

LES BASES DU PARRAINAGE



« L'affilié » – 1 ère partie

Avant propos : Il est dans ton intérêt de prendre le temps de lire jours après jours, toutes les sections de cette étape que tu dois considérer comme ta base de départ. En effet, elle va te dévoiler une méthode de travail, ce qui te permettra d'aller dans la bonne direction.

Etant donné qu'une image vaut mille mots, lisez la petite histoire ci-dessous votre formation découlera toujours des expériences déjà vécues bonnes ou mauvaises, mais elle font avancer vers l'excellence ceux qui observent les conseils avisés.

Ce Samedi matin, Jacques se réveilla de bonne heure. Cela faisait déjà une semaine qu'il voulait faire du parrainage. Son premier objectif étant celui de faire progresser son groupe de travail.

Aujourd'hui il avait décidé de ne pas travailler, mais de consacrer 100% de ses efforts au parrainage de nouveaux affiliés. Après avoir pris un copieux petit déjeuner, Charles jeta un coup d'oeil à sa montre, 8 heures 30. Il était temps de passer quelques coups de fil en vue d'obtenir ses premiers rendez-vous.

Après un moment d'hésitation, il composa le premier numéro. Il laissa sonner 3 fois puis raccrocha rapidement. « Ils doivent être certainement encore au lit à cette heure-ci. Je ne devrais pas appeler aussi tôt. Je vais donc passer une heure à me fixer des buts précis »

A 9 heures 30, Charles avait revu ses buts et son organigramme qu'il avait dessiné en prévision DES PRIMES qu'il toucherait sur chaque affiliés en tenant compte des règles de fonctionnement de son affaire

Il calcula rapidement le temps qu'il lui faudrait pour mettre tout cela en place. Mais avant tout, **Jacques devait parrainer son premier affilié.**

A 9 heures 35, il reprit le combiné. La ligne était occupée. Soulagé, il se dit: « De toute manière, il n'aurait certainement pas été intéressé » Puisque ses deux premiers contacts n'avaient pas abouti, il reprit SA LISTE DE CONTACTS pour voir les noms des personnes qu'il pouvait appeler ensuite. Par la même occasion, il décida de préparer plusieurs listes pour séparer les « bons des « mauvais » contacts. Puis il transcrivit leurs noms et leurs coordonnées sur des cartes afin de se constituer un vrai fichier.

A 11 heures 45, Jacques commençait à se sentir un peu coupable. Il avait bien réglé un bon nombre de questions administratives ce matin-là, mais il n'avait toujours pas parrainé son premier affilié. Pour se donner du courage, il se dit:

« Je n'ai pas peur de parler aux gens, ni de me faire rejeter. Tout ce que je fais, c'est établir les bases pour un après-midi de travail efficace. Je suis donc paré pour sortir de chez moi et parrainer tout ce qui bouge. »

Alors qu'il était sur le point de sortir, il se rendit compte qu'il était presque midi et qu'il valait mieux manger avant de partir.

A 13 heures, Jacques se mit finalement en route. Mais où devait-il aller ? Il n'avait pas pris de rendez-vous et n'avait pas non plus de plan d'action précis. IL prit son courage à deux mains et se dirigea vers le petit supermarché du quartier. Il avait une bonne affaire à proposer et avait toutes les chances d'y trouver des gens entrepreneurs. Toutes les conditions étaient réunies pour réussir.

La boutique de Mr Leboucher était pleine de gens et Jacques continua son chemin. Chez Monsieur Duboulangier, il ne vit qu'un seul client; il se dit que s'il se faisait rejeter, celui-ci aurait certainement une piètre opinion de lui et de son affaire.

Madame Ducoiffeur avait l'air fâchée, il valait mieux la laisser tranquille s'il ne voulait pas la contrarier encore plus.

Au magasin de chaussures, il ne rencontra que le jeune apprenti. Si le patron le surprenait en train de lui présenter son affaire, il se ferait sans doute mettre à la porte.

L'horloger, lui était seul. Jacques se présenta poliment. Mais l'horloger **prit aussitôt le contrôle et posa une foule de questions:** « Combien cela va-t-il me coûter ? » « Depuis quand faites-vous cela ? » « Quelles sont vos références ? » « Pouvez-vous me montrer vos 12 derniers chèques ? » Complètement intimidé, Jacques balbutia qu'il avait trop à faire pour répondre, et pris la fuite.

A 14 heures 20, Jacques reprit sa voiture, découragé. Sa confiance en lui en avait pris un coup, mais il voulait encore faire au moins une présentation. **A 14 heures 45**, Charles arriva au domicile de ses amis. Depuis la rue, il ne pouvait pas voir la lumière à travers la fenêtre du salon. « Ils ne sont pas chez eux » se dit-il, « il est grand temps que je rentre pour revoir un peu certaines choses concernant mon affaire. »

Heureusement, Jacques avait de la chance. Son parrain était un vrai pro. Lorsque celui-ci l'appela au téléphone pour s'enquérir de savoir comment il avait passé son week-end, il connaissait déjà d'avance la réponse.

« Jacques », lui dit-il, « je sais ce que tu veux faire, et je connais moi-même ce sentiment d'insécurité qui nous envahit lorsque nous essayons de partager notre affaire avec les autres. Je crois qu'après avoir fait ton expérience, tu aimerais recevoir quelques conseils pour t'en sortir »

Jacques se sentait déjà bien mieux, en écoutant son parrain au téléphone qui allait lui apprendre tous les « trucs » du parrainage. A ce moment là, Jacques s'installa confortablement dans son fauteuil et écouta son parrain lui dire la chose suivante:

« Une bonne leçon vaut bien plus que 10 000 mots. Les gens ont beau recevoir des conseils, ils ne se rendent pas compte de leur valeur et ne les mettent presque jamais en pratique. Sache que je ne te fournirai pas simplement la solution à ton problème de parrainage. Ce sont des choses que tu apprendras toi-même.

Voici ce que tu vas faire. Tu vas revoir et revoir les conseils d'aide au parrainage, ensuite passer quelques coups de fil à tes contacts, et essayer d'obtenir des rendez-vous. je vais t'expliquer comment procéder.

Ne t'inquiète pas de savoir si cela marchera ou pas au moment du suivi puisque je te propose de prendre le rendez-vous simplement en indiquant que tu démarres dans l'activité et qu'une personne habilitée va reprendre contact avec lui selon un horaire convenu et je m'occuperais de tout, et aussi, ***la conversation à trois au téléphone***, permet une formation en parallèle de ta progression de groupe. Tout ce que tu auras à faire, c'est d'écouter attentivement ce que je dirais.

Lorsque tu les appelleras pour prendre rendez-vous, tu diras à tes amis:

« As-tu envie de gagner de l'argent ? »

S'ils répondent « Oui », tu continue...

« Je vais te présenter un amis leader dans son entreprise qui va tout t'expliquer mieux que je ne pourrais le faire, et répondre à tes questions. Tu vas voir, tu ne seras pas déçu »

Jacques était ravi. En fait, ce n'était pas si compliqué que ça. Après tout, il n'avait rien d'autre à faire que de prendre ces rendez-vous. Pour le suivi, son parrain s'en chargerait. Il n'avait qu'à s'installer confortablement dans son fauteuil, et écouter comment ses amis bombarderaient son parrain de questions et d'objections, et analyser comment il maîtriserait la situation avant de les convaincre.

Jacques était vraiment motivé. En un quart d'heure à peine, il décrocha 4 rendez-vous pour le mardi soir en question.

Dans cet état d'esprit, si ses amis lui demandent pourquoi il va les recontacter en présence d'un tierce personne, il suffira à Jacques de dire la chose suivante:

« Tu as peut être vu et lu mon site personnel, mais je voudrais juste te présenter un ami qui est plus expérimenté que moi, car je suis en formation. Je suis sûr que tu l'appréciera »

Le parrain de Jacques lui expliqua, qu'il était fondamental qu'il recontacte ses amis 30 minutes après qu'ils aient eu leur première information (lien, vidéo, document..) car comme le proverbe le dit: « il faut battre le fer lorsqu'il est chaud » sinon ses amis risqueraient de se

refroidir.

Alors Jacques fit exactement ce qu'on lui dit de faire, et compris qu'il fallait qu'il demande à ses amis, s'ils étaient prêts à regarder sa page personnelle avec les vidéos, informations et documentations concernant la marque.

Dans le cas contraire il suffirait que Jacques leur demande à quel moment ils seraient prêts à la regarder, puis de convenir d'un rendez-vous le plus proche dans le temps possible.

Il est important que Jacques puisse connaître à l'avance les plages horaires disponibles de son parrain avant de contacter ses amis au téléphone.



« L'affilié » – 2ème partie

Les suivis se passèrent si bien, que Jacques en resta bouche bée. L'une des personnes contactées n'était pas intéressée, une deuxième devait encore réfléchir, et les deux autres avaient adhéré.

Deux nouveaux affiliés en une fin de soirée! C'était presque trop beau pour être vrai, et en plus, c'était tellement facile !

Tout ce que Jacques avait fait, c'était présenter son parrain à ses amis puis celui-ci avait pris les choses en main pour qu'il réponde à leurs questions et faire un résumé de l'activité.

A ce moment là, il ne suffisait plus qu'aux amis de Jacques de décider s'ils voulaient adhérer ou non. Il n'y avait là, rien de magique, aucune pression, mais tout simplement une explication claire du produit et de l'affaire. Il n'y avait rien que Jacques ne puisse pas faire aussi bien que son parrain.

Mais ce qui lui semblait le plus extraordinaire, c'était la réaction des gens face à son parrain.

Ils l'avaient écouté attentivement et tout ce qu'il avait dit. Ils le traitaient avec beaucoup de respect. Ils ne faisaient pas d'objections cyniques. En fait, tout le monde s'était comporté de manière exemplaire. Ceci facilita grandement la tâche de son parrain.

Plus tard, Jacques demanda à son parrain de lui expliquer ce qui était arrivé ce soir-là. **Son parrain sourit et lui dit de prendre note de ce qu'il allait lui répondre:** « Le secret d'un parrainage efficace est simple. **Nous étions deux contre un.** En effet, notre prospect se trouvait dans une position de faiblesse car nous n'avions qu'une seule personne à convaincre. Et puis, tout ce que nous disions devait bien avoir du mérite puisqu'il y avait déjà deux personnes pour le partager. Il était nettement plus facile pour notre interlocuteur de se joindre à notre enthousiasme que de nous persuader du contraire. De plus, il était forcément ravi de penser comme nous puisqu'il désirait lui aussi gagner plus d'argent »

C'est simple comme bonjour: **Les pros du marketing de réseau** travaillent toujours à deux. Il est absolument vital de suivre ce conseil pour réussir, de plus la possibilité d'avoir des informations par le biais d'une conférence en ligne facilite largement ce processus. Voyons maintenant pourquoi il vaut mieux travailler à deux ou plus selon le cas.

Lorsque tu téléphone à un ami, il y a de fortes chances qu'il commence à te parler de son travail, de sa famille, du dernier exploit sportif, bref des mille et une choses de la vie. Il voudra sans doute plaisanter avec toi, peut-être aussi te contrarier et ridiculiser ton affaire rien que pour rigoler un bon coup. Mais lorsque tu l'appelles avec quelqu'un à tes côtés, tout change.

Ton ami se tiendra de manière exemplaire puisqu'il ne connaît pas ton parrain. Pour lui, ton parrain est ton patron, et par conséquent, il veillera à ne pas t'embarrasser devant lui. De plus, il sera plus attentif à tout ce que tu va lui dire si tu es en présence d'une tierce personne.

Notre prospect ne connaît que toi et ne peut se faire une idée précise de la société que tu représentes. Si pour une raison ou une autre, il est amené à penser que tu n'es pas fait pour ça, il rejettera l'opportunité. Mais il se sera fait une idée de toi et non de la société ou de l'affaire que tu lui proposes.

Par contre, si tu l'appelles avec quelqu'un à tes côtés, il prendra plus facilement une décision basée sur les faits qu'on lui a exposés que sur ta personne ou ta position actuelle.

Lorsque deux personnes travaillent en équipe, la confiance est à son plus haut niveau. L'un motive l'autre. A deux, ce n'est pas la même chose que faire le tour du monde en solitaire. Si tu es seul, tu auras probablement peur de te faire rejeter, peur de prendre rendez-vous avec des gens que tu ne connais pas surtout sur internet, et souvent tu auras ce sentiment étrange de vouloir éviter tout contact avec tes prospects.

C'est la raison pour laquelle tu finis par passer ton week-end à régler la paperasse plutôt que de téléphoner à de nouveaux prospects. Avec un partenaire à tes côtés, chacun travaillera encore plus dur pour ne pas laisser tomber l'autre. **Aucun des deux ne voudra être le premier**

à abandonner.

Lorsque deux membres affiliés font une présentation, l'un parle tandis que l'autre écoute. Celui qui écoute, qui n'est soumis à aucune pression, est libre d'écouter le prospect et peut ainsi être à l'affût du moindre détail qui pourrait motiver celui-ci. Au moment de conclure l'affaire, il pourra apporter des informations essentielles qui seraient passées inaperçues sans lui. Il en ira aussi pour vos conférences en ligne, être à deux est le complément d'information optimisé !

Lorsque deux affiliés travaillent ensemble, ils accomplissent bien plus que si chacun travaillait de son côté. Tu comprendras certainement pourquoi tu es nettement plus efficace en équipe. Les professionnels recherchent toujours un maximum d'efficacité.

Si tu laisses ton nouveau partenaire seul dans sa tâche de parrainage, t'attends-tu à ce que:

a) Tes nouveaux partenaires aient une maîtrise immédiate de l'affaire par opération du saint esprit...

b) Tes nouveaux partenaires aient une confiance inébranlable en eux-mêmes et en ton affaire et qu'ils puissent assumer seuls tous les rejets.

c) Tes nouveaux partenaires soient des professionnels instantanés du marketing de réseau, rien que par le fait d'avoir adhéré .

Tu conviendrais qu'on ne peut s'attendre à tout cela. L'alternative idéale sera donc le travail en groupe.

Lorsque deux personnes travaillent ensemble, cela leur permet d'évaluer chacune de leurs présentations. Ils peuvent analyser les points positifs et négatifs d'une présentation particulière, ce qui leur permettra d'améliorer les suivantes. Les deux points de vue de la personne qui présente et de celle qui observe constituent un atout majeur.

« Comme tu peux le constater Jacques, il est absolument crucial de parrainer à deux ou en conférence. C'est une conclusion logique. Dès aujourd'hui et pour plusieurs jours, toi et moi nous travaillerons ensemble. Notre objectif est de te parrainer 10 personnes sérieuses sur chacune de tes deux lignées binaires le plus rapidement possible pour que tu puisses t'assurer une pérennité futur.

Pour chacun des suivis que nous ferons, nous alternerons. Une fois cela sera moi qui en fera un, de façon que tu m'écoutes et que tu puisses apprendre comment faire et ensuite cela sera toi de parler pour qu'à mon tour je puisse t'écouter en téléphonie à 3 et jusqu'à 5 sur skype. Cela me permettra en privé par la suite, de te donner les meilleures conseils pour te perfectionner.

En fonctionnant comme cela, tu vas très très vite assimiler les principes du parrainage. Tu découvriras qu'en l'espace de six mois seulement, ton affaire devancera celle des affiliés qui sont actif dans cette affaire, même si ils y sont depuis 5 ans et qui n'appliquent pas les conseils du parrainage avec ton parrain ou up line.

Ca marche pour toi ? »

Jacques était d'accord et débordait déjà d'enthousiasme. Ce serait facile. Toutes ses craintes s'étaient maintenant dissipées et il entrevoyait déjà un futur lumineux avec un nombre sans cesse croissant d'affiliés. »