

**GERER UNE RENCONTRE :
FAITES LE
EFFICACEMENT!**



A grayscale photograph of three business professionals in an office setting. A man in a suit and tie is smiling and gesturing with his hand. A woman in a blazer is sitting next to him, looking at him with her hands clasped. Another person is partially visible on the left. The background is a bright, out-of-focus office.

Il est important d'avoir des rencontres d'affaires efficaces.

Tout le monde, même s'il n'a jamais été impliqué dans le milieu des affaires, peut apprendre à mener des rencontres d'affaires efficaces.

Il est important de se rappeler qu'une rencontre d'affaires a toujours un objectif, c'est l'inscription d'un partenaire potentiel **dans l'équipe.**

L'objectif est un signal, que tu utilises pour planifier et mener une rencontre d'affaires.



L'inscription d'un Partenaire potentiel dans
l'équipe!

L'OBJECTIF D'UNE RENCONTRE D'AFFAIRES

A grayscale photograph of two men in business suits shaking hands. The man on the left is smiling and looking towards the camera, while the man on the right is seen in profile, facing the first man. The background is blurred, showing other people in a professional setting.

Apprenons les règles simples
qui sont normalement utilisées dans
une rencontre d'affaires!

Avant une rencontre, crée une bonne attitude, concentre-toi sur tes bons résultats, sens-toi en confiance.

(Souviens-toi quand tu as été un gagnant dans ta vie, essaye de te sentir comme ça maintenant).

MONTRE UNE BONNE ATTITUDE!



**UNE RENCONTRE PEUT ÊTRE EN PHYSIQUE,
MAIS AUSSI EN LIGNE**

LES ÉTAPES DE LA RENCONTRE





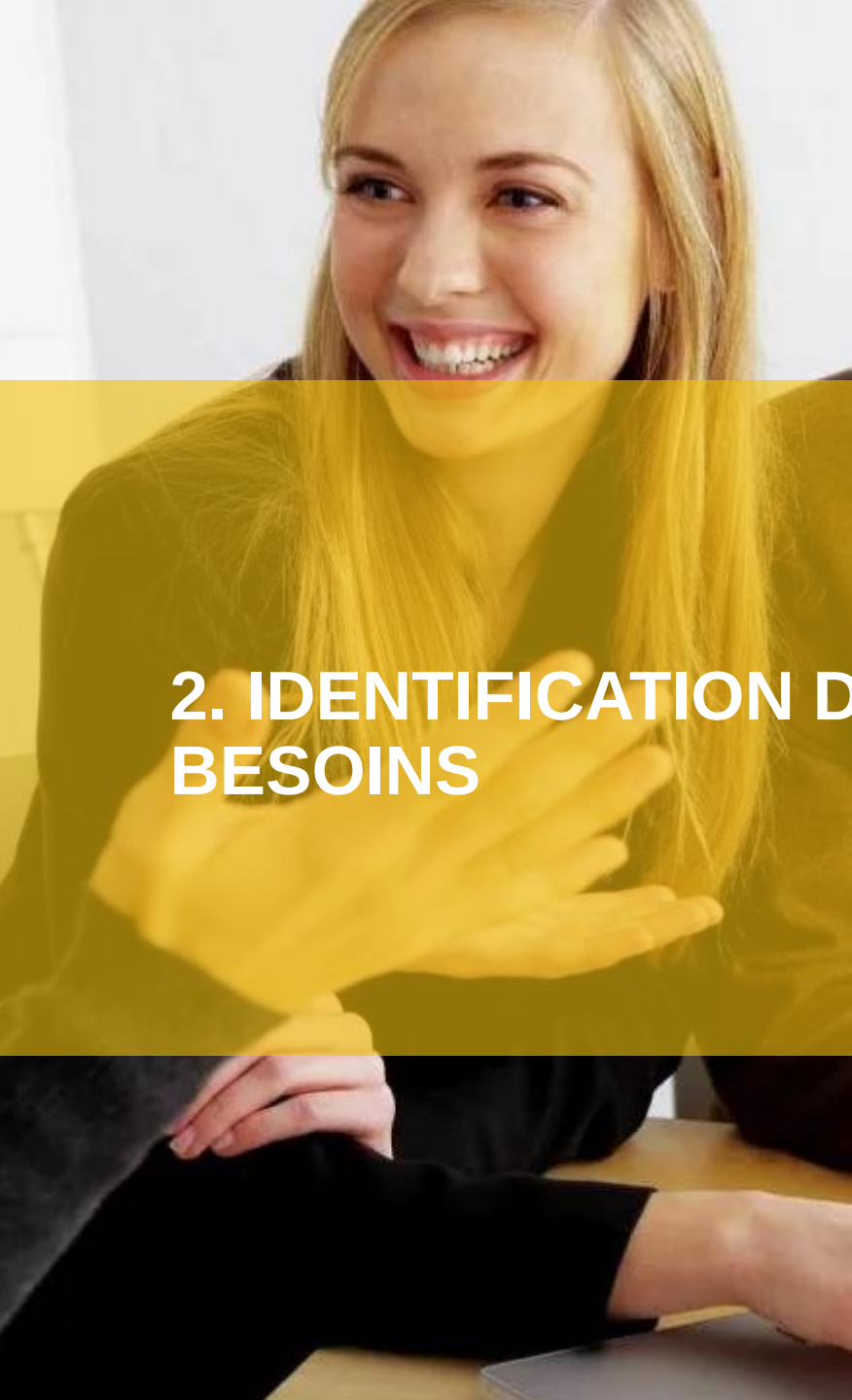
1. INTRODUCTION À

- Dis bonjour à ton interlocuter.
- Présente-toi, s'il le faut.
- Fais un compliment sincère (par exemple, de qualités professionnelles, ça peut être la ponctualité). Ça t'aidera à «briser la glace» dès les premières minutes de l'échange.
- Adresse-toi à ton interlocuteur par son prénom.

La tâche importante du modérateur est d'identifier le besoin d'un partenaire potentiel.

Est-il important pour toi de comprendre quel genre de personne tu as rencontré, comment cette personne pense, qu'est-ce qu'elle cherche dans la vie, qu'est-ce qu'elle veut avoir, qu'est-ce qui est important dans sa vie, où tu peux être avec cette personne dans le futur?

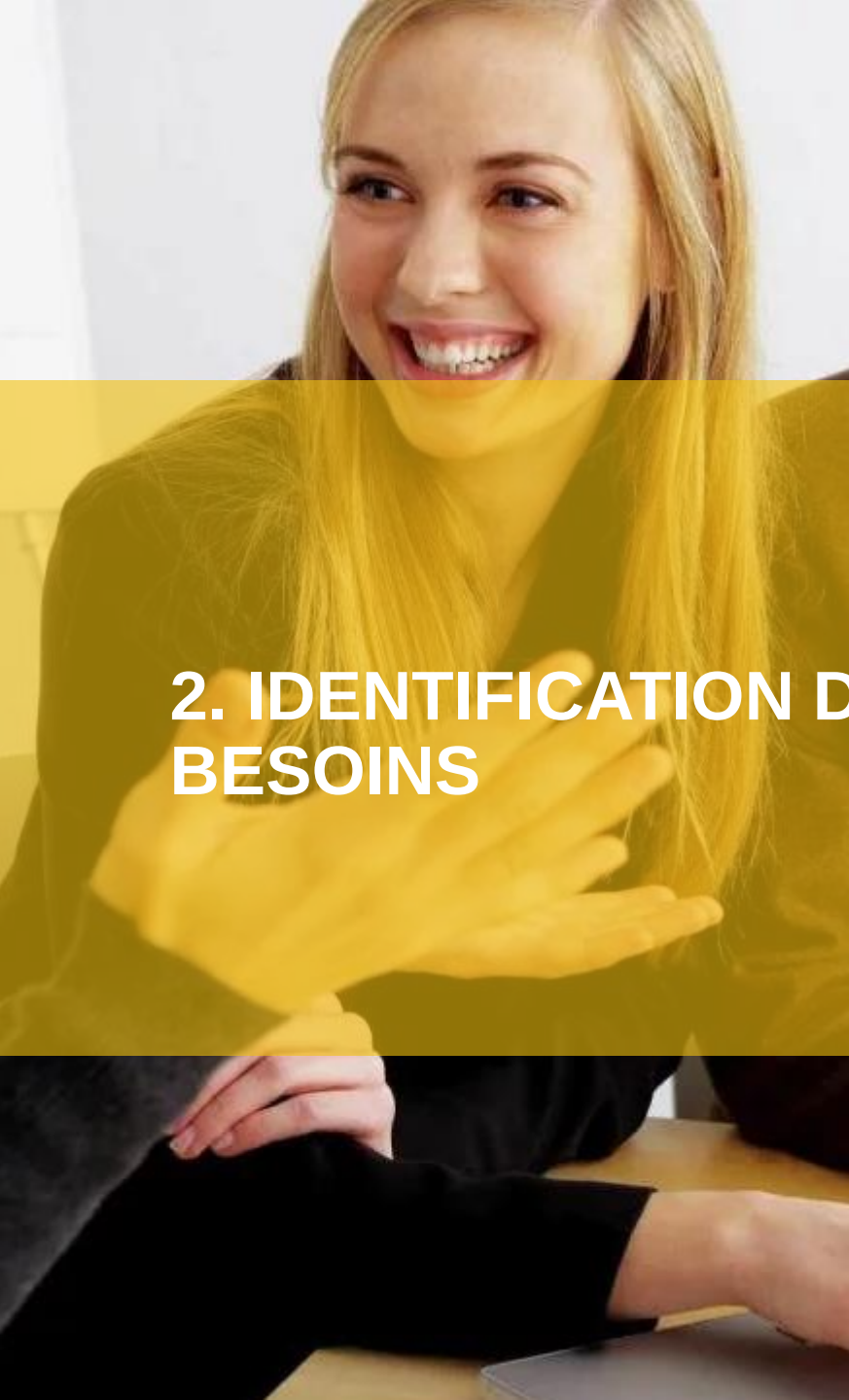
Donc, après avoir fait connaissance, passe à l'identification des besoins. Fais-le pendant la conversation, gentilement et discrètement.



2. IDENTIFICATION DES BESOINS

Pose quelques questions pour faire une conversation (4 à 5 questions, maximum)

- Il pourrait s'agir de la vie, du travail, des enfants, de la famille, des passe-temps.
- N'oublie pas, le meilleur sujet de conversation pour tout le monde est lui-même!
- Questionne ton interlocuteur, pose des questions précises. Ça t'aidera à l'entendre et le comprendre.



2. IDENTIFICATION D BESOINS

Essaie de comprendre ton intrelocuteur

- Qu'est-ce qui est important pour lui ?
- Quelles opportunités lui offrirais-tu : des affaires, une carrière, un revenu supplémentaire ou un excellent produit.

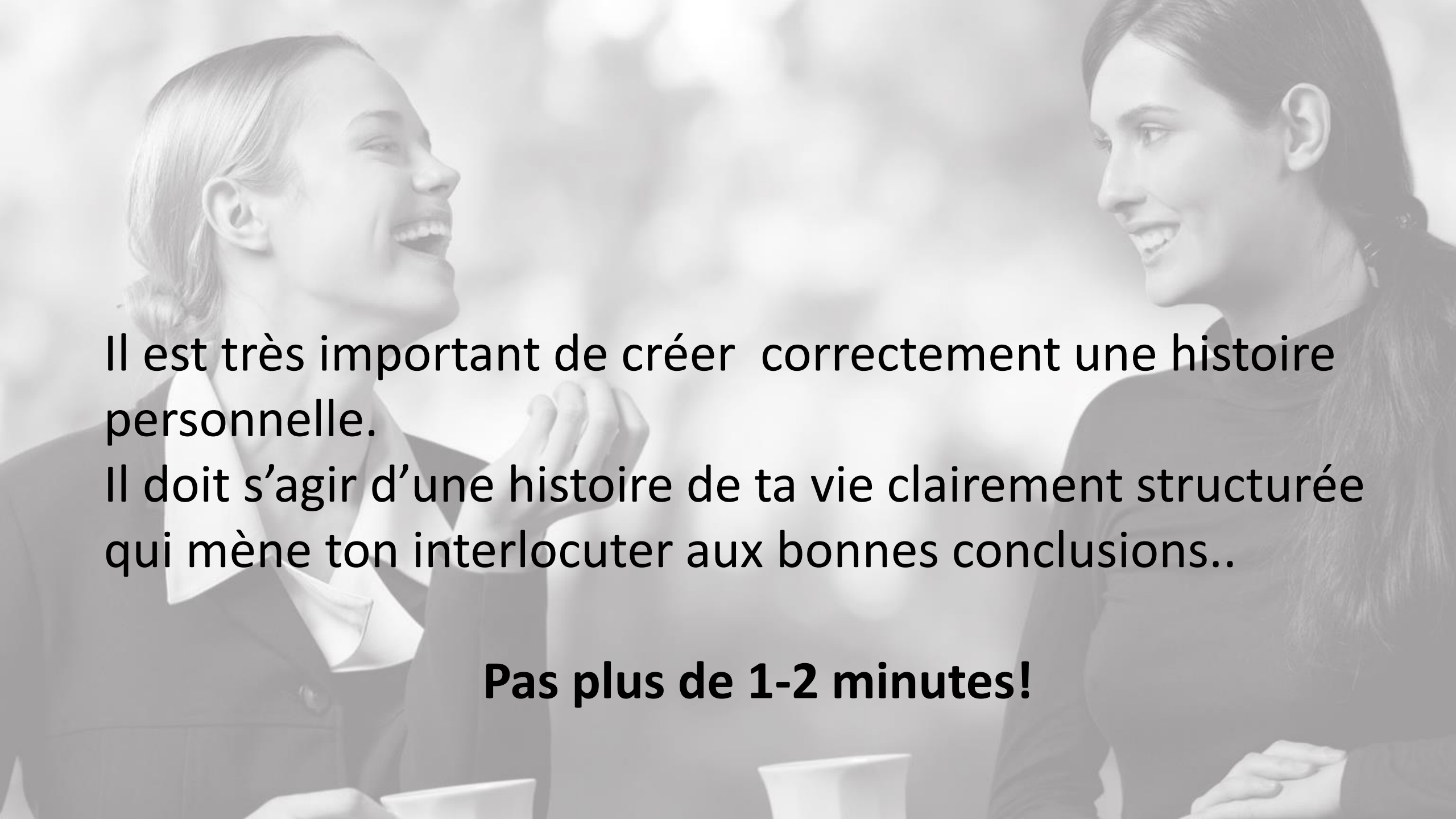
Par exemple, demande: «Est-ce que je comprends bien que l'augmentation des revenus vous intéresse sur le principe?»
Les gens disent généralement, « Oui! »

Avez-vous de l'expérience en affaires ?

Pourquoi un revenu supplémentaire est-il intéressant? Qu'est-ce qui vous motive à envisager certaines options? »

Après avoir identifié les besoins, raconte très brièvement l'histoire personnelle (relie les histoires de réussite aux besoins de la personne interrogée).

L'histoire personnelle aide à créer une relation de confiance avec les personnes avec lesquelles tu choisis de partager une occasion d'affaires. Elle permet de créer une connexion qui fera réaliser à tes Partenaires potentiels que tu es exactement la même personne qu'eux, avec exactement les mêmes problèmes et désirs. La seule chose qui vous sépare d'eux est que vous avez trouvé un moyen de les résoudre et vous avez probablement déjà fait un certain chemin et obtenu des résultats.

A grayscale photograph of two women in business attire sitting at a table, smiling and engaged in conversation. The woman on the left is gesturing with her hand while speaking. The background is blurred, showing other people in a social setting.

Il est très important de créer correctement une histoire personnelle.

Il doit s'agir d'une histoire de ta vie clairement structurée qui mène ton interlocuter aux bonnes conclusions..

Pas plus de 1-2 minutes!



3. UNE HISTOIRE PERSONNELLE

Les étapes d'une histoire personnelle:

1. Raconte que tu faisais, où tu faisais tes études, quel était ton poste.
2. Partage tes émotions à propos d'expérience négative, que tu n'aimais pas (ça pouvait être un réveil ou, les horaires de travail, le temps de trajet, etc).



3. UNE HISTOIRE PERSONNELLE

3. Dis qu'un jour tu as compris que :
ça ne pouvait plus durer.
Tu étais besoin de changer quelque
chose. Et tu a commencé à chercher de
nouvelles possibilités.

4. Raconte comment tu cherchais, ce que
tu as fait, à quels projets tu as participé
avant d'avoir trouvé ce dont tu as besoin
(par exemple, un business ou un produit).



3. UNE HISTOIRE PERSONNELLE

5. Montre tes résultats. Si tu n'as rien ou les résultats ne sont pas encore bons, tu peux montrer les cotés positifs comme la liberté, la mobilité, les nouveaux amis, personnes intéressantes, et surtout, c'est la possibilité de développer et les histoires de réussite des autres.

6. Dis où tu avances et où tu vois ton futur.

Très important! Chaque rencontre et chaque Partenaire potentiel sont uniques. En parlant avec ton interlocuteur, il est obligatoire de **penser à la situation!**

Par exemple, il sera suffisant d'obtenir l'information que tu es partenaire d'une grande entreprise internationale pour les entrepreneurs et qu'à ce moment tu t'intéresses à développer le marché dans la ville (l'histoire plus personnelle dans ce cas-là irritera).

Pour certains au contraire, il est important d'en savoir plus sur vous. Écoute et entends ton interlocuteur!



4. UNE IDÉE COMMERCIALE/UNE OCCASION D'AFFAIRE

Tu connais les problèmes (besoins)
de ton interlocuter.

Il est l'heure de parler de tous les
avantages de la même position qu'il a
exprimée! Ça peut être une idée
commerciale ou une occasion
d'affaire qui sont proches de ton
interlocuteur (un produit, une
conversation, une ommunication, un
voyage).

Par exemple, pour un entrepreneur, une idée d'entreprise pourrait ressembler à ceci :

«Désormais partout dans le monde, une chaîne de magasins se développe, centré sur le thème de la bonne nutrition, le thème de la santé. Vous savez à quel point ce sujet a de la demande maintenant ! Nous avons maintenant 350 magasins ouverts dans 38 pays, tels que l'Allemagne, la République Tchèque, l'Italie, le Canada, les États-Unis, la Russie et d'autres. Nous recherchons des personnes ambitieuses avec lesquelles cette direction peut être développée. Pour toutes les questions sur la logistique, le développement de la marque, la mise en œuvre et le développement de nouveaux produits, la mise à disposition de nouveaux outils modernes (y compris l'espace web) pour le développement commercial, l'entreprise prend le relais.

**UN EXEMPLE D'IDÉE POUR UN ENTREPRENEUR,
QUI A DÉJÀ UNE ENTREPRISE**

Nous avons besoin d'une personne qui va travailler avec les gens comme une personne d'affaires et va créer ensemble un réseau de distributeurs. (on parle de définir des prix, de mettre des objectifs, de créer un plan, une motivation et aussi d'augmenter le chiffre d'affaires des produits de l'entreprise).

Vous aurez la possibilité, sans investissement supplémentaire et sans tracas (ou sans maux de tête supplémentaires), en parallèle de votre business actuel, de développer une nouvelle entreprise dont la fiabilité et les perspectives ont été testées par le temps et sont fournies par l'Entreprise !

**UN EXEMPLE D'IDÉE POUR UN ENTREPRENEUR,
QUI A DÉJÀ UNE ENTREPRISE**

Pour une mère en congé maternité:

«J'ai déjà dit à quel point ma vie a changé ces derniers temps. Et, maintenant, je veux parler un peu de l'Entreprise avec laquelle ma vie a changé et de ma proposition. La société internationale Coral Club est présente sur le marché depuis plus de 20 ans. L'entreprise est engagée dans un domaine à la mode et très prometteur - les produits pour la protection et le maintien de la santé dans des conditions de vie modernes. Actuellement, des bureaux de représentation ont déjà été ouverts dans 38 pays du monde, tels que l'Allemagne, la République Tchèque, l'Italie, le Canada, les États-Unis, la Russie et d'autres. Nous recherchons actuellement une personne qui pourrait participer à l'organisation du système de vente.

**UN EXEMPLE D'IDÉE POUR UNE MÈRE EN CONGÉ MATERNITÉ,
QUI RÊVE DE SE RÉALISER**

Pour toutes les questions sur la logistique, le développement de la marque, l'introduction et le développement de nouveaux produits, la mise à disposition de nouveaux outils modernes pour le développement commercial, etc. l'entreprise prend le relais. Un système de formation et de soutien est fourni. Ce qu'une personne que nous aimerions voir en tant que partenaire doit faire, c'est travailler avec les gens (et je vois que vous êtes une personne sociable), participer avec eux à la formation d'un réseau de vente (de la définition des objectifs, de la planification, de la motivation à augmenter le chiffre d'affaires des produits de l'entreprise).

**UN EXEMPLE D'IDÉE POUR UNE MÈRE EN CONGÉ MATERNITÉ,
QUI RÊVE DE SE RÉALISER**

Il n'est pas nécessaire d'investir de l'argent. De nombreux processus (appels téléphoniques, Skype, Internet) peuvent être effectués à partir de la maison. Si vous établissez des horaires rationnels, cela ne prend pas tout votre temps. Cela signifie que vous pouvez toujours exercer pleinement vos responsabilités parentales.

Imaginez, vous pouvez sortir d'un congé de maternité réussie d'une femme d'affaires dans une voiture de luxe, voyageant autour du monde dans les meilleurs hôtels du monde. Chaque enfant aime sa mère, mais une telle mère est également fière à juste titre. Et un mari, et tous vos proches vous apprécieront et vous respecteront encore plus. Vous avez une réelle opportunité d'obtenir de la reconnaissance, de créer votre propre entreprise!»

**UN EXEMPLE D'IDÉE POUR UNE MÈRE EN CONGÉ MATERNITÉ,
QUI RÊVE DE SE RÉALISER**



5. CHOIX DE LA VOIE ET «UNE OFFRE DIRECTE »

Tu as donné une idée d'affaires à ton interlocuteur ou tu a parlé des possibilités, en pensant de ses besoins, ses objectifs etc.

Maintenant il faut aider le candidat à faire un choix, et selon son choix d'exprimer ton «offre directe».
Ça signifie atteindre l'objectif de la réunion d'affaires..

Pose la question, basée sur l'idée que tu as exprimée, par exemple : « **Vous souhaitez en savoir plus sur cette entreprise ?** »

Si le candidat dit : «Non», «ce n'est pas pour moi», «Ça ne m'a pas impressionnée,», alors invite-le à essayer le produit.

Si le temps et l'ambiance le permettent, dis-lui comment notre eau diffère de l'eau que la plupart des gens boivent

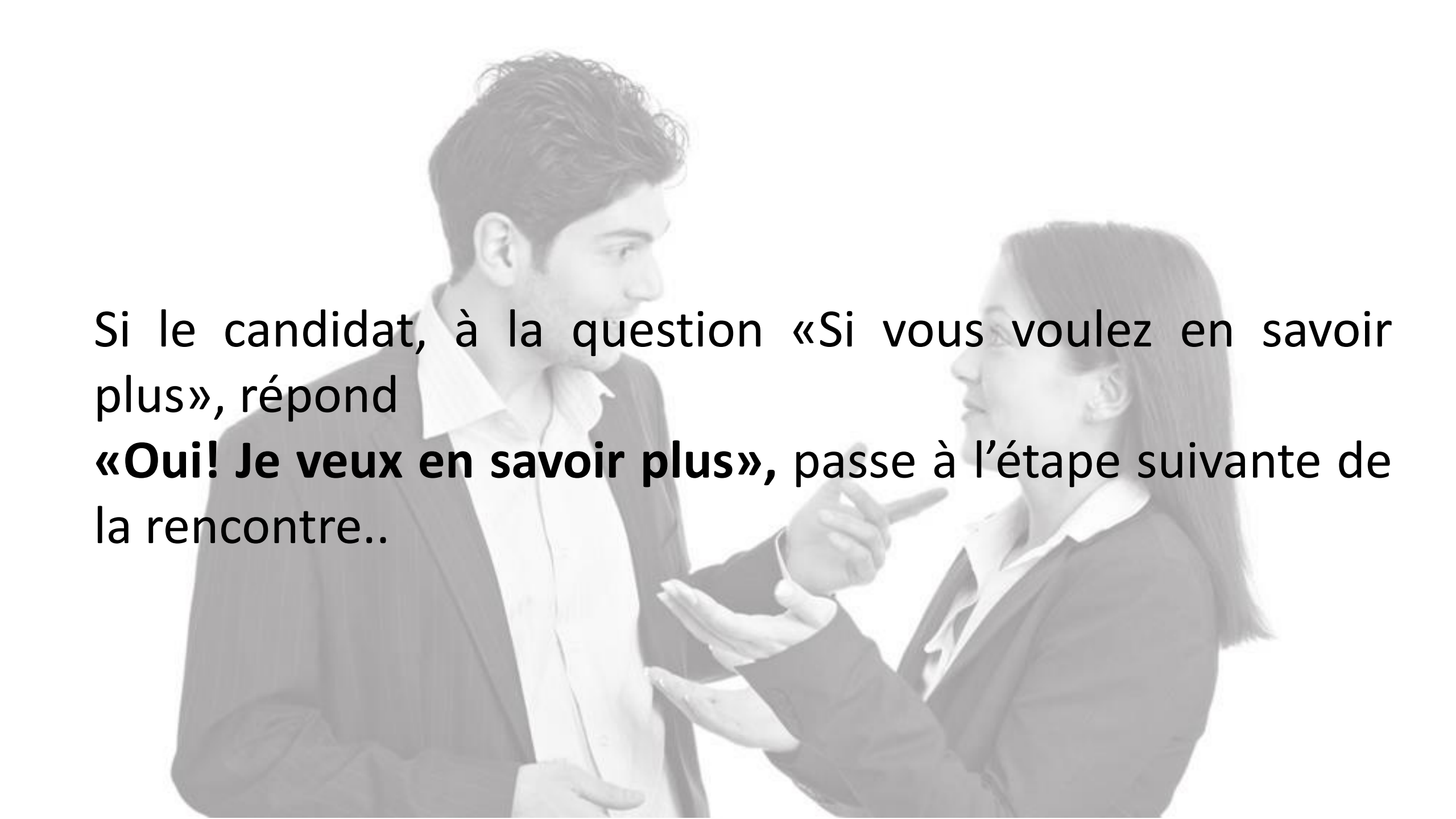
Suggère d'essayer notre cocktail Daily Delishes ou donne quelques sachets de Daily Delishes pour que la personne puisse avoir une dégustation avec sa famille à la maison et te donner son avis. **Demande-lui de te donner quelques références.**

Et comme ça, finit poliment la conversation!

Ce n'est pas un bon candidat pour les affaires pour l'instant. Peut-être que s'il essaie le produit, une telle personne deviendra votre client régulier.

Ne pense même pas à essayer de le persuader, de changer son opinion. Cette personne n'est pas intéressée pour le moment. Si tu insistes trop, tu perdras ton candidat pour toujours.

N'oublie pas! L'objectif n'est pas de faire changer d'avis! Ton objectif est d'aider une personne à augmenter un revenu à l'aide de Coral Club, et en ce moment la situation est comme ça. Cette personne qui est en face de toi ne le veut pas. OK. Passe à un autre candidat.



Si le candidat, à la question «Si vous voulez en savoir plus», répond
«Oui! Je veux en savoir plus», passe à l'étape suivante de la rencontre..

1. Envoie un lien vers le site à ton candidat :

<https://coral.club>

Cette ressource l'aidera à se familiariser plus en détail avec l'entreprise, les programmes de bonus et les produits, afin de dresser un tableau plus complet de l'entreprise!

2. Laisse-le essayer notre produit.
3. Lorsque tu donnes plus d'informations aux gens, dis-leur: « Faisons-le de cette façon ! Je vais vous laisser des informations plus détaillées. Jetez un œil à la maison, puis nous parlerons de ce qu'il faut faire ensuite »

Et puis une phrase importante, elle est **OBLIGATOIRE** :
«Si je vous envoie un lien aujourd'hui quand pouvez-vous regarder?»

Obtiens une réponse claire et fixe une prochaine rencontre ou un appel téléphonique.



5. FIN DE LA RENCONTRE

La rencontre est terminée.

Même si la personne a dit «non», – ce n'est pas grave. N'oublie pas «l'entonnoir de vente» dont nous avons parlé plus tôt.

En outre, beaucoup de gens entrent en affaires par le produit.



5. FIN DE LA RENCONTRE

À la fin de la rencontre, fait une synthèse des points clés: une autre réunion, un appel, des commentaires sur le produit, etc.

Dis merci et dis au revoir sur une note positive: «Merci d'être venu. On se reparle bientôt!»



DEVOIR

1. Étudie les outils supplémentaires dans ton « cahier d'activité de partenaire à succès ».
2. Écris plusieurs options d'idées commerciales, des occasions d'affaires pour des interlocuteurs différents.



DEVOIR

3. Appelle ta liste de contacts avec une invitation à la rencontre.

4. À l'aide de ton mentor commence à rencontrer avec des entrepreneurs ou des personnes d'affaires!

