

LES ETAPES DU RENDEZ-VOUS CHEZ LE CLIENT PLAN D'ACTION TOTAL

1^{ère} étape : l'arrivée

L'arrivée doit toujours être agréable. Soyez souriant et aimable. Sachez mettre les personnes qui vous reçoivent à l'aise.

2^e étape : Présentation de la société

Installez vous par exemple de préférence sur le canapé ou sur la table de cuisine, salle à manger. Et sortez le Book de Présentation du plan total (appelé Livret de Présentation et contenu dans votre kit de distributeur)

Et là, vous commencez en lui disant par exemple : «Je vais vous présenter la société avec laquelle je travaille afin de vous faire découvrir qui nous sommes et quels sont nos produits».

Et à ce moment là, vous lisez la partie verte du book plan total.

Cette partie verte correspond, (pour ceux qui n'ont pas encore édité le book plan total) à :

- La mention de la création de la société,
- La présence de la société dans 65 pays,
- Notre Président,
- La cotation en bourse,
- Le comité scientifique,
- Notre gamme de nutrition interne en réponse à notre style de vie,
- Notre gamme de nutrition externe en réponse aux agressions extérieures,
- Notre système de distribution avec le conseil personnalisé et gratuit.

Le but est de lui faire connaître notre société, lui laisser une image positive.

3e étape : Les rendez-vous

Rendez-vous nutrition interne :

Au préalable : prendre le book Plan Total et lire la partie bleue qui va présenter la nutrition interne sur un plan général.

N'oubliez pas de donner votre histoire produits.

Ensuite vous faites votre rendez-vous :

- Le bilan Forme & Bien Etre
- Suivi le cas échéant, du Livret Personnel d'Evaluation (Pour Client Long Terme)

Si Rendez-vous nutrition externe :

Au préalable : prendre le book Plan Total et lire la partie orange qui va présenter la nutrition externe, et vous effectuez ensuite :

- Le soin du visage.

4e étape : Présentation de l'opportunité

Prendre le book Plan Total et lire la partie jaune

- le secteur d'activité : l'industrie du bien être,
- la progression du CA depuis 27 ans,
- les systèmes de distribution des produits sur le plan traditionnel et avec Herbalife (via marketing de réseau)

- les 3 niveaux de cette opportunité,
- le plan de carrière proposé,
- les formations,
- l'invitation à venir nous rencontrer, si c'est possible
- et bien entendu, si intérêt du client, lui communiquer via votre carte de visite ou petit tract, votre site Internet Business, afin qu'elle visite votre site, et remplir le formulaire qui lui permettra de recevoir, après validation de sa demande, le flash multimédia.

La présentation de cette opportunité peut être réalisée en mentionnant par exemple, que vous avez un agenda surbooké, que vous avez besoin d'aide, et demander si la personne connaît par hasard, quelqu'un qui serait intéressé par faire des revenus complémentaires en faisant comme vous. Il serait bien entendu formé.

5e étape : Fin du rendez-vous