne étant un pays très proche, beaucoup d'entre nous sommes amenés à nous y rendre pour le travail ou les vacances

Il faut savoir aussi que beaucoup de Français vivent en Espagne, ce qui peut être un atout si vous ne parlez pas Espagnol

Le principe est le même que pour la France. Même plan Marketing mêmes produits mais quelques différences.

Le kit Espagne

Le kit de démarrage Espagne est au prix de 20 euro et 6 euro de ports, le kit est légèrement différent puisqu'il ne contient pas le manuel du distributeur ni les bilans conseil, en contre partie il a 15 Echantillons 15ML vapo à la place des échantillons de notre kit

L'agrément (Hoja de Aprobacion) est dans le kit mais sur demande auprès de votre DP une version pdf peut être mise à disposition.

Différence Marketing

Le site avantagesfm Espagne ne permet pas les commandes en ligne, les distributeurs utilisent la poste ou passent les commandes par téléphone.

En 2009 chaque distributeur qui réalise 200 VA le premier mois peut se voir rembourser son kit de démarrage sous forme d'avoir chez FREDERICM.

Le Parrain (s'il est en Espagne) peut percevoir des bonus de 30 ou 60 euro par parrainage qui réalise 300VA le premier mois

Particularités de L'Espagne

Le chèque est très peu utilisé donc les clients payent souvent les produits au distributeur en Espèces, le distributeur lui passe ses commande soit en CB soit en contre remboursement.

Le distributeur Espagnol passe ses commandes à FREDERICM Barcelone

Comme la Belgique qui est rattachée à FREDERICM France, Le Portugal est Rattaché à FREDERICM Espagne.

Le Statut VDI n'existe pas en Espagne. Les distributeurs sont soit il sont partenaire soit travailleur autonome

Outils disponibles pour le distributeur Espagne

Le Carnet de route à été traduit en Espagnol, donc si vous faite un parrainage en Espagne donnez aussi le carnet de route Espagne.

Parrainer en Espagne

Votre contact veut démarrer, rien de plus simple, appelez votre DP qui vous fournira un agrément Espagne vierge en pdf et un bon de commande pour le kit, vous l'envoyez à votre contact pour qu'il le remplisse et commande son kit de démarrage directement à Barcelone

Dès son inscription s'il parle français envoyer un mail à votre DP pour qu'il l'inscrive sur Formation

**En cas de doute
Appelez votre DP**

Q&R

Questions & Réponses

Il y a un minimum de 50 euros pour passer une commande, comment avoir juste un kit STF00 ?

Si vous passez votre commande de kit par téléphone au 04 92 18 92 92 le minimum de 50 euros est levé à condition que la livraison soit directe pour le prospect.

Est il possible d'avoir juste des agréments sans le kit STF00 ?

Non le seul moyen d'avoir un agrément est le kit de démarrage, il contient le minimum pour démarrer; catalogues, bon de commande, manuel distributeur

Je dois parrainer une personne mais je n'ai pas de kit en stock ?

Le prospect vous fait un règlement de 32 euros, vous appelez FREDERICM pour commander le kit livraison directe au prospect, dès réception vous remplirez l'agrément avec lui.

Un client qui désire être partenaire est-il obligé de prendre un kit STF00 ?

Oui l'agrément ne peut être obtenu seul, le client aura les catalogues, des échantillons et les 25 euros du kit seront bien souvent amortis à sa première commande, de plus il bénéficiera aussi des promotions pouvant atteindre 50%

Mon contact désire commander le kit en carte bleue ?

Le plus simple pour accepter une carte bancaire est de passer par un compte paypal (voir sur le site paypal.fr) , Certains prennent le Nr de CB, date de validité et cryptogramme du prospect par téléphone et commande le kit à FM avec ces nr, mais attention pour certaines banques, il faut aussi la date de naissance du détenteur du compte.

J'ai un contact qui est aussi en relation avec un autre distributeur FREDERICM, qui doit le parrainer ?

La logique veut que ce soit le premier contact qui effectue le parrainage, mais travaillant dans le relationnel, c'est au contact de choisir son parrain.

Attention si dès le début le prospect vous informe qu'il est déjà en cours de parrainage, souhaitez lui tout simplement un bon succès avec FREDERICM

Si le prospect n'a pas démarré suite à une visite d'un autre distributeur, à vous de jouer mais sans jamais critiquer.

Le prospect désire avoir un parrain géographiquement proche de lui ?

Expliquez lui simplement les avantages que nous avons avec le site de formation à domicile et que le fait d'avoir un parrain qui est à 10 km ou 500 Km ne gêne en aucun cas son développement, l'expérience nous montre même que c'est souvent l'inverse.

Le prospect n'a pas 32 euros pour commander le kit STF00 ?

Si votre prospect devait payer une amende de 32 euros dans 2 jours sinon son permis lui serait enlevé, il y a de forte chance qu'il les trouve, tout est une question de motivation, s'il est motivé il trouvera une solution sinon c'est peut être mieux qu'il ne démarre pas l'activité tout de suite.

Si c'est un parrainage Local proposez une réunion chez lui et utilisez le bénéfice de la vente pour lui permettre de s'équiper par exemple.

Est-ce que mes filleuls ont aussi accès au système de formation ?

Oui bien sûr, pour qu'ils reçoivent leur code n'oubliez pas de bien noter leur adresse Email sur l'agrément.

Pour le CD et DVD ils doivent le demander au Distributeur Privilégié dès qu'ils ont réalisé 150 VA dans les 30 premiers jours.

FICHE LOCALE

Suivi parrainage local

Nom/ Prénom : _____ Tel: _____ Date contact : _____

Appel 1: Appel suite à demande d'informations.

- Voir la motivation

- Présenter les grandes lignes en 5 min.

Objectif Prendre RDV

Avant de partir en RDV, appeler le prospect pour confirmer (ça évite 80% des lapins)

RDV EFFECTUÉ

PARRAINAGE EFFECTUÉ

RDV DE SUIVI

A PASSÉ UNE COMMANDE

Notes

RDV parrainage

Objectif Parrainage : déceler sa motivation

- Créer une bonne ambiance

- Présenter FM avec votre MANUEL

- Présenter le kit et plateau parfums

- Remettre le kit et le carnet de route

Notes

RDV suivi : 4 à 5 jours après le démarrage

- Réponses aux questions

- Première commande

- Liste de noms

- Plan d'action en fonction de ses besoins

Notes

FICHE LONGUE DISTANCE

Suivi parrainage Téléphonique

Nom/ Prénom : _____ Tel: _____ Date contact : _____

Appel 1: Parrainage

- Voir la motivation
- Présenter l'activité
- Commande du kit
- Donner des info sur groupe

- APPEL 1 (PARRAINAGE)
- KIT ET CARNET DE ROUTE ENVOYÉ
- APPEL 2 RECEPTION KIT
- APPEL 3 RECEPTION CODE
- APPEL DE SUIVI

Notes

APPEL 2 : réception kit

- Réponses aux questions
- Explication kit
- Remplir l'agrément
- Revoir ses objectifs
- Première commande ou kit 500VA

Notes

APPEL 3 : A réception code

- Première commande
- Travailler le mise en place avec Carnet de route
- avantagesfm (expliquer)
- Aider à mettre en place ses premières actions

Notes

APPEL de suivi : 15 jour après

- Premières impressions
- Expliquer parrainage
-
- A t'il demandé le DVD

Notes

PRÉSENTER FREDERICM

EXEMPLE DE SCRIPT

Attention c'est une présentation de base qui doit être complétée avec vos propres arguments et vos propres mots en fonction de la personne en face de vous ou au téléphone

Commencez par votre présentation, en une phrase ou deux
moi c'est, j'ai démarré l'activité tout comme vous il y a 8 ans en parallèle de mon emploi, et aujourd'hui je développe FREDERICM à temps plein et j'en suis très heureux

La société Française qui existe depuis plus de 25 ans et est présente dans plus de 30 pays.
Membre de La FVD, FREDERICM développe 3 secteurs d'activités :

1- Nature et bien être

Une gamme de produits minceur et compléments nutritionnels.

2- Nature et soins

Cosmétique et maquillages haute qualité (qui n'a rien à envier aux marques les plus prestigieuses)

3- Nature et Luxe

3 gammes bijoux : Une gamme de parfums inédits

Frédéric M possède ses propres champs de culture florale, son propre laboratoire de recherche et son unité de fabrication. Cela lui permet de maîtriser ses matières premières, la création et la qualité de ses produits et ainsi de vous proposer **des produits de haute qualité à des prix directs**

Une double opportunité...

Vos avez l'âme d'un vendeur ou plutôt de manager ? Peut être les deux..

1- Développer votre propre base de clientèle:

Vous pouvez organiser des réunions, rendez vous client individuel, travailler avec des comités d'entreprises.. Vous choisissez le mode de travail qui vous correspond le mieux. Les bénéfices sur la vente sont appelés REMISES et elles sont de 25 à 30 % du TTC client
(Exemple*: vous avez 1000 € de vente client TTC, vous commandez à FREDERICM au prix de 700 € soit 300 € de bénéfice)

2- Développer et manager votre propre équipe:

Vous toucherez alors des commissions sur le volume d'affaires de votre équipe, on appelle cela parrainer. Ces commissions d'animations sont de 5 à 25 % et calculées chaque fin de mois.

Outils et formations

Rassurez-vous, dès le début de votre activité, vous bénéficierez d'outils argumentaires et de formations qui vous permettront très rapidement de récolter les fruits de votre dynamisme. Votre dossier de démarrage contient tous les éléments et tous les outils nécessaires pour réaliser vos premières ventes ou parrainages. Vous avez les bons outils pour travailler professionnellement et tout un système de formations gratuites vous est offert.

Afin d'être rapidement efficace, FREDERICM a mis en place un kit de démarrage, votre fond de commerce pour seulement 25 €. Ce kit contient entre autres des catalogues des bons de commandes clients, un manuel du distributeur, des aides à la vente, des échantillons.....

Dès votre inscription auprès de FREDERIC.M. vous aurez accès au site de logistique AvantagesFM pour suivre votre activité et pour tous les distributeurs de notre groupe vous aurez aussi accès à des systèmes de soutien et de formations modernes

placez une revalidation en fonction de ses objectifs : exemple
si j'ai bien compris votre objectif serait de développer l'activité pour avoir un complément de revenus ?

Très bien, pour démarrer vous pouvez commander votre kit de démarrage à 25 euros vous préférez un règlement par chèque ou CB (pour aussi dire mandat)
proposez toujours un choix alternatif (Chèque ou Mandat ?)
