

# BIEN FORMER SON HÔTESSE MARY KAY

## Essentiel pour la réussite de vos Classes beauté

### Comment bien former son HÔTESSE Mary Kay ?

En tout temps, si vous voulez assurer la réussite de la *classe beauté* il est essentiel d'être **très précise** dans vos explications et dans les informations que vous transmettez à vos clientes Mary Kay. Vous devez avoir très hâte de participer à cette rencontre ! **Mot d'ordre : SOYEZ ENTHOUSIASTE !**

#### A. Expliquez le déroulement du RV

Mentionnez les soins que vous ferez essayer lors du cours. Demandez à votre hôtesse de prendre **papier/crayon** pour bien noter le tout afin de faciliter ses invitations. (NOTE : même si elle a déjà eu son rendez-vous beauté... *la mémoire est une faculté qui oublie !*)

« Nous ferons un traitement douceur pour les mains, un traitement douceur pour les lèvres, nous ferons des soins pour les yeux et un soin complet du visage en fonction de votre type de peau ». **Laissez-lui le temps d'écrire entre chaque élément.**

Mentionnez bien qu'il n'y aura **pas de maquillage** lors du premier RV. Sauf un petit look rapide et léger avec :

- Des ombres à paupières en crème,
- un peu de poudre bronzante
- du mascara et du brillant à lèvres

**Soyez très précise** surtout si vous offrez son cours de maquillage à votre hôtesse UNE heure avant la *classe beauté* (seulement si elle est déjà votre cliente et qu'elle a eu son atelier de soins du visage). Les invitées n'auront pas de cours de maquillage mais bien leur cours de soins du visage.

#### B. Expliquez bien vos besoins

\*\*Demandez-lui si elle a encore de la place sur son papier pour prendre en note ce que vous lui dites.

- La table de la cuisine pour le cours avec des chaises pour tout le monde.
- Un petit coin au salon pour faire les rencontres individuelles afin personnaliser le rendez-vous à la fin du cours. (ou vous restez à la cuisine pour les fermetures individuelles et votre hôtesse passe au salon avec ses invitées)

## **C. N'oubliez surtout pas ces petites choses importantes ... ☺**

### **- Un petit goûter**

«Ce serait bien de terminer la soirée avec **quelques rafraîchissements** et quelques **grignottines** pour vos invitées lorsque je ferai les rencontres individuelles. Rien de bien compliqué.»

«Il serait préférable de **ne pas servir de breuvage pendant l'atelier ni de boissons alcoolisées**. Elles doivent avoir les mains libres pendant le cours puisqu'elles auront des produits à appliquer. C'est aussi plus agréable pour elles de bien se souvenir des petits trucs qu'elles ont appris.»

\*\*\*Aucune boisson alcoolisée : afin qu'elles aient aussi les idées claires pour faire leurs achats !

### **- Ne pas jumeler Souper de filles et Cours beauté.**

Demandez-lui de ne pas jumeler un *souper de filles* et la *classe beauté*. (Si votre hôtesse voulait en profiter pour inviter ses copines pour un petit repas proposez-lui de faire le cours AVANT et qu'ensuite elles pourront continuer de profiter du temps ensemble) EX : débiter votre cours en après-midi ou à 17h00 après le travail et au plus tard à 20h00 vous serez partie et là elles pourront souper entre filles.

### **- Ha ! Les enfants.**

Nous aimons bien les enfants mais lorsque vous rencontrez une cliente vous travaillez. Et le fait qu'il y ait des enfants autour de la table lors de vos rendez-vous change assurément le déroulement, la dynamique et vos résultats. Il peut arriver des circonstances où cela ne puisse se produire autrement mais aider vos clientes à voir les avantages à voir ce rendez-vous comme un temps pour ELLES.

Lorsque vous réserver votre rendez-vous avec votre hôtesse demandez-lui si elle a des enfants. Si oui, seront-ils à la maison lors de la soirée ? Y'aura-t-il une personne qui s'occupera d'eux ? Se feront-ils garder pendant que **maman prendra du temps pour elle** ? Si non, proposez-lui d'arriver lorsque les enfants seront couchés. Peut-être qu'il vous sera plus difficile de faire une classe si les enfants se couchent tard mais vous pouvez faire une belle Pause Beauté de 1 ou 2 personnes.

*Malheureusement, si vous avez des enfants autour de la table lors du rendez-vous dès le début de l'atelier pensez à réduire le nombre de produits à faire essayer pour garder un temps raisonnable à votre rendez-vous. Au lieu de vouloir quand même tout faire essayer ce qui était prévu et que vos clientes et vous sentiez plus de presse à tout faire qu'à avoir du plaisir et à passer du bon temps.*



- **Faire les pré-profil AVANT avec chaque personne au téléphone.**

Pour bien préparer la rencontre et savoir à quoi vous attendre, faites le pré-profil de votre hôtesse et demandez-lui de vous communiquer dans les 72 heures les noms et numéros de téléphone de ses invitées afin que vous puissiez faire les pré-profil avec chacune d'elles.

- **Aider votre hôtesse à penser aux femmes à inviter.** (femmes de 18 ans et +, n'ayant pas déjà une conseillère Mary Kay)

« Qui pensez-vous inviter ? »

Si elle n'a pas beaucoup d'idée aidez-la : belle-sœur, belle-mère, collègue de travail, copine d'activité, une autre maman que l'on rencontre lors d'une activité pour les enfants, etc.

- **Osez répéter les informations importantes !**

Sachez que même si vous répétez plusieurs fois la même information, il est possible qu'elle ne soit pas mémorisée par votre hôtesse ! Surtout concernant le fait qu'il n'y aura pas de maquillage lors de la première séance et que vous allez rencontrer individuellement chaque personne à la fin.

À chaque invitée lorsque vous faites son pré-profil : mentionnez-lui, le déroulement de l'activité, qu'il n'y aura pas de cours de maquillage lors de la première séance et que vous allez rencontrer individuellement chaque personne à la fin, spécifiez l'heure et la date, la durée approximative de la rencontre, que l'hôtesse servira quelque chose à boire et à grignoter **à la fin** de la rencontre seulement, etc.

#### **D. PROMOTIONS RÉSERVÉES AUX HÔTESSES !**

Informez toujours votre hôtesse de tous les cadeaux qu'elle peut recevoir et de ceux que peuvent avoir ses invitées !

- Vous pouvez remettre un petit cadeau surprise à votre hôtesse dès le début de la rencontre. Par exemple ce peut être parce que vous lui aviez demandé de vous confirmer la date et ses invitées dans les 72 heures et qu'elle vous a communiqué les coordonnées de ses invitées qui s'attendent à votre appel pour préparer la rencontre.
- Vous pourriez faire tirer un petit cadeau surprise parmi les invitées si elle a 4 invitées de présentes lors de la rencontre et que les pré-profil sont faits.

- **Utilisez la promotion d'hôtesse**

\*\*\*Vous pourriez aussi avoir par moment des promotions spéciales pour vos hôtesse qui vous organisent une deuxième ou une troisième *classe beauté* avec de nouvelles invitées. Ou pour un mois en particulier.

## Nos certificats d'hôtesse



**Certificat Cadeau**  
**Hôtesse Mary Kay**

75\$ de produits Mary Kay au prix de 35\$\*

INVITEZ au moins 2 COPINES\*\*  
à partager votre atelier beauté

voir au verso pour encore plus de produits GRATUITS !

\* Plus taxes, aucun minimum d'achat parmi vos invitées  
\*\*Femme de 18 ans et plus n'ayant pas de Conseillère en soins de beauté Mary Kay



**Obtenez encore plus !**  
plus de plaisir et plus d'économies  
en invitant plus de copines et en totalisant  
des ventes d'au moins 500\$\* lors de votre atelier beauté!

Magasinez pour 10\$ de plus pour chaque invitée additionnelle !

3 invitées = 10 \$ de plus en produits !  
Magasinez pour 85 \$ de produits au prix de 35 \$ !

4 invitées = 20 \$ de plus en produits !  
Magasinez pour 95 \$ de produits au prix de 35 \$ !

5 invitées = 30 \$ de plus en produits !  
Magasinez pour 105 \$ de produits au prix de 35 \$ !

6 invitées\*\* = 40 \$ de plus en produits !  
Magasinez pour 115 \$ de produits au prix de 35 \$ !

**Jusqu'à 80\$  
de produits  
en cadeaux !**

\* Total des ventes après rabais, avant les taxes parmi les invitées et des ventes extérieures faites jusqu'à l'atelier  
\*\*Si vous avez déjà eu un atelier beauté avant votre soirée entre copines !

Conseillère \_\_\_\_\_ Téléphone \_\_\_\_\_  
Cette offre ne peut être jumalée à une autre promotion conçue par Anita Légaré



**Certificat Cadeau**  
**Hôtesse Mary Kay**

75\$ de produits Mary Kay au prix de 35\$\*

INVITEZ au moins 2 COPINES\*\*  
à partager votre atelier beauté

voir au verso pour encore plus de produits GRATUITS !

\* Plus taxes, aucun minimum d'achat parmi vos invitées  
\*\*Femme de 18 ans et plus n'ayant pas de Conseillère en soins de beauté Mary Kay



**Obtenez encore plus !**  
plus de plaisir et plus d'économies  
en invitant plus de copines et en totalisant  
des ventes d'au moins 500\$\* lors de votre atelier beauté!

Magasinez pour 10\$ de plus pour chaque invitée additionnelle !

3 invitées = 10 \$ de plus en produits !  
Magasinez pour 85 \$ de produits au prix de 35 \$ !

4 invitées = 20 \$ de plus en produits !  
Magasinez pour 95 \$ de produits au prix de 35 \$ !

5 invitées = 30 \$ de plus en produits !  
Magasinez pour 105 \$ de produits au prix de 35 \$ !

6 invitées\*\* = 40 \$ de plus en produits !  
Magasinez pour 115 \$ de produits au prix de 35 \$ !

**Jusqu'à 80\$  
de produits  
en cadeaux !**

\* Total des ventes après rabais, avant les taxes parmi les invitées et des ventes extérieures faites jusqu'à l'atelier  
\*\*Si vous avez déjà eu un atelier beauté avant votre soirée entre copines !

Conseillère \_\_\_\_\_ Téléphone \_\_\_\_\_  
Cette offre ne peut être jumalée à une autre promotion conçue par Anita Légaré

## E. Les modes de paiement

Avant de terminer mon appel avec mon hôtesse (ou toute cliente avec qui je réserve un rendez-vous) je lui mentionne que mes modes de paiement sont : argent comptant, Visa ou Master Card. Ainsi, elle peut déjà planifier de quelle manière elle pourra faire ses achats.

## F. L'enthousiasme la clé de votre succès !

Il y a des rendez-vous qui s'annulent sans qu'on n'y puisse rien.

Mais non en fait ! Vous y pouvez quelque chose ! Vous pouvez REMPLACER ce rendez-vous au plus vite avec des femmes intéressées ! Tout est une question D'ATTITUDE !

Mais il y a des rendez-vous qui s'annulent parce que les gens n'ont pas suffisamment le goût de faire l'expérience d'une pause beauté avec vous. Et dans ces cas là vous avez votre part de responsabilité dans l'annulation de ces rendez-vous. **ENTHOUSIASME !!!**

Vous devez **avoir le sourire lorsque vous appelez les gens**. Votre **enthousiasme doit être perceptible**, vous devez faire sentir à votre interlocutrice à quel point il est intéressant d'avoir la chance de pouvoir profiter d'une *pause beauté* tout à fait **gratuitement**.

**Vous devez être excitée** à cette idée à chaque fois que vous décrochez le téléphone pour faire vos appels !

Pratiquez-vous à haute voix !

Bon succès !

France Légaré  
Directrice des ventes ind. Senior Mary Kay

Formation Rendez-vous beauté  
Bien former son hôtesse Mary Kay