

DÉPART ET FORMATION D'UN NOUVEAU PARTENAIRE



Pendant une rencontre en personne ou en ligne, le candidat t'a répondu à ta question: «Vous souhaitez en savoir plus?», il a dit: «oui!»

D'après les résultats de la réunion:

- Tu as envoyé au candidat un lien du site Coral Club avec plus d'informations sur l'entreprise et le produit ; sur la partie publique du site.
- Fixe une prochaine rencontre ou une date d'appel (**c'est mieux, si la date de rencontre est prévue au plus tard dans 48 heures**).

Alors, c'est l'heure de
l'appel suivant ou de
prochaine rencontre!



Quelques heures avant la rencontre, téléphone au candidat et précise s'il a eu le temps de consulter l'information?

Si la réponse est «Non»,

Donne la deuxième possibilité d'étudier les supports, mais tant qu'il n'a pas regardé l'information, il n'y a aucune possibilité d'avancer ou d'essayer de le dire en deux mots.

Il ne faut pas gronder une personne, lui faire des reproches, le mettre mal à l'aise!

Demande-lui: «Je sais que tu as probablement été occupé! Quand exactement peux-tu regarder?»

Obtiens une réponse et planifie une autre rencontre.

Apprends **la règle des 48 heures**: réduit le temps / les intervalles de contact avec les personnes afin que la personne ne se « refroidisse pas ». Idéalement, ces intervalles ne devraient pas dépasser deux jours!

LA RÈGLE DES 48 HEURES

Comment tenir une deuxième rencontre qui permettra à votre candidat de commencer?

Quand une personne répond à la question : «Est-ce que vous avez eu du temps pour étudier l'information?» **répond «OUI!», demande:** «Dites-moi, qu'est-ce qui était intéressant, qu'est-ce qui vous plaisait le plus dans l'information?». Écoute attentivement sa réponse. Si tu entends qu'une personne est positive, qu'elle a de l'intérêt, qu'elle a de l'enthousiasme dans sa voix, qu'elle a de l'énergie, alors va à la deuxième partie de «l'offre directe».

C'est-à-dire, pour s'inscrire, donc l'offre de départ avec Coral Club!

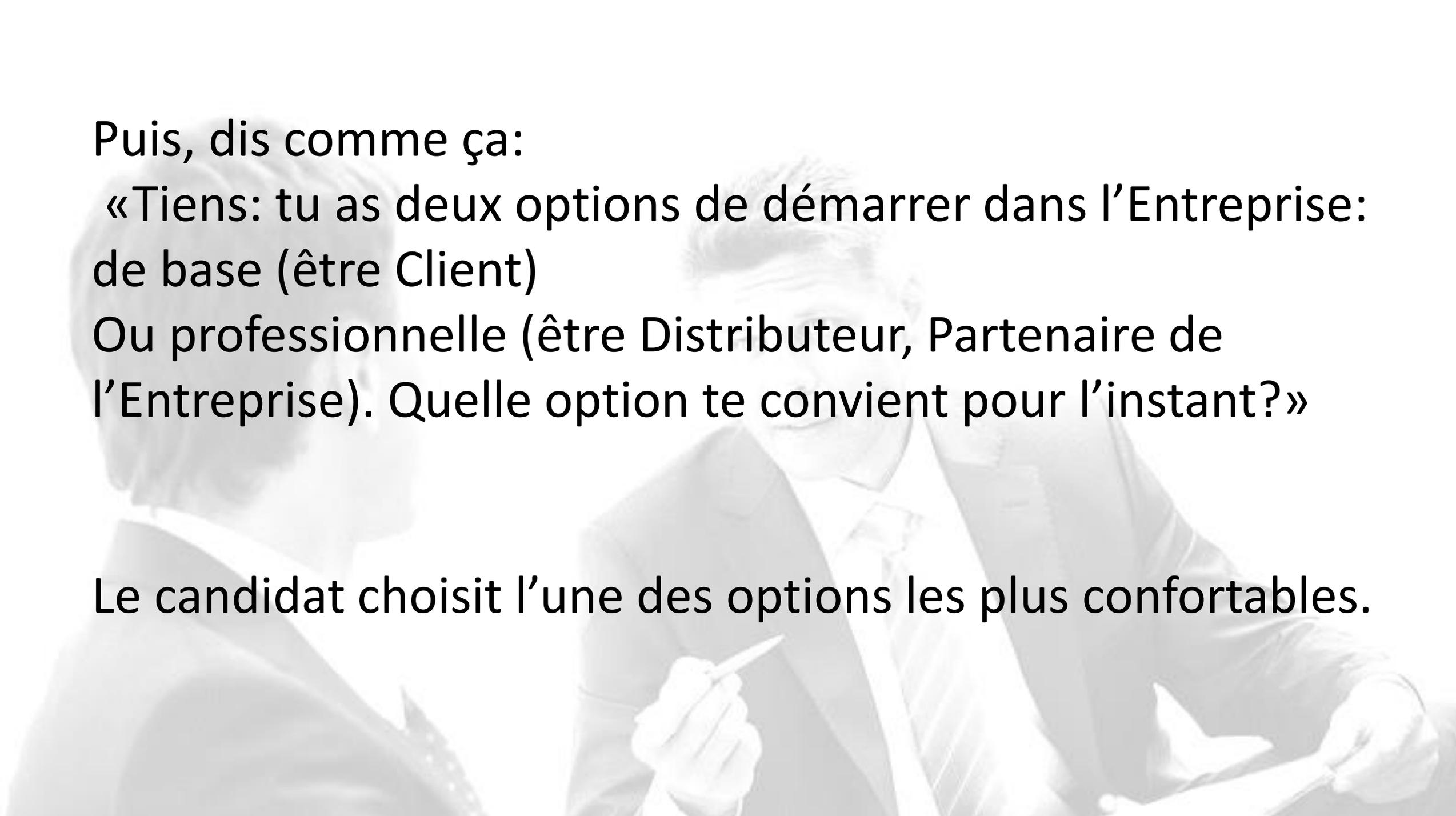
Comment procéder à l'enregistrement?

Cette technique s'appelle: «**Inscrivons-nous!**».

Alors! Comment ça sonne?

Si on voit qu'une personne a de l'intêret et il répond positivement à tes quesions on peut dire ceci: «Bien! Laisse-moi t'aider avec la première commande, et commençons à avancer progressivement vers tes objectifs. Qu'est-ce que tu en penses?»

«Pourquoi pas!» répondent ceux qui étaient prêts à démarrer dès maintenant.



Puis, dis comme ça:

«Tiens: tu as deux options de démarrer dans l'Entreprise:
de base (être Client)

Ou professionnelle (être Distributeur, Partenaire de
l'Entreprise). Quelle option te convient pour l'instant?»

Le candidat choisit l'une des options les plus confortables.

Ensuite, passe à l'inscription: signe une carte de Coral Club ou inscrit un nouveau candidat en ligne, crée une première commande avec lui.

Et commencez à avancer ensemble.



**« DÉPART »
DU NOUVEAU
PARTENAIRE**

L'étape suivante après le départ, c'est l'inscription du candidat, un bon «départ» de Partenaire.

La première chose que ton partenaire doit faire est de **commencer à utiliser le produit**. Parle aux nouveaux venus des programmes alimentaires, de l'aide pour la première acquisition. C'est seulement en sentant les résultats que le nouveau Partenaire peut vraiment transmettre les émotions et la joie du produit. Bien sûr, tu donnes un exemple comme tout bon mentor.

1. AIDE-LE À COMMENCER À UTILISER LE PRODUIT

Prends une rencontre pour le Partenaire, où tu parleras en détail de l'Entreprise, du concept de santé, du plan marketing de Coral Club. La plate-forme de Coral Club sera un excellent assistant dans ce domaine - invitez un débutant à commencer à apprendre. C'est efficace, intéressant et amusant. Connecte le débutant aux chats de ta structure (par métier et par produit).

2. PARLE DES AVANTAGES DE L'ENTREPRISE, DU CONCEPT DE LA SANTÉ ET DES POSSIBILITÉS DE CARRIÈRE

Le débutant a appris le plan de carrière.

Détermine avec le nouveau Partenaire ses objectifs dans l'entreprise. Précise les actions et les compétences nécessaires pour atteindre l'objectif (regarde «Mon premier objectif de Coral Club»). Combien de personnes doivent être inscrites? Quelles ventes dois-je faire personnellement? Combien de rencontres devons-nous tenir avant que le nombre nécessaire de rencontres puisse avoir lieu? Cela devrait être discuté et prescrit.

3. AIDE À DÉFINIR LES OBJECTIFS DANS L'ENTREPRISE ET PLANIFIER LES ACTIONS NÉCESSAIRES

Donne l'exemple à ton Partenaire!

N'oublie pas:

Si tu ne fais pas de chiffre d'affaires personnel, tes Partenaires ne le feront pas non plus. Si tu n'es pas actif dans des groupes et aux chats, tes partenaires ne participeront pas. Si tu ne visites pas des événements, tes Partenaires ne le feront pas non plus. Si tu n'attires pas de nouvelles personnes dans l'entreprise, ton partenaire ne le fera pas.



Enseigne à chaque nouveau Partenaire à créer une liste de contacts. Donne des conseils pour créer et gérer la liste.

4. ENSEIGNE À CREER ET TENIR UNE LISTE DE CONTACTS



Fais les premiers appels avec le nouvel inscrit sur la liste des contacts. Écoute attentivement ton partenaire au téléphone. Donne quelques commentaires.

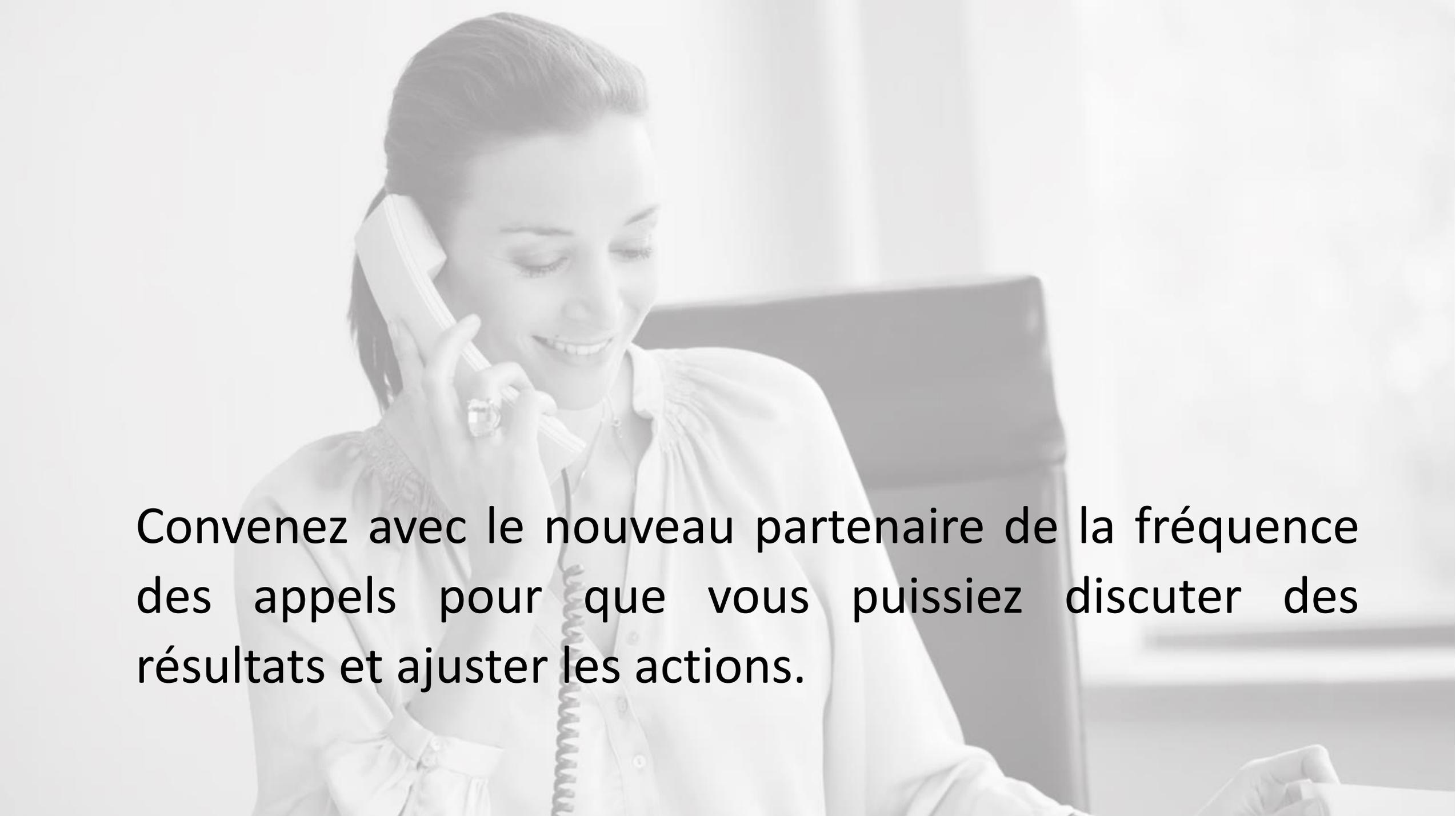
5. ENSEIGNE À INVITER À DES RENCONTRES D'AFFAIRES

Aide ton nouveau Partenaire à réaliser les premières rencontres d'affaires.

D'abord, c'est toi qui dirige les rencontres et le nouveau Partenaire regarde et apprend, après vous travaillez 50/50,(il faut partager les étapes avant la rencontre).

Et ensuite, laisse le nouveau faire la rencontre, tu seras là.

6. ENSEIGNE À RÉALISER UNE RENCONTRES D'AFFAIRES

A woman with dark hair pulled back, wearing a white blouse, is smiling while talking on a white corded telephone. She is sitting in an office chair, and the background is a bright, out-of-focus office environment. The text is overlaid on the lower half of the image.

Convenez avec le nouveau partenaire de la fréquence des appels pour que vous puissiez discuter des résultats et ajuster les actions.



Invite un nouveau
Partenaire aux événements
de ton entreprise ou ta
structure
(On va en discuter en détail
dans le cadre de la
formation complémentaire).

7. INVITE À UN ÉVÉNEMENT



DEVOIR

1. Étudie les outils supplémentaires dans ton « cahier d'activité de partenaire à succès ».
2. Crée un projet de «départ » de nouveaux partenaires.
3. Démarre les actions de ton plan!!

