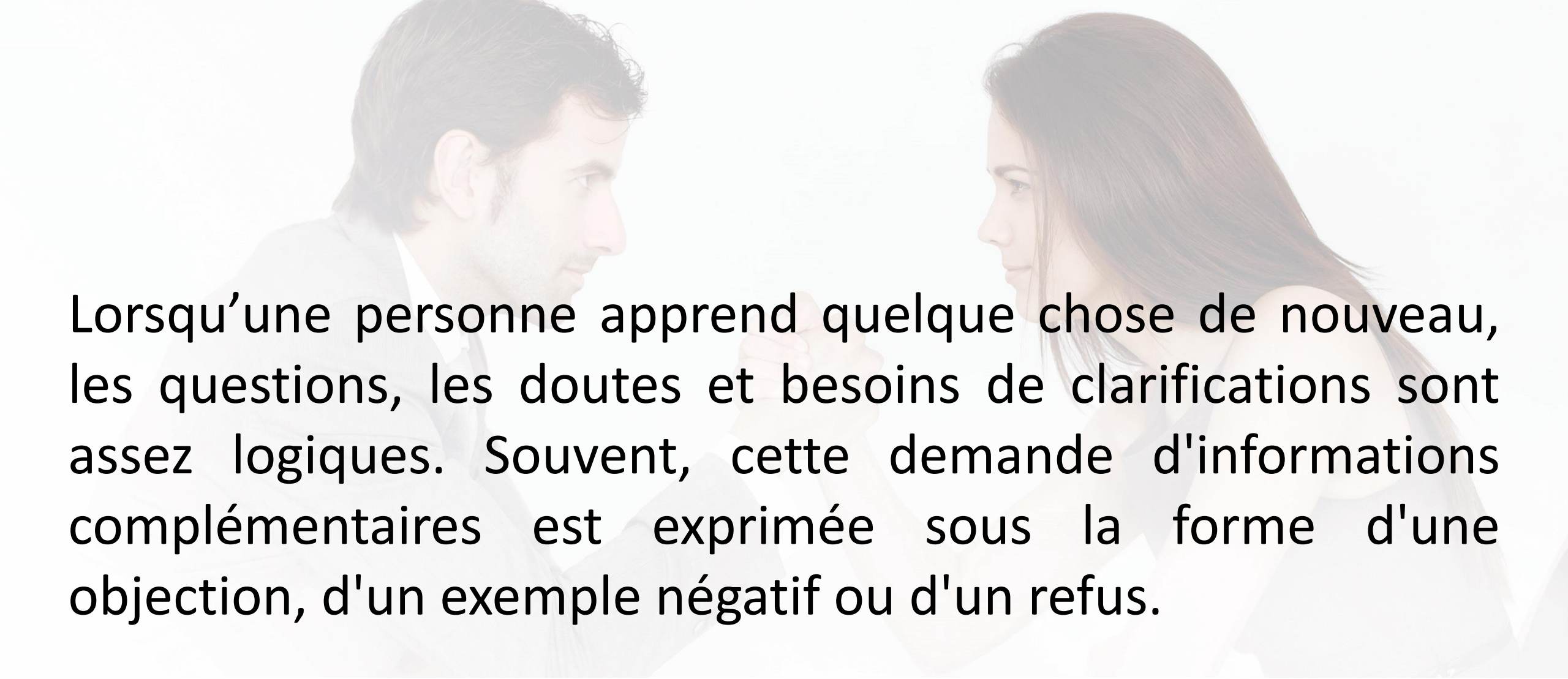


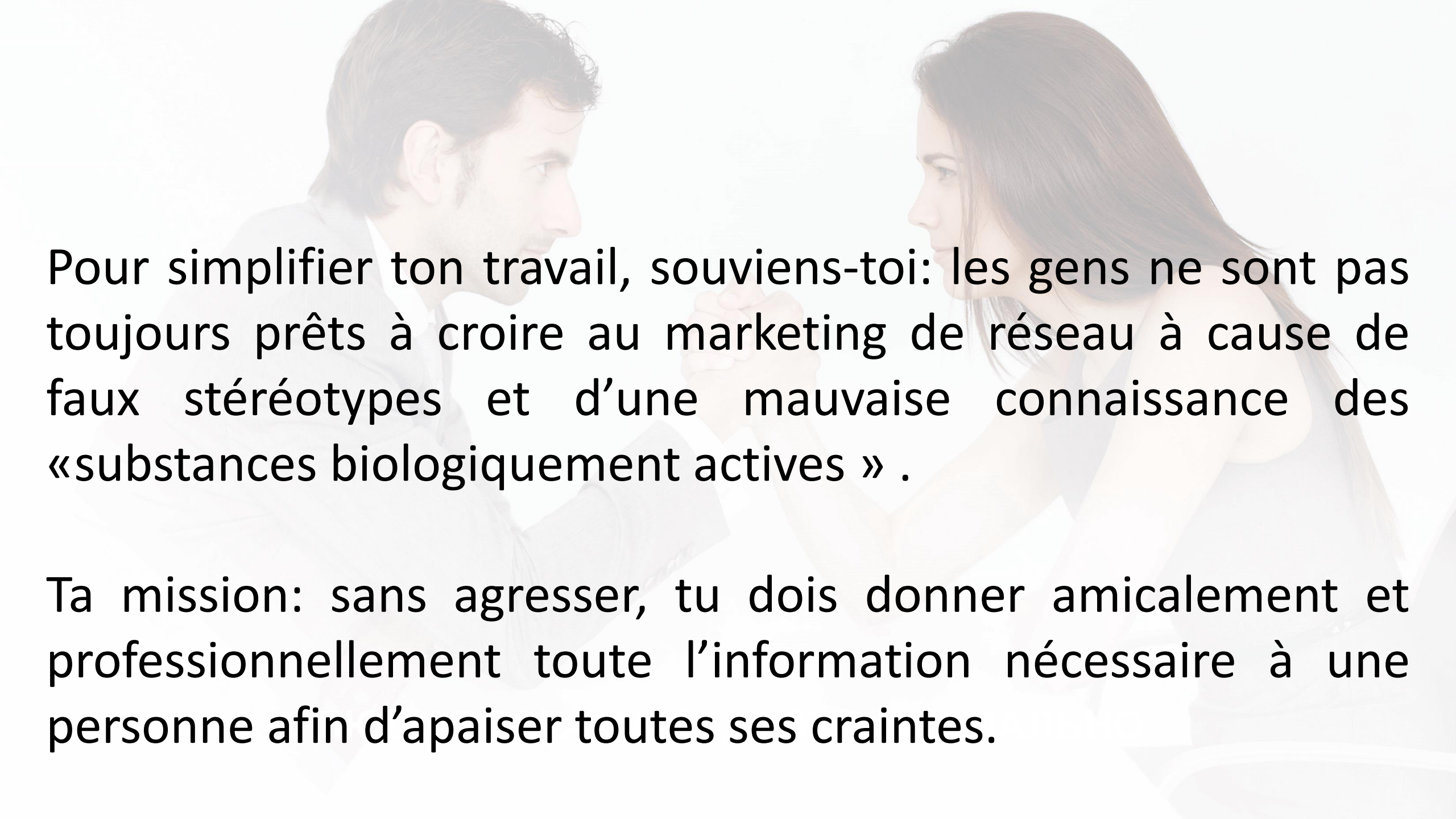
RÉGLER LES OBJECTIONS HABITUELLES



A man and a woman in business attire are shown in profile, facing each other. The man is on the left, gesturing with his hands as if speaking. The woman is on the right, listening attentively. The background is a soft, out-of-focus light color.

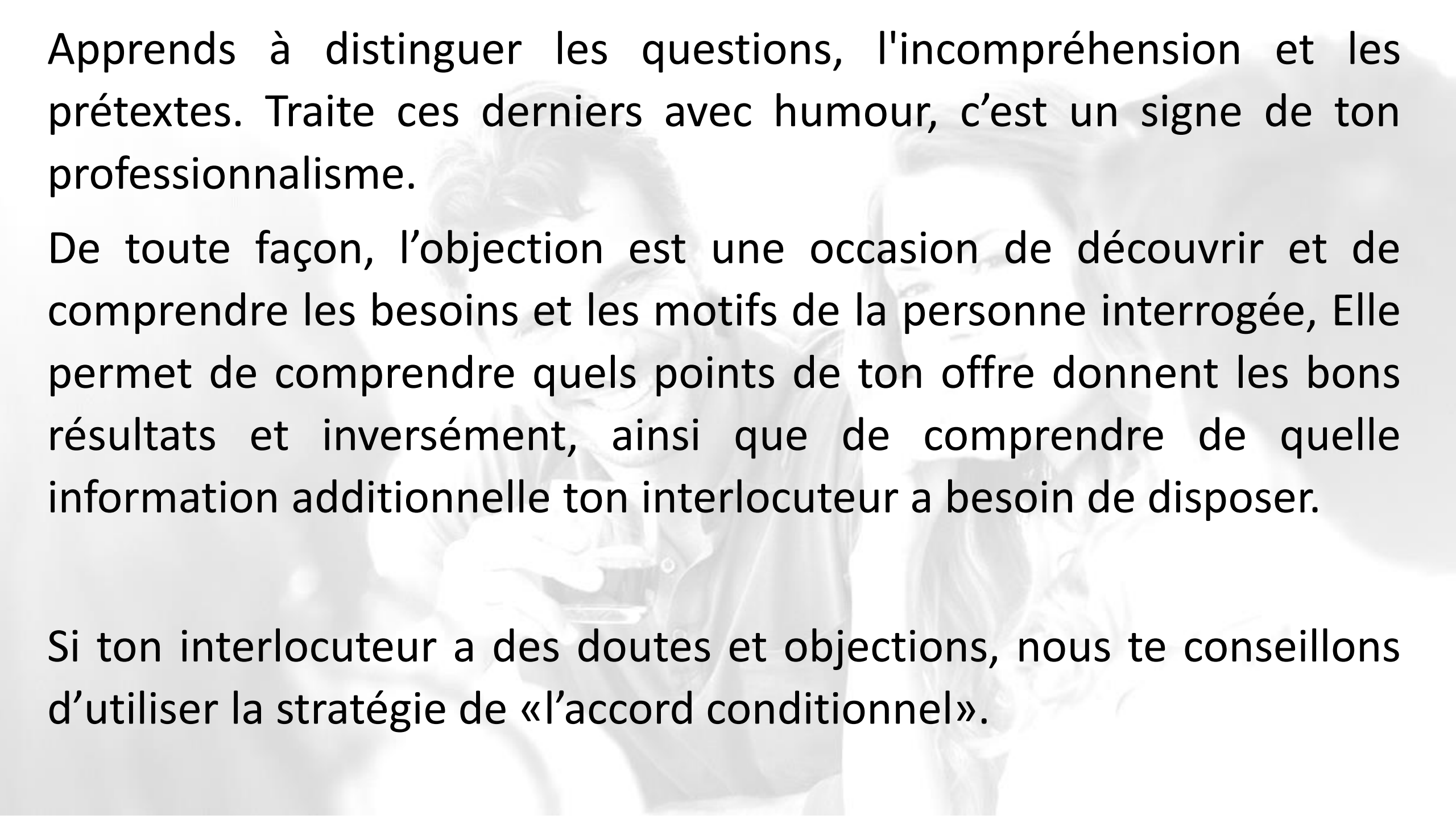
Lorsqu'une personne apprend quelque chose de nouveau, les questions, les doutes et besoins de clarifications sont assez logiques. Souvent, cette demande d'informations complémentaires est exprimée sous la forme d'une objection, d'un exemple négatif ou d'un refus.

LES GENS ONT DES OBJECTIONS, ET C'EST HABITUEL

A man and a woman in business attire are shaking hands, symbolizing agreement or partnership. The background is a soft, light-colored gradient.

Pour simplifier ton travail, souviens-toi: les gens ne sont pas toujours prêts à croire au marketing de réseau à cause de faux stéréotypes et d'une mauvaise connaissance des «substances biologiquement actives» .

Ta mission: sans agresser, tu dois donner amicalement et professionnellement toute l'information nécessaire à une personne afin d'apaiser toutes ses craintes.



Apprends à distinguer les questions, l'incompréhension et les prétextes. Traite ces derniers avec humour, c'est un signe de ton professionnalisme.

De toute façon, l'objection est une occasion de découvrir et de comprendre les besoins et les motifs de la personne interrogée, Elle permet de comprendre quels points de ton offre donnent les bons résultats et inversement, ainsi que de comprendre de quelle information additionnelle ton interlocuteur a besoin de disposer.

Si ton interlocuteur a des doutes et objections, nous te conseillons d'utiliser la stratégie de «l'accord conditionnel».



écouter

1. Écoute ses doutes sans
l'interrompre ni te défendre.

A red circle with a thin white border, containing the text "Accepter et rejoindre".

Accepter et
rejoindre

2. Trouve quelque chose qui peut t'aider à garder le lien (pas dans les faits, mais dans le besoin, le droit d'avoir une opinion, ou simplement le remercier pour avoir donné son avis): «Oui, je vous comprends bien....», «Je suis d'accord avec vous, c'est vraiment très important...» , «c'est bien que vous en parliez...».



préciser

3. Pose une question précise qui peut clarifier le doute: «Tu dis que tu ne veux pas vendre. Je comprends que tu ne veux pas acheter des produits à un prix et vendre à tes amis, tes copains ou tes connaissances à un autre prix, est-ce bien ça?» ;

« Tu ne crois pas au marketing de réseaux? Peux-tu me préciser pourquoi? Tu ne crois pas que c'est un business légal? Tu ne sais pas ce que tu pourrais gagner ici? Etc.».



Argumenter

4. Explique, argumente tranquillement ton point de vue (montre le lien entre son besoin, son droit et tes actions : comment cela fonctionne) : «Et c'est pourquoi...» «Et surtout pour...» , «Et juste pour cela....».



Demander son
opinion

5. Pose une question/ demande son opinion/précise si son attitude à l'égard du sujet en question a changé.



Nous avons recueilli les questions/objections typiques les plus fréquemment rencontrées par les distributeurs et avons proposé des options pour y répondre. On ne te conseille pas de les apprendre par coeur...

TA MISSION: COMPRENDRE LES RÉTICENCES ET ARGUMENTER AUPRÈS D'UN INTERLOCUTEUR MÉFIAANT

1. Seuls ceux qui commencent en premier gagnent.

Tu as raison de penser que le temps de développement du business et le niveau de revenu de ce dernier, sont des éléments interdépendants.

Cependant, le plan de marketing de l'Entreprise est conçu pour que tu puisses gagner plus d'argent que la personne qui t'a invité et plus que la personne qui travaillé pour l'Entreprise pendant 15 ans. Plus tu as beaucoup de mentors plus c'est mieux pour toi parce que plus de personnes sont intéressées à ton succès et sont prêtes à t'aider pour l'atteindre.

S'il y avait la possibilité de s'inscrire directement auprès de l'entreprise et non auprès du Distributeur, tu recevrais le même montant. Personnellement, je suis content que nous ayons commencé Coral Club il y a 19 ans, parce que nous avons tout à notre disposition: plus de 550 magasins dans 40 pays, un système de livraison qui couvre 189 pays, une large gamme de produits, un site attractif et un plan de marketing éprouvé. Tout a été construit au fil des ans, et chaque personne peut travailler dans un système commercial bien établi.

A ton avis, est-il plus aisé de travailler dans une entreprise dont le système d'affaires est bien fonctionnel ou dans celle en cours de développement?

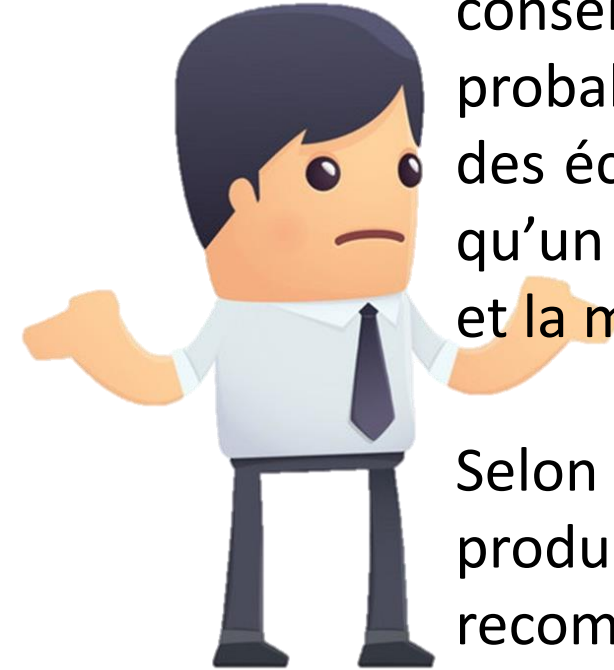


2. Je ne vais pas utiliser les produits de Coral Club.

Bien sûr, tu ne peux pas utiliser les produits de l'Entreprise. Mais comment conseiller quelque chose que tu n'utilises pas toi-même? Ce sera probablement assez difficile. Des substances biologiquement actives, de l'eau, des écoproduits pour le nettoyage domestique, c'est aussi naturel et moderne qu'un stylo, de l'électricité et Internet. Notre produit est naturel et nécessaire, et la meilleure recommandation est une expérience personnelle.

Selon mon expérience: La seule façon de bâtir une bonne affaire est avec un produit en lequel vous avez confiance. C'est la meilleure manière pour que les recommandations d'affaires fonctionnent et la façon la plus confortable et la plus courte de faire beaucoup d'argent.

Mais avec quels produits commencer? Quelle catégorie serait la plus intéressante pour toi: l'eau, la beauté, la maison, l'alimentation saine...?



3. Je n'ai pas de temps pour ça.

L'absence de temps libre est un grand problème de notre temps. C'est une pensée rationnelle,

On peut commencer et développer son business parallèlement à son travail, son propre business, ses études dans le marketing de réseau. Pour démarrer, tu peux travailler seulement quelques heures par jour. Dans chaque business, le revenu ne vient pas immédiatement, et faire autre chose en parallèle est recommandé.

Quand les résultats et le revenu seront stables avec Coral Club, tu peux me croire, tu trouveras plus de temps dans ton agenda. Selon mon expérience et l'expérience de mes collègues, si tu te mets à développer ton business et travailles sérieusement, tu peux en 2-3 ans continuer à travailler sans ton implication constante. Avoir un revenu passif, c'est une idée globale du marketing de réseau.



Combien de temps par semaine pourrais-tu consacrer à cette activité?



4. Je n'ai pas les qualités nécessaires pour faire ça.

Crois-moi, personne ne les avait. Tu apprendras une toute nouvelle profession, et assez rapidement; tu développeras de bonnes compétences et de l'expérience. Il existe un système d'éducation dans l'entreprise et je vais t'aider.

Essayons!

5. Ce n'est pas pour moi.

Paradoxalement, de nombreux dirigeants ont utilisé cette expression. Aujourd'hui, chacun d'eux peut raconter beaucoup à propos de ce sujet, en particulier du marketing de réseau et du fait que c'est la façon la plus incroyable de gagner de l'argent.

Précise, si tel est le cas, ce qui n'est pas pour toi ?



6. Ce n'est pas un business sérieux.

Je soutiens ton désir d'explorer les perspectives de ton futur business avec l'entreprise.

A ce jour, le chiffre d'affaires de l'entreprise est d'environ 10 000 000 \$ par mois, plus de 1 000 000 de consommateurs achètent des produits Coral Club. De gros chiffres, ne penses-tu pas?

Tu en conviendras que le nombre de personnes qui abandonnent les mauvaises habitudes, s'occupent de la prévention des maladies, font du sport, s'intéressent des questions de l'alimentation saine et conservation de l'énergie, augmente chaque année.

L'industrie du bien-être, qui comprend les salons de beauté, salons de massage, centres de yoga, salles de fitness et éco-magasins, est très active et devrait continuer à croître. Et les produits de haute qualité de notre entreprise sont inclus dans ce créneau dans les catégories les plus pertinentes : hydratation et eau de qualité; complément alimentaire; maison écologique ; beauté et anti-age.

Chaque distributeur Coral Club peut vendre plus de 10.000.000 **roubles** par an. C'est un volume important et sérieux qui n'est pas possible d'avoir dans un business traditionnel sans investissement.

Qu'est-ce que tu en penses? Est-ce que ce sont des arguments suffisants pour un business sérieux?



7. Je ne sais pas vendre.

Je ne sais pas vendre, moi non plus. En outre, je ne serais pas dans ce business si je devais courir avec des catalogues et vendre quoi que ce soit.

Le but de notre entreprise n'est pas de vendre, mais de créer. J'utilise le produit moi-même et je le recommande à mes proches. J'accepte des postes de bénévole dans les médias sociaux et la structure de ceux qui sont intéressés par les produits ou la possibilité de gagner un revenu.

On ne propose pas les produits de l'Entreprise et on ne fait pas d'argent sur la différence de prix. Es-tu prêt à examiner mon offre plus en détail?

8. Je n'ai plus de liste.

C'est une situation familière et, moi-même, j'ai senti que je n'avais personne d'autre à appeler au début.

Puis j'ai commencé à prendre des références. J'appelais les personnes de ma liste et demandais des conseils : «Quel masseur pourrais-tu me recommander?» «Quel styliste dois-je voir?» Connais-tu quelqu'un qui aime voyager ?». Les gens sont prêts à recommander et à conseiller de bons spécialistes. Et ma liste était remplie de nouveaux noms.

Et comme ça j'ai compris que la liste ne peut pas finir. Mes amis et mes connaissances ont des amis et des parents, des collègues qui à leur tour en ont aussi.

Essayons d'élargir la liste ensemble!



9. Je l'ai offert à tout le monde, et personne n'a accepté.

Rappelle-toi, es-tu toujours prêt à accepter une offre?

C'est normal que les gens s'arrêtent avant de prendre une décision. Tu dois comprendre que les gens :

- n'ont pas d'information;
- ont de l'information incorrecte;
- ont des informations insuffisantes.

Et c'est toi qui peux faire en sorte que la personne pense à ton offre d'affaires. Dans la plupart des cas, les gens n'ont aucune raison objective de ne pas lancer un business. Tu peux passer autant de temps que tu en as. Tu obtiens de l'aide pour tout, il ne nécessite pas d'investissement, une perspective énorme! Peut-être si une personne t'a refusé, tu as fait une mauvaise offre d'affaires?

Penses-tu que ton offre était inadaptée? Je vais t'aider à la corriger et la rendre plus personnelle, en fonction de ses attentes.



10. C'est cher. Cela ne vaut pas tant

Une telle objection, à mon avis, peut en effet être justifiée. Mais la personne avait-elle une information complète? Payer pour un article avec «un peu de poudre» **1568 roubles** est vraiment trop cher mais payer pour le meilleur aliment au monde, savoureux et utile, qui résout de nombreux problèmes de régime alimentaire, est bon, le prix est justifiable. Une portion de Daily Delicious coûte **78 roubles**. Tu ne peux pas acheter de meilleure formule à ce prix, même le café coûte plus cher. En plus, une portion de Daily Delicious remplit l'organisme de substances utiles : vitamines, minéraux, acides gras, fibres, acides aminés.

On ne trouve pas autant de choses utiles dans un repas normal. En introduisant seulement un Daily Delicious dans l'alimentation, toute personne fera des économies importantes et prendra soin de lui.



11. Aujourd'hui, il y a beaucoup d'entreprises de réseau.



Tu as raison. L'industrie marketing multi-niveau existe depuis plus de 80 ans et il y a environ 5000 entreprises de réseau dans le monde.

Certaines de ces entreprises sont instables ou ont un produit unique.

L'Entreprise Coral Club est sur le marché depuis près de 20 ans, c'est la stabilité. Nous sommes présents dans 35 pays. La livraison est disponible dans 180 pays! C'est la fiabilité et une approche sérieuse de l'entreprise.

Notre fierté particulière, c'est environ 200 produits uniques dans les catégories les plus pertinentes : hydratation, complément alimentaire, écologie domestique, beauté et anti-age.

Je peux aussi parler du plan de marketing qui permet d'obtenir des revenus illimités et la responsabilité de l'entreprise aux partenaires-distributeurs en tout!!

J'espère que tu es d'accord qu'il n'y a pas beaucoup d'entreprises avec un tel ensemble de points positifs?



Tu as bien lu?
Choisis les objections que tu entends le plus souvent (ou ceux que tu as eu toi-même).

Prépare-toi à y répondre et vas-y!

RENCONTRER LES INTERLOCUTEURS SCEPTIQUES

