

# PRISES DE RENDEZ-VOUS : PRINCIPES

Vous avez terminé votre « **Liste de gens** ». Partagez-la en deux : Les BONS et les MAUVAIS. Les Bons, c'est ceux que vous voyez bien dans cette affaire. Pas nombreux, n'est-ce pas ? Les Mauvais, ce sont tous les autres. Si vous commencez pas contacter les Bons, vous serez déçu. Parce que vous n'êtes pas psychologue, et vous pouvez vous tromper. Si, si.

Tout le monde donne une image de lui-même qui peut être différente de la réalité. Certains se montrent meilleurs qu'ils sont, d'autres se sous-estiment. Comment faire la différence ? Et bien, ne la faites pas. Traitez tout le monde à égalité. On ne juge pas un livre sur sa couverture. Si vous voulez savoir si un prospect est Bon ou Mauvais, ( pour AMWAY ! ) il n'y a qu'une seule façon de le savoir : Présentez-lui le Plan.

Présentez le Plan aux Bons *ET* aux Mauvais. Ne jugez personne à priori. Certains Bons vont se moquer de vous. ☹ Certains Mauvais vont s'enthousiasmer pour AMWAY. ☺ Ce n'est pas à vous de choisir si AMWAY est bon pour eux ou pas, c'est *leur* vie.

Il est préférable que l'entretien se passe **sur ordinateur**, pas sur téléphone. D'abord parce que c'est plus confortable de suivre un Plan sur un grand écran, et aussi ça évite que votre prospect regarde le Plan sur son téléphone dans la rue ou dans sa voiture. Il sera plus attentif chez lui, tranquille. Si vous voyez qu'il est sur son téléphone, demandez-lui de mettre son écran horizontal/

## UTILISEZ LE PARTAGE D'ÉCRAN

### Sur FACEBOOK :

Demandez-lui d'être connecté à l'heure du rendez-vous, et vous lui ferez un appel vidéo Messenger. Vous utiliserez le Partage d'écran.

### Un lien SKYPE, ZOOM...

Il ne sera pas obligé de télécharger le logiciel avant d'assister à votre présentation. (*Mais vous, oui !*) Choisissez « organiser une réunion », copiez le lien de cette réunion et envoyez-la à votre correspondant par e-mail ou SMS. Faites des tests avec votre sponsor.

Vous pourrez aussi avoir plusieurs invités en même temps à votre présentation quand vous aurez un peu d'expérience.

Préparez votre discours avant de téléphoner pour prendre rendez-vous :

Au besoin, faites-vous une feuille de papier pour rester concentré sur ce que vous avez prévu de dire. Ne vous laissez pas emporter par l'enthousiasme, ni troublé par les questions et les remarques. Attention à ne pas réciter un texte déjà écrit comme ceux qui font du démarchage téléphonique. Restez naturel, mais **concentré !**

*Vous n'appelez pas pour expliquer, juste pour prendre rendez-vous.*

*Plus votre appel sera court, moins vous aurez de risques de dire des bêtises.*

*N'oubliez pas que **vous** êtes aux commandes : C'est vous qui choisissez le jour et l'heure du RDVS.*

Une précision : Tous mes prospects s'appellent **Paul**. Mais ça marche aussi avec d'autres prénoms.

# PRISES DE RENDEZ-VOUS : EXEMPLES

-Bonjour Paul. Tu as une minute ? On vient de me montrer quelque chose et ça me paraît génial.  
Est-ce que ça t'irait que je te montre ça ? Je voudrais que tu me donnes ton avis.

-Bien sûr, dis-moi ?

-Ecoute, au téléphone je ne pourrais pas. Tu es libre en fin d'après-midi ?  
Met toi sur FaceBook à 5 heures, avec ton ordinateur, ça va ? Je t'appellerai en visio.

-Bonjour Paul. Tu as une minute ? On vient de me montrer une affaire et ça me paraît génial. Comme tu as déjà l'expérience des affaires, tu voudrais me donner ton avis ?

-Bien sûr, dis-moi ?

-Ecoute, au téléphone ça ne sera pas possible. Tu es libre en fin d'après-midi ?  
Met toi sur FaceBook à 5 heures, avec ton ordinateur, ça va ? Je t'appellerai en visio.

-Bonjour Paul. Tu as une minute ? On vient de me montrer une affaire et ça me paraît génial.  
Ça t'irait qu'on monte une affaire ensemble ?

-Pourquoi pas, dis-moi ?

-Ecoute, au téléphone je ne pourrais pas. Il faut que je te montre. Tu es libre en fin d'après-midi ? 17H ?  
Je t'envoie un lien visio. Tu peux te connecter avec ton ordi ?

-Bonjour Paul. Tu as une minute ? Tu as dit hier que tu cherchais à changer de travail. Est-ce que tu étais sérieux quand tu as dit ça ?

-Bien sûr, pourquoi ?

-Je pense que j'ai quelque chose qui devrait t'intéresser. **Ou pas.** Tu es libre en fin d'après-midi ? 17H ?  
Je t'envoie un lien visio. Tu peux te connecter avec ton ordi ?

-Bonjour Paul. Tu as une minute ? Tu as dit hier que tu préférerais travailler à la maison. Est-ce que tu étais sérieux quand tu as dit ça ?

-Bien sûr, pourquoi ?

-Je pense que j'ai quelque chose qui devrait t'intéresser. **Ou pas.** Tu es libre en fin d'après-midi ? 17H ?  
Je t'envoie un lien visio. Tu peux te connecter avec ton ordi ?

-Bonjour Paul. Tu as une minute ? Tu as dit hier que ton boss t'avait refusé ton augmentation. Est-ce que ça t'irait d'avoir une deuxième activité ?

-Ça dépend, dis-moi ?

-Je pense que j'ai quelque chose qui devrait t'intéresser. **Ou pas.** Tu es libre en fin d'après-midi ? 17H ?  
Je t'envoie un lien visio. Tu peux te connecter avec ton ordi ?

-Bonjour Paul. Tu as une minute ? Tu as dit hier que tu cherchais à te reconvertir. Est-ce que tu étais sérieux quand tu as dit ça ?

-Bien sûr, pourquoi ?

-Je pense que j'ai quelque chose qui devrait t'intéresser. **Ou pas.** Tu es libre en fin d'après-midi ? 17H ?  
Je t'envoie un lien visio. Tu peux te connecter avec ton ordi ?

Bon, vous avez compris le principe : Provoquer la curiosité, en dire le moins possible, c'est-à-dire : Rien. Il commence à poser des questions ? Il veut tout savoir avant d'accepter le rendez-vous ?  
Ne commencez pas à répondre.

« *Ecoute, Paul, tu me fais confiance ?* »

( De toutes façons, vous ne pourrez pas parrainer quelqu'un qui n'a pas confiance en vous au départ. )

« Je voudrais bien te montrer, mais je suis dans la rue, et je dois être devant mon ordinateur. »

S'il persiste à refuser un rendez-vous sans davantage d'explications, laissez tomber pour l'instant.

« Je pensais que tu avais confiance en moi, mais je me suis trompé. Passe une bonne journée. »

Si vous n'avez pas donné de détails, tout n'est pas perdu; il va réfléchir, et sa curiosité fera le reste.

Vous en reparlez plus tard, dans une semaine ou dans un an.

# PRISES DE RENDEZ-VOUS : OBJECTIONS

**Une approche doit être la plus courte possible.**

**Plus ça dure, moins vous avez de chances de conclure un rendez-vous.**

**Le téléphone est ce qui convient le mieux.**

**C'est vous qui appelez, vous pouvez vous préparer.**

- Tu peux m'en dire plus ?

> **Bien sûr : je te dirai tout à 17H00.**

- Si je n'en sais pas plus, je ne sais pas si je vais pouvoir me libérer !

> **Il faudra me faire confiance jusqu'à 17H ! Si tu ne me fais pas confiance, c'est vrai qu'on ne pourra pas travailler ensemble ! Tu me fais confiance ?**

> **Ecoute, PAUL, on se connaît depuis dix ans, alors tu va devoir me faire confiance sur ce coup. A 17H ?**

- Pourquoi ne pas m'en dire plus maintenant ?

> **Pour juger, tu dois être complètement informé. Une information partielle c'est pire que pas d'information du tout.**

- Il y a de la vente, dans ton affaire ?

> **Pourquoi, tu aimes la vente ?**

- Réponse 1 : Non, je n'aime pas la vente.

> **Parfait, tu vas adorer cette affaire !**

- Réponse 2 : Oui, j'aime la vente.

> **Parfait, tu vas adorer cette affaire !**

De toutes façons, il va adorer cette affaire !

Il sera son propre patron, et il pourra donc faire de son affaire exactement ce qu'il en voudra !

Ce genre de réponse peut se faire avec des tas de questions: Y-a-t-il des déplacements à faire ? Faut-il avoir une voiture ? Doit-on travailler en couple ? Doit-on investir ? AMWAY est une affaire tellement vaste que son concept de liberté individuelle permet de l'adapter à toutes sortes de gens. Alors, adaptez vos réponses :

- Combien je peux gagner ?

> **Combien veux-tu gagner ?**

(quelle que soit la réponse)

> **Parfait, ça va te plaire !**

- Est-ce que c'est AMWAY ?

> **Qu'est-ce que c'est, AMWAY ?**

(S'il répond: De la vente de produits, ou un truc comme Tupperware)

> **Ce n'est pas cela du tout, c'est un vrai business.**

(S'il parle d'une *histoire de parrainage*, demandez-lui s'il a déjà vu un *Plan de Marketing en entier* ?)

- NON, j'en ai juste entendu parler. > **Tu veux te faire ta propre opinion ?**

- OUI, j'ai vu un Plan en 1983

> **Tu veux voir ce que c'est devenu ?**

- Je connais ça très bien, j'ai déjà vu ça. > Oh, très bien. Tu peux m'expliquer le Bonus de Leadership, je n'ai pas bien compris ?

- Je ne peux pas demain, on peut voir ça la semaine suivante ?

> **Je ne sais pas si cela sera possible, il vaut mieux que tu annules ce que tu as déjà prévu, c'est trop important.**

- Mais tu pourrais quand même m'en dire deux mots, « en gros »...

> **On doit être en visio, il y a des documents que je dois te montrer.**

DONNEZ, PUIS REPRENEZ

- **Ecoute, Paul, je croyais que tu étais sérieux quand tu me disais que tu voulais changer de travail...**

- **Je me suis peut-être trompé, si tu n'es pas intéressé, dis-le moi franchement et n'en parlons plus.**

*Si vous « craquez » et que vous commencez à expliquer :*

a) vous perdez votre temps (et le sien) car vous ne pourrez pas aller jusqu'au bout.

b) vous ne pourrez plus l'inviter à nouveau, puisqu'il croira tout savoir.

c) il racontera ce qu'il croit savoir autour de lui, et il vous gâchera les prospects que vous avez en commun.

Par contre, si vous tenez bon, il n'aura rien à raconter, et vous pourrez toujours l'inviter une seconde fois, voir une troisième.

Votre persévérance et sa curiosité feront le reste.