

DEROULEMENT DU SOIN DU VISAGE

A l'aide du book plan total (que vous avez préalablement édité à partir du serveur) et qui constituera un porte-vues à emporter à tous vos rendez-vous (physiques) chez le client pour toute présentation du plan total.

Vous présentez la partie orange qui correspond à mettre en avant :

- les agressions extérieures dont notre peau est en contact direct et permanent,
- Prendre soin de soi et de son corps pour retarder les effets du vieillissement,
- Notre gamme de nutrition externe : pour nourrir et hydrater notre peau,
- Les avantages de notre gamme qui s'adresse aussi bien aux femmes qu'aux hommes et à toutes couleurs de peaux.

Ensuite l'Installation : Demandez une serviette de toilette propre à la personne pour elle-même. Pour ma part, j'ai toujours avec moi, une serviette de toilette propre pour mon utilisation.

Sortez tous les produits et installez-les sur les 3 sets de présentation, le matériel spécifique tels que la spatule, le coton, les Kleenex, le bandeau, le miroir....), la facture-tarif, un catalogue produits, les fiches de dossier client et parrainage, le dépliant 1, 2, 3 et un stylo.

Placez le tout près de vous : seuls les produits et le miroir sont placés face à la personne.

La première chose à faire est de demander à votre cliente d'aller se laver les mains et vous lui proposez de le faire avec le savon liquide à l'aloé vera.

Ensuite, placer le bandeau sur la tête de la personne en repoussant ses cheveux en arrière et placer la serviette sur ses épaules. (ou elle le fait elle-même)

Le plus important est que la personne se sente à l'aise.

DEROULEMENT DU SOIN

Soin du visage : Première moitié du visage et du cou

Les produits sont appliqués sur le visage par la personne elle-même.

Vous pouvez ainsi lui préciser :

«C'est vous qui allez appliquer les produits sur votre visage, je suis là pour vous conseiller dans leur application afin que vous puissiez, lors de la seconde moitié, le refaire seul(e).»

Si le conjoint ou les enfants sont présents, invitez les à faire le soin avec eux à participer à ce soin en donnant leurs impressions par exemple ou pourquoi ne pas leur proposer de bénéficier également de ce soin.

1^{er} set de présentation : NETTOYAGE

- Lait nettoyant : Déposer une bonne noisette sur le dos de la main et la cliente l'applique avec ses doigts, ou avec du coton si elle préfère.

Ce lait ou gel moussant, suivant le type de peau, s'applique par mouvements circulaires sur la première moitié du visage et du cou. Essuyer avec du coton pour les femmes et un kleenex pour les hommes et rincer avec le tonique – idem coton ou kleenex.

- Masque purifiant : Déposer le produit sur le dos de la main de la personne et appliquer le masque à l'aide de ses doigts.

Laisser sécher environ 10 minutes.

Pendant le séchage, faire remplir la fiche de renseignements (fiche 6661) par la cliente, qui constitue une sorte de dossier personnel du client.

Cette pause permet de connaître quelles sont les habitudes de la personne en matière de soin du visage. A cet effet, remplir avec elle la 2e page de cette fiche et lui demander quels sont les produits qu'elle utilise déjà et les noter.

Avant d'aller se rincer le visage, vous lui demanderez de rapporter les produits qu'elle utilise au quotidien.

- Lotion Tonique -

A son retour, lui donner coton/kleenex et tonique pour que la peau soit parfaitement propre..

Si la cliente vous a apporté ses produits, les mettre pour l'instant sur le côté.

Laisser la personne regarder son visage à l'aide du miroir et recueillir ses impressions.

2^e set de présentation : REVITALISATION

- Gel contour des yeux : déposer le produit sur le dos de la main de la personne. Celle-ci étale elle-même le gel contour des yeux de l'extérieur vers l'intérieur de l'œil en tapotant.

A ce niveau là, lui proposer d'appliquer soit le gel radiant C soit le Skin activator (qui est une crème plus réservée aux peaux mûres). Et proposer lors de 2e partie du visage, de mettre le produit qui n'a pas été appliqué. Ou le proposer sur la main.

- Gel radiant C : Déposer un peu de produit sur le dos de la main de la personne et lui demander ses impressions, la sensation = lui faire penser à de la soie. Ensuite, la personne étale du gel sur son visage.
- Skin activator : déposer le produit sur le dos de la main et étaler sur le visage et cou.

Laisser la personne regarder son visage à l'aide du miroir et recueillir ses impressions.

3^e set de présentaton : HYDRADATION

- Crème hydratante : si soin effectué en matinée ou après-midi :

Déposer le produit sur le dos de la main de la personne qui l'étale sur son visage

Déposer la crème de nuit sur la main.

- Crème de nuit : si soin effectué en fin d'après-midi ou soir :

Déposer le produit sur le dos de la main de la personne qui l'étale sur son visage

Déposer la crème de jour sur la main.

Laisser la personne regarder son visage à l'aide du miroir et recueillir ses impressions.

Soin du visage : Deuxième moitié du visage et du cou

Cette fois-ci, la personne va elle-même appliquer l'ensemble des produits et indiquer dans quel ordre utiliser les produits. (*l'aider bien entendu*)

1^{er} set de présentation : NETTOYAGE

- **Lait nettoyant** : Déposer une bonne noisette sur le dos de la main.

Ce lait ou gel moussant, suivant le type de peau, s'applique par mouvements circulaires sur la première moitié du visage et du cou. Essuyer avec du coton pour les femmes et un kleenex pour les hommes et rincer avec le tonique – idem coton ou kleenex.

- **Masque purifiant** : Déposer le produit sur le dos de la main de la personne et appliquer le masque à l'aide de ses doigts.

Laisser sécher environ 10 minutes.

Pendant le séchage, demander à la personne si le soin lui fait plaisir.

«Ce soin du visage vous fait-il plaisir ?

«Ainsi que je vous en ai préalablement informé, vous avez la possibilité de faire plaisir à des personnes que vous aimez en offrant à votre tour ce soin gratuit du visage.

«A qui pensez-vous en 1^{er} ?»

Lui remettre la fiche de références – PARRAINAGE – Références 6661 et aider la personne à penser à des membres de sa famille, ses relations, collègues et l'inciter à prendre son agenda ou son téléphone portable...)

Lui remettre le double de la fiche parrainage afin que la cliente prévienne ses références de votre prochain appel pour prendre un rendez-vous.

Pendant qu'elle remplit la fiche, compléter la fiche renseignements avec les marques des produits que la cliente avait apportés et regarder la quantité restante pour savoir à quel moment il lui faudra renouveler. Il suffira à votre retour chez vous de noter sur votre agenda le moment pour l'appeler et lui proposer de remplacer le produit fini par le nôtre.

- Rinçage du masque - salle de bains avec eau.
- A son retour, lui donner coton/kleenex et tonique pour que la peau soit parfaitement propre..

Laisser la personne regarder son visage à l'aide du miroir et recueillir ses impressions.

2^e set de présentation : REVITALISATION

- **Gel contour des yeux** : déposer le produit sur le dos de la main de la personne. Celle-ci étale elle-même le gel contour des yeux de l'extérieur vers l'intérieur de l'œil en tapotant.

Idem – la cliente choisit si elle souhaite à nouveau l'application du même produit ou celui qu'elle n'a pas essayé.

- Gel radiant C : Déposer un peu de produit sur le dos de la main de la personne et lui demander ses impressions, la sensation = lui faire penser à de la soie. Ensuite, la personne étale du gel sur son visage.
- Skin activator : déposer le produit sur le dos de la main et étaler sur le visage et cou.

Laisser la personne regarder son visage à l'aide du miroir et recueillir ses impressions.

3^e set de présentaton : HYDRADATION

- Crème hydratante : si soin effectué en matinée ou après-midi :

Déposer le produit sur le dos de la main de la personne qui l'étale sur son visage

Déposer la crème de nuit sur la main.

- Crème de nuit : si soin effectué en fin d'après-midi ou soir :

Déposer le produit sur le dos de la main de la personne qui l'étale sur son visage

Déposer la crème de jour sur la main.

Laisser la personne regarder son visage à l'aide du miroir et recueillir ses impressions.

Description de produits divers

Vous avez également la possibilité de décrire le rôle de produits suivants :

- Soin du corps en évoquant : la crème contour du corps et le gommage,
- Les produits de la gamme à l'aloé vera. Par exemple, déposer une noisette de lait pour le corps sur l'avant-bras ou une noisette de crème pour les mains.

Recueillir les sensations

Demander à votre client :

«Comment trouvez-vous votre peau ?»

«Quels produits avez-vous préférés parmi ceux que vous avez essayés ?»

A chaque produit préféré indiqué, le mettre devant elle.

(Si vous avez les produits en double, vous le sortez de votre mallette et le placez devant le client.

Si vous n'avez pas les produits, placer devant le client le produit utilisé pour le soin. Et vous commanderez ensuite, une fois rentrée chez vous, les produits souhaités par votre client auprès d'Herbalife qui se chargera de la livraison en 48 h chrono).

Et lui demander ensuite si elle souhaite connaître le prix des produits qu'elle a choisis.

Ne pas oublier de lui indiquer que nos produits sont purs, non coupés à la glycérine et qu'en conséquence, ainsi qu'elle l'a pu remarqué durant le soin, très peu de produit suffit.

Du coup, nos produits durent plus longtemps.

C'est un budget investi pour 2 à 3 mois en moyenne.

Lui remettre le dépliant 1 2 3.

Tarif et règlement

Etablir un bon de commande – tarif correspondant.

Proposer éventuellement de payer en 2 fois en fonction du montant de la commande.

Et lui remettre un catalogue produits.

→ Ce rendez-vous de soin du visage correspond au 2e rendez-vous (après le bilan/LPE), l'étape suivante sera de lui présenter notre opportunité à l'aide du book Plan Total.

3e étape : Présentation de l'opportunité

Prendre à nouveau le Book Présentation Plan Total et présentez la partie jaune, qui constitue à mettre en avant les points suivants :

- 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,
- et bien entendu, si intérêt du client, lui communiquer votre site Internet well-street (ou celui de votre sponsor) pour visite du site et remplir le questionnaire. Lui préciser que dès formulaire rempli, on l'appellera pour lui envoyer le flash vidéo.

4e étape : Fin du rendez-vous