

**Herbalife Alliance Team
Groupe Well-Street**

**Manuel de la Vente
Plan d'Action Total (PAT)**

Bilan - Soins du Visage

Année 2007

Préambule

Rappel : La **Compétence 2** correspond à développer une base de 20 à 30 clients, à entretenir et à fidéliser.

Aujourd'hui, on construit cette base de clients essentiellement à travers le **PLAN D'ACTION TOTAL** (PAT) qui est un concept de présentation avec des offres gratuites.

On offre à toute personne :

- Un **Bilan Forme & Bien-Etre**, qui va révéler leurs habitudes alimentaires et leur état de forme en général,
- Un **Soin conseil du visage**.
- Enfin, vous avez également la possibilité d'organiser, chaque semaine ou chaque mois, des **Soirées Bien-Etre ou Cocktails Party**.

Ces présentations (RV de bilan ou de soin) sont réalisées auprès des personnes que l'on connaît (*la liste de connaissance*) et auprès de personnes que l'on ne connaît pas encore (*mettre en place des outils et une campagne publicitaire adaptée pour se faire connaître sur un plan régional ou national*).

Et le but de chaque présentation (Bilan ou Soin) est d'obtenir des **Références**, 3 à 5 noms, c'est-à-dire les coordonnées de personnes, que vous allez contacter pour offrir également un Bilan ou un Soin.

Cela vous permettra, à partir d'un prospect, de repartir tout de suite sur des bilans ou des soins à réaliser.

Ensuite, c'est la loi des grands nombres, et seule la répétition de ces présentations (Bilan ou Soin) vous permettra de gagner en confiance, assurance et maîtrise de vos rendez-vous, et bien sûr, gagner de plus en plus d'argent.

1) Le Bilan Forme & Bien-Etre

Ce bilan peut se réaliser de 2 façons : à domicile ou par téléphone.

Dans les deux cas, à partir d'un contact, la première démarche à faire est de fixer un rendez-vous avec votre prospect et de laisser vos coordonnées en cas d'empêchement ou autre.

Dans le cadre du Bilan à domicile, il va répondre à un certain processus de présentation, différentes étapes à respecter, notamment à l'aide du Book du Plan Total (Livret de Présentation) qui va permettre de vous présenter en tant que Coach, présenter la société HERBALIFE et notre gamme de produits.

Le tout afin de donner une image positive et professionnelle de votre activité.

Pour réaliser ce Bilan à domicile, les outils utilisés sont :

- le Book du Plan Total,
- La réglette,
- Le Livret Forme & Bien-Etre
- Et la Fiche récapitulative du Bilan à domicile, (que vous trouverez dans ce Manuel) et qui vous permettra de mieux cibler les besoins du prospect.
- Vous pouvez également vous servir du script de vente (programmes perte de poids ou remise en forme) pour vous aider notamment à mieux conclure une vente.

Dans le cadre du Bilan par téléphone, le processus est plus simple.

Mais on apportera une distinction avec un prospect qui dispose d'une adresse mail ou non.

En effet, un bilan réalisé par téléphone avec un prospect qui dispose d'Internet, vous pourrez tout simplement lui transmettre le bilan par mail, accompagné d'une Fiche synthétique et personnalisée du Bilan.

Dans le cas, où le bilan par téléphone est réalisé suite à une enquête téléphonique par ex. et que la personne ne dispose pas d'Internet, dans ce cas, il faudra lui transmettre le Livret, avec également la Fiche synthétique du bilan.

Pour réaliser ce bilan par téléphone, les outils utilisés sont =

- Fiche récapitulative du Bilan par téléphone,
- La régllette,
- Le script de vente (programmes perte de poids ou remise en forme).

Point particulier sur le Bilan par Téléphone Suite Internet

Le bilan par téléphone réalisé suite à une campagne publicitaire Internet nous permet de travailler essentiellement à partir des questionnaires remplis (leads) par les prospects.

Il est vrai que cet outil génère certainement davantage de curieux.

Pour mieux optimiser notre temps de travail avec ces bilans, un processus de bilan par téléphone a été mis en place =

- a) Le bilan contient désormais 10 questions (voir fiche bilan),
Pour le bilan à domicile : une fiche de 10 questions a également été prévue à insérer et agraffer aux lieu et place des 21 questions.
- b) Et on envoie par mail, dès la prise de RV, un questionnaire Bien-Etre au prospect, à nous retourner par mail, préalablement au rendez-vous de bilan déjà fixé.

Le but du questionnaire : éliminer les personnes qui ne seraient pas assez sérieuses ou suffisamment intéressées.

N'oubliez pas : Le bilan à domicile ou par téléphone est réalisé suivant le même processus de base et requiert de demander l'avis du prospect sur le bilan et d'obtenir des références.

2) Le Soin Conseil du Visage

Le Soin du visage ne concerne qu'une clientèle locale et se réalise au domicile de la personne, ou votre domicile, ou tout autre lieu, par exemple, Salon de Coiffure quand partenariat.

Le Soin du visage entre dans le cadre du Plan d'Action Total et constitue, pour les distributeurs utilisant cette présentation, un cadeau supplémentaire au prospect à qui on vient de réaliser son bilan.

Le Soin du visage est un moment très convivial, il permet de faire tester nos produits à base de plantes pour avoir l'avis du prospect, et surtout bien sûr, d'obtenir d'autres références.

Retrouvez toutes les informations du bilan, les modalités du Soin du visage à travers les vidéos de formation et les conférences.

3) La campagne publicitaire et de prospection

Bien entendu, pour réaliser ces présentations, il faut mettre en place des outils afin de générer des contacts.

2 sortes d'outils : outils gratuits et outils payants.

Les outils gratuits sont multiples et retrouvez toutes les informations dans les vidéos de formation ou les conférences, voire même dans le cadre de votre plan d'action personnel avec votre sponsor.

a) outils gratuits

- La liste de connaissance,
- Les références obtenues,
- Enquête téléphonique ou Enquête contact direct dans la rue, centres commerciaux....
- Les Urnes auprès des commerçants,
- Les Coupons élastique à placer sur les poignées des maisons,
- Les affichettes à languettes.....

b) outil payant

Il s'agit essentiellement d'Internet, avec votre propre page d'accueil personnalisée et votre propre adresse de site sur Ruedubienetre.

Avec un site Internet, le but est de faire connaître et visiter votre site.

Pour cela, bien sûr, utilisez tous les outils gratuits et y mentionner son site.

Et parallèlement, mettre en place une campagne publicitaire via Google et Adwords en gérant votre budget publicité mensuel.

4) Les Soirées Bien-Etre

Enfin pour les distributeurs qui le souhaitent, vous pouvez organiser des soirées Bien-Etre, des Cocktails Party ou des Clubs Clients.

Ces réunions ont le but de vous faire connaître dans votre région, de passer un moment très convivial en faisant tester et goûter nos produits, d'obtenir des références, des rendez-vous de prochains Bilans ou Soins du visage, et bien sûr le moyen aussi de fidéliser vos clients.

Dans le cadre de ces Soirées Bien-Etre, c'est également l'occasion de donner une image de vous, de la marque Herbalife de manière très professionnelle, et d'y faire intervenir des témoignages (de vos clients, ou de distributeurs proches de votre domicile....)

Pour ce faire, vous avez la possibilité d'utiliser le Book du Plan Total, ou si dans la pièce principale, vous disposez d'un ordinateur, vous pourrez faire cette présentation via un powerpoint de Club Clients.

Via le Site Portail de Formation NewBizCenter (Lien NBC sur votre propre site ou via www.ruedubienetre.com), vous pourrez télécharger l'ensemble de ces outils, modèles et scripts concernant le bilan, le soin ou les clubs clients et tous les documents liés à votre activité.

Ce Manuel de la Vente comprend les principaux outils et scripts vous permettant une meilleure organisation et optimisation de votre action au quotidien.

Mais le Maître mot de votre activité,

C'est votre TEMOIGNAGE

Sachez raconter votre histoire produits ou business, en la faisant vivre, en donnant aux personnes l'envie de faire comme vous, pour avoir des résultats sur la forme, le poids, son bien-être et sa santé, ou pourquoi pas en leur donnant la possibilité de faire comme vous, et d'avoir leur propre affaire depuis le domicile.

A travers tous les outils et méthodes de vente que vous disposez, n'oubliez jamais de vous présenter d'abord en racontant votre histoire.

C'est le point de démarrage obligatoire de votre activité.

Chez Herbalife, on appelle cela le concept des 3 P

- Prendre les produits,
- Porter le badge ou les produits dérivés (Vêtements, casquettes..)
- Parler aux gens.

Parler chaque jour à 10 personnes des produits, de votre activité, de vos résultats.....

Sommaire

- Modèle Enquête Nutrition contact direct
- Modèle Enquête Nutrition par téléphone avec l'annuaire,
- Modèle Réponses suite à objections à des enquêtes,

PAT -Bilan- Scripts et Outils de Vente

- Explications Processus du Bilan Forme & Bien-Etre,
- Script pour aborder sa liste de connaissance

Bilan à domicile

- Script pour déposer une urne auprès des commerçants,
- Script pour prendre un RV Bilan (Tel ou Domicile) suite contact direct, coupon urne,
- Modèle Fiche récapitulative Bilan à Domicile
- Modèle Questionnaire 10 questions pour Bilan à Domicile

Bilan par téléphone / Internet

- Script du Rendez-vous par Tel (suite enquête, contact direct, liste connaissance),
- Script du Bilan par Internet (Prise RV et Rendez-vous)
- Modèle Questionnaire Bien-Etre à envoyer avant RV Bilan,
- Modèle Fiche récapitulative Bilan par Téléphone,

- Programme Perte de Poids,
- Programme Remise en Forme,
- Liste des compléments nutritionnels à proposer,
- Liste des programmes nutritionnels et tarifs,
- Table de poids
- Modèle de Fiche synthétique du bilan

Le Suivi client

- Modalités du Suivi client, Problèmes rencontrés et Gestion des objections.

ENQUETE BIEN-ETRE ET NUTRITION PAR TELEPHONE / ANNUAIRE

Bonjour, Nom – Prénom –

Je suis chargée de faire une enquête sur la Nutrition et le BienEtre.

2 minutes pour 5 questions. Vous êtes prêt pour ma 1^{ère} question ?

QUESTIONS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Avez-vous pris un petit-déjeuner aujourd'hui ? Oui / Non										
Avez-vous déjà entendu parler du PNNS ? Oui / Non <i>Réponse : Programme National Nutrition Santé lancé en 2001 pour sensibiliser les français sur leurs habitudes alimentaires et Evoquez campagne publicitaire actuelle à la télé</i>										
Pensez-vous que l'alimentation joue un rôle dans la Forme, la Beauté et la Santé ? Oui / Non										
Vous arrive t-il d'avoir dans la journée des moments de fatigue et de manque d'énergie ? Oui / Non										
Si vous aviez quelque chose à améliorer, ce serait : L'Energie (E), La Silhouette (S) ? le Poids (P) ? ou la Peau (PE) ? E - S - P - PE ?										
Voilà, c'est fini, merci de vos réponses. En retour, j'ai le plaisir de vous offrir un bilan forme et bien-être qui va révéler vos habitudes alimentaires et votre état de forme en général. Ce bilan se fait par téléphone et il faut compter environ 45 mn On peut fixer dès maintenant notre RV. Quelles seraient vos disponibilités ? (Laissez coordonnées)										

DATE :

VILLE :

	NOM - Prénom	Téléphone	Adresse	Présent Absent	Enquête Réalisée Oui/Non	RV Bilan Oui/Non	Date-Heure RV Bilan
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							
9							
10							

ENQUETE BIEN-ETRE ET NUTRITION
PAR CONTAC DIRECT / DANS LA RUE...

Bonjour, Nom – Prénom –

Je suis chargée de faire une enquête sur la Nutrition et le BienEtre.

C'est 5 questions en 2 minutes.

OK Alors on y va pour ma 1^{ère} question :

QUESTIONS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Avez-vous pris un petit-déjeuner aujourd'hui ? Oui / Non										
Avez-vous déjà entendu parler du PNNS ? Oui / Non Réponse : Programme National Nutrition Santé lancé en 2001 pour sensibiliser les français sur leurs habitudes alimentaires et Evoquez campagne publicitaire actuelle à la télé										
Pensez-vous que l'alimentation joue un rôle dans la Forme, la Beauté et la Santé ? Oui / Non										
Vous arrive t-il d'avoir dans la journée des moments de fatigue et de manque d'énergie ? Oui / Non										
Si vous aviez quelque chose à améliorer, ce serait : L'Energie (E), La Silhouette (S) ? le Poids (P) ? ou la Peau (PE) ? E – S – P - PE ?										
Voilà – je vous remercie d'avoir répondu à mes questions. En retour, j'ai le plaisir de vous offrir un bilan forme et bien-être gratuit, qui va révéler vos habitudes alimentaires et votre état de forme. Ce bilan se fait par téléphone ou à domicile et il faut compter 45 mn. On peut fixer dès maintenant notre RV – Que préférez-vous et Quelles sont vos disponibilités ? <u>Le cas échéant (en local)</u> OK, je note que vous n'êtes pas intéressée par le bilan, mais pour vous remercier, je peux vous offrir un Soins Conseil du Visage gratuit, à base de plantes, pour avoir votre avis. On fixe notre RV ? <u>Si pas du tout intéressé</u> : Merci encore d'avoir eu la gentillesse de répondre à ces questions, vous avez la possibilité d'offrir un bilan nutritionnel à 5 personnes que vous connaissez. A qui pensez-vous en 1 ^{er} ?										

Question subsidiaire Avez-vous Internet ? (Si oui) Donnez-moi votre adresse mail et je vais vous envoyer un lien pour aller visiter mon site Internet, et vous pourrez me dire ce que vous en pensez. (site recrutement ou produits).....										
---	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Ne pas oublier de laisser vos coordonnées (nom et numéro de téléphone)

Coordonnées Références

	NOM - Prénom	Téléphone	Adresse
1			
2			
3			
4			
5			

DATE :

VILLE :

COORDONNEES CONTACTS DIRECTS

	NOM - Prénom	Téléphone	Adresse	Présent Absent	Enquête Réalisée Oui/Non	RV Bilan Oui/Non	Date- Heure RV Bilan
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							
9							
10							

REPONSES A DES OBJECTIONS SUITE ENQUETES TELEPHONIQUES

JE NE SUIS PAS INTERESSE (en début de communication)

C'est normal, Madame DUPONT, je ne vous ai encore rien dit.

JE NE SUIS PAS INTERESSE ! (en cours de conversation)

Je vous propose tout simplement de recevoir **gratuitement** et sans engagement une information qui est en général appréciée par tout le monde.

ON M'A DEJA TELEPHONE LA SEMAINE DERNIERE.

C'est vrai qu'actuellement beaucoup de sociétés utilisent le téléphone !

En ce qui me concerne, c'est la **première fois** que j'ai le plaisir de vous avoir en ligne.

JE N'AI PAS LE TEMPS (en début de communication)

Justement, je vous rassure tout de suite, cela ne prend que quelques instants.

JE N'AI PAS LE TEMPS (en cours de conversation)

Justement, c'est pour cela que je vous propose de prendre rendez vous, afin de choisir un moment où vous serez disponible.

VOUS VENDEZ QUELQUE CHOSE ?

Le but de mon appel est de vous faire bénéficier d'une information **gratuite** que nous réalisons sur la remise en forme et le contrôle de poids.

Cette information s'adresse aux personnes qui désirent retrouver forme et énergie, mincir, contrôler son poids ou renforcer sa masse musculaire...

Est-ce votre cas Madame DUPONT ?

DE QUOI S'AGIT-IL ?

Le but de mon appel est de vous faire bénéficier d'une information gratuite que nous réalisons sur la remise en forme et le contrôle de poids.

Cette information s'adresse aux personnes qui désirent retrouver forme et énergie, mincir, contrôler son poids ou renforcer sa masse musculaire...

Est-ce votre cas Madame DUPONT ?

VOUS NE POUVEZ PAS M'EXPLIQUER PAR TELEPHONE ?

Bien évidemment, seulement j'ai besoin d'en savoir un peu plus Madame DUPONT.

Le but de mon appel est de vous faire bénéficier d'une information **gratuite** que nous réalisons sur la remise en forme, le contrôle de poids, les soins de la peau et des cheveux.

Cette information s'adresse aux personnes qui désirent retrouver forme et énergie, mincir, contrôler son poids ou renforcer sa masse musculaire...

Est-ce votre cas Madame DUPONT ?

SI ELLE INSISTE : DIRE :

Lors de cette information gratuite, nous remplirons ensemble un Bilan Forme et Bien-Etre, sorte de questionnaire qui prendra un peu de temps.

C'est pour cette raison que nous prenons soin de prendre RDV, vous préférez le matin ou l'après midi ?

De plus, il est beaucoup plus intéressant de recevoir une information personnalisée plutôt qu'une information trop générale.

Dites-moi quel serait le jour et l'horaire qui vous conviendraient le mieux ?

J'AI MON MEDECIN TRAITANT.

Il ne s'agit absolument pas de vous faire changer de médecin, Madame DUPONT surtout si vous en êtes satisfaite.

Mon rôle consiste simplement à vous apporter une information sur ce qui existe en nutrition interne et externe. Je vous propose donc de prendre rendez-vous afin de vous proposer de bénéficier gratuitement de ce bilan forme et bien être qui va simplement révéler vos habitudes alimentaires au quotidien.

JE N'AI PAS D'ARGENT

Rassurez vous, c'est une information **gratuite et sans aucun engagement de votre part.**

Et je vous propose simplement de bénéficier d'un bilan forme et bien-être qui va révéler vos habitudes alimentaires.

Préférez vous le matin ou l'après midi ?

COMMENT AVEZ VOUS EU MON ADRESSE ?

Tout simplement dans l'annuaire.

C'EST QUOI VOS PRODUITS ?

Nos produits existent depuis **27 ans**, ils sont constitués de plantes et de vitamines.

Ils sont distribués dans **64 pays**.

Nos programmes de nutrition interne et externe sont conçus par un comité scientifique, dont l'un de ses membres : le **Dr Louis Ignarro a reçu le prix Nobel de médecine** en 1998. J'aurai le plaisir de vous en parler quand on se verra

C'EST QUOI VOTRE ENTREPRISE ?

Il s'agit de la Société **HERBALIFE**. C'est une société internationale implantée dans 64 pays, qui existe depuis 27 ans spécialisée dans la nutrition interne et externe.

A ce jour, nous avons dans le monde plus de 70 millions de clients qui utilisent nos produits,

C'est bien n'est-ce pas ?

MAIS C'EST UNE SECTE ?

C'est-à-dire ?? Qu'entendez vous par là ?

Nous faisons partie en France de la **Fédération de la Vente Directe**. Nous respectons un code déontologique précis et rigoureux.

Notre activité en France tout comme dans les 64 autres pays où nous sommes présents respecte en tout point les lois des différents pays.

Nous avons au sein de notre comité scientifique un **prix Nobel DE Médecine : Le Dr Louis IGNARRO !**

Pensez-vous vraiment qu'il mettrait sa réputation en danger ?

Il en va de même de **notre PDG : Mickael O Johnson** : Ancien PDG durant **17 ans chez Disney World International**.

POURQUOI NE FAITES VOUS PAS DES REUNIONS ?

Pourquoi cela vous intéresse ?

Nous apportons des informations GRATUITES personnalisées.

Mais d'autre part, nous organisons régulièrement des réunions de présentation en France et aussi des réunions à domicile.

D'ailleurs, les personnes qui nous reçoivent ont droit à un **très beau cadeau**, pour les remercier de nous accueillir.

Vous avez envie d'en faire une ?

Si oui, SUPER ! Rencontrons-nous, vous préférez quel jour ?.....

POURQUOI ME POSEZ VOUS TOUTES CES QUESTIONS ?

Simplement pour vous apportez une information personnalisée.

Notre métier c'est d'aider les personnes à avoir une meilleure forme, La nutrition et le bien-être c'est tellement important !

Moi-même (Donnez Vos résultats)

Mais vous-même, êtes-vous concerné par le manque d'énergie, de forme, d'une alimentation non équilibrée, des soucis de poids ?

MAIS PEUT-ON VOIR SUR INTERNET DE QUOI IL S'AGIT ?

Bien évidemment ! Vous avez Internet ?

Alors prenez de quoi noter,

il suffit de vous connecter sur le site : www.votresiteproduit.com

Vous pouvez consulter notre site ainsi que les témoignages de clients et notez vos questions.

Je pourrai ainsi répondre à celles-ci lors de notre RDV.

Vous préférez le matin ou l'après midi ?

POUR LES PERSONNES QUI DISENT NON NON NON

Je vous communique un numéro de téléphone très important

Je vous propose même d'écouter un appel de présentation. Le 01-70-91-46-70 Touche n°1

Qui nous sommes, Ce nous vous proposons, Quel est notre concept, Et comment vous pouvez **améliorer** votre forme ou contrôler votre poids.

Je vous encourage **VIVEMENT** à écouter cet appel.

Après cet appel, si vous souhaitez recevoir cette information personnalisée,

Rappelez moi, vous notez ? je suis..... au (N° de téléphone)

Bonne Journée et merci de votre accueil Madame DUPONT

Pour les questions auxquelles vous ne savez pas répondre!!

Ou qui vous déconcertent !!!!!

Votre question est TRES INTERESSANTE !!!!!

Vous permettez que je la note. Vous en avez d'autres ?

Justement, lors de notre RDV, je répondrais à vos questions, vous préférez le matin ou l'Après-midi ?

PLAN D'ACTION TOTAL

SCRIPTS ET OUTILS DE VENTE

BILAN A DOMICILE
BILAN PAR TELEPHONE

PROCESSUS DU BILAN FORME ET BIEN ETRE

Le Bilan Forme & Bien-Etre peut se réaliser de 2 façons :

- En rendez-vous à domicile,
- En rendez-vous par téléphone.

1) En rendez-vous à domicile

Le bilan à réaliser rentre dans le concept du Plan d'Action Total, à savoir :

Les 4 étapes du PAT : Arrivée Client, Book du Plan Total, Présentation (bilan ou soin), reprendre 2^e rendez-vous pour réaliser la 2^e présentation (soin ou bilan) et termine, lors de ce 2^e rendez-vous, par la présentation de l'opportunité, toujours à l'aide du Book du Plan Total.

Le bilan à domicile se réalise à l'aide du Livret (questionnaire de 21 questions qu'il convient de remplacer **par le questionnaire de 10 questions**, dont vous trouverez modèle dans ce manuel) + Fiche récapitulative du bilan à domicile pour la suite du bilan.

Si le prospect devient client : lui remettre le livret, le LPE (Livret personnel d'Evaluation si Client Long Terme) + les produits et dossier suivi client.

2) En rendez-vous par téléphone

On réalise le bilan uniquement à partir de la Fiche récapitulative du bilan par téléphone (questionnaire de 10 questions).

Si le prospect devient client : lui transmettre par mail le bilan (version numérisée) accompagnée d'une fiche synthétique du bilan, le LPE (Livret personnel d'Evaluation si Client Long Terme – idem version numérisée) + et dossier suivi client.

Les produits sont envoyés soit directement par Herbalife soit par vous par La Poste.

Processus du bilan

A l'aide de la réglette, on démarre le bilan :

LE CALCUL DE L'IMC

Selon le résultat de l'IMC, attention aucune précision portant un jugement, à savoir :

Un IMC de (inférieur à 20) signifie que vous êtes très mince.

Un IMC de (entre 20 et 25) signifie que vous n'avez pas de problème de poids particulier. Bien sûr, après la silhouette, c'est personnel.

Un IMC de (entre 25 et 30) signifie que vous avez quelques kilos superflus.

Un IMC de (à partir de 30) signifie qu'effectivement vous avez quelques petits soucis de poids.

LE FACTEUR PROTEINE

Maintenant, ce qu'il faut comprendre, c'est qu'avec un IMC de....., vous avez besoin degr de protéines par jour, à répartir sur vos 3 repas, pour couvrir tous les besoins de votre corps au quotidien.

Et ceci, je vous expliquerai ensuite ce que cela veut dire.

LE METABOLISME AU REPOS

Sur la face 2 et au bas de la règlette, vous allez pouvoir indiquer au prospect le nombre de calories brûlées par jour au repos.

⇒ Ensuite, c'est parti pour les questions du bilan (*à domicile ou par tel*)

Une fois, les questions posées, la suite de la conversation consiste à :

1) Demander et inscrire tout ce que la personne mange : Matin – Midi et Soir – et tous les grignotages et en-cas pris.

- Le matin – et à quelle heure,
(Voir si habitude de consommer du lait)
- L'après-midi : à quelle heure, avec qui (seule ou non ?), où cela (maison, bureau, cantine, restaurant?) Si maison, les enfants ? (cantine, maison) le mari (il mange où et quoi ?), Quelle quantité (on se ressert ou non).....
Quelle est son activité professionnelle – celui de son mari ? ceci pour comprendre où et comment mange t-on dans cette famille ? Qui cuisine à la maison ?
- Le soir – à quelle heure – Repas familial ? Avec enfants – mari ?

Grignotages : A 10 h – l'après-midi (goûter avec enfants ?) – le soir devant la télé ?

Et compléter par connaître la quantité de consommation de café, eau, sucreries etc.... à l'aide du tableau correspondant

2) Déterminer le profil de la personne

- Demander poids ou silhouette à l'adolescence ou à 20 ans (en fonction de l'âge actuel) – s'il existait un problème de poids à cette période là....
- Si enfants, demander si prise de poids très importante durant les grossesses, et si aujourd'hui incidence de poids liée à ces grossesses.
- Voir si prise de médicaments et les raisons, problèmes de ménopause etc... pareil si incidence sur le poids.....

3) Questions complémentaires

A ce stade là du bilan, vous voilà déjà en possession d'une première image sur les habitudes alimentaires de la personne.

Et posez les questions complémentaires qui vont dégager les besoins spécifiques de la personne.

4) Conclusion du bilan

L'ensemble de ces questions doit vous permettre de comprendre si le bilan est logique. Si les réponses fournies correspondent à l'IMC, au total des points cumulés dans le bilan et à son alimentation.

- Vous allez donc pouvoir mettre en avant les habitudes alimentaires de la personne.
 - Lui parler du pouvoir des protéines, dont l'effet repose notamment sur 3 points :
 - Accélérer le métabolisme pour faire fondre rapidement les graisses,
 - Préserver les muscles et la peau,
 - Procurer une sensation de satiété pendant plusieurs heures, ce qui évite, du coup, grignotages ou fringales.
 - Et bien sûr, les bienfaits des protéines de soja, protéines végétales.
- Bref, mettre en avant qu'elle ne mange pas équilibré ou pas «intelligent» et poursuivre avec le développement de nos programmes nutritionnels.....**

Si par contre, vous n'avez pas compris le profil alimentaire, ne pas hésiter de demander des informations complémentaires etc...

Ensuite terminer cette 1^{ère} partie de bilan, en demandant :

- l'avis de la personne sur le bilan,
- les références à demander,
- Et vous poursuivez sur la solution avec programme perte de poids ou remise en forme.
- Et vous finalisez la vente avec mise en place du programme personnalisé,
- Modalités de paiement etc....

SCRIPT : PRENDRE CONTACT AVEC LISTE DE CONNAISSANCE ET FIXER DES RENDEZ VOUS POUR DES BILANS PAR TELEPHONE

Je t'appelle car je viens de démarrer une nouvelle activité (pour apprendre à créer sa propre affaire, depuis son domicile, avec Internet), et dans le domaine du Bien Etre et des produits naturels.

Je suis en train de me former pour devenir un Coach Personnel en Bien-être et dans le cadre de cette activité, j'offre un bilan nutritionnel à toute personne, qui sera réalisé par téléphone.

Alors, j'ai pensé à toi en premier, pour fixer ce RV de Bilan car j'aimerais également que tu me donnes ton avis personnel.

Il faut environ 45 minutes pour réaliser ce bilan par téléphone. C'est gratuit et sans aucun engagement de votre part.

Si prise de RV de bilan avec le Sponsor

Comme je te l'ai dit, je démarre mon activité de Coach en nutrition et pendant notre RV téléphonique, je serai accompagnée de mon Coach Personnel :....."

Quel jour et heure serais-tu disponible ?

Toujours 2 choix possibles pour le sponsor (2 jours et 2 horaires différents à communiquer au sponsor)

Si prise de RV de bilan à faire seul(e)

Alors dis moi quelles sont tes disponibilités pour que l'on fixe un RV.

Est-ce que demain à Heures te convient ?

(Le bilan nutritionnel est une évaluation qui permet de révéler les habitudes alimentaires d'une personne et son état de forme).

SCRIPT POUR DEPOSER UNE URNE AUPRES DES COMMERCANTS

Bonjour,

Je m'appelle..... (*Lui donner votre carte de visite*) je suis Conseiller en Bien-Etre, et d'après une enquête consommateurs, vous avez été choisi pour offrir à vos clients un cadeau personnel.

Ce cadeau est un bilan nutritionnel offert dans le cadre du PNNS.

Vous connaissez ???

C'est le Programme National Nutrition Santé mis en place par le Ministère de la Santé pour sensibiliser les personnes sur leurs habitudes alimentaires et les aider à préserver leur forme et leur santé.

Vous savez, c'est la campagne publicitaire qui passe actuellement à la télé et qui recommande de manger 5 fruits et légumes chaque jour, de faire de l'exercice etc....

Ce bilan est gratuit, sans aucun engagement, il a une valeur de 70 à 100 € et le but est simplement de donner une information et recueillir l'avis personnel de la personne.

Pour cela, c'est simple, je vous dépose cette urne et vos clients vont remplir et y glisser ce coupon cadeau.

Ensuite, chaque personne sera contactée par téléphone.

Et si on commençait par vous, cela vous ferait plaisir d'être mon premier participant ?

Vous acceptez de "jouer le jeu ?"

Et comme cela, vous saurez de quoi on parle ?

Bien sûr, ne pas oublier de raconter votre témoignage produits

SCRIPT POUR FIXER UN RENDEZ-VOUS BILAN RV A DOMICILE OU PAR TEL

1) PRISE DE RV BILAN SUITE COUPON URNE

Bonjour, Pourrais-je parler à M..... ?

Oui, Bonjour, je m'appelleet je vous appelle suite au coupon que vous avez rempli au magasinafin de bénéficier gratuitement d'un bilan forme et bien-être. Vous vous rappelez ?

2) PRISE DE RV BILAN SUITE CONTACT DIRECT

Bonjour, Pourrais-je parler à M..... ?

Oui, Bonjour, je m'appelle..... et nous nous sommes parlés ce matin (ou.....) suite à un *tract ou autre.....*

et nous avons convenu de se rappeler pour fixer un rendez-vous afin de réaliser votre bilan forme et bien être. Vous vous rappelez ?

⇒ Bien, ce bilan est un questionnaire qui va révéler vos habitudes alimentaires, votre état de forme et vous apporter des solutions nutritionnelles pour répondre à vos besoins spécifiques.

Dès que c'est possible, racontez votre histoire produits en 1 ligne

C'est une information gratuite, sans aucun engagement de votre part, c'est un cadeau d'une valeur de 70 à 100 €, et à la fin du bilan, un livret vous sera remis et vous donnera plein de conseils et de recommandations.

Ensuite ce qui m'intéresse : c'est de me donner votre avis sur ce bilan, ce que vous avez pensé, et vous aurez même la possibilité d'offrir ce même cadeau à 5 personnes que vous aimez bien. Ok sur le principe ?

Sachez que ce bilan peut être effectué soit en rendez-vous à domicile ou par tel, et il faut compter environ 1 heure pour le réaliser.

Que préférez-vous, par téléphone à domicile ?

Très bien, alors fixons le rendez-vous, est ce que le..... A heure vous conviendrait ? Non, alors leàh ?

(Si rendez-vous physique, ne pas oublier de noter tous les éléments pour l'adresse).

Je vous remercie M..... de bien vouloir noter notre rendez-vous dans votre agenda car j'ai un planning très chargé et si vous aviez un problème de bien vouloir me prévenir au numéro suivant. Voici mes coordonnées

Avez-vous une adresse e-mail ? Oui, super, je vous adresse un mail de confirmation. Merci, bonne (soirée, journée). et rendez-vous le

FICHE RECAPITULATIVE - BILAN A DOMICILE

Respectez les conditions de réalisation du Bilan dans le cadre du PAT

Book du Plan Total

A l'aide du Book du Plan Total, présentez la 1^{ère} partie relative à la présentation de la société, et enchaînez sur la 2^e partie du Book, avec la présentation de notre gamme de nutrition interne.

Racontez votre témoignage produits en 1 ligne

Bilan Forme et Bien-Etre

Prendre le livret Forme et Bien-Etre et commencez rapidement à présenter les premières pages du bilan et aller ensuite directement au questionnaire

Données Régllette

Vous avez quel âge =	Votre poids aujourd'hui =
Vous mesurez combien =	Votre taille de pantalon =
IMC =	Facteur protéine =
Maintenant votre métabolisme au repos, c'est-à-dire le nombre de calories que votre corps brûle sans faire d'effort = <i>C'est le minimum que le corps a besoin pour fonctionner et produire de l'énergie. Toutes les calories supplémentaires seront stockées sous forme de graisse. Bien sûr cela dépend aussi : si vous avez une activité physique ou faites un sport qui vous permette de brûler ces calories supplémentaires. Sinon, c'est une prise de poids. Et au contraire, lorsque l'on n'apporte pas assez de calories, cela occasionnera fatigue et fonte musculaire et même fabrication de graisses en plus.</i>	

Questionnaire Bilan

Posez les 10 questions du bilan Version Raccourcie (ou les 14 questions du bilan belge)
Et communiquez le total des réponses.

Poursuivre avec la façon classique du bilan

Composition des repas

MATIN	MIDI	SOIR
Heure :	Heure :	Heure :
	Lieu :	Lieu :
	Avec qui :	Avec qui :
<u>Repas :</u>	<u>Repas :</u>	<u>Repas :</u>

Grignotage et en-cas

MATIN	APRES-MIDI	SOIREE
Heure :	Heure :	Heure :

Consommation régulière

<input type="checkbox"/> Café : /jour	<input type="checkbox"/> Lait : /jour	<input type="checkbox"/> Thé : /jour
<input type="checkbox"/> Eau : /jour	<input type="checkbox"/> Sodas : /jour	<input type="checkbox"/> Alcool : /semaine
<input type="checkbox"/> Sucreries : /jour	<input type="checkbox"/> Cigarettes : /jour	

Profil client

Poids Adolescence ou 20 ans :	Prenez-vous des médicaments : Oui / Non
Incidence grossesses s/poids :	Si oui : Raisons :
Suivant âge : Ménopause ou pré ménopause :	Traitement hormonal de substitution !

⇒ A travers votre bilan, on a vu que vous aviez des problèmes de :

<input type="checkbox"/> Carences dans l'alimentation	<input type="checkbox"/> Fatigue / Manque Energie	<input type="checkbox"/> Ballonnements
<input type="checkbox"/> Hydratation insuffisante	<input type="checkbox"/> Stress / Anxiété	<input type="checkbox"/> Problèmes de digestion

Mais êtes-vous aussi parfois sujet(te) à :

<input type="checkbox"/> Insomnie /sommeil perturbé	<input type="checkbox"/> Problèmes de Thyroïde	<input type="checkbox"/> Cellulite/rétention d'eau
<input type="checkbox"/> Allergie particulière	<input type="checkbox"/> Hypertension/Hypotension	<input type="checkbox"/> Règles douloureuses
<input type="checkbox"/> Migraine / Maux de Tête	<input type="checkbox"/> Problèmes cardiaques	<input type="checkbox"/> Problèmes de peau
<input type="checkbox"/> Brûlures d'estomac/ Ulcère	<input type="checkbox"/> Problèmes de rein	<input type="checkbox"/> Acné / Rides...
<input type="checkbox"/> Mauvaise circulation sang	<input type="checkbox"/> Crampes musculaires	<input type="checkbox"/> Ongles fragiles
<input type="checkbox"/> Cholestérol	<input type="checkbox"/> Rhumatismes	<input type="checkbox"/> Perte de cheveux
<input type="checkbox"/> Diabète	<input type="checkbox"/> Problèmes de constipation	<input type="checkbox"/> Enceinte

Conclusion du bilan

Ok, alors notre partenaire Herbalife développe, depuis 27 ans, des programmes nutritionnels à base de plantes qui vont vous permettre de rééquilibrer votre alimentation et bien sûr d'avoir des effets sur votre forme, votre énergie, votre silhouette et votre poids.

Et on va voir dans un instant, quelle solution répondra le mieux à vos besoins spécifiques.

Mais avant de passer à cette solution :

- Dites-moi ce que vous avez pensé de ce bilan ?
- Maintenant, vous vous rappelez, je vous donne maintenant la possibilité d'offrir ce bilan, ce cadeau à 5 personnes que vous aimez bien. A qui pensez-vous en premier ?

**Et se positionner sur la page parrainage du livret (sous le questionnaire bilan)
Et lui laisser noter les noms des personnes**

MODELE BILAN A DOMICILE A INSERER A LA PLACE DES 21 QUESTIONS

Bilan Forme & Bien-Etre

M. Mme Mlle =		Date =	
Vous avez quel âge =		Votre poids aujourd'hui =	
Vous mesurez combien =		Votre taille de pantalon =	
IMC =		Facteur protéine =	
<p>Maintenant votre métabolisme au repos, c'est-à-dire le nombre de calories que votre corps brûle sans faire d'effort =</p> <p><i>C'est le minimum que le corps a besoin pour fonctionner et produire de l'énergie. Toutes les calories supplémentaires seront stockées sous forme de graisse. Bien sûr cela dépend aussi : si vous avez une activité physique ou faites un sport qui vous permette de brûler ces calories supplémentaires. Sinon, c'est une prise de poids. Et au contraire, lorsque l'on n'apporte pas assez de calories, cela occasionnera fatigue et fonte musculaire et même fabrication de graisses en plus.</i></p>			
QUESTIONNAIRE DU BILAN		OUI	NON
1	Mangez-vous des fruits et des légumes tous les jours ?	1 <input type="checkbox"/>	0 <input type="checkbox"/>
2	Mangez-vous du poisson chaque semaine ?	1 <input type="checkbox"/>	0 <input type="checkbox"/>
3	Mangez-vous chaque jour des aliments complets ? (<i>pain complet, céréales, pâtes au blé complet, riz brun plutôt que riz blanc, pain blanc etc....</i>)	1 <input type="checkbox"/>	0 <input type="checkbox"/>
4	Faites-vous attention à votre alimentation riche en matière grasse (<i>huile, beurre, aliments fris, fromage, charcuterie, les sauces....</i>)	1 <input type="checkbox"/>	0 <input type="checkbox"/>
5	Buvez-vous 1,5 litre minimum d'eau chaque jour ?	1 <input type="checkbox"/>	0 <input type="checkbox"/>
6	Avez-vous des moments de fatigue, de manque d'énergie dans la journée ?	0 <input type="checkbox"/>	1 <input type="checkbox"/>
7	Etes-vous plutôt du genre stressé(e) ou angoissé(e) ?	0 <input type="checkbox"/>	1 <input type="checkbox"/>
8	Vous sentez-vous lourd(e), ballonné(e) après les repas ou voire même des problèmes de digestion ?	0 <input type="checkbox"/>	1 <input type="checkbox"/>
9	Avez-vous dans la journée une activité physique d'au moins 30 minutes (<i>marche, escaliers, les courses, ménage, pourquoi pas sport en plus ?</i>) - Demander son activité professionnelle – et demander quel sport si besoin	1 <input type="checkbox"/>	0 <input type="checkbox"/>
10	Avez-vous le temps de prendre un petit déjeuner équilibré et suffisant ?	1 <input type="checkbox"/>	0 <input type="checkbox"/>
Total points obtenus bilan :		S/situation idéale entre 6 et 10 points	

Bilan Forme & Bien-Etre

M. Mme Mlle =		Date =	
Vous avez quel âge =		Votre poids aujourd'hui =	
Vous mesurez combien =		Votre taille de pantalon =	
IMC =		Facteur protéine =	
<p>Maintenant votre métabolisme au repos, c'est-à-dire le nombre de calories que votre corps brûle sans faire d'effort =</p> <p><i>C'est le minimum que le corps a besoin pour fonctionner et produire de l'énergie. Toutes les calories supplémentaires seront stockées sous forme de graisse. Bien sûr cela dépend aussi : si vous avez une activité physique ou faites un sport qui vous permette de brûler ces calories supplémentaires. Sinon, c'est une prise de poids. Et au contraire, lorsque l'on n'apporte pas assez de calories, cela occasionnera fatigue et fonte musculaire et même fabrication de graisses en plus.</i></p>			
QUESTIONNAIRE DU BILAN		OUI	NON
1	Mangez-vous des fruits et des légumes tous les jours ?	1 <input type="checkbox"/>	0 <input type="checkbox"/>
2	Mangez-vous du poisson chaque semaine ?	1 <input type="checkbox"/>	0 <input type="checkbox"/>
3	Mangez-vous chaque jour des aliments complets ? (<i>pain complet, céréales, pâtes au blé complet, riz brun plutôt que riz blanc, pain blanc etc....</i>)	1 <input type="checkbox"/>	0 <input type="checkbox"/>
4	Faites-vous attention à votre alimentation riche en matière grasse (<i>huile, beurre, aliments fris, fromage, charcuterie, les sauces....</i>)	1 <input type="checkbox"/>	0 <input type="checkbox"/>
5	Buvez-vous 1,5 litre minimum d'eau chaque jour ?	1 <input type="checkbox"/>	0 <input type="checkbox"/>
6	Avez-vous des moments de fatigue, de manque d'énergie dans la journée ?	0 <input type="checkbox"/>	1 <input type="checkbox"/>
7	Etes-vous plutôt du genre stressé(e) ou angoissé(e) ?	0 <input type="checkbox"/>	1 <input type="checkbox"/>
8	Vous sentez-vous lourd(e), ballonné(e) après les repas ou voire même des problèmes de digestion ?	0 <input type="checkbox"/>	1 <input type="checkbox"/>
9	Avez-vous dans la journée une activité physique d'au moins 30 minutes (<i>marche, escaliers, les courses, ménage, pourquoi pas sport en plus ?</i>) - Demander son activité professionnelle – et demander quel sport si besoin	1 <input type="checkbox"/>	0 <input type="checkbox"/>
10	Avez-vous le temps de prendre un petit déjeuner équilibré et suffisant ?	1 <input type="checkbox"/>	0 <input type="checkbox"/>
Total points obtenus bilan :		S/situation idéale entre 6 et 10 points	

RENDEZ-VOUS BILAN FORME ET BIEN-ETRE PAR TELEPHONE

1) Rendez-vous du Bilan par Tel suite Enquête téléphonique

Bonjour, *Prénom+nom*, nous avons convenu d'un rendez-vous, aujourd'hui, suite à l'enquête Nutrition réalisée le .., vous vous rappelez ? C'est ok pour vous, vous êtes disponible maintenant ?

⇒ Parfait, alors, je suis votre Coach en nutrition et mon rôle est de vous offrir ce bilan forme et bien-être (c'est un cadeau d'une valeur de 70 à 100 €), qui va révéler vos habitudes alimentaires, votre état de forme en général.

Et ce bilan vous apportera des solutions nutritionnelles via la gamme de produits Herbalife à base de plantes, pour répondre à vos besoins spécifiques.

Pour ma part, et racontez votre témoignage produits en 1 ligne

Enfin, sachez que ce bilan qui repose sur les recommandations du PNNS, que l'on a évoqué lors de l'enquête, a été établi avec des médecins nutritionnistes, et vous sera transmis par courrier ou par mail à la fin de notre conversation.

Vous verrez, il vous donnera plein de conseils et de recommandations.

Et ensuite, ce qui m'intéresse, c'est de me dire ce que vous avez pensé de ce bilan et vous aurez aussi la possibilité d'offrir ce même cadeau à 5 personnes que vous aimez bien. Ok sur ce principe ?

Alors, c'est parti, on y va pour mes questions.

2) Rendez-vous du Bilan par Tel suite Contact direct

Bonjour, *Prénom+nom*, nous nous sommes parlés hier (ou.....) et nous avons convenu d'un rendez-vous, aujourd'hui, vous vous rappelez ? C'est ok pour vous, vous êtes disponible maintenant ?

⇒ Parfait, alors, je suis votre Coach en nutrition et mon rôle est de vous offrir ce bilan forme et bien-être (c'est un cadeau d'une valeur de 70 à 100 €), qui va révéler vos habitudes alimentaires, votre état de forme en général.

Ce bilan vous apportera des solutions nutritionnelles via la gamme de produits Herbalife à base de plantes, pour répondre à vos besoins spécifiques.

Pour ma part, vous vous rappelez, je vous en ai parlé hier....

Et Racontez votre témoignage produits en 1 ligne

Sachez que ce bilan repose sur les recommandations du PNNS. Vous connaissez ? Cela veut dire Programme National Nutrition Santé, et c'est un plan qui a été mis en place par le Ministère de la Santé en 2001 pour sensibiliser les français sur leur façon de manger.

Peut-être avez-vous remarqué mais aujourd'hui, il y a toute une campagne publicitaire à la télé, au cinéma, dans le métro, sur l'importance de manger des fruits et légumes, boire de l'eau etc.....

Et ce bilan qui a été établi avec des médecins nutritionnistes vous sera transmis par courrier ou par mail à la fin de notre conversation.

Vous verrez, il vous donnera plein de conseils et de recommandations.

Et ensuite, ce qui m'intéresse, ce sera de me dire ce que vous avez pensé de ce bilan et vous aurez aussi la possibilité d'offrir ce même cadeau à 5 personnes que vous aimez bien. Ok sur ce principe ?

Alors, c'est parti, on y va pour mes questions.

3) Rendez-vous du Bilan par Tel suite Liste de connaissance

(Suite prise de RV avec le "Script pour aborder la liste de connaissance")

Bien, tu te rappelles, on se retrouve donc pour réaliser ton bilan.

Je suis ton Coach en nutrition et mon rôle est de t'offrir ce bilan forme et bien-être (c'est un cadeau d'une valeur de 70 à 100 €), qui va révéler tes habitudes alimentaires, ton état de forme en général. Et ce bilan t'apportera éventuellement des solutions nutritionnelles via la gamme de produits Herbalife à base de plantes, pour répondre à tes besoins spécifiques.

Pour ma part, et racontez votre témoignage produits en 1 ligne

Saches que ce bilan repose sur les recommandations du PNNS. Tu connais ? Cela veut dire Programme National Nutrition Santé, et c'est un plan qui a été mis en place par le Ministère de la Santé en 2001 pour sensibiliser les français sur leur façon de manger.

Peut-être as-tu remarqué mais aujourd'hui, il y a toute une campagne publicitaire à la télé, au cinéma, dans le métro, sur l'importance de manger des fruits et légumes, boire de l'eau etc.....

Et ce bilan qui a été établi avec des médecins nutritionnistes te sera transmis par courrier ou par mail à la fin de notre conversation.

Tu verras, il te donnera plein de conseils et de recommandations.

Et ensuite, ce qui m'intéresse, ce sera de me dire ce que tu as pensé de ce bilan et tu auras même la possibilité d'offrir ce même cadeau à 5 personnes que tu aimes bien. Ok sur ce principe ?

Alors, c'est parti, on y va pour mes questions.

BILAN FORME ET BIEN-ETRE **PAR TEL ET AVEC INTERNET**

1) Prise de Rendez-vous

Bonjour, pourrais-je parler à M. ou Mme..... ?

Oui, Bonjour Prénom-Nom,

Je vous appelle suite au questionnaire Bien-Etre que vous avez rempli sur Internet pour bénéficier d'un Bilan nutritionnel gratuit ?

Vous vous rappelez ?

Je vous appelle déjà pour savoir s'il s'agit d'une demande sérieuse de votre part ? (*Plutôt que curieuse.*)

Oui ? Très bien, et ensuite quelles seraient vos disponibilités pour fixer ce Rendez-vous de Bilan, qui aura lieu par téléphone et avec lequel, il faut compter environ 1 petite demi-heure pour le réaliser ?? **Fixer votre RV**

Alors, pour préparer ce rendez-vous, je vais vous envoyer immédiatement et par mail, un petit questionnaire Bien-Etre, très simple à remplir et à me retourner aussi par mail.

Cela préparera notre rendez-vous de bilan. Donc votre adresse mail est bien

Très bien, je vous l'envoie de suite et vous laisse mes coordonnées au cas où vous auriez un empêchement...

Dès que c'est possible, racontez votre histoire produits en 1 ligne

2) Rendez-vous du Bilan

Bonjour, **Prénom+nom**, nous avons convenu d'un rendez-vous, aujourd'hui, suite au questionnaire que vous avez rempli sur Internet, vous vous rappelez ? C'est ok pour vous, vous êtes disponible ?

Parfait, alors, je suis votre Coach en nutrition et mon rôle est de vous offrir ce bilan forme et bien-être (c'est un cadeau d'une *valeur de 70 à 100 €*) et qui va révéler vos habitudes alimentaires, votre état de forme et vous apporter des solutions nutritionnelles à base de plantes, pour répondre à vos besoins spécifiques.

J'ai lu vos réponses et il ressort que vous : (**Voir réponses marquantes du lead**)

- souhaitez perdre kilos,
- qu'auparavant vous avez fait
- et que cela n'a pas forcément donné des résultats,
- et aujourd'hui, vous voulez..... (*voir réponse donnée pour raison contrôle de poids*)

Pour ma part, et racontez votre témoignage produits en 1 ligne

Vous êtes à la recherche d'une solution à vos problèmes ?

Et bien ce bilan, établi par des médecins nutritionnistes, vous apportera une réponse avec la gamme de produits nutritionnels et naturels Herbalife.

Et moi, pour vous aider à atteindre votre objectif, j'établirai **votre programme nutritionnel**, basé sur votre budget quotidien actuel et en réalité, vous verrez, je vous ferai même faire des économies.

De plus, nous avons un engagement de réussite avec vous **Prénom**, et pour être sûre de votre sérieux, j'assurerai moi-même votre suivi ou votre coaching par téléphone et chaque semaine, dans le but de vous aider à atteindre votre poids de forme. Je vous en reparlerai après.


Est-ce que jusque là ça va ?

Enfin ce bilan vous sera transmis par mail à la fin de notre conversation. Vous verrez, il vous donnera plein de conseils et de recommandations.

Et ensuite, ce qui m'intéresse, c'est de me dire ce que vous avez pensé de ce bilan et vous aurez aussi la possibilité d'offrir ce même cadeau à 5 personnes que vous aimez bien. Ok sur ce principe ?

Alors, c'est parti, on y va pour mes questions ?

**MODELE QUESTIONNAIRE BIEN-ETRE
PREALABLE AU BILAN NUTRITIONNEL
A ENVOYER PAR MAIL AVANT RV BILAN**

	<p>Bonjour, Je m'appelle Marijo Rivillon et je suis votre Coach en Nutrition. Nous avons fixé notre rendez-vous téléphonique afin de vous offrir et réaliser votre bilan nutritionnel personnel, -cadeau d'une valeur de 70 à 100 €-</p> <p align="center">Le à.....</p>
---	---

Afin de préparer ce prochain rendez-vous, vous trouverez ci-après (et en pièce jointe) ce questionnaire Bien-Etre préalable à votre bilan nutritionnel qui va révéler vos habitudes alimentaires et votre état de forme en général.

Données personnelles

Nom : Prénom : Age Taille : Poids :	Tel : Profession : Situation familiale : Nombre enfants :
---	--

Données du Bilan

Répondez au questionnaire par oui ou par non

QUESTIONNAIRE DU BILAN		OUI / NON
1	Mangez-vous des fruits et des légumes tous les jours ?	
2	Mangez-vous du poisson chaque semaine ?	
3	Mangez-vous chaque jour des aliments complets ? <i>(comme le pain complet, des céréales, des pâtes au blé complet, le riz brun plutôt que le riz blanc etc....)</i>	
4	Faites-vous attention à votre alimentation riche en matière grasse <i>(huile, beurre, aliments fris, fromage, charcuterie, les sauces....)</i>	
5	Buvez-vous 1,5 litre minimum d'eau chaque jour ?	
6	Avez-vous des moments de fatigue, de manque d'énergie dans la journée ?	
7	Etes-vous plutôt du genre stressé(e) ou angoissé(e) ?	
8	Vous sentez-vous lourde, ballonnée après les repas ou voire même des problèmes de digestion ?	
9	Avez-vous dans la journée une activité physique qui cumule au moins 30 minutes <i>(Activité physique = la marche, prendre les escaliers au lieu de l'ascenseur, faire les courses, le ménage. Faites-vous un sport en plus ?)</i> <i>Quelle est votre activité professionnelle (pour le côté sédentaire ou non)</i>	
10	Avez-vous le temps de prendre un petit déjeuner équilibré et suffisant ?	

Sport pratiqué =	Temps réservé au sport =
------------------	--------------------------

Consommation régulière

<input type="checkbox"/> Café : /jour	<input type="checkbox"/> Lait : /jour	<input type="checkbox"/> Thé : /jour
<input type="checkbox"/> Eau : /jour	<input type="checkbox"/> Sodas : /jour	<input type="checkbox"/> Alcool : /semaine
<input type="checkbox"/> Sucreries : /jour	<input type="checkbox"/> Cigarettes : /jour	

Etes-vous aussi parfois sujet(te) à :

Complétez ce tableau par oui ou par non

Voir exemple ci-après =

Insomnie /sommeil perturbé	O	Problèmes de Thyroïde	N	Cellulite/rétention d'eau	N
----------------------------	----------	-----------------------	----------	---------------------------	----------

Insomnie /sommeil perturbé		Problèmes de Thyroïde		Cellulite/rétention d'eau	
Allergie particulière		Hypertension/Hypotension		Règles douloureuses	
Migraine / Maux de Tête		Problèmes cardiaques		Problèmes de peau	
Brûlures d'estomac/ Ulcère		Problèmes de rein		Acné / Rides...	
Mauvaise circulation sang		Crampes musculaires		Ongles fragiles	
Cholestérol		Rhumatismes		Perte de cheveux	
Diabète		Problèmes de constipation		Enceinte	

**Merci de remplir ce questionnaire,
Et le retourner dès réception à votre Coach**

mjfreville@aol.com

Pour toute question, n'hésitez pas à m'appeler :

Marijo Fréville-Rivillon
Coach personnel Bien-Etre

Tel : 06 08 51 76 28
www.ruedubienetre.com

FICHE BILAN PAR INTERNET OU PAR TELEPHONE

Nom :	Adresse :
Prénom :	Tel :
Date de naissance :	Situation familiale :
Profession :	Nombre enfants :

Données Réglette

Vous avez quel âge =	Votre poids aujourd'hui =
Vous mesurez combien =	Votre taille de pantalon =
IMC =	Facteur protéiné =
Maintenant votre métabolisme au repos, c'est-à-dire le nombre de calories que votre corps brûle sans faire d'effort = <i>C'est le minimum que le corps a besoin pour fonctionner et produire de l'énergie. Toutes les calories supplémentaires seront stockées sous forme de graisse. Bien sûr cela dépend aussi : si vous avez une activité physique ou faites un sport qui vous permette de brûler ces calories supplémentaires. Sinon, c'est une prise de poids. Et au contraire, lorsque l'on n'apporte pas assez de calories, cela occasionnera fatigue et fonte musculaire et même fabrication de graisses en plus.</i>	

Questionnaire Bilan / Vous avez déjà complété les parties obtenues via le questionnaire bien être envoyé par mail, dans ce cas, vous allez à l'essentiel des infos manquantes pour ensuite terminer par l'analyse du bilan

QUESTIONNAIRE DU BILAN		Oui	Non
1	Mangez-vous des fruits et des légumes tous les jours ?	1 <input type="checkbox"/>	0 <input type="checkbox"/>
2	Mangez-vous du poisson chaque semaine ?	1 <input type="checkbox"/>	0 <input type="checkbox"/>
3	Mangez-vous chaque jour des aliments complets ? (<i>pain complet, céréales, pâtes au blé complet, riz brun plutôt que riz blanc, pain blanc etc....</i>)	1 <input type="checkbox"/>	0 <input type="checkbox"/>
4	Faites-vous attention à votre alimentation riche en matière grasse (<i>huile, beurre, aliments fris, fromage, charcuterie, les sauces....</i>)	1 <input type="checkbox"/>	0 <input type="checkbox"/>
5	Buvez-vous 1,5 litre minimum d'eau chaque jour ?	1 <input type="checkbox"/>	0 <input type="checkbox"/>
6	Avez-vous des moments de fatigue, de manque d'énergie dans la journée ?	0 <input type="checkbox"/>	1 <input type="checkbox"/>
7	Etes-vous plutôt du genre stressé(e) ou angoissé(e) ?	0 <input type="checkbox"/>	1 <input type="checkbox"/>
8	Vous sentez-vous lourde, ballonnée après les repas ou voire même des problèmes de digestion ?	0 <input type="checkbox"/>	1 <input type="checkbox"/>
9	Avez-vous dans la journée une activité physique d'au moins 30 minutes (<i>marche, escaliers, les courses, ménage, pourquoi pas sport en plus ?</i>) <i>Demander son activité professionnelle – et demander quel sport si besoin</i>	1 <input type="checkbox"/>	0 <input type="checkbox"/>
10	Avez-vous le temps de prendre un petit déjeuner équilibré et suffisant ?	1 <input type="checkbox"/>	0 <input type="checkbox"/>
Total points obtenus bilan :		S/situation idéale entre 6 et 10 points	

Composition des repas

MATIN	MIDI	SOIR
Heure :	Heure :	Heure :
	Lieu :	Lieu :
	Avec qui :	Avec qui :
<u>Repas</u> :	<u>Repas</u> :	<u>Repas</u> :

Grignotage et en-cas

MATIN	APRES-MIDI	SOIREE
Heure :	Heure :	Heure :

Consommation régulière

<input type="checkbox"/> Café : /jour	<input type="checkbox"/> Lait : /jour	<input type="checkbox"/> Thé : /jour
<input type="checkbox"/> Eau : /jour	<input type="checkbox"/> Sodas : /jour	<input type="checkbox"/> Alcool : /semaine
<input type="checkbox"/> Sucreries : /jour	<input type="checkbox"/> Cigarettes : /jour	

Profil client

Poids Adolescence ou 20 ans :	Prenez-vous des médicaments : Oui / Non
Incidence grossesses s/poids :	Si oui : Raisons :
Suivant âge : Ménopause ou pré ménopause :	Traitement hormonal de substitution !

⇒ A travers votre bilan, on a vu que vous aviez des problèmes de :

<input type="checkbox"/> Carences dans l'alimentation	<input type="checkbox"/> Fatigue / Manque Energie	<input type="checkbox"/> Ballonnements
<input type="checkbox"/> Hydratation insuffisante	<input type="checkbox"/> Stress / Anxiété	<input type="checkbox"/> Problèmes de digestion

Mais êtes-vous aussi parfois sujet(te) à :

<input type="checkbox"/> Insomnie /sommeil perturbé	<input type="checkbox"/> Problèmes de Thyroïde	<input type="checkbox"/> Cellulite/rétention d'eau
<input type="checkbox"/> Allergie particulière	<input type="checkbox"/> Hypertension/Hypotension	<input type="checkbox"/> Règles douloureuses
<input type="checkbox"/> Migraine / Maux de Tête	<input type="checkbox"/> Problèmes cardiaques	<input type="checkbox"/> Problèmes de peau
<input type="checkbox"/> Brûlures d'estomac/ Ulcère	<input type="checkbox"/> Problèmes de rein	<input type="checkbox"/> Acné / Rides...
<input type="checkbox"/> Mauvaise circulation sang	<input type="checkbox"/> Crampes musculaires	<input type="checkbox"/> Ongles fragiles
<input type="checkbox"/> Cholestérol	<input type="checkbox"/> Rhumatismes	<input type="checkbox"/> Perte de cheveux
<input type="checkbox"/> Diabète	<input type="checkbox"/> Problèmes de constipation	<input type="checkbox"/> Enceinte

Conclusion du bilan

--

Ok, alors notre partenaire développe, depuis 27 ans, des programmes nutritionnels à base de plantes qui vont vous permettre de rééquilibrer votre alimentation et bien sûr d'avoir des effets sur votre forme, votre énergie, votre silhouette et votre poids.

Et on va voir dans un instant, quelle solution répondra le mieux à vos besoins spécifiques.

Mais avant de passer à cette solution :

- Dites-moi ce que vous avez pensé de ce bilan ?
- Maintenant, vous vous rappelez, je vous donne maintenant la possibilité d'offrir ce bilan, ce cadeau à 5 personnes que vous aimez bien. A qui pensez-vous en premier ?

Références

Nom références	Numéro de Tel	Divers

PROGRAMME PERTE DE POIDS

Bien passons à notre solution

Manger équilibré, c'est important mais pas facile à respecter.

Et pourtant, on sait que notre corps a besoin au quotidien pour bien fonctionner, de nutriments, minéraux et vitamines qui devraient être apportés par l'alimentation.

Pour vous aider à rééquilibrer votre alimentation et préserver aussi votre santé, je vais vous proposer :

- Un apport en protéines personnalisé par rapport à votre morphologie

Ce sont des protéines de soja, donc des protéines végétales, qui vont contribuer à faire fondre rapidement les graisses, préserver vos muscles et la peau (s'affiner sans flétrissement de la peau) et surtout vous procurer une sensation de satiété, pour éviter fringales et grignotages.

- de compléter votre alimentation avec des vitamines, des fibres, des minéraux, des acides gras essentiels à l'aide de compléments nutritionnels, à base de plantes.

- Et bien sûr, de continuer à manger ce que vous aimez en essayant de consommer des aliments plus variés.

Ce programme nutritionnel, pauvre en calories, va permettre à votre corps de nettoyer et chasser les toxines, l'obliger à re-fonctionner normalement c'est-à-dire : je mange je brûle des calories et non pas je mange et je stocke.

Et le tout permettre de fournir à votre corps tous les nutriments dont il a besoin, de perdre des kilos, de la masse grasse, des centimètres sur tout le corps et retrouver forme, énergie et surtout un bien-être tout au long de la journée.

Vous souhaitez perdrekilos, c'est bien cela ?

Et bien, ce programme nutritionnel, dans votre cas, pourra être réparti sur une période de xxxxx mois.

C'est-à-dire :

- xxxxx mois pour perdre vos kilos (on perd 3 à 5 kilos par mois en général, mais tout dépend aussi de votre passé, métabolisme, prise de médicaments, motivation)

- xxxx mois pour stabiliser vos bons résultats sur du long terme. C'est-à-dire de conserver votre nouvelle silhouette pour toujours.

En termes d'objectifs, est ce que cela vous convient xxxx(prénom)?

Sachez que vous pourrez préparer ces délicieux repas protéinés de différente façon : avec du lait, des yaourts, des jus de fruits, du fromage blanc, jus de tomate, légumes, potages. Beaucoup de recettes sucrées/salées vous seront fournies.

Et surtout, on continue de manger ce que l'on aime, car ici , attention, je ne vous parle pas de régime alimentaire ni de privation souvent associé avec régime, mais plutôt de retrouver une notion de plaisir où l'on va s'assurer de manger de tout dans des proportions raisonnables bien sûr.

Alors par exemple, quand on regarde vos habitudes de vie, vous pourriez prendre le matin un Shake..... (et adapter son programme en fonction des infos recueillies avec le bilan.)

Maintenant, le plus c'est de vous faire partager nos résultats.

(Racontez un témoignage approprié au profil du prospect)

Enfin, pour terminer, on va regarder le prix de votre programme nutritionnel :

Mais avant, dites-moi le parfum que vous préférez ? Vous êtes plutôt : Vanille, Chocolat, Fraise, Fruit Tropical, Cappuccino ou Cookies & Cream ? (Parlez si besoin un peu plus de ces parfums – recettes)

<p>OK, alors, dans le questionnaire , vous avez précisé qu'un repas vous revient à€ <i>(Le cas échéant)</i>: A cela, bien sûr, il ne faut pas oublier d'ajouter le coût des grignotages, les boissons, café....</p>	<p> Dans le questionnaire , vous n'avez pas précisé le coût moyen de vos repas. A combien l'estimez-vous ? Ou : Avez-vous une idée du coût de votre repas principal ? <i>(Le cas échéant)</i> : sachant bien sûr qu'il ne faut pas oublier d'ajouter le coût des grignotages, les boissons, café....</p>
--	---

Je vous propose 3 Formules adaptées à votre budget qui vont de 1,53 €, 2,13 € à 3 € le repas.

Tenir compte du profil de la personne (Age, Situation financière, habite chez parents...)

Personne ayant 3 à 8 kilos à perdre

Mon conseil serait de démarrer par le programme Bien-Etre à 2,13 € composé de

(F1 + F3 (ou Thé 50gr) + Fibres + Vitamines)

Personne ayant 10 kilos et + à perdre

Mon conseil serait de démarrer par le programme Minceur à 3 € composé de

(F1 + F3 + Fibres + Vitamines + Thé 100 gr ou voir 2 thés de 50 gr)

**Le tout correspondant à 1 mois de programme avec 60 repas
+ des compléments nutritionnels à prendre 3x/Jour + du thé pendant 1 mois
Soit un total de € - auquel il faudra ajouter 9 € de frais de port pour
livraison en Chronopost dans les 24 à 48 h dès réception de votre paiement**

Eventuellement dans votre cas, on pourrait y ajouter :

- pour agir sur votre stress, votre anxiété =
- pour agir sur

Ajouter les compléments qui viendraient répondre aux besoins spécifiques du prospect

Voir si problème argent : option Tirelire – Evoquer transfert de budget et non pas une dépense supplémentaire

Bien maintenant, n'oubliez pas, avant de commencer un programme nutritionnel, il faut vraiment s'assurer que vous, Mme xxxx, souhaitez changer véritablement vos habitudes alimentaires, que vous êtes prête à vous engager sérieusement ?

Moi, je choisis mes clients car n'oubliez pas c'est un partenariat qui va s'installer entre nous deux. Je vous appellerai chaque semaine pour justement vous aider à atteindre votre objectif, votre poids de forme et surtout le garder pour toujours.

Est-ce que vous êtes d'accord avec cela ?

Alors dites-moi, est ce que cela vous intéresse, vous voulez démarrer **maintenant ?**

Comment voulez-vous payer ? Et voir ensuite modalités de paiement (paypal ou chèque)

Pour information

Programme Minceur

→ F1 + F3 + Vitamines + Fibres + Thé 100 gr = **180 € soit 3 € le repas**

→ Ou F1 + F3 + Vitamines + Fibres + 2 thés 50 Gr parfum au choix = **185 € soit 3,08 € le repas**

Programme Bien-Etre

→ F1 + F3 + Vitamines + Fibres **Ou** F1 + Thé 50 gr + Vitamines + Fibres = **128 € soit 2,13 € le repas**

Programme de Base

→ F1 + Vitamines + Fibres = **92 € soit 1,53 € le repas**

Ou le Programme Petit Déjeuner (pour mise en confiance produits)

→ Aloe Vera + Thé 50 gt + F1 = **108 €**

PROGRAMME REMISE EN FORME

Bien passons à notre solution

Manger équilibré, c'est important car notre corps a besoin au quotidien pour bien fonctionner, de nutriments, minéraux et vitamines apportés par l'alimentation.

Pour vous aider à retrouver un bien-être en général, une alimentation bien équilibrée et préserver votre santé, je vais vous proposer :

- Un apport en protéines personnalisé par rapport à votre morphologie

Ce sont des protéines de soja, donc des protéines végétales, qui vont nourrir et répondre aux besoins de votre corps, tout en préservant vos muscles, votre peau, et en plus, procurer une sensation de satiété, pour éviter des éventuels fringales et grignotages.

- de compléter votre alimentation avec des vitamines, des fibres, des minéraux, des acides gras essentiels à l'aide de compléments nutritionnels, à base de plantes.

- Et bien sûr, de continuer à manger ce que vous aimez en essayant de consommer des aliments plus variés.

Ce programme nutritionnel va permettre à votre corps de nettoyer et chasser les toxines, lui fournir tous les nutriments dont il a besoin au quotidien, ce qui vous permettra d'avoir des effets sur votre silhouette (plus tonique) et bien sûr retrouver forme et énergie tout au long de la journée.

Vous souhaitez retrouver Forme ,Energie, Alimentation équilibrée (et au passage pourquoi pas perdre 2 ou 3 kilos), c'est bien cela ?

Et bien, on pourrait mettre en place ce programme nutritionnel pour une période de deux mois, temps nécessaire pour rééquilibrer votre alimentation, entériner vos nouvelles habitudes alimentaires et ainsi être en pleine forme toute la journée.

En termes d'objectifs, est ce que cela vous convient xxxxPrénom ?

Sachez que vous pourrez préparer ces délicieux repas protéinés de différente façon : avec du lait, des yaourts, des jus de fruits, du fromage blanc, jus de tomate, légumes, potages. Beaucoup de recettes sucrées salées vous seront fournies et seront l'occasion pour vous d'avoir : soit un petit déjeuner vitalité soit d'avoir tout simplement un repas équilibré.

Et surtout bien sûr, on continue de manger ce que l'on aime, car attention ici, je ne vous parle pas de régime alimentaire ni de privation, mais plutôt de retrouver une notion de plaisir où l'on va s'assurer de manger de tout dans des proportions raisonnables bien sûr.

Alors par exemple, quand on regarde vos habitudes de vie, vous pourriez prendre votre shake le.....

(Et vous adaptez en fonction de ce qui est plus pratique au vu du bilan)

Maintenant, le plus c'est de vous faire partager nos résultats.

(Raconter le témoignage approprié au profil de la personne)

Enfin, pour terminer, on va regarder le prix de votre programme nutritionnel :

Mais avant, dites-moi le parfum que vous préférez ? Vous êtes plutôt : Vanille, Chocolat, Fraise, Fruit Tropical, Cappuccino ou Cookies & Cream ? *(Parlez si besoin un peu plus de ces parfums – recettes)*

OK, alors, **dans le questionnaire**, vous avez précisé qu'un repas vous revient à€
(Le cas échéant): A cela, bien sûr, il ne faut pas oublier d'ajouter le coût des grignotages, les boissons, café....

Dans le questionnaire, vous n'avez pas précisé le coût moyen de vos repas. A combien l'estimez-vous ?
Ou Avez-vous une idée du coût de votre repas principal ?
(Le cas échéant) : sachant bien sûr qu'il ne faut pas oublier d'ajouter le coût des grignotages, les boissons, café....

Je vous propose 2 Formules adaptées à votre budget :

- une formule à 2,40 € le repas avec le programme Vitalité
 - une formule à 2,77 € le repas avec le programme Bien-Etre
- Correspondant à un programme nutritionnel qui va s'étaler sur une période **d'un mois et demi**.

Tenir compte du profil de la personne (Age, Situation financière, habite chez parents...)

Mon conseil serait de démarrer par le programme à

Choisir la formule qui serait plus appropriée en fonction des éléments vus dans le bilan
+ Frais de port de 9€ (Chronopost)

Et éventuellement dans votre cas, on pourrait y ajouter :

- pour agir sur votre stress, votre anxiété =
- pour agir sur

Ajouter les compléments qui viendraient répondre aux besoins spécifiques du prospect

Voir si problème argent : option Tirelire – Evoquer transfert de budget et non pas une dépense supplémentaire

Bien sûr, n'oubliez pas avec ce programme nutritionnel est associé chaque semaine et par téléphone, le suivi client, sorte de partenariat entre nous deux pour bien s'assurer que ce programme répond à vos besoins et vous apporte forme et bien-être au quotidien.

Est-ce que vous êtes d'accord avec cela ?

Alors dites-moi, est ce que cela vous intéresse, vous voulez démarrer **maintenant** ?

Comment voulez-vous payer ? Et voir ensuite modalités de paiement (paypal ou chèque)

Pour information / Programme de remise en forme

Programme Vitalité (108 €)

→ Formule 1 + Thé 50 Gr (parfum au choix) + Boisson aloe vera

1 repas par jour pour les protéines

1 bouchon d'aloë vera dans 100ml d'eau 1x/jour

1 cuillère à café de thé dans 1l d'eau

Programme Bien-Etre (122 €)

→ Formule 1 + Fibres + Vitamines + Thé 50 gr (parfum au choix)

1 repas par jour pour les protéines

2 Fibres le matin et 2 Fibres l'après-midi

1 Vitamine le matin et 1 vitamine le midi

1 cuillère à café de thé dans 1l d'eau

LES COMPLEMENTS NUTRITIONNELS A PROPOSER

Fatigue / Manque d'Énergie	Boisson Thermojetics – Guarana – Liftoff (<i>au choix</i>) Cell Activator – Thermocomplete (suivant recommandations personnalisées)
Stress	Herbalifeline - Guarana
Ballonnements	Fibres - Guarana
Rétention d'eau	Cell U Loss – Boisson Thermojetics – Boisson Aloe Vera
Constipation	Fibres + Boisson Thermojetics – Boisson Aloe Vera
Problèmes de digestion	Boisson Aloe vera
Brûlures d'estomac	Boisson Aloe vera
Ulcère	Boisson Aloe vera
Mauvaise circulation du sang	Herbalifeline
Cholestérol	Shapeworks + Herbalifeline + Cell Activator
Diabète	Voir si insulino-dépendant : <u>avis médical</u> F1 la moins sucrée (voir sur la Boite) – Fibres – Acides Gras – Boisson Aloe Vera – Cell Activator
Insomnie	Boisson Aloe Vera – Guarana (recommandations personnalisées)
Allergie	<u>Déterminer les types d'allergie</u> :
Migraine / Maux de Tête	Guarana (action de la caféine) – Herbalifeline – Boisson Aloe
Hypertension / Hypotension	Herbalifeline – Guarana (recommandations personnalisées)
Problèmes cardiaques	Herbalifeline Aucun complément à base de Caféine (Pas de Thé – Guarana – Liftoff – Thermocomplete)
Problèmes de rein	Voir si problèmes de dialyse : <u>Avis médical recommandé</u> Boisson Aloe vera
Problèmes de Thyroïde	Si Prise de Levothirox : jamais associé à du lait
Crampes musculaires	Herbalifeline – Boisson Thermojetics – Boisson Aloe vera
Rhumatismes	Herbalifeline – Acides Gras - Guarana – Aucun produit à base de lait de vache
Jambes lourdes	Boisson Thermojetics – Cell U Loss - Herbalifeline
Règles douloureuses	Herbalifeline - Guarana
Ménopause	Formule 1
Problèmes de peau	Boisson Aloe vera – Acides Gras – Vegetace – Herbalifeline – Cell U Loss
Peau sèche / Peau grasse	F1- Boisson Aloe vera
Acné	Vegetace – Cell Activator – Boisson Aloe vera
Rides	F1 + Acides Gras + Nutrition Externe
Ongles fragiles	F1 + Acides Gras
Perte de cheveux	F1 + Cell Activator – Acides Gras – Cell U Loss
Enceinte	Aucune particularité – excepté prise du programme nutritionnel en remise en forme (et non pas en perte de poids). Idem en cas d'allaitement
Gros Appétit	Thermo complete comme régulateur d'appétit
Personnes Actives Sportifs	Shapeworks – Cell Activator Liftoff – Boisson Thermojetics – Guarana – En-cas

Pour les Gourmands :

Barres Chocolatées (3 parfums) – Graines de soja et en-cas autorisés (yaourts, fruits, légumes).

TARIF DES PROGRAMMES NUTRITIONNELS

TYPE DE PROGRAMME	COUT DU REPAS	TARIF PAR MOIS
<u>Programme Minceur</u> Protéines (F1 + F3) + Vitamines + Fibres + Thé 100 gr Protéines (F1 + F3) + Vitamines + Fibres + 2 thés 50 gr	3,00 € 3,08 €	180 € 185 €
<u>Programme Bien-Etre</u> Protéines (F1 + F3) ou (F1 + Thé 50gr) + Vitamines + Fibres	2,13 €	128 €
<u>Programme de Base</u> Protéines (F1) + Fibres + Vitamines	1,53 €	92 €
<u>Programme Vacances</u> Formule 1 + Thé 100 gr Formule 1 + 2 Thés 50 gr – parfum au choix	1,75 € 1,83 €	105 € 110 €
<u>Programme Sportif</u> Protéines (F1+F3) + Thé 100 gr + Guarana ou Liftoff	2,81 €	169 €
<u>Programme – Option Beaux Cheveux</u> Protéines (F1) + Vitamines + Fibres + Cell Activator + Acides Gras + Cell U Loss + Eventuellement Shampoing aloe vera	2,80 € (+Shamp.)	168 € + 15 €)
<u>Programme – Option Belles Jambes</u> Protéines (F1) + Vitamines + Fibres + Thé 50 gr + Cell U Loss + Eventuellement Duo corps	2,50 € (+Duo Corps	150 € + 58€)
<u>Programme – Option Belle Peau</u> Protéines (F1) + Vitamines + Fibres + Thé 50 gr + Acides Gras + Herbalifeline + Vegetace	3,30 €	200 €
<u>Programme Top Minceur</u> Protéines (F1+F3) + Fibres + Vitamines + Cell U Loss + Thé 100gr + ThermoComplete	4,25 €	255 €
<u>Programme Petit Déjeuner Vitalité</u> Protéines (F1) + Thé 50 gr + Boisson Aloe Vera	2,40 € soit 108 € pour 1 mois 1/2 de programme	

PRIX DES PRINCIPAUX COMPLEMENTS ALIMENTAIRES

Boisson Thermojetics 100 gr	55 €
Boisson Thermojetics 50 gr	30 €
Cell U Loss	28 €
Boisson Aloe Vera	28 €
Herbalifeline	40 €
Cell Activator	38 €
Acides Gras Essentiels	10 €
Guarana	28 €
Liftoff (Citron / Orange)	28 €
Vegetace	28 €
Thermo complete	48 €
Barres chocolatées 14 barres Vanille/Amandes – Citron – Chocolat/Cacahuètes	25 €
Graines de soja	22 €



TABLE DE POIDS

FEMMES				HOMMES			
Constitution physique				Constitution physique			
Hauteur	Forte	Normale	Petite	Hauteur	Forte	Normale	Petite
147	47-54	44-49	42-45	157	57-64	54-59	51-55
150	48-56	45-50	43-46	160	59-66	55-60	52-56
152	50-58	46-51	44-47	162	60-67	56-62	54-57
155	51-59	47-53	45-49	165	61-69	58-63	55-59
157	52-60	49-54	46-50	168	63-71	59-65	56-60
160	54-61	50-56	48-51	170	65-73	61-67	58-62
162	55-63	51-57	49-53	173	67-75	63-69	60-64
165	57-65	53-59	51-54	175	69-77	65-71	62-66
168	58-66	55-61	52-56	178	71-79	66-73	64-68
170	60-68	56-63	54-58	180	72-81	68-75	66-70
173	62-70	58-65	56-60	183	75-84	70-77	67-72
175	64-72	60-67	57-61	185	76-86	72-80	69-74
178	66-74	62-69	59-64	188	79-88	74-82	71-76
180	67-76	64-71	61-66	190	88-91	76-84	73-78
183	70-79	66-72	63-67	193	89-93	78-86	75-80

BESOINS	
Nombre de Kilos A contrôler	Contrôle et Maintien Nombre Mois
1-4	1+2
5-8	2+3
9-12	3+3
13-16	4+4
17-20	5+5
21-24	6+6
25-29	7+7
30-34	8+8
35-39	9+9
40-50	10+10
Au-delà par tranche de 8 kilos	
Rajouter	2+2



FICHE SYNTHETIQUE BILAN FORME ET BIEN-ETRE A ENVOYER PAR MAIL AVEC BILAN

Données personnelles

Nom : Prénom : Age Date de naissance : Taille : Poids :	Adresse : Tel : Profession : Situation familiale : Nombre enfants :
--	---

Données du Bilan

QUESTIONNAIRE DU BILAN		OUI	NON
1	Mangez-vous des fruits et des légumes tous les jours ?	1 <input type="checkbox"/>	0 <input type="checkbox"/>
2	Mangez-vous du poisson chaque semaine ?	1 <input type="checkbox"/>	0 <input type="checkbox"/>
3	Mangez-vous chaque jour des aliments complets ? (<i>pain complet, céréales, pâtes au blé complet, riz brun plutôt que riz blanc, que pain blanc etc....</i>)	1 <input type="checkbox"/>	0 <input type="checkbox"/>
4	Faites-vous attention à votre alimentation riche en matière grasse (<i>huile, beurre, aliments frais, fromage, charcuterie, les sauces....</i>)	1 <input type="checkbox"/>	0 <input type="checkbox"/>
5	Buvez-vous 1,5 litre minimum d'eau chaque jour ?	1 <input type="checkbox"/>	0 <input type="checkbox"/>
6	Avez-vous des moments de fatigue, de manque d'énergie dans la journée ?	0 <input type="checkbox"/>	1 <input type="checkbox"/>
7	Etes-vous plutôt du genre stressé(e) ou angoissé(e) ?	0 <input type="checkbox"/>	1 <input type="checkbox"/>
8	Vous sentez-vous lourde, ballonnée après les repas ou voire même des problèmes de digestion ?	0 <input type="checkbox"/>	1 <input type="checkbox"/>
9	Avez-vous dans la journée une activité physique d'au moins 30 minutes (<i>marche, escaliers, les courses, ménage, pourquoi pas sport en plus ?</i>) <i>Demander son activité professionnelle – et demander quel sport si besoin</i>	1 <input type="checkbox"/>	0 <input type="checkbox"/>
10	Avez-vous le temps de prendre un petit déjeuner équilibré et suffisant ?	1 <input type="checkbox"/>	0 <input type="checkbox"/>
Total points obtenus bilan :		S/situation idéale entre 6 et 10 points	

IMC =	Facteur protéine =	Métabolisme au repos =
-------	--------------------	------------------------

Conclusion du bilan

Votre Programme Nutritionnel

**TOUS NOS PRODUITS SONT A BASE DE PLANTES CHINOISES OU REGIONS TROPICALES
ET D'EXTRAITS VEGETAUX**

**Parfum au choix des Protéines de soja (F1) =
Vanille, fraise, chocolat, fruit tropical, cappuccino ou cookies & cream**

Prix Programme Nutritionnel

Programme nutritionnel d'1 mois composé de 60 repas + Compléments alimentaires 3 x/jour

**Paieement carte bancaire via Paypal ou par chèque
Coaching hebdomadaire et téléphonique gratuit**

**Livraison en Chronopost dans les 24 h à 48 h
dès réception de votre paiement
Frais de port : 9 € (offert le 1^{er} mois)**

Le Suivi client

Tout nouveau Client Long Terme doit être en possession, dès réception des produits ou démarrage de son programme nutritionnel, des documents suivants =

- Son bilan (le livret ou version numérisée)
- Livret Personnel d'Evaluation (le livret ou version numérisée)
- Le Tableau récapitulatif de prise des produits,
- Le Tableau de prise des mensurations,
- Les Recettes

Rappel : Les ventes vous apporteront des sous - mais un bon suivi-client vous apportera la fortune.

Herbalife a toujours enseigné le suivi-client dans le format suivant :
Vous appelez votre client les jours : 1 3 7 14 et 28 (date du renouvellement).

Lors de votre 1^{er} Appel de Suivi, il est important de se mettre à la place de votre client.

En effet, vos clients au départ, peuvent éprouver des sensations ou sentiments différents en commençant les produits, notamment de l'enthousiasme, de l'accablement, être impressionné, pourquoi pas même effrayé à l'idée de prendre ces produits ou d'acheter d'autres produits.....

Voici ci-après les modalités d'un suivi- client

Jour 1

Voici les choses importantes à couvrir lors de ce 1^{er} appel :

- Comment avez-vous apprécié votre shake ?
- Avec quoi l'avez-vous préparé ?
- Pouvez-vous me dire combien et quand avez-vous pris vos tablettes ?
- Quelle quantité de protéines avez-vous consommée (Formule 1 et Formule 3)
- Avez-vous pris des en-cas dans la journée ?
- Qu'avez-vous mangé lors de votre repas principal ?
- Combien d'eau avez-vous bu dans la journée ? 1 litre - 2 litres ?
- Quelles autres boissons avez-vous consommées ? (thé - café - sodas ?),
- Suivez-vous un traitement médical ? Fumez-vous ? (si vous ne connaissez pas la réponse via le bilan),

- Puis-je avoir votre poids et vos mensurations ? (si l'entretien se fait par téléphone),
- Félicitez votre client.

Jour 3

C'est le jour où les changements d'alimentation peuvent survenir.

Il y a une manière simple de gérer tout changement d'ordre alimentaire.

Votre réponse sera toujours : FORMIDABLE ou PAS DE PROBLEME.

C'est positif, car vous savez que les produits agissent et que le client change son alimentation.

Couvrez les mêmes questions que le Jour 1 avec quelques autres :

- Avez-vous faim après avoir pris votre shake ?
 - ⊗ Si oui, il faut augmenter l'apport en protéines - la personne a besoin de plus.
- A quel moment de la journée avez-vous faim ?
 - ⊗ Ici, vous pouvez ajouter par ex. Thermo Complete
- Comment est votre niveau d'énergie ? Sur une échelle de 1 à 10 ?
 - ⊗ Ici, vous pouvez ajouter par ex. Thermojectics ou Guarana
- Comment est votre appétit ? Sur une échelle de 1 à 10 (1 = je mangerai tout ce qui se trouve dans le réfrigérateur - 10 = je me force à manger)
- Allez-vous à la selle 1 à 2 fois par jour ?

Au cours de cet appel, vous devez vous assurer de poser les questions auxquelles votre client doit apporter une réponse.

Ne posez pas de questions qui génèrent simplement un Oui ou un Non. Vous avez besoin de détails qui vous permettent d'être sûrs que votre client consomme correctement les produits. Celui lui apportera les meilleurs résultats.

Félicitez-le pour le formidable travail mis en route et, le plus important, la décision de prendre soin de son bien-être et sa santé.

Le prochain appel de suivi a lieu à la fin de la 1^{ère} semaine ou au tout début de la 2^e.

Il est important de se rappeler comment vous, vous vous êtes senti à la fin de votre 1^{ère} semaine.

Jour 7

- Mêmes questions que les Jours 1 et 3,
- Prendre les mensurations et se peser. Faites le total et construisez son témoignage.
 - ⊗ Ne lui dites pas que vous construisez son témoignage, mais précisez lui comment parler de ses résultats lorsque quelqu'un les remarque.

SOYEZ TRES ENTHOUSIASTE AU SUJET DES RESULTATS QUOIQU'IL ARRIVE !!!

- Demandez si quelqu'un a remarqué un changement,
- C'est le moment idéal pour demander des références
 - ⊗ Connaissez-vous quelqu'un qui aimerait se sentir aussi bien que vous ?
- C'est aussi le moment idéal de demander s'il connaît quelqu'un qui aimerait gagner un revenu complémentaire
 - ⊗ Donc l'inviter à une présentation d'affaires, un club clients ou visiter votre site Internet Recrutement (ou celui de votre sponsor)

Note : Si à la suite d'une information, le client devient distributeur (ou Client privilégié), il est important de continuer à assurer son suivi produits.

Votre client devenu Distributeur représente votre publicité gratuite.

S'il obtient des résultats, les gens qui l'entourent vont peut-être poser des questions, et vous ferez ainsi la connaissance de personnes que vous n'auriez pas connues autrement.

Gardez bien à l'esprit que pendant tout suivi, vous devez motiver et reconnaître les résultats de votre client.

Soyez présent à ses côtés.

Mark Hughes disait : *Soyez plus concerné par le succès de votre client que par l'argent que vous gagnez.*

Vous faites cela et vous réussirez.

Jour 14 et + (1 fois par semaine)

- Mêmes questions,
- Vérifier son approvisionnement en produits et obtenez son renouvellement de la commande + éventuellement produits complémentaires,
- En cadeau de son sérieux, n'oubliez pas d'offrir soin du visage si client local et si cela n'a pas été encore fait.

LES PROBLEMES RENCONTRES

- Ballonnements

Ne pas préparer les shakes avec du lait de vache, recommandez le lait de soja enrichi en calcium,

Ajouter plus de protéines en poudre,

Boire davantage d'eau et surveillez les aliments qui causent des ballonnements,

C'est un bon moment pour recommander la boisson à l'aloé

- Pas de selles

Utilisez la boisson à l'aloé et les fibres,

Combien d'eau buvez-vous ?

- Je me sens fatiguée

Pas de problème - demander :

- Combien d'eau buvez-vous ?
- Combien dormez-vous ?

- vous digérez davantage de protéines et après quelques jours, vous ressentirez une augmentation de votre niveau d'énergie, et ce sera une vraie énergie.

- vous pouvez proposer des stimulants pour l'énergie (si votre client ne les consomme pas encore).

- Si vous ne savez pas quoi faire dans un cas précis

N'essayez pas de résoudre cela tout seul.

Contactez votre sponsor.

Voici des premières indications quant à la façon de guider vos clients lorsqu'ils démarrent un programme nutritionnel.

Retrouvez d'autres informations dans dossier COMPÉTENCE 1 - Dossier Suivi Client - Lien Informations Suivi Client.

Mais n'oubliez pas une chose, Le suivi client est vraiment le facteur clé du succès de votre affaire.

- Dossier Suivi Client - Fournira toutes précisions complémentaires quant au suivi client et vous permettra de répondre, le cas échéant, à certains symptômes.
- Guide du Distributeur (tout un dossier qui vous donnera toutes les précisions pour aider vos clients à se sentir mieux, à avoir une meilleure forme, à changer leurs habitudes alimentaires).
- Explication du Client Long Terme (comprenant notamment les schémas d'Evolution de poids, de contrôle et de maintien de poids, la table de poids pour connaître le temps de perte et le temps de maintien)
- Manuel du Client Long Terme

Maintenant, on va aborder un autre sujet auquel vous serez confronté dans notre business, à savoir :

COMMENT GERER LES OBJECTIONS

On serait ravi de vous dire que toute personne à laquelle vous parlez des produits va adorer tout ce que vous allez dire et qu'elle va simplement vous donner l'argent du programme nutritionnel.

Nous savons très bien que ce n'est pas le cas. Et gérer les objections est une chose que vous devez absolument apprendre à faire.

Mais première chose au sujet des objections c'est que ce n'est pas forcément une mauvaise chose.

Et en fait, c'est tout le contraire. Car lorsqu'une personne émet une objection, cela veut dire qu'elle est sérieuse.

Elle réfléchit à ce que vous affirmez et se pose des questions.

C'est donc une bonne chose.

Beaucoup de gens craignent les objections. Je vous encourage à les accueillir volontiers.

Et je vais vous donner quelques astuces sur la manière de gérer les objections de vente au détail.

- Combien de temps durent les produits ?

Tout est fourni en programme de 30 jours.

La Formule 3 dépend des besoins personnalisés en protéines.

- C'est trop cher

Au prix moyen de 2,50 à 3 € par repas, c'est moins cher qu'un menu au fast food.

Nous proposons différents programmes qui peuvent s'adapter à votre budget

Souhaitez-vous prévoir chez vous une soirée bien être ou Club Clients. Invités 4 -5 personnes et je viendrai faire une présentation.

De cette manière, vous pourrez bénéficier de 10 % de réduction sur votre programme nutritionnel.

Et si 4 de vos amis démarrent un programme, vous recevrez un programme Bien-Etre gratuitement. Qu'en pensez-vous ?

- Je souhaite en parler avec mon conjoint

Est-ce au sujet de l'argent ?

Je suis sûr que votre conjoint souhaite que vous contrôliez votre poids (ou votre bien-être...) n'est ce pas ?

Laissez-moi vous donner quelques astuces pour parler à votre conjoint.

Tout d'abord, vous devez réellement le souhaiter pour vous-même. Le souhaitez-vous ?

Faites lui savoir que vous allez économiser sur le budget alimentaire.

Donc, quand allez-vous lui en parler ? - Attendez la réponse - puis prenez un RV pour rappeler.

- Je dois y réfléchir

A quoi souhaitez-vous réfléchir en particulier. (exemple : le prix, leur sérieux etc...)

Attendez la réponse puis prenez un RV pour rappeler.

Souhaitez-vous revenir sur un point particulier ? Avez-vous d'autres questions ?

Vous m'avez bien dit que vous étiez motivé pour contrôler votre poids, n'est ce pas ?

Donnez des témoignages - Soyez enthousiaste et confiant dans les résultats que votre client pourra obtenir.

- Pouvez-vous m'envoyer une documentation ?

Vous allez recevoir votre bilan forme et bien être qui vous donnera plein de conseils et recommandations.

Mais personne ne perd du poids (ou se remet en forme ou rééquilibre son alimentation) avec des brochures.

Les gens ont besoin de produits pour cela.

Mais vous aurez toutes les instructions correspondantes avec les produits et je vous ai déjà donné beaucoup de renseignements par téléphone que vous ne pourriez en lire.

Avez-vous d'autres questions ?

Alors quel parfum de shake aimeriez-vous ?

- Est-ce garanti ?

Il y a une garantie 100 % satisfait ou remboursé pendant 30 jours sur chaque produit, et ce, depuis + 26 ans. Notre société procède ainsi car nos produits sont efficaces. Si ce n'était pas le cas : on ne serait plus en affaires or nous sommes présents dans 64 pays et pour information le chiffre d'affaire représente +3 milliards de dollars. Donc aucun problème.

Important : Ne mentionnez pas la garantie satisfait ou remboursé dans votre script ou conversation.

Nous vendons des résultats pas une garantie. Parlez-en seulement si la question vous est posée.

- Combien de poids vais-je perdre ?

Les personnes perdent en moyenne 3 à 5 kilos par mois.

Mais chaque personne est unique et cela peut dépendre de votre métabolisme, de votre passé, de la prise éventuelle de médicaments, de votre entourage psychologique.

Une cliente a perdu 2 kilos en 1 mois et j'a un client qui a perdu 10 kilos en 1 mois.

La perte en cm est importante dans ce programme nutritionnel, puisque votre corps élimine les graisses tout en préservant votre masse musculaire.

- Comment vais-je maintenir mon poids ?

Formidable question.

Rappelez-vous c'est la partie la plus importante. Perdre du poids - le maintenir et ne plus jamais avoir de souci de poids.

Le programme de stabilisation doit être d'une durée équivalente à la perte de poids.

Si vous avez perdu 12 Kilos en 2 mois - un programme de stabilisation de 2 mois sera nécessaire pour équilibrer votre poids.

Ce programme est assez simple - il suffit de prendre un shake par jour et garder 2 repas équilibrés. En fonction de votre bilan, c'est le concept du petit déjeuner idéal ou déjeuner...

- Vais-je reprendre mon poids ?

Lorsque vous aurez perdu votre poids, il est important d'utiliser le programme de stabilisation.

Il est évident que si vous reprenez vos anciennes habitudes alimentaires, vous allez reprendre du poids, n'est ce pas ?

Vous devez vous engager à vie à changer vos habitudes alimentaires pour maintenir votre poids.

Notre programme va vous le permettre car il va vous aider à rééquilibrer votre alimentation.

J'ai moi-même stabilisé mon poids depuis.....mois/années.

Il y a aussi une autre méthode formidable pour gérer certaines objections.

C'est : JE COMPRENDS - MOI AUSSI - JE ME SUIS RENDU COMPTE

C'est un classique qui peut être utilisé en toute situation.

Voici un exemple :

Je comprends ce que vous ressentez. Moi aussi, j'ai d'abord ressenti cela.

Je me suis rendu compte que mon addition pour les achats alimentaires avait diminué de moitié, dans une fourchette de 5 à 10 € par jour, permettant de couvrir 2 repas.

**«Il n'y a qu'une morale :
«Vaincre tous les obstacles
qui nous empêchent de nous surpasser»
Louis Pauwels**

**Ne laissez pas votre avenir
Dans les mains de quelqu'un d'autre**

**Ne travaillez jamais plus
Pour les rêves des autres !!!!!**