

« L'art de plaire à ton prospect »



Règle de base N° 1

- 1ère HABITUDE

Parle avec simplicité sans prétention !

Nous croyons que si un affilié n'arrive pas à parrainer, cela peut provenir d'une cause essentielle. Il peut se laisser aller au complexe de supériorité, ce que nous pourrions appeler la « professorite » aiguë. Alors pour éviter de pareils travers tu dois résister à la tentation **d'étaler vaniteusement tes connaissances sur ton affaire.**

Oui tu es plus documenté sur le sujet que ton prospect, c'est naturel, mais surtout n'en fais pas un plat.

Bien sûr , nous aimons à penser que tu ne t'adresses jamais à un prospect d'une façon aussi arrogante. Mais rappelles-toi, nous sommes sûr qu'en certaines occasions il t' est arrivé d'avoir au sens figuré posé cette toque universitaire sur ta tête et ***fait une conférence à ton prospect tout surpris comme s'il était un indécrottable ignorant et toi un célèbre professeur.***

Et bien si tu veux que ta personne attire la sympathie il ne faut jamais agir de cette manière. N'oublie pas d'utiliser souvent les expressions modératrices telles que : « Comme vous le dites, comme vous le savez ».

Ne laisse jamais ton prospect supposer que tu le classes dans la catégorie des imbéciles. **Essaye** « comme vous le dites et comme vous le savez ». Cela rapporte toujours d'utiliser modestement ces expressions en particulier quand l'objet de l'entretien nécessite une explication technique de ta part.

Expose clairement les renseignements nécessaires à ton prospect, mais surtout ménage sa susceptibilité. Si tu veux attirer sa sympathie et créer un bon climat, il est vital que tu fasses cela.

Oui dès que tu veux parrainer quelqu'un , évite de te laisser aller à la professorite aiguë. Pour l'éviter d'une façon sûre, suit la règle de base numéro 1 à la lettre. Pendant le mois ou tu y travailleras, ***prends soin que tes qualités personnelles attirent sur toi la sympathie grâce à la modestie d'expression.***

Récapitulatif

Ne fais pas de professorite aiguë, ni d'étaler vaniteusement tes connaissances comme pourrait le faire un avocat.

Ne laisse jamais ton prospect supposer que tu le classe dans la catégorie d'imbécile !

Apprend à ménager la susceptibilité de ton prospect

Il est important de ne jamais se laisser aller au complexe de supériorité. Si cela doit t'arriver, réagit vite et enlève ta toque universitaire.

Pour que ta personne attire la sympathie, apprend à utiliser les expressions modératrice ci-dessous :

COMME VOUS DITES, COMME VOUS SAVEZ



« L'art de plaire à ton prospect »

Règle de base N° 2

Note: Cette deuxième habitude est surtout pratiquée lorsque tu es quelqu'un physiquement en face de toi, et ne pourras pas être utilisé par téléphone. Ceci dit, nous avons pensé qu'il serait utile que tu puisses la connaître pour l'utiliser dans certaines situations.

2ème HABITUDE

Que ton regard soit direct et sincère et non fuyant, inquiet...

Attention, comme tu le sais, la sincérité signifie quelque chose de beaucoup plus profond qu'un éclat superficiel dans tes yeux.

Fondamentalement, la sincérité n'est pas une expression dans ton regard mais plutôt un sentiment dans ton cœur.

C'est un sentiment qui s'extériorise sous la forme d'un réel désir d'aider le prospect à résoudre un problème. Un sentiment auquel s'ajoute la certitude de pouvoir donner cette aide par une utilisation rationnelle de ton affaire.

LA SINCÉRITÉ C'EST LE DÉSIR D'AIDER ET LA CERTITUDE DE POUVOIR LE FAIRE.

Mais être vraiment sincère au fond de ton cœur ne suffit pas. Il faut aussi extérioriser cette sincérité. Et voici quelle est l'une des meilleure façon de le faire. Pour cela, tu dois extérioriser ta sincérité par le contact direct de ton regard.

Tu dois éviter d'avoir les yeux fuyant, c'est-à-dire le genre de regard qui ne dénote pas la sincérité que nous allons te démontrer maintenant :

supposons qu'un affilié regarde autour d'une pièce pour voir de qui se compose l'assistance et soudain il te remarque et il décide d'aller te dire quelques mots d'amitiés.

Analyse ta réaction si celui-ci te parle sans te regarder dans les yeux:

Affilié: « Par exemple quelle bonne surprise que tu sois là, ah mais tu as une mine splendide, je suis content de te revoir. »

Donc quand un affilié te salut ainsi, (sans te regarder directement dans les yeux) **pourquoi ne ressens-tu aucune sincérité ?**

Nous allons te le dire :

C'est parce que son regard à manqué le tien, peut-être d'une fraction de centimètre. Or avec les années tu as appris par expérience que si quelqu'un te parle avec des mots qui viennent du cœur au lieu de mots qui sortent seulement du bout des lèvres, ce n'est pas ton front qu'il regarde, il ne regarde pas non plus ta pomme d'Adam, il te regarde dans les yeux. Cela tu le sais par expérience et ton prospect le sait également.

Mais pourquoi il faut prendre au sérieux cette règle de base numéro 2 ?

Pendant le mois ou tu t'y emploieras, fait très attention à la direction de ton regard pendant que tu es en train de parler. Nous présumons que tu découvriras des choses qui te surprendront. Tu découvriras que trop souvent tes yeux s'égarer maladroitement à droite ou gauche, qu'ils fixent distraitement le plafond, qu'ils se dérobent obstinément vers le sol. Peut-être constateras tu qu'il se fixe sur tes ongles ou encore que tu lances à la dérobée des coups d'œil fuyants et insaisissables.

Ce comportement fini par donner au client l'impression que tu portes un masque.

Si tu relèves sur toi-même l'une quelconque de ces manies, manies que **nous pourrions qualifier de dérobage**, débarrasse toi en. Ca sera peut-être long, mais tu verras vite que c'est profitable.

Alors au cours du mois ou tu mettras en pratique la règle numéro 2, **surveilles-toi pour que ta personnalité d'affilié puisse extérioriser la sincérité** par le contact d'un regard direct.

Info : Même si tu n'as pas la possibilité d'avoir les personnes en face de toi lorsque tu es au téléphone, tu dois avoir au fond de toi-même cette certitude de pouvoir aider les gens à réussir. Si tu y crois , les gens le ressentiront par ton enthousiasme que tu dégageras par téléphone.



« L'art de plaire à ton prospect »

Règle de base N° 3

3ème HABITUDE

Fais preuve de courtoisie déférente.

On retrouve facilement l'origine du mot courtoisie. Il suffit de lire séparément les 4 premières lettres **O U R**.

En effet autrefois on disait qu'un homme était « **courtois** » s'il savait se comporter en présence de quelqu'un, comme s'il était à la **cour** d'un roi. De nos jours bien sûr on compte peu de monarque en place, mais solide sur son trône plus que jamais, il reste encore un monarque :

Le roi du monde économique, sa majesté le prospect

En ce qui te concerne, il est roi au sens littéral du mot puisqu'il brandit *le sceptre d'or de celui qui décide de s'inscrire, de celui qui passe l'ordre.*

Alors en conséquence quand tu te présenteras à la cour de ton prospect tout puissant, il sera de bonne politique de l'entourer de toute une série *de petits actes courtois qui ont le merveilleux pouvoir de lui prouver ton respect.*

Alors, essaye de te juger:

« Est-ce que tu as l'habitude de pratiquer sans aucun effort ces petites attention qui savent si bien t'attirer la sympathie du prospect ? ».

Tout en réfléchissant, répond par curiosité à ces quelques questions suivantes:

« As-tu à cœur d'être ponctuel au rendez vous que le prospect t'a donné ? »

« Prends-tu la liberté de parler sans y avoir été invité ? »

» Commence-tu brutalement à parler de ton affaire sans avoir au préalable adressé quelques mots de politesse ? »

Affilié: « Je vais vous envoyer une documentation sur l'activité dont je veux vous parler, attendez ! Ca alors c'est bête, je ne trouve plus le lien, je ne peux pas vous l'envoyer ! » Voyons, avoue que c'est plutôt cavalier et que *ce moyen est infallible pour renverser la couronne que porte le prospect tout puissant.*

Il y a d'autres moyens pour vexer le prospect, **tu peux le vexer en refusant d'écouter son avis** ou en te permettant une familiarité excessive.

Mais il y a pire encore, c'est d'écouter parler le prospect sans trop lui prêter d'importance et lui faire ressentir que tu ne l'écoutes pas et que tu ne penses qu'en fait qu'à ce que tu vas lui dire lorsqu'il te laissera enfin placer un mot.

Nous te conjurons de t'assurer que tu ne fais rien qui puisse faire tomber la couronne de sa majesté le prospect. **Pour obtenir cela essaye d'appliquer cette règle numéro 3.**

Pendant le mois où tu t'y emploieras, adapte-toi de tout ton cœur à manifester un maximum de courtoisie envers le prospect.

Récapitulatif

Le prospect est roi, tu dois le respecter. Le prospect tient dans sa main le sceptre d'or et c'est lui qui décide ou non de s'inscrire ou pas .

Soit ponctuel à un Rendez vous lorsque tu en prends un.

Soit correcte. Demandes lui si tu ne le déranges pas.

Dis des mots de politesse avant de commencer à lui parler.

Ne soit pas excessivement familier.

Soit à l'écoute de ton prospect d'une manière attentive et soit courtois.



« L'art de plaire à ton prospect »

Règle de base N° 4

4ème HABITUDE

Donne à ta voix une chaleur amicale ! Une voix chaude c'est important dans tous les cas bien sûr, mais particulièrement quand tu téléphones à un nouveau prospect.

Chaque fois que tu abordes une personne pour la première fois, tu te retrouveras dans la position d'un étranger qui aborde la sentinelle d'un camp militaire. Tu dois également te plier à cette coutume vieille comme le monde.

AMI OU ENNEMI ? QUI EST VOUS ? DONNEZ LE MOT DE PASSE ?

Imagine que le téléphone de ton prospect soit un poste de garde. Donne le mot de passe « AMI » en souriant naturellement non seulement avec ton visage mais aussi avec ta voix.

Et oui, la magie de la vraie chaleur dans la voix qui a le pouvoir de faire s'épanouir sur ton visage automatiquement ce genre de sourire sincère et franc que tu n'obtiendras sans doute jamais par un effort.

Si tu essayes de te forcer à sourire, tu n'obtiendras qu'un résultat décevant qui se résume généralement dans l'une de ces 4 expressions:

l'expression forcée et douloureuse d'un animal traqué.

La grimace gourmande du genre que fit le loup au petit chaperon rouge.

Un ricanement, lèvres retroussées qui semble indiquer que le prospect te déplaît foncièrement.

Le plus commun de tous, un demi sourire comme celui d'un enfant qui va te faire une bonne blague.

Tu vois , il faut admettre qu'un sourire forcé ne disposera jamais le prospect à traiter. Donc si tu veux que ton prospect trouve de l'amitié écrite sur ton visage, il faut d'abord qu'il la sente dans ta voix. Ton visage la reflétant ensuite de lui même. Si tu doutes de ce que nous te disons là, prêtes toi à cette petite expérience facile.

Arranges toi pour qu'un témoin t'observe la prochaine fois que tu passeras un coup de fil à l'un de tes amis. Sois certain que tu ne pourras pas garder un visage impassible en parlant à quelqu'un à qui tu portes de l'intérêt. Le témoin te rapportera alors ce que ton visage reflète automatiquement.

L'affilié : « Pierre, ah bonjour Pierre! Comment vas-tu mon vieux ? Ah cela me fait tant plaisir d'entendre ta voix »

Nous ne saurions trop te recommander de tenter cette expérience convaincante en tenant compte des observations du témoin.

Là nous sommes certains, qu'il te dira que tu portais sur ton visage exactement une expression sincère. Et c'est le genre d'expression qui gagne automatiquement la sympathie, c'est l'accent qui sonne juste, l'attitude qui communique à ton prospect d'une façon convaincante les 3 messages qu'ils souhaitent entendre :

je suis ici comme l'aimable porteur de bonnes nouvelles.

Je suis ici comme le conseillé qui vous propose des avantages.

Je suis ici en ami.

Parviens à transmettre ces 3 messages.

Pendant le mois ou tu te concentreras sur la règle de base numéro 4, habitues-toi continuellement à faire sentir dans ta voix aussi bien que sur ton visage, une chaleur communicative. Cette chaleur vibrante qui est comme une poignée de main. Cette sorte de chaleur magnétique qui fait ressentir que tu viens en tant qu'ami.



« L'art de plaire à ton prospect »

Règle de base N° 5

Note: Cette cinquième habitude est surtout pratiquée lorsque tu es quelqu'un physiquement en face de toi, et ne pourras pas être utilisé par téléphone. Ceci dit, nous avons pensé qu'il serait utile que tu puisses la connaître.

5ème HABITUDE

Ai un maintien qui inspire confiance.

Chaque fois que tu es en présence d'une personne un peu difficile tu es peut-être un peu nerveux, un peu tendu intérieurement, c'est très naturel.

La tension nerveuse c'est la différence qu'il y a entre un cheval de course et un ruminant. Hors quel ruminant à jamais fait un bon vendeur.

Aussi longtemps que tu pourras contenir ta tension nerveuse sans jamais te trahir tu es tranquille, mais cela deviendra un handicap terrible si tu laisses ta nervosité remonter à la surface sous la forme d'un certain nombre de gestes involontaires que l'on prend en général pour un manque de confiance en soi.

Ainsi devant le prospect, es-tu sujet à certains tics nerveux ?

Analyses toi pendant que nous allons te poser les questions suivantes. Par exemple :

Te tournes-tu les pouces tout en parlant ?

Tapotes-tu tes doigts ?

Est-ce que tu les tords ?

Les fait-tu craquer ?

Les agites-tu comme pour compter de l'argent invisible ou tu lances des billes imaginaires ?

Jongles-tu avec ton crayon ?

Est-ce que tu joues avec tes clefs ?

Attaches-tu des trombones les uns aux autres ?

Te balances-tu sur ta chaise jusqu'à ressembler aux ours du jardin zoologique ?

Alors sincèrement, si tu découvres que tu as tendance à accomplir ces petits gestes nerveux, tu peux évidemment les classer parmi les travers qui caractérise un individu. Oui tu as raison, mais ce sont des travers terribles.

Pourquoi ?

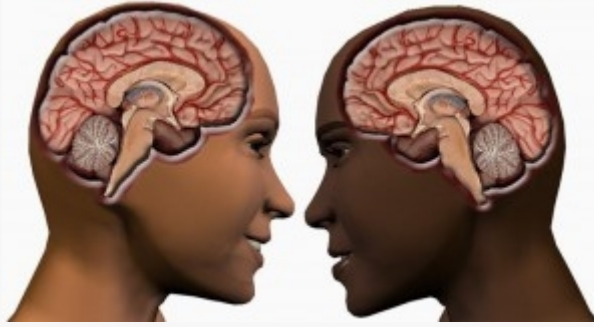
Parce qu'ils ont le pouvoir néfaste de laisser penser une chose grave, c'est-à-dire de laisser penser que tu n'as pas confiance en toi.

Pour être sur que ton attitude de bon affilié ne laisse jamais croire que tu manques d'assurance, suit la règle de base numéro 5 à la lettre.

Pendant le mois ou tu t'y emploieras, chaque fois que tu te trouveras en conversation avec un prospect quelconque, essayes de voir si tu as tendance à pratiquer l'un ou l'autre des ces mouvements, mouvements aussi révélateurs que ces griffonnages barbouillés machinalement dans une cabine téléphonique et que si tu découvres que tu es victime de ces gestes inconscients, défais en toi, effaces les et au plus vite.

Continues à te surveiller jusqu'à ce que ta volonté domine tes nerfs déréglés et que ces gestes inutiles laissent la place à des mouvements fait à propos, à des mouvements fait pour exprimer quelque chose.

Ta récompense en faisant cela, sera d'avoir enfin l'air d'un homme posé, d'un homme équilibré qui a su dominer sa nervosité excessive. Tu auras alors la joie de faire apparaître une personne qui a confiance en lui.



« L'art de plaire à ton prospect »

Règle de base N° 6

Note : Cette sixième habitude est surtout pratiquée lorsque tu as quelqu'un physiquement en face de toi, et ne pourras pas être utilisé par téléphone. Ceci dit, nous avons pensé qu'il serait utile que tu puisses la connaître.

6ème HABITUDE

Met de l'enthousiasme dans tes gestes

Attention il est important que tu travailles cette règle de base immédiatement après avoir assimilé la précédente, et voici pourquoi:

En t'efforçant d'éliminer les mouvements incontrôlés, les petits gestes nerveux qui donnent la mauvaise impression d'un manque d'assurance, tu pourrais aller trop loin et risquer d'éliminer aussi les mouvements normaux qui accompagnent et soulignent les paroles.

N'essayes pas de viser la perfection et n'oublie pas que le mieux est parfois l'ennemi du bien et que par conséquent tu pourrais détruire tes qualités naturelles et prendre l'attitude lymphatique d'une momie qui fait son discours main dans les poches sans dynamisme naturel, ni physique ni moral.

Lis ce qui va suivre:

Affilié : (l'affilié conserve ses mains dans les poches) « Nous pensons que ce système de syndicat est le plus intéressant de nos jours pour pouvoir augmenter ses chances de gagner au loto »

Prends soin de ne jamais commettre l'erreur de donner l'impression de ne penser qu'à rentrer chez toi avant même d'avoir été jusqu'au bout de ton discours. Lorsque tu avances vers ton prospect, fais le d'une manière dynamique avec l'enthousiasme de quelqu'un qui est impatient de commencer à partager son opportunité.

Lorsque le prospect t'invite à t'asseoir chez lui, fais le avec dynamisme, au lieu de t' enfoncer dans ton siège, tiens toi droit. Au lieu de te laisser aller en arrière pendant que tu parles, penche toi en avant. Au lieu de garder tes mains dans tes poches, laisse les libres prêtes à accentuer tes arguments d'un geste fait à propos.

Fais mieux de mettre plus de dynamisme dans ta personnalité physique, mets en dans ta voix aussi (Il n'y a que cette habitude la, que tu peux utiliser au téléphone.) parle en dosant le volume de la voix, emploie différentes intonations. N'oublie pas que si tu ne modules pas ta voix, tu es fade.

Donc nous avons exposé les principes de la règle de base numéro 6. Au cours des 30 jours pendant lesquels tu l'assimileras, essaye de t' obliger à prendre les habitudes de dynamismes vocaux, habitudes, qui permettront à ta personnalité d'affilié, de devenir quelqu'un d'enthousiaste.

Alors venons en maintenant enfin aux principes de la dernière règle. **Passons à la règle de base numéro 7.**



« L'art de plaire à ton prospect »

Règle de base N° 7
7ème HABITUDE

Prouve ton sérieux en tenant tes promesses

Chaque fois que tu parraines un prospect, tu fais implicitement la promesse de veiller personnellement à l'aider à développer son business. Même si tu n'exprimes pas ces promesses par des paroles, ton prospect lui pense que tu les as faites réellement. Pour lui cela va de soi, comme si tu avais prêté serment devant un tribunal.

Le juge : « Est-ce que vous pouvez me jurez personnellement que votre prospect bénéficiera de la formation ? Et aussi, Est-ce que vous pouvez me jurez personnellement que votre prospect pourra accéder à sa formation juste après qu'il se soit inscrit ? »

L'affilié : « Je le jure »

Le juge : « Pouvez vous me jurer personnellement que vous vous rendrez disponible envers votre prospect lorsque celui-ci en aura besoin ?

Le vendeur : « Oui je le jure »

Agis comme si cette conversation avait eu lieu en terme clair, chaque fois que tu parraines un nouveau membre et ensuite tu dois tout mettre en œuvre pour être certain que ces promesses ne seront jamais rompues.

A partir de maintenant, veux-tu essayer de respecter toutes tes promesses ?

Par exemple:

Prends-tu toujours le temps d'aider ton prospect à s'inscrire en ligne au lieu de le laisser tout seul à faire à faire cette tâche par lui-même?

Prends toi toujours la peine de t'assurer que ton nouvel affilié ait bien réussi à se connecter aux informations du groupe ? (en veillant à transmettre les liens et documents nécessaires pour démarrer)

Ne crois pas que ton rôle soit terminé parce que tu as réussi à parrainer un nouveau membre !

L'affilié : « Ah ça alors, c'est ennuyeux ! Je ne sais pas si mon nouveau partenaire a réussi à se connecter à son tableau de bord . Ah je ne dois pas prendre de risque, ça peut avoir des conséquences, je vais téléphoner à mon affilié pour savoir si il a réussi à se connecter et s'il ne rencontre pas d'obstacles. »

Ce genre de travail après avoir fait une nouvelle inscription en ligne est une corvée comparée à l'excitation de parrainer un nouveau membre, c'est vrai. Mais corvée ou non, ***c'est cependant la clé de voute de ta réussite.*** Puisqu'il en est ainsi, ***considère la règle de base numéro 7 comme l'une des plus importantes dans ton effort pour devenir un bon affilié.***

Prends au plus vite les habitudes d'être au service de tes affiliés, **habitudes qui te permettront de développer ta conscience professionnelle.**

LA CONSCIENCE PROFESSIONNELLE



« L'art de plaire à ton prospect »

Récapitulatif des 7 habitudes

Et maintenant résumons nous:

Quelque soit ta valeur effective d'affilié à l'heure actuelle, tu peux cependant l'améliorer, et en tirer un rendement beaucoup plus fructueux.

Tu y parviendras en prenant des habitudes qui signaleront à ton prospect les qualités qui laissent prouver que tu cultives en toi :

La modestie

La sincérité

Le respect

L'amabilité

La confiance

L'enthousiasme

et

LA CONSCIENCE PROFESSIONNELLE

Fais que ton attitude révèle ces 7 qualités et tu en recueilleras la récompense.

Avant que ton prospect adopte ton affaire, c'est TOI, qu'il doit adopter!

**Avant que ton prospect adopte ton affaire, c'est TOI,
qu'il doit adopter!**