

**Herbalife-Wellstreet
Alliance Team**

Manuel du Distributeur



Année 2008

Préambule

1) Vous êtes un nouveau distributeur et votre rôle au départ est de découvrir et connaître l'ensemble des produits de la gamme Herbalife.

Comment les connaître ?

Tout simplement en les utilisant et en les consommant au quotidien.

(Compétence 1)

C'est ce qu'on appelle être un modèle de consommateur.

On commence par utiliser les 4 produits du Kit de distributeur et progressivement, on va utiliser TOUS les produits Herbalife.

Puisque ce sont les produits de VOTRE PROPRE MAGASIN.

Nutrition interne = Que vous soyez concerné(e) par la remise en forme et l'énergie, la perte de poids, le contrôle de poids, la prise de poids, la nutrition sportive etc.....

Nutrition externe = Parce qu'au départ, le distributeur est une personne qui utilise au quotidien savon, shampoing, lait pour le corps ou produits cosmétiques.

Alors pourquoi ne pas utiliser vos propres produits, qui de plus, sont de haute qualité.

2) Ensuite, le distributeur développe une base de 20 à 30 clients, qu'il va suivre au quotidien pour les aider à atteindre leur objectif et qu'il va fidéliser. (Compétence 2).

Comment construire cette base de clients ?

Tout simplement en parlant à des personnes, en commençant par raconter votre histoire par exemple.

A qui parler ?

Aux personnes que vous connaissez mais également aux personnes que vous ne connaissez pas encore.

- Pour parler aux personnes que vous connaissez :

Il suffit d'établir votre liste de connaissance et inscrire, sans aucun préjugé, tous les noms des gens que vous connaissez.

Ensuite le plus important est de raconter votre histoire produits (Voir votre sponsor et Focus Distributeur)

- Pour parler aux personnes que vous ne connaissez pas encore :

Il suffira simplement de mettre en place une campagne de publicité à travers =

- Des outils de marketing direct gratuits = urnes, affichettes à languettes, coupons élastiques, faire des enquêtes téléphoniques avec l'annuaire ou dans la rue, des coupons élastique à déposer sur les poignées des maisons, les contacts directs, le badge, les tracts....
- Des outils de marketing payants = site internet (votre carte de visite) qu'il suffit ensuite de faire connaître sur un plan régional ou national (campagne google, annonce journaux....)

Comment parler ?

En offrant à toute personne =

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

Toute présentation (Bilan ou Soin du visage) est précédée d'un rendez-vous (par téléphone ou à domicile)

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. (*A force de faire....*)

Pourquoi parler ?

- Parce que la priorité d'un distributeur est de se qualifier Superviseur,
- Parce que la position de Superviseur permettra de doubler son bénéfice pour la même prestation effectuée (Bilan ou Soins)

La base de clients vous permettra de cumuler des Points Volume (PV) et atteindre cette qualification de Superviseur.

Peu importe le temps que cela prendra : 1 mois, 2 mois, 3 mois, 6 mois

3) Le Bilan, le Soins du Visage & Les Soirées Bien-Etre

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.

1) Le Bilan à domicile

La particularité du Bilan à domicile est de vous présenter au préalable en tant que Coach Bien-Etre et Distributeur Herbalife. (*Concept du Plan Total*)

Et pour ce faire, on va utiliser le Book du Plan Total (*Livret de Présentation que l'on récupère sur le site portail*) et qui permet de raconter votre histoire produits, présenter rapidement la société HERBALIFE et notre gamme de produits, afin de donner une image positive et professionnelle de votre activité.

Les outils du Bilan à domicile :

- le Book du Plan Total,
- La réglette,
- Le Livret Forme & Bien-Etre

- Et la Fiche récapitulative du Bilan et qui vous permettra de mieux cibler les besoins du prospect.
- Vous pouvez également vous servir du script de vente pour vous aider notamment à mieux conclure une vente.

2) Le Bilan par téléphone

Le processus est plus simple, pas de Book du Plan Total.

On utilise simplement un script qui vous permet de fixer un RV, de raconter votre histoire et de présenter la société et la méthode Herbalife (création, produits à base de plantes et coaching personnalisé).

Les outils du Bilan par téléphone =

- Fiche récapitulative du Bilan
- La réglette,
- Le script de vente

Points particuliers sur le Bilan par Téléphone

Si à la suite d'un bilan réalisé par téléphone, la personne a Internet chez elle, il suffit de lui envoyer par mail le bilan forme et bien-être (*version scannée sur le site portail*) et la fiche Bilan client (*qui fournit un résumé du bilan que l'on vient de faire*).

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 à votre domicile, ou tout autre lieu, par exemple, Salon de Coiffure quand partenariat etc....

Le Soin du visage 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.

3) 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 rendez-vous de prochains Bilans ou Soins du visage, et bien sûr le moyen aussi de fidéliser vos clients. (Pas de vente de produits)

Dans le cadre de ces Soirées Bien-Etre, c'est également l'occasion de donner une image de votre rôle de Coach, de distributeur Herbalife, 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 (*A voir avec votre sponsor - Site portail*)

Accès Site Portail de Formation NewBizCenter

- Membre Standard (Portail Accueil) = www.ruedubienetre.com
- Membre Gold = Site Internet Produits
- Membre Platinum = Sites Internet Produits et Recrutement

Le portail permet de télécharger l'ensemble des scripts et outils vous permettant de démarrer votre activité et développer votre activité de Distributeur Herbalife

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 (Téléphone-Annuaire / Rue)	Page 9
Modèle Réponses - objections à des enquêtes	Page 11

<u>Le Bilan</u>	
<u>La technique du Bilan Forme & Bien-Etre</u>	Page 15
<u>Les étapes du Bilan à domicile (PAT)</u>	Page 18
Script Contact Liste de Connaissances	Page 19
Script suite Coupon Elastique poignée maison	Page 20
Script pour déposer une urne auprès des commerçants	Page 22
Script pour fixer un RV Bilan (contact direct, coupon, urne)	Page 23
<u>Fiche récapitulative Bilan (Téléphone ou A Domicile)</u>	Page 25
Aide Mémoire conclusion Bilan	Page 27
Script de vente = Programme Perte de Poids	Page 29
Script de vente = Programme Remise en Forme	Page 31
Table de poids	Page 33

<u>Le Suivi client</u>	
Modèle Fiche Suivi Client	Page 35
Infos Problèmes rencontrés et Gestion des objections	Page 48

ENQUETE BIEN-ETRE ET NUTRITION
PAR TELEPHONE /ANNUAIRE OU RUE

Je m'appelle Nom+prénom et je suis Coach en Bien-Etre,
Je suis chargé de réaliser une enquête sur le rôle de la Nutrition via les recommandations du Ministère de la Santé,
Si vous répondez à mes 5 questions en 2 minutes, je vous offrirai un cadeau

QUESTIONS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Prenez-vous un petit-déjeuner tous les matins ? Oui / Non										
Avez-vous entendu parler du PNNS ? Oui / Non Réponse : Programme National Nutrition Santé lancé en 2001 pour sensibiliser les français sur leurs habitudes alimentaires et Evoquez les campagnes publicitaires à la télé										
Pensez-vous que l'alimentation joue un rôle important dans votre Poids, votre Forme et votre 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 = Pour vous remercier et comme convenu, je vous offre <u> votre bilan nutritionnel </u> d'une valeur de 70 € 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 dans les 48 h ? <u>Le cas échéant (en local)</u> OK, à la place du bilan, je peux vous offrir un Soin du Visage, à base de plantes, pour découvrir par ex. nos nouveaux produits à base de Glucosamine. On fixe notre RV ? <u>Si pas du tout intéressé</u> : Merci encore d'avoir répondu à mes questions, je vous donne la possibilité d'offrir un bilan nutritionnel à 5 personnes que vous aimez bien. A qui pensez-vous en 1 ^{er} ?										

<u>POUR TERMINER</u> Avez-vous Internet ? Car je recrute et je forme des personnes pour mon activité Affaire@Domicile dans toute la France. <i>Donnez votre témoignage produit et business.</i> (Si oui) Donnez-moi votre adresse mail que je vous envoie un Flash vidéo sur notre opportunité financière. Vous pourrez le faire passer autour de vous. (site recrutement ou produits).....										
--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

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

Coordonnées Références

	NOM - PRENOM	TELEPHONE	ADRESSE
1			
2			
3			
4			
5			

DATE =

VILLE =

Coordonnées Contacts Directs

	NOM-PRENOM	TEL	ADRESSE	Présent Absent	Enquête réalisée O/N	RV Bilan Prospect O/N
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.

Dîtes-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 apporter 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 ?

Modèles de Scripts Du Bilan Forme & Bien-Etre

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

Préalablement à la réalisation du bilan, il convient de respecter une procédure de RV à domicile (appelée Plan Total = PAT)

Les 4 étapes du PAT : Arrivée Client, Book du Plan Total, Présentation (RV bilan ou soin), reprendre 2^e rendez-vous pour réaliser la 2^e présentation (soin ou bilan) et terminez, 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 de la Fiche récapitulative du bilan,

Si le prospect devient client : lui remettre le livret en ayant complété les données de la réglette et lui demander de s'amuser à remplir les 21 questions + les produits et le dossier suivi client (tableau récapitulatif de prise des produits, tableau de prise des mensurations et idées recettes).

2) En rendez-vous par téléphone

On réalise le bilan uniquement à partir de la Fiche récapitulative du bilan

Si le prospect devient client : lui transmettre par mail le bilan (version numérisée) accompagnée de la fiche Bilan Client + et dossier suivi client bilan

Les produits sont envoyés soit directement par Herbalife soit par vos soins via La Poste.

La Technique du Bilan

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

On pose les questions sur l'âge, le poids, la taille, et on prend sa réglette pour déterminer l'IMC de la personne.

Par ex. = «Je vais à présent vous communiquer votre IMC, ce qui signifie Indice de Masse Corporelle, c'est une sorte de barème qui va vous situer par rapport à votre morphologie»

«Pour cela, j'ai une réglette et voilà, il ressort que vous avez un IMC de = xxxx, ce qui signifie que vous.....»

LE CALCUL DE L'IMC

IMC inférieur à 20 signifie que vous êtes très mince.

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

IMC entre 25 et 30 signifie que vous avez quelques kilos superflus.

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 réglette, vous allez pouvoir indiquer au prospect le nombre de calories brûlées par jour au repos.

Voir sur la fiche récapitulative du bilan, comment expliquer les calories brûlées au repos.

Une fois, les données de la réglette effectuées, la suite de la conversation consiste à :

1) Demander et inscrire ce que la personne mange en moyenne : 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 – Identifier le 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.....

Au final, suivant les réponses communiquées, vous devez avoir compris le profil de la personne.

3) Questions complémentaires

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

Et posez les questions complémentaires qui vont dégager les besoins spécifiques de la personne. (*Autre tableau sur «Etre concerné par*)

4) Conclusion du bilan

L'ensemble des questions posées 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 et nourrir les muscles,
 - Procurer une sensation de satiété pendant plusieurs heures, ce qui évite, du coup, grignotages ou fringales.
- Les bienfaits des protéines de soja, protéines végétales,
- Et conclure avec les effets d'une alimentation déséquilibrée surénergie, sommeil.....

Bref, mettre en avant qu'elle ne mange pas équilibré ou pas «intelligent» et poursuivre avec le script de vente adapté (perte de poids ou remise en forme)

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

- 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....

N'oubliez pas : lors de la réalisation du bilan, si la personne vous a précisé être au chômage, sans activité, maman au foyer.....

Dans votre histoire résultats produits, n'hésitez pas à lui indiquer, votre démarrage dans cette activité, ce que vous faisiez avant – vos résultats produits et qu'aujourd'hui c'est une activité à temps choisi ou à temps complet,

Et à la fin du bilan, lui demander si cela l'intéresserait de faire comme vous, tout en étant formé(e) et lui proposer de découvrir notre activité (processus de recrutement en 3 étapes - et commencer par lui envoyer le mini-flash).

BILAN A DOMICILE

Respectez les conditions de réalisation du Bilan à domicile (Concept du Plan Total)

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 de 10 questions (voir fiche à insérer préalablement au rendez-vous)

Utiliser la fiche récapitulative du Bilan pour vous aider dans sa réalisation.

Prise de Références

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

Poursuivre votre bilan avec le script de vente (si nécessaire)
Et clôturer la vente.

Proposition du 2^e rendez-vous avec le Soin du visage (le cas échéant)

Une fois le bilan terminé, si vous pratiquez le soin du visage, proposez de prendre un 2^e rendez-vous pour offrir ce 2^e cadeau.

Positionner le RV la semaine suivante par exemple.

Si ce rendez-vous de soin a déjà été réalisé ou que vous ne l'exercez pas, proposer au prospect si intéressé par compléter ses revenus en faisant comme oui.

Présentation de l'opportunité avec le Book du PAT

N'oubliez pas de terminer la présentation de notre opportunité par l'envoi du mini-flash (uniquement par voie de mail) ou à défaut de visiter votre site Internet (ou celui de votre sponsor) si intérêt du prospect.

SCRIPT NOUVEAU DISTRIBUTEUR
PRENDRE CONTACT AVEC LISTE DE CONNAISSANCE
ET FIXER DES RENDEZ VOUS
POUR DES BILANS PAR TELEPHONE OU A DOMICILE

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

Si déjà prise des produits : j'ai commencé par prendre ces produits et en quelques jours, j'ai retrouvé plus d'énergie et j'ai déjà perdu..... Kilos etc.... ***A adapter***

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 va simplement révéler tes habitudes alimentaires.

Alors, j'ai pensé à toi en premier, pour fixer ce RV de Bilan car d'abord, c'est un moyen de m'exercer sur toi (je compte sur ton indulgence) et également, j'aimerais que tu me donnes ton avis personnel.

Il faut environ 30 à 45 minutes pour réaliser ce bilan par téléphone (*ou à domicile suivant le cas*) C'est gratuit et sans aucun engagement de ta part.

Si prise de RV de bilan avec le Sponsor

Comme je te l'ai dit, je démarre mon activité 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 ?

SCRIPT/ COUPON ELASTIQUE (Bilan ou Soin)

BILAN

Bonjour, pourrais-je parler à (Nom, prénom du prospect)

Je m'appelle *Nom & prénom* et hier, je me suis permis(e) d'accrocher un petit prospectus avec élastique sur la poignée de votre porte.

L'avez-vous vu ?

Je suis Coach en Nutrition et Bien-être et dans le cadre de mon activité, j'offre à toute personne un bilan nutritionnel qui va révéler vos habitudes alimentaires.
C'est gratuit et sans aucun engagement de votre part.

Souhaitez-vous bénéficier de ce bilan gratuit ? (Oui/Non)

Si NON : Voulez vous en faire profiter quelqu'un de votre entourage. **NON** : Je vous souhaite une bonne journée. **OUI** : Pouvez vous me donner ses coordonnées, je l'appellerai de votre part.

Si OUI:

Très Bien, (suivant vos habitudes de travail)

Sachez que ce bilan peut se réaliser à domicile ou par téléphone et il faut environ 1 petite heure,

Que préférez-vous ?

Vous êtes disponible plutôt demain ou après-demain ?

Le Matin ou l'après-midi ?

Telle Heure ou telle Heure ?

Votre adresse est bien ? Interphone ?

Tel jour, telle heure.

On fait comme ça ?

Je vous souhaite une bonne journée et je vous dis à *Tel Jour Telle Heure.*

Bonne Journée. (*Rappelez la veille pour confirmer*)

SOIN CONSEIL DU VISAGE

Bonjour, pourrais-je parler à (Nom, prénom du prospect)

Je m'appelle *Nom & prénom* et hier, je me suis permis(e) d'accrocher un petit prospectus avec élastique sur la poignée de votre porte.

L'avez-vous vu ?

Je suis Coach en Bien-être et dans le cadre de mon activité, j'offre à toute personne un Soins conseil du visage pour avoir votre avis sur notre nouvelle gamme de produits à base de plantes.

C'est gratuit et sans aucun engagement de votre part.

Souhaitez-vous bénéficier de ce soins conseil du visage ? (Oui/Non)

Si NON : Voulez vous en faire profiter quelqu'un de votre entourage. **NON** : Je vous souhaite une bonne journée. **OUI** : Pouvez vous me donner ses coordonnées, je l'appellerais de votre part.

Si OUI:

Vous êtes disponible plutôt demain ou après-demain ?

Le Matin ou l'après-midi ? Telle Heure ou telle Heure ? Votre adresse est bien ?

Interphone ?

Je vous souhaite une bonne journée et je vous dis à *Tel Jour Telle Heure*.

(Rappelez la veille pour confirmer)

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 pour me faire connaître dans la région (ou indiquez la ville) je mène une opération auprès de certains commerçants pour offrir à vos clients un cadeau personnel.

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

Vous connaissez ???

Cela veut dire : Programme National Nutrition Santé qui a été 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 avez peut-être remarqué mais actuellement il y a à la télé une campagne publicitaire qui recommande de manger 5 fruits et légumes chaque jour, de faire de l'exercice etc....

Sachez que ce bilan est gratuit, sans aucun engagement, c'est même un cadeau d'une valeur de 70 € chez un nutritionniste, et le but est simplement de donner une information et recueillir l'avis personnel de la personne. (*Lui montrer le bilan forme & bien être*)

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 pour vous, ce sera également le moyen de récompenser vos clients fidèles.

Cela vous ferait plaisir d'être mon premier participant ?

Ainsi, vous saurez de quoi on parle ?

Bien sûr, ne pas oublier de raconter votre témoignage produits

SCRIPT PRISE DE RV SUITE CONTACT DIRECT

Bonjour, xxxxxxxx,

Je vous appelle suite (*contact direct, coupon urne, enquête.....*) afin de bénéficier d'un Bilan Forme & Bien-Etre gratuit ? Vous vous rappelez ?

Vous avez 5 mn à me consacrer ?

Parfait, je suis votre Conseiller personnel et c'est un appel en vue de fixer un RV téléphonique suivant vos disponibilités, car pour réaliser ce bilan et vous proposer une solution nutritionnelle, il faut environ 30 minutes.

Avant de fixer ce RV, déterminons votre profil =

- Vous voulez perdre du poids c'est cela ? Combien de kilos ?
- Pourquoi voulez-vous contrôler votre poids maintenant ?
- Qu'avez-vous essayé auparavant ?
- Pourquoi cela n'a-t-il pas marché ?

Et aujourd'hui, vous êtes sérieusement décidé(e) et motivé(e) à contrôler votre poids maintenant ?

Ok, alors nous travaillons avec une méthode qui repose sur la gamme de produits naturels à base de plantes Herbalife. Connaissez-vous cette marque ?

C'est une société qui existe depuis 28 ans, leader mondial dans le contrôle de poids et qui a déjà plus de 72 millions de clients dans le monde.

Le programme nutritionnel proposé est composé de =

- Protéines de soja pour nourrir et raffermir vos muscles,
- Des compléments nutritionnels tels que fibres, vitamines et minéraux pour compléter votre alimentation habituelle,
- Et du thé vert de chine qui agit à la fois sur l'énergie et comme un draineur naturel.

Cela permet d'apporter à votre corps tous les nutriments dont il a besoin, et du coup, parce qu'il est bien nourri de l'intérieur, vous allez perdre du poids, de la masse grasse, des centimètres sur tout le corps et retrouver plus d'énergie et de forme au quotidien.

Pour ma part, Racontez votre histoire Produits

Combien cela coûte ?

Avez-vous aujourd'hui une idée de combien vous coûte un repas par jour ?

Et bien, notre méthode revient entre 2 à 4 € le repas, donc parfaitement adaptée à votre budget quotidien, et on verra avec le bilan, si on peut même vous faire faire des économies.

Enfin, pour terminer, sachez que ce n'est pas un régime, qu'il n'y a pas de frustration puisque vous gardez un repas normal où vous mangez ce que vous voulez dans des proportions raisonnables bien entendu.

Et vous ne serez pas seul(e) non plus dans votre démarche puisque je serai votre Coach qui va vous aider à atteindre votre poids de forme et à le conserver dans le temps.

Alors cela vous intéresse t-il sérieusement?
Voulez-vous que je vous aide à perdre vos kilos ?

Parfait, alors fixons notre rendez-vous.
Est-ce que demain vers..... Heure vous conviendrait-il ?

Merci de bien vouloir noter notre rendez-vous dans votre agenda, et si vous aviez le moindre empêchement, merci de me prévenir.
Pour cela, je vais vous laisser mes coordonnées.....

FICHE RECAPITULATIVE DU BILAN

Nom :	Adresse :
Prénom :	Tel :

Bonjour,
 XXXXXXXX, vous vous rappelez, on avait convenu de s'appeler aujourd'hui pour réaliser votre bilan nutritionnel.
 C'est ok pour vous maintenant ? Alors c'est parti

Données Réglette

En premier, je vais commencer par vous poser quelques questions pour faire connaissance =

1) Vous avez quel âge =	2) Vous êtes marié, célibataire.... =
3) Des enfants (Nbre et Age)=	4) Vous travaillez =
5) Vous faites du sport =	6) Si oui lequel et combien/semaine =

A présent, je vais vous communiquer votre IMC –qui signifie Indice de Masse Corporelle,
 C'est une sorte de barème qui vous situe par rapport à votre morphologie. (taille/poids)
 Alors dites moi =

1) Votre mesurez combien =	2) Quel est votre poids aujourd'hui =
----------------------------	---------------------------------------

Pour cela, j'ai une réglette – Alors vous m'avez dit que vous mesurez..... Et que vous pesez.....

IMC =	Votre IMC est donc de Ce qui signifie = (IMC 20-25) =pas de souci de poids particulier, (IMC 25-30) = quelques kilos superflus, (IMC 30 et +) = quelques soucis de poids
Facteur Protéine =	Maintenant, ce qui est important de comprendre, c'est que par rapport à votre morphologie, vous avez besoin de consommer gr de protéines par jour à répartir sur vos 3 repas pour couvrir les besoins de votre corps au quotidien Et vous verrez, je vous expliquerai ensuite à quoi cela correspond.

Enfin : **Votre métabolisme au repos**, c'est-à-dire le nombre de calories que votre corps brûle sans faire d'effort.
 Alors avec notre réglette.... Voilà vous brûlez entre et Kcalories.
*Sachez que votre corps a besoin d'un minimum de calories pour fonctionner et produire de l'énergie.
 En fonction de votre alimentation habituelle et votre activité physique, il faut regarder si vous consommez plus de calories que vous n'en brûlez. Car sinon, vous stockez les graisses et c'est ainsi que vous prenez du poids.*

Donc pour mieux comprendre tout cela et personnaliser votre programme nutritionnel, vous allez me dire ce que vous mangez ou, quand, comment, avec qui.....

Composition des repas

MATIN	MIDI	SOIR
Heure de réveil :	Heure :	Heure :
Heure repas :	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

Café =	/jour	Bière	/jour
Eau (1,5 l à 2l)	/jour	Alcool semaine	/jour
Thé =	/jour	Pain complet ou Pain blanc	/jour
Lait =	/jour	Sucreries	/jour
Sodas =	/jour	Cigarettes	/jour

⇒ Bien, je commence à avoir une bonne image de vos habitudes alimentaires,
 Alors aujourd'hui = vous avez ans, vous mesurez et votre poids est de
 A l'adolescence ou à 20 ans, vous étiez comment ? Quel était votre poids ?

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 !

⇒ OK, alors à travers ces premières questions du bilan, on peut déjà constater =

Des manques nutritionnels	Une consommation d'eau (in)suffisante
---------------------------	---------------------------------------

Etes-vous également concernée par :

<input type="checkbox"/> Fatigue /Manque d'énergie	<input type="checkbox"/> Allergie particulière	<input type="checkbox"/> Digestion/ Ballonnements
<input type="checkbox"/> Insomnie /sommeil perturbé	<input type="checkbox"/> Problèmes de Thyroïde	<input type="checkbox"/> Cellulite/rétention d'eau
<input type="checkbox"/> Stress / Angoisse	<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 /Boutons
<input type="checkbox"/> Brûlures d'estomac/ Ulcère	<input type="checkbox"/> Problèmes de rein	<input type="checkbox"/> Ongles fragiles
<input type="checkbox"/> Mauvaise circulation sang	<input type="checkbox"/> Crampes/Rhumatismes	<input type="checkbox"/> Perte de cheveux
<input type="checkbox"/> Cholestérol / Diabète	<input type="checkbox"/> Problèmes de constipation	<input type="checkbox"/> Enceinte

Conclusion du bilan

Voilà le bilan est terminé et il ressort au vu de votre alimentation quotidienne, qu'il y a =

Voir l'Aide-Mémoire – Conclusion simple qui doit mettre en avant déséquilibre alimentaire, consommation de protéines insuffisante – et donner les 3 effets des protéines + voir hydratation en eau

Continuez avec le Script de vente (Perte de poids ou Remise en forme)

AIDE MEMOIRE CONCLUSION BILAN / A ADAPTER SUIVANT LE CAS

Bien, on a vu à travers vos repas que vous avez quelques manques nutritionnels et que votre alimentation ne couvre pas suffisamment les besoins de votre corps notamment en protéines, acides gras essentiels, fibres, minéraux et vitamines.

SI SOUHAIT DE PERDRE DU POIDS

Maintenant, si vous avez des kilos superflus aujourd'hui, sachez que la prise de poids ne vient pas par hasard. C'est souvent la différence entre les calories que nous mangeons et les calories que notre corps brûle. Et la différence est stockée sous forme de graisse.

Et la surcharge s'installe tout doucement.

SI PAS CONCERNE PAR LA PERTE DE POIDS

Maintenant, c'est vrai qu'il ressort de votre bilan, que vous n'avez pas de problème de poids particulier, mais cela ne signifie pas pour autant que vous mangez bien.

SI GRIGNOTAGE

Attention = Le grignotage augmente aussi les calories au quotidien.

Il faut savoir que les sodas – friandises – alcool - barres chocolatées apportent plus de calories qu'un repas complet.

Et le grignotage vient souvent soit d'une alimentation pas suffisamment équilibrée (grignotage lié à la faim), soit de nos conditions de vie moderne = stress, soucis, habitudes, ennui... (et le grignotage devient plus un rituel).

Si on regarde la composition de vos repas, pour vous c'est.....

SI PAS DE GRIGNOTAGE

Si on regarde comment vous mangez = certes, vous ne grignotez pas.

Mais =

Voir si consommation importante de café, cigarettes qui pourraient jouer le rôle de coupe-faim par exemple.

Voir si le prospect fait attention et donc ne grignote pas ou mange peu pour ne pas prendre de poids....(frustration, manger trop léger par ex. des légumes qui ne sont pas nutritifs etc.....)

LA SOLUTION EST DONC D'AGIR SUR VOTRE ALIMENTATION POUR ELIMINER LES GRAISSES STOCKEES

Car au final, vous apportez, au quotidien, votre lot de graisses, gras, sucre et sel.... Donc des calories en plus. Et nous, notre but c'est de vous aider à adapter votre alimentation en fonction de vos réels besoins.

Maintenant, vous vous rappelez, nous avons vu que vous avez besoin de gr de protéines par jour, à répartir sur vos 3 repas principaux.

Quand on regarde ce que vous mangez, (*vous pouvez passer en revue rapidement chaque repas*)

Votre apport en protéines semble insuffisant et en conséquence, ne peut pas vous permettre aujourd'hui de perdre du poids. (ou d'éliminer les mauvaises toxines)

Pourquoi ? parce que les protéines agissent sur 3 points essentiels.

Les médecins nutritionnistes appellent cela = Le pouvoir des protéines

- Faire fondre les graisses (taper dans vos réserves), chasser les mauvaises toxines,
- Nourrir et Préserver votre masse musculaire (Perdre du volume sans toucher au muscle)
- Apporter un sentiment de satiété pendant plusieurs heures, ce qui va éviter grignotages et fringales.

Par ailleurs, il faut attirer votre attention sur l'importance d'une consommation d'eau au quotidien (minimum 1,5 l d'eau) pour nettoyer et éliminer les toxines. Et non pas une consommation trop sucrée en sodas, coca, jus de fruits, sirop ou trop de café etc....

Et avec votre bilan, on a vu que.....

Et puis également, l'importance d'une activité physique régulière pour brûler plus de calories par exemple...

Et enfin, pour terminer, une alimentation déséquilibrée, pas assez riche en nutriments, va avoir des effets secondaires tels que : le manque d'énergie, *et valider les points du tableau comme par ex. le manque de sommeil, la constipation, les ongles fragiles etc.....*

POUR INFORMATION

HOMME/FEMME	AGE	BESOINS KCAL
Femme	20 à 40 ans	2.200 Kcal
Homme	20 à 40 ans	2.700 Kcal
Femme	41 à 60 ans	2.000 Kcal
Homme	41 à 60 ans	2.500 Kcal

POUR INFORMATION

1 pomme	73 Kcal
1 assiette d'haricots verts	49 Kcal
1 croissant	180 Kcal
1 pain au chocolat	280 Kcal
1 steak Frites	730 Kcal
1 assiette de pâtes bolognaises	982 Kcal
1 shake (protéines avec du lait)	200 Kcal

BILAN / SCRIPT DE VENTE PAR TELEPHONE (Perte de Poids)

Alors, pour vous aider à rééquilibrer votre alimentation et perdre vos kilos superflus de manière saine et durable, on a une méthode qui fonctionne très bien et qui, tout en perdant vos kilos souhaités, va agir sur votre énergie et vous allez vous sentir en pleine forme dès le début du programme.

Pour ma part, ***et racontez votre histoire produit ou histoire appropriée.***

Maintenant, ce n'est pas un régime qu'on vous propose mais un véritable programme nutritionnel, parfaitement équilibré et personnalisé selon vos propres besoins en protéines et calories.

Sachez que nos produits sont alimentaires, naturels à base de plantes.

Grâce à ce programme, il n'y a ni frustration ni sensation de faim et l'utilisation est très simple.

Vous gardez un repas normal par jour (midi ou soir) où vous mangez ce que vous voulez dans des proportions raisonnables bien sûr, et nous, on s'occupe des 2 autres repas en vous apportant :

- Des protéines végétales à base de soja pour nourrir et raffermir vos muscles et activer le métabolisme pour brûler des calories,
- Et des compléments alimentaires à prendre 3 fois par jour pour apporter à votre corps tous les nutriments dont il a besoin au quotidien,

Le plus important = Je serai votre Coach qui va vous suivre chaque semaine tout au long de votre programme pour vous encourager, soutenir et surtout vous aider à atteindre votre poids de forme et à le maintenir sans effort dans le temps, comme je l'ai fait pour moi et mes clientes.

Cela vous intéresse t-il ? Voulez-vous sérieusement que je vous aide à perdre vos kilos ?

Parfait, alors avant de vous expliquer nos programmes, dites-moi le poids de forme que vous aimeriez atteindre ?

Parfait, sachez qu'avec notre méthode, on perd de 3 à 5 kilos par mois, tout dépend de votre passé (le corps a une excellente mémoire), du métabolisme, de la prise éventuelle de médicaments, de votre motivation, entourage etc...

Si on part sur une base de 3 kilos par mois, il vous faudra =

- XX mois pour la phase de perte de poids,
- Et XX mois pour la phase de maintien
- Ce qui fait en tout XXX mois pour obtenir votre poids de forme et le maintenir.

Car le plus important = ce n'est pas de perdre vos kilos mais surtout de ne pas les reprendre.

N'est ce pas ?

Alors, J'ai une question très importante = Etes-vous prêt(e) à vous engager sérieusement sur cette période de XX mois pour vous débarrasser définitivement de vos kilos superflus ??? Parfait.

Nous fonctionnons avec des modules de 90 jours et je peux vous proposer un choix de 3 programmes adaptés à vos besoins, qui vont de 2 à 4 € le repas remplacé.

Vous verrez = c'est très économique, conforme à votre budget alimentaire, et que vous commenciez avec le programme 1 2 ou 3, vous aurez d'excellents résultats.

(PROGRAMMES NUTRITIONNELS A ADAPTER SUIVANT VOS HABITUDES ET PRIX)

1) Programme 1 = (F1+F3+Vitamines+Fibres OU F1+Vitamines+Fibres+Aloe vera)

Ce programme comporte =

- 60 repas pour le mois, sous forme de boisson nutritionnelle avec des parfums comme Vanille, Chocolat, Fraise, Fruit Tropical, Cappuccino ou Cookies & Cream, que vous mélangerez avec des yaourts, fromage blanc, jus de fruit, compotes, légumes, potage...
C'est délicieux et beaucoup de recettes sucrées/salées vous seront remises au démarrage,
- On ajoute à ce programme des compléments alimentaires, c'est-à-dire des fibres et un cocktail de vitamines et d'oligo éléments,

Eventuellement suivant programme choisi =

- la boisson à l'aloë vera qui va permettre au corps d'éliminer toutes les mauvaises toxines.

Ce programme revient à 128 € par mois, soit 2,13 € le repas avec mon suivi personnalisé qui nous permet de faire le point 1 fois par semaine afin de vous aider et affiner votre programme suivant votre corps.

Est-ce que cela vous intéresse avant de vous expliquer les programmes suivants ?

**2) Programme 2 = (F1 + F3 + Vitamines + Fibres + 2 thés 50 gr OU
F 1+ Vitamines + Fibre s+ Aloe + 2 thés 50gr)**

80 % de nos clients utilisent ce programme.

Il comprend les 60 repas protéinés et les compléments alimentaires du programme 1 auxquels on ajoute :

- un brûleur de graisses sous forme de boisson instantanée à base de thé vert de chine, avec des parfums comme pêche, framboise, citron ou original, qui va agir à la fois sur l'énergie et permettre de perdre des centimètres localisés sur l'ensemble du corps.

Ce programme revient à 185 € par mois, soit 3,08 € le repas et toujours avec mon suivi personnalisé. C'est le programme le plus demandé.

**3) Programme 3 = (F1 + F3 + Vitamines + Fibres + 2 thés 50 g + Acides Gras + Cell U Loss OU
F 1+ Vitamines + Fibre s+ Aloe + 2 thés 50gr + Acides Gras + Cell U Loss)**

C'est le programme le plus complet et le plus rapide.

Il est identique au programme 2 mais on y ajoute 2 autres produits =

- Des huiles essentielles pour resserrer les tissus musculaires, donner de l'élasticité à la peau et renforcer les cheveux et ongles,
- Un draineur naturel pour aspect peau d'orange et rétention d'eau

Ce programme revient à 223 € par mois, soit 3,71 € le repas.

C'est un programme très étudié pour une efficacité rapide et toujours avec mon suivi personnalisé.

Alors dites-moi, cela vous intéresse ? Préférez-vous le programme 1 2 ou 3 ?

Parfait,

Donc avec le programme Je vais vous demander de choisir le parfum de la protéine parfumée : Vanille, Fraise, Chocolat, Fruit Tropical, Cappuccino ou Cookies & Cream.

Quel parfum préférez-vous ?

Ensuite pour le thé vert de chine, on a : Pêche, Framboise, Citron et Original (goût orange/citron),

Quels parfums préférez-vous ?

Alors le montant de votre commande est de par mois.

Pour le règlement, je peux vous envoyer un lien sécurisé par mail et vous réglez vous-même par carte bleue votre programme.

On fonctionne ainsi ? Je vous envoie de suite le lien sécurisé pour faire votre paiement et en attendant, je prépare votre commande qui vous sera envoyée dès réception du paiement, en chronopost – livraison dans les 24 à 48 heures.

Oui, le paiement peut se faire par chèque – dans ce cas notez mes coordonnées

Et dès réception du chèque, votre commande partira en chronopost – livraison dans les 24 à 48 heures.

Alors pour terminer, très important, on va fixer dès maintenant notre prochain rendez-vous pour la mise en place de votre programme nutritionnel.

Vous verrez, vous recevrez votre bilan, de la documentation, des recettes etc... et par téléphone, je vous expliquerai comment prendre les produits.

Alors, si votre règlement est effectué aujourd'hui, votre commande devrait arriver le....., êtes-vous disponible le àheure ? Parfait, bonne journée etc.....

BILAN / SCRIPT DE VENTE (PROGRAMME REMISE EN FORME / PETIT DEJEUNER IDEAL)

C'est vrai que manger équilibré, c'est important car notre corps a besoin au quotidien pour bien fonctionner, de nutriments, minéraux et vitamines qui devraient être apportés par l'alimentation, mais pas toujours évident à respecter.

Alors pour vous aider à retrouver un bien-être en général, une alimentation plus équilibrée et préserver votre santé, je vais vous proposer un programme nutritionnel composé =

- de protéines végétales, à base de soja, 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 qui évitera fringales ou grignotages,
- de vitamines, fibres et minéraux via des compléments nutritionnels, à base de plantes pour compléter votre alimentation,
- Et bien sûr, de continuer à manger ce que vous aimez en essayant de consommer des aliments plus variés.

Ce programme nutritionnel que vous pourrez prendre, par exemple, sous forme d'un petit déjeuner idéal, permettra à votre corps de nettoyer et chasser les toxines et fournir tous les nutriments dont il a besoin au quotidien.

Du coup, très vite vous allez retrouver plus de forme et d'énergie dans la journée et avoir des effets sur votre silhouette (plus tonique).

Sachez que vous pourrez préparer ces délicieux repas protéinés de différente façon : avec des yaourts, des jus de fruits, du fromage blanc, jus de tomate, légumes, potages.

Beaucoup de recettes sucrées salées vous seront fournies et seront pour vous l'alternative d'apporter chaque jour un repas équilibré qui généralement est pris le matin, mais peut s'adapter suivant le cas.

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

Raconter votre histoire personnelle + témoignage approprié

Enfin, pour terminer, on va regarder le prix de votre programme nutritionnel. Avez-vous une idée de combien vous coûte un repas aujourd'hui ?

Dans votre cas, 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.

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*

Le plus important = Je serai votre Coach qui va vous suivre chaque semaine tout au long de votre programme pour s'assurer que ce programme répond bien à vos besoins et attentes.

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 Petit Déjeuner Idéal (108 €)

→ Boisson aloe vera + 1 thé 50 gr + Formule 1

Commencez le programme Petit Déjeuner avec =
 1 bouchon d'aloé vera dans 100 ml d'eau à prendre le matin à jeun,
 1 thé chaud
 1 repas protéiné le matin (ajouter le cas échéant flocons d'avoine)

Programme Bien-Etre (122 €)

→ Formule 1 + Fibres + Vitamines + Thé 50 gr

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



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




HERBALIFE.

Vous aider à paraître plus jeune est notre mission

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 =

- Modèle de Fiche Suivi Client Long Terme
- Modalités de suivi,
- Les problèmes rencontrés,
- Comment Gérer les objections.

Agrafez la fiche récapitulative du bilan à cette fiche ainsi que le bon de commande

<i>Coordonnées</i>		
NOM et Prénom :		
Adresse :		
CP -Ville :		
Tél. :	Mobile :	Fax :
E-mail :		Date de Naissance :
RDV SOIN proposé ? oui / non → RDV prévu le _____ à _____ H		
-Programme nutritionnel en :- remise en forme - perte de poids - prise de masse musculaire		
Produits commandés et quantité :		Produits à envisager (Voir Bilan)

<i>Les RDV à fixer avec votre client</i>	<i>QUAND ?</i>
Date de Réalisation Bilan Forme & Bien-Etre (B)	B
Date de Commande des produits	B
Envoi éventuel de cadeaux = boîte à tablette, mètre, cuillère	B
Date Arrivée du colis	B+2
RDV pour Démarrage des produits	B+2 Ou J Date fixée avec client
Date Session démarrage produits	B+2 ou J
RDV suivi du 1 ^{er} jour	J1 : _____ à _____ H
RDV suivi du 3 ^e jour	J3 : _____ à _____ H
RDV suivi du 7 ^e jour	J7 : _____ à _____ H
RDV suivi du 11 ^e jour	J11 : _____ à _____ H
RDV suivi hebdomadaire	Tous les _____ à _____ H
Date du 1 ^{er} renouvellement + envoi shaker	J28

1) Démarrage des Produits (J) =

<input type="checkbox"/>	1-Parcourir le colis et lister les produits	<input type="checkbox"/>	2- Expliquer utilisation des produits - préparation de son 1 ^{er} shake et tablettes
<input type="checkbox"/>	3- Voir ensemble tableau de prise des produits	<input type="checkbox"/>	4-Voir ensemble tableau de prise des mensurations à communiquer J+1
<input type="checkbox"/>	5-Rappel de la durée du programme Long Terme et de votre engagement mutuel. Validation des attentes et prévention des 1ers effets du programme	<input type="checkbox"/>	6-Prendre Photos de soi (visage, face, dos, profil)

Envoyer par mail suite Session de démarrage des produits:

- Dossier Suivi client (Tableau récapitulatif de prise des produits, tableau de mensurations et idées recettes),
- Newsletter n°2 : Les substituts de repas

2) RDV suivi du 1 ^{er} jour (J+1) Le / / à H	
A couvrir lors de ce 1 ^{er} appel (notez les réponses brièvement et rectifier si besoin)	
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 consommé (Formule 1 et Formule 3)	
Avez-vous eu faim entre les repas ? (h)	
Avez-vous pris des en-cas dans la journée ? Quoi ?	
Qu'avez-vous mangé lors de votre repas principal ?	
Combien d'eau avez-vous bu dans la journée ?	<i>(Rappel : 2 litres = obligatoire !)</i>
Quelles autres boissons avez-vous consommé ? (thé - café - sodas ?),	
<p><i>-Si traitement médical expliquer qu'il ne faut pas prendre les médicaments en même moment que les produits,</i></p> <p><i>-Si fumeur : Avez-vous fumé plus ou moins que d'habitude aujourd'hui ? + / - Etait-ce une journée particulière ?</i></p>	
<p>- Avez-vous pu lire l'ensemble des documents que je vous ai transmis par mail ? (Infos nutritionnelles et dossier client) OUI / NON.</p> <p>Je vous enverrai régulièrement des newsletters nutritionnelles afin de vous aider à avoir les meilleurs résultats possibles et vous assurer une stabilisation facile.</p> <p>-Avez-vous des questions ?</p>	
<p>Félicitations encore pour votre décision de suivre ce programme ainsi que pour cette première journée. Sachez que le suivi est très important, obligatoire et nécessaire pour le bon déroulement de votre programme et l'obtention de résultats. Je vous demanderai de respecter et d'honorer tous nos RDV et si toutefois à l'occasion vous avez un empêchement, prévenez moi dès que possible pour que l'on fixe un autre RDV.</p> <p>Au cours du premier mois, je vous poserai systématiquement des questions sur la préparation de vos repas, les quantités et les recettes, le temps que vous vous familiarisiez avec ces nouveaux aliments, mais aussi sur votre état de forme et bien sur vos mesures et poids. Toutes vos questions sont importantes, n'hésitez pas à me les poser et à me téléphoner ou m'envoyer un email en dehors des RDV de suivi aussi souvent que nécessaire : je suis là pour vous accompagner, aussi souvent que vous en avez besoin, alors usez en et abusez en, c'est la garantie de votre réussite ! On est bien d'accord ?</p> <p>Parfait alors je vous rappelle dans 2 jours, c'est-à-dire..... à quel moment de la journée serez vous le plus disponible ? OK c'est noté donc je vous dis à Vers H Au revoir.</p>	

3) RDV suivi du 3^{ème} jour (J+3) le / / à H	
<i>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. Vous êtes en train de changer votre alimentation et votre corps s'adapte ! C'est tout à fait normal surtout les 15 premiers jours.</i>	
Comment avez-vous apprécié votre shake ?	
Avec quoi les avez-vous préparés ?	
Pouvez-vous me dire combien et quand avez-vous pris vos tablettes ?	
Quelle quantité de protéines avez-vous consommé (Formule 1 et Formule 3)	
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) /10	<i>Suivant le cas : L'appétit n'est pas la même chose que la sensation de faim !! Le programme réveille votre appétit et peut amplifier les sensations de faim et de satiété, ce qui va vous permettre de mieux les reconnaître à l'avenir et de ne manger que lorsque vous avez faim et pas plus.</i>
Avez-vous eu faim juste après votre shake ?	<i>Si oui, augmenter l'apport en protéines</i>
A quels autres moments de la journée avez-vous faim ? (Penser à Thermo Complete si ça persiste)	
Qu'avez-vous pris en en-cas dans la journée ?	
Qu'avez-vous mangé lors de votre repas principal ? Hier ? Aujourd'hui ?	
Combien d'eau avez-vous bu dans la journée ?	<i>(Rappel : 2 litres = obligatoire !)</i>
Quelles autres boissons avez-vous consommé ? (thé - café - sodas ?),	
Au niveau du transit, allez-vous à la selle 1 à 2 fois par jour ? (si constipé augmenter les fibres)	
<i>-Si traitement médical : vérifier qu'il sépare bien les prises de médicaments des produits comme indiqué. -Si fumeur : Avez-vous fumé plus ou moins que d'habitude aujourd'hui ? + / - Etait-ce une journée particulière ?</i>	
Ok Très bien... Moi aujourd'hui j'ai fait mon shake avec... C'était délicieux. Quelles recettes avez-vous envie d'essayer ces prochains jours ? _____	
C'est important de varier pour que vous ne vous lassiez pas	
On va faire un petit tour de votre état de forme aujourd'hui : Comment est votre niveau d'énergie ? Sur une échelle de 1 à 10 ? /10 (Proposer Thermojectics ou Guarana)	Nb d'h dormies H Qualité du sommeil Coups de fatigue dans la journée Humeur générale
Félicitations encore pour le formidable travail mis en route et, le plus important, la décision de prendre soin de votre bien-être et votre santé. Continuez comme ça et vous serez sûr d'avoir des résultats très encourageants bientôt. Notre prochain RDV aura lieu dans 4 jours soit..... à quel moment de la journée serez vous le plus disponible ? OK c'est noté. Si toutefois, vous avez un empêchement, prévenez moi dès que possible pour que l'on fixe un RDV à un autre moment dans la journée mais il faudra absolument que l'on se parle ce jour là. Le matin vous devrez prendre vos mesures et vous peser a jeun. Vous me donnerez vos résultats au moment de notre entretien. D'ici là, si vous avez des questions, n'hésitez pas à me téléphoner ou m'envoyer un email aussi souvent que nécessaire : comme je vous l'ai dit la dernière fois, je suis là pour vous accompagner, aussi souvent que vous en avez besoin, alors usez en et abusez en, c'est la garantie de votre réussite ! On est bien d'accord ? Parfait alors je vous rappelle Vers H Au revoir.	

4) RDV suivi du 7^{ème} jour (J+7) le / / à H	
<i>Quoiqu'il vous dise des réactions « étranges » qu'il peut avoir depuis le début de son programme, votre réponse sera toujours : FORMIDABLE ou PAS DE PROBLEME. Vous êtes en train de changer votre alimentation et votre corps s'adapte ! C'est tout à fait normal surtout les 15 premiers jours. Et si vous avez un doute, parlez en à votre sponsor.</i>	
Comment avez-vous apprécié votre shake ?	
Avez-vous testé les recettes que vous vouliez ? Lesquelles avez-vous préféré ?	
Pouvez-vous me dire de nouveau combien et quand avez-vous pris vos tablettes ?	
Quelle quantité de protéines avez-vous consommé (Formule 1 et Formule 3)	
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) /10	<i>Suivant le cas : L'appétit n'est pas la même chose que la sensation de faim !! Le programme réveille votre appétit et peut amplifier les sensations de faim et de satiété, ce qui va vous permettre de mieux les reconnaître à l'avenir et de ne manger que lorsque vous avez faim et pas plus.</i>
Avez-vous eu faim juste après votre shake ?	<i>Si oui, augmenter l'apport en protéines</i>
A quels autres moments de la journée avez-vous faim ? (Proposer Thermo Complete à ces heures là)	
Qu'avez-vous pris en en-cas dans la journée ?	
Qu'avez-vous mangé lors de votre repas principal ? Hier ? Aujourd'hui ?	
Combien d'eau avez-vous bu dans la journée ?	<i>(Rappel : 2 litres = obligatoire!)</i>
Quelles autres boissons avez-vous consommé ? (thé - café - sodas ?),	
Au niveau du transit, allez-vous à la selle 1 à 2 fois par jour ? (si constipé augmenter les fibres)	
-Si traitement médical : valider la séparation des prises à nouveau et lui ré expliquer pourquoi. (Nettoyage) -Si fumeur : Fumez vous toujours de la même façon ? + / - <i>Etait-ce une journée particulière ?</i>	
Ok Très bien... Aujourd'hui j'ai fait mon shake avec... C'était délicieux. Quelles recettes avez-vous envie d'essayer ces prochains jours ? _____	
Maintenant donnez moi les mesures et poids que vous avez relevé ce matin (noter sur le tableau) A quelle heure était-ce ? H Vous étiez bien à jeun ? OUI / NON Ok c'est parfait	
On va faire un petit tour de votre état de forme aujourd'hui : Comment est votre niveau d'énergie ? Sur une échelle de 1 à 10 ? /10 (Proposer Thermojectics ou Guarana)	Nb d'h dormies H Qualité du sommeil Coups de fatigue dans la journée Humeur générale
Est-ce que quelqu'un a déjà remarqué un changement dans votre entourage ? OUI / NON	
<i>Si non : Connaissez-vous quelqu'un qui aimerait se sentir aussi bien que vous ? (noter sur tableau références)</i>	
<i>Ou Je vous propose ceci : si quelqu'un dans les jours qui viennent vous fait une remarque positive, que ce soit sur votre forme ou sur votre silhouette, pensez à moi, je lui offrirai de votre part un bilan nutritionnel et je vous ferai un petit cadeau pour vous aider à voir progresser vos résultats encore plus rapidement !</i>	
Félicitations encore pour le formidable travail mis en route et vous voyez que vos efforts sont déjà récompensés. Bravo pour vos premiers résultats ! Ils témoignent de votre sérieux et de votre motivation. Ne perdez pas cela ! C'est la constance qui vous permettra d'atteindre rapidement votre objectif. Surtout continuez comme ça. Je vais vous envoyer un email avec d'autres informations nutritionnelles, je pense que cela vous intéressera. Notre prochain RDV aura lieu dans 4 jours soit..... A quel moment de la journée serez-vous le plus disponible ? OK c'est noté. Si toutefois, vous avez un empêchement, prévenez moi dès que possible pour que l'on fixe un RDV à un autre moment dans la journée mais il faudra absolument que l'on se parle ce jour là, le suivi est très important. Parfait alors je vous rappelle Vers H Au revoir.	
Envoi newsletter Herbalife N° 6 = Les repas	

5) RDV suivi du 11 ^{ème} jour (J+11) le / / à H	
<i>Quoiqu'il vous dise des réactions « étranges » qu'il peut avoir depuis le début de son programme, votre réponse sera toujours : FORMIDABLE ou PAS DE PROBLEME. Vous êtes en train de changer votre alimentation et votre corps s'adapte ! C'est tout à fait normal surtout les 15 premiers jours. Et si vous avez un doute, parlez en à votre sponsor.</i>	
Comment avez-vous apprécié votre shake ?	
Avez-vous testé les recettes que vous vouliez ? Lesquelles avez-vous préféré ?	
Pouvez-vous me dire de nouveau combien et quand avez-vous pris vos tablettes ?	
Quelle quantité de protéines avez-vous consommé (Formule 1 et Formule 3)	
Comment est votre appétit ? Sur une échelle de 1 à 10 (1 = je mangerai tout ce qui se trouve dans le réfrigérateur - 10= me force à manger) /10	
Avez-vous eu faim juste après votre shake ?	<i>Si oui, augmenter l'apport en protéines</i>
A quels autres moments de la journée avez-vous faim ? (Proposer Thermo Complete à ces heures là)	
Qu'avez-vous pris en en-cas dans la journée ?	
Que mangez vous lors de vos repas principaux ? En quelle quantité ?	
Combien d'eau avez-vous bu dans la journée ?	<i>(Rappel : 2 litres = obligatoire !)</i>
Quelles autres boissons avez-vous consommé ? (thé - café - sodas ?),	
Au niveau du transit, allez-vous à la selle 1 à 2 fois par jour ? (si constipé augmenter les fibres)	
Ok Très bien... Aujourd'hui j'ai fait mon shake avec... C'était délicieux. Quelles recettes avez-vous envie d'essayer ces prochains jours ? _____	
Voulez-vous que je vous envoie d'autres recettes ?	
On va faire un petit tour de votre état de forme aujourd'hui : Comment est votre niveau d'énergie ? Sur une échelle de 1 à 10 ? /10 (Proposer Thermojectics ou Guarana)	Nb d'h dormies H Qualité du sommeil Coups de fatigue dans la journée Humeur générale
Est-ce que quelqu'un a remarqué un changement dans votre entourage ? OUI / NON (si oui fiche références)	
Ma proposition tient toujours: si quelqu'un dans les jours qui viennent vous fait une remarque positive, que ce soit sur votre forme ou sur votre silhouette, pensez à moi, je lui offrirai de votre part un bilan nutritionnel et je vous ferai un petit cadeau pour vous aider à voir progresser vos résultats encore plus rapidement !	
D'autre part, connaissez vous quelqu'un qui aimerait gagner un revenu complémentaire ? (prise de référence et envoi lien internet ou invitation JDF)	
Très bien. Avez-vous eu le temps de lire la newsletter nutritionnelle que je vous ai envoyé ? Si oui, Avez-vous des questions ?, Si non, Pas de soucis, si vous avez des questions dessus vous me les poserez la prochaine fois. Félicitations encore pour votre constance et votre motivation. Ne perdez pas cela ! Vous atteindrez rapidement votre objectif en continuant comme ça.	
<i>Important d'optimiser vos suivis clients = soit toujours le même jour, soit réparti sur 2 jours de la semaine etc... A voir en fonction de vos disponibilités.</i>	
Parfait alors je vous rappelle(jour) Vers H D'ici là continuez comme ça, c'est très bien. Au revoir.	

→ Envoyer d'autres recettes si besoin et confirmez par mail la prise de contact avec les références données

6) RDV suivi hebdomadaire *Tous les (jour dit) vers H*

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.*

Comment s'est passée cette semaine ?

Comment avez-vous apprécié vos shakes ?

Avez-vous testé les recettes que vous vouliez ?
Lesquelles avez-vous préféré ?

Pouvez-vous me dire de nouveau combien et quand avez-vous pris vos tablettes ?

Quelle quantité de protéines avez-vous consommé (Formule 1 et Formule 3)

Avez-vous bien suivi votre programme chaque jour ? Avez-vous sauté des shakes ou des repas principaux ?

Y a-t-il des moments dans la journée où vous avez faim ? (*Proposer Thermo Complete à ces heures là*)

Prenez vous des en-cas dans la journée ? lesquels ?

Que mangez vous lors de vos repas principaux ? En quelle quantité ?

Combien d'eau avez-vous bu dans la journée ? (*Rappel : 2 litres = obligatoire !*)

Quelles autres boissons avez-vous consommé ? (thé - café - sodas ?),

Au niveau du transit, allez-vous à la selle 1 à 2 fois par jour ? (*si constipé augmenter les fibres*)

Ok Très bien... Aujourd'hui j'ai fait mon shake avec... C'était délicieux. Quelles recettes avez-vous envie d'essayer ces prochains jours ? _____

Voulez-vous que je vous envoie d'autres recettes ?

Maintenant donnez moi les mesures et poids que vous avez relevé samedi matin (*noter sur le tableau*)

A quelle heure était-ce ? **H** Vous étiez bien à jeun ? **OUI / NON** Ok c'est parfait

On va faire un petit tour de votre état de forme aujourd'hui : Comment est votre niveau d'énergie ? Sur une échelle de 1 à 10 ? /10 (<i>Proposer Thermojectics ou Guarana</i>)	Nb d'h dormies H Qualité du sommeil Coups de fatigue dans la journée Humeur générale
---	--

Est-ce que quelqu'un a remarqué un changement dans votre entourage ? **OUI / NON** (*si oui fiche références*)

Très bien. Avez-vous eu le temps de lire la newsletter nutritionnelle que je vous ai envoyé ? *Si oui, Avez-vous des questions ?*, *Si non*, Pas de soucis, si vous avez des questions dessus vous me les poserez la prochaine fois. Où en êtes-vous de la quantité de vos produits ? (*Quand à la moitié prévoir le renouvellement la semaine suivante*)
Félicitations encore pour votre constance, votre motivation et pour vos très bons résultats ! Continuez comme ça c'est vraiment très bien et tout les éléments sont réunis pour que vous progressiez jusqu'à atteindre votre objectif. Comme d'habitude, si vous avez un empêchement pour notre prochain RDV de suivi, prévenez moi et appelez-moi dès que possible dans la journée un autre moment mais il faudra absolument que l'on se parle ce jour là, le suivi doit vraiment avoir lieu chaque semaine de manière très régulière. C'est la condition pour que je puisse vous accompagner efficacement et que vous ne baissiez pas les bras en cours de route. Prenez bien vos mesures et poids tous les samedi matin, toujours à jeun. Et toujours, si vous avez des questions ou juste besoin que je vous soutienne dans un moment particulier, n'hésitez pas à me téléphoner ou m'envoyer un email aussi souvent que nécessaire. C'est la garantie de votre réussite ! On est bien d'accord ?
Parfait alors je vous rappelle *.(jour)* Vers **H** D'ici là continuez comme ça, c'est très bien. Au revoir.

REFERENCES

NOM PRENOM	TEL	EMAIL	Pdt / Act

SUIVI PROGRESSION REMARQUES ET PARTICULARITES

JOUR/DATE	DESCRIPTION

Les modalités du 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 QUOIQ'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 **COMPETENCE 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

Souhaiteriez-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 !!!!!**