

LA LISTE DE GENS

***La première tâche à accomplir dans votre nouvelle affaire :
Établir la liste écrite de tous les gens que vous connaissez :***

Voici la définition de « connaître » : Ce ne sont pas les gens que vous connaissez « bien » comme la famille proche, ou les amis, mais dans cette liste, c'est plutôt :

« Une personne dont vous connaissez le nom ou le visage, ou bien quelqu'un qui vous dirait bonjour si vous le croisiez dans la rue. »

Cela fait beaucoup de monde, n'est-ce pas ?

Il n'est pas question de contacter tous ces gens. Cette liste vous servira tout simplement de « banque » dans laquelle vous puiserez des noms de temps en temps. Plus votre liste sera longue, plus vous serez rassuré sur votre avenir.

Pour vous aider à trouver des noms, établissez des listes par catégories :

Famille / amis / voisins / collègues de travail / relations de clubs /

Sport / commerçants / étrangers résidents en France / personnes résidant à l'étranger

Vous pouvez aussi faire des « listes d'anciens : »

Anciens voisins / anciens collègues / relations perdues de vue...

Vous pouvez aussi faire des listes séparées : les collègues de Monsieur ne sont pas les mêmes que ceux de Madame...

Quand vous penserez avoir épuisé toutes les ressources de votre mémoire, ressortez vos vieux carnets de téléphone. Faites-vous une petite « séance-photo » avec tous vos albums. Imprimez la liste de toutes vos adresses e-mail.

Combien aviez-vous d'invités à votre mariage ?

Qui était présent à la dernière « fiesta » que vous avez organisé ?

Qui vous a vendu votre voiture ? Qui soigne votre chien ?

Qui est la personne la plus sympathique que vous connaissez ?

Vous n'avez plus les coordonnées d'un vieil ami ? Passez par les pages blanches de la poste, par FaceBook ou Google.

Une fois la liste établie, faites votre choix : Client ou Filleul ?

Vous choisirez les personnes à contacter en priorité, d'autres à contacter quand vous aurez plus d'expérience dans cette affaire.

Vous ferez le tri en fonction des affinités, des caractères, des régions, etc..

Certaines personnes ont tendance à faire la liste des gens qu'ils « verraient bien » dans AMWAY, et écartent ceux qu'ils ne « voient pas » dans cette affaire.

Méfiez-vous des a-priori : Vous n'êtes pas un « sélectionneur ».

AMWAY est ouvert à tous, alors ne choisissez pas à leur place ceux qui doivent joindre ou pas. C'est leur décision. Ne sélectionnez pas, considérez votre relation comme un futur filleul et présentez-lui le Plan d'affaires.

De toute façon, s'il ne souhaite pas rejoindre votre équipe, il pourra toujours choisir de devenir votre client.

Votre liste devrait comporter, entre 50 et 100 noms, peut-être un peu moins si vous n'avez absolument aucune famille, et si vous vivez sur une île déserte...

N'exercez pas de pression dans votre famille ou dans votre entourage pour inscrire des clients ou des distributeurs. Traitez les personnes les plus proches de vous exactement comme s'ils étaient des relations éloignées.

Si vous travaillez dans une entreprise, évitez d'exercer votre activité pendant vos heures de travail, et à l'intérieur des locaux de votre entreprise.

Prenez des rendez-vous extérieurs, le soir ou le week-end.

PARRAINAGE : NE CONTACTEZ PERSONNE

avant d'avoir étudié les techniques de prises de rendez-vous.

Trop de nouveaux Distributeurs « grillent » leurs premiers contacts faute d'avoir été formés sur ces techniques.

Ne sautez pas les étapes :

1 : Liste de gens,

2 : Etude des techniques de prises de rendez-vous.

3 : Prises de rendez-vous.

TRES IMPORTANT : *votre liste doit être une liste **ECRITE**.*

C'est la base de cette technique.

Si votre liste est « dans votre tête » vous ne suivez pas la méthode.

Mettez régulièrement votre liste à jour.

Ajoutez des noms chaque mois en fonction de vos nouvelles connaissances.

Indiquez sur votre document les dates de présentations (produits ou Plan d'affaire) pour effectuer un suivi régulier.

Un « non » n'est jamais définitif, tout est question de moment.

VOTRE TABLEAU :

Nom

Prénom Mr

Prénom Mme

Ville

Relation avec vous

Activité Mr

Activité Mme

Téléphone

Adresse mail

Contacté le

Remarques

Résultat et commentaires (après la rencontre)