

Déroulement d'un ATELIER BEAUTÉ Mary Kay

(voir 1 à 6 femmes à la fois)

COMPLET

1. **Remplir le profil de la cliente** (au téléphone avant le rendez-vous (pré-profil) pour une meilleure préparation. Vous prendrez beaucoup moins de temps lors de votre rendez-vous, vous serez mieux préparées et pourrez même poser quelques questions à votre recruteuse ou directrice pour bien préparer la rencontre)
2. Soyez **ponctuelles ! Souriantes ! Enthousiastes** vis-à-vis votre entreprise et les produits ! Les **Mains de satin** peuvent être faites par votre hôtesse à ses invitées à votre arrivée pendant que vous préparez la table pour les participantes.
3. **Souhaitez la bienvenue à toutes et exposez le plan de la rencontre.**
4. **Si c'est une Classe beauté** : remerciez les invitées d'avoir pris du temps pour assister à la soirée et remerciez ensuite votre Hôtesse en lui remettant un petit cadeau surprise (Un produit ou petit ensemble de formats voyage de la Section 2) ou en expliquant le type de magasinage qu'elle pourra faire à la fin de la soirée (ex : 75\$ au prix de 35\$)
- **Mentionnez qu'à la fin vous allez personnaliser la rencontre** (chaque personne aura sa séance individuelle avec vous si elles sont 3 et plus) pour prendre le temps de savoir ce qu'elle a aimé, ce qu'elle a appris et voir avec elle ce qu'elle veut se procurer comme produits.
5. **Faire essayer les Mains de satin !** (pour un premier aperçu des produits) (pour un premier aperçu des produits) (ou faites-le à l'arrivée ou demandez à votre Hôtesse qui se fera un plaisir de faire faire les Mains de Satin à ses invitées). Faites aussi essayer la Lotion **Time Wise Body** (rapidement sur le bras) Pour un ou d'autres produits vedettes comme par exemple pour un aperçu des **soins du corps**. (vous pouvez aussi simplement laisser les femmes en faire l'essai au salon pendant que vous ferez les fermetures individuelles)
6. **Faire le choix de la couleur de Fond de teint** (on peut même le faire avant les Mains de Satin)

Pour les points suivants (7, 8 et 9) vous pouvez faire un tour de table pour faire présenter les participantes et leur demander ce qu'elles connaissent de Mary Kay. Vous pouvez ainsi compléter les informations et ajouter ce que vous désirez. Cette formule est plus dynamique.

7. **Parlez un peu de la compagnie Mary Kay** Mentionnez des éléments importants pour faire **connaître la compagnie** : la date de fondation, 13 septembre 1963, au Canada depuis plus de 30 ans (plus de 30 000 Conseillères), la Règle d'Or, les priorités, la Fondation, l'envergure mondiale (dans plus de 30 pays, plus 2 millions de conseillères dans monde), etc.
8. **Racontez brièvement votre histoire personnelle.** En répondant à ces questions lorsque vous parlez de VOUS. (Pourquoi vous avez hésité à faire Mary Kay ? Pourquoi vous avez choisi de le faire ? Ce que vous aimez le plus dans votre entreprise ou ce qu'est votre objectif à court ou à long terme avec votre entreprise ?)
9. **4 Points de recrutement** : pour mieux faire connaître les avantages de faire Mary Kay, mentionner les 4 principales raisons pour lesquelles les femmes décident de joindre Mary Kay. Ceci pique la curiosité **mais ce n'est pas le temps de répondre aux questions lors du RV.** Vous êtes là pour faire connaître les produits et si certaines se montrent intéressées vous les rencontrerez en entrevue pour leur donner les détails. **Dites-leur de vous faire penser de leur laisser un document d'information à la fin.**

Les principales raisons

- L'argent (incluant les déductions fiscales, transformer ses dettes en revenu !)
- Être son propre patron (**choisir** de travailler 2h, 5h, 10h et plus par semaine, faire un rendez-vous aux 2 sem.)
- La formation gratuite et un soutien constant
- Les Voitures de Carrière Gratuites ! (voiture que l'on peut conduire gratuitement pendant 2 ans)

10. Exposez vos spéciaux

Exposez rapidement et en résumé vos spéciaux en parlant du spécial de la **Trousse de Soins Personnalisés** et en mentionnant aussi qu'à la fin de l'atelier vous allez leur présenter d'autres spéciaux intéressants et que vous en avez pour tous les budgets. Si vous avez une autre promotion annoncez-la. Mais ne détaillez pas trop vos promotions dès le début du rendez-vous. Vous le referez à la fin après l'essai des produits.

Exposez les **modes de paiement dès le début** de la rencontre et même lors de la prise du RV au téléphone. Elles magasinent tout au long du RV. Vous pouvez mentionner que vous souhaitez qu'aujourd'hui l'argent ne soit pas un problème car vous souhaitez d'abord qu'elle se DORLOTE !

11. **Cours de soins du visage : 5 étapes !** Demandez aux femmes quelles sont les 5 étapes importantes pour bien prendre soin de sa peau. (et expliquez brièvement à quoi sert chacune d'elle)

- **Nettoyer** (débarrasser la peau des impuretés et des toxines)
- **Exfolier** (enlever les cellules mortes qui ternissent le teint, nettoyer les pores de peau)
- **Rafrâchir** (tonifier, resserrer les pores pour un meilleur tonus pour votre peau)
- **Hydrater** (pour un mieux être, pour adoucir et assouplir votre peau)
- **Protéger** (contre les dommages du soleil et environnementaux (poussière, pollution, changements drastiques de température)

12. Faire essayer les soins du visage

- Démaquillant, + lèvres de satin faire faire le Masque
- Nettoyant,
- L'Abrasion Microdermique sur une seule joue (ou sur le coude)
- **au besoin** : le Tonique contrôle acné (pas du côté de l'abrasion)
- Solution Diurne / Solution Nocturne, (un sur chaque joue ou sur les mains)
- Hydratant,
- Soins des yeux : Gel apaisant pour les yeux et crème anti-âge ou raffermissante. (on peut en faire essayer un seul OU 2 et faire alors essayer UN sur chaque œil)
- Un des suppléments d'hydratation au besoin selon le type de peau (surtout automne/hiver/printemps) Crème Hydratante Intense ou Gel hydratant sans huile
- Soin matifiant anti-brillance (au besoin)
- Dissimulateur, (cacher les cernes, les rougeurs et les boutons)
- Fond de teint, (en crème ou minéral)
- Crayon illuminateur (Attention, il ne remplace pas le dissimulateur, il s'ajoute à la fin et surtout en ÉTÉ ou lors du cours de maquillage)
- un peu de Poudre Bronzante, (ou une poudre compacte minérale de la même couleur que le teint. Pour fixer le fond de teint)
- Une ou 2 Ombres à paupières en crème (1 ou 2 choix parmi les 5 teintes)
- un peu de Mascara
- Baume à lèvres (des lèvres de satin) et vous pouvez aussi ajouter une teinte sur les lèvres (brillant à lèvres ou rouge à lèvres liquide à l'aide d'échantillon. Pas un rouge à lèvres il ne tiendra pas à cause du baume à lèvres)

Lors du premier rendez-vous concentrez-vous sur les soins du visage, ne sortez pas vos plateaux de maquillage. **Ne les apportez pas**. Ne tentez pas de faire connaître tous les produits du catalogue en une seule rencontre vos clientes n'achèteront pas plus.

Ceci est le DÉROULEMENT COMPLET mais pour démarrer vous pouvez commencer avec le DÉROULEMENT EN BREF afin d'appivoiser petit à petit vos ateliers. Vous pouvez intégrer graduellement des produits de manière à faire dans les prochaines semaines des ateliers COMPLETS.

Pour faciliter le passage à la fermeture et à l'étape des ventes n'hésitez pas à mentionner clairement que le rendez-vous est terminé :

« Voilà, nous avons terminé le rendez-vous.

Avez-vous aimé ça ?

Comment trouvez-vous votre peau, est-elle douce ? »

13. Fermeture de vente en groupe :

- Exposez le plan de la fin de la rencontre : « Maintenant, je vais voir en détail avec vous mes spéciaux. » Mentionnez que (X X X nom de votre hôtesse) passera au salon avec tout le monde pendant que vous rencontrerez chacune pour sa séance personnalisée. Commencez par la personne la plus pressée de partir et terminer avec votre Hôtesse.
- Exposez les spéciaux. (ne donnez jamais votre chemise, mais pensez de récompenser vos nouvelles clientes surtout celles qui choisissent d'utiliser les soins du visage ou selon un montant X d'achats) **Les promotions des Trousses et du napperon sont conçues pour être très alléchantes et pour vous permettre de faire un beau profit.** Je vous suggère fortement de travailler en utilisant principalement ces promotions.
- Rappelez vos modes de paiement
- Demandez s'il y a des questions
- Pause à 1 ou 2 personnes vous pouvez les garder ensemble (remettre le catalogue lorsque la facture est fermée)
- **Classe** de 3 personnes et plus, prenez les une à la fois pour une rencontre individuelle en terminant avec votre Hôtesse. Remettez à ce moment là un catalogue à celles qui passent au salon.

14. Fermeture de vente individuelle :

- « comment as-tu trouvé ton rendez-vous ? » (intéressez-vous à ce qu'elle pense)
- « Qu'as-tu le plus aimé ? » ou « As-tu appris quelque chose ? »
- Vous pouvez lui faire un compliment sincère (que son fond de teint a bien caché les rougeurs, qu'il lui donne de l'éclat, que vous avez aimé passer du bon temps avec elle, que vous la trouvez sympathique, etc.)
- Demandez : « Par quoi aimeriez-vous commencer aujourd'hui ? » (et dites « ensuite » après chaque item jusqu'à ce qu'elle vous dise que c'est terminé pour l'instant) **TAISEZ-VOUS !!!** Et laissez-la parler !!! Ne bloquez pas votre vente en l'interrompant.
- Une fois qu'elle vous dit : « ça va être tout pour aujourd'hui », vous pouvez lui faire quelques suggestions d'achats en fonction de ses besoins. Des choses qui sont déjà mentionnées sur le recto du profil.
- Fermez la facture
- Passez avec elle en revue le dos du profil. En lui demandant : « À part les produits que tu as achetés aujourd'hui, quels sont les produits que tu as aimé ? »
- Demandez des références : « Tu dois connaître d'autres femmes qui aimeraient elles aussi avoir un atelier comme celui là ? »
- Proposez-lui de l'aider à organiser un atelier beauté chez elle. Remettez-lui un CERTIFICAT D'HÔTESSE.
- Elle ne veut pas être Hôtesse, remettez-lui quelques CERTIFICATS Atelier Beauté Gratuit pour 2 ou 3 femmes à qui elle pourra les donner.
- Invitez-la à venir participer à une de NOS SOIRÉES DE FILLES MARY KAY
- Proposez-lui son atelier maquillage (revenez au RECTO du profil pour son profil maquillage)
- Offrez-lui de s'informer sur le travail de conseillère au cas où ce pourrait être pour elle aussi. Ou demandez-lui si elle a déjà pensé à faire ce que vous faites. Remettez-lui un peu d'information sur la compagnie qu'elle pourra lire en attendant que je la contacte pour répondre à ses questions et lui parler des avantages d'être conseillère avant qu'elle prenne sa décision.
- Assurez-vous de vous entendre sur le moment de la livraison ou de la prise de possession chez-vous de ses produits afin que ce soit le plus rapidement possible.

Bon travail !! Bon Succès !! Amusez-vous !!

La peur diminue avec la PRATIQUE ! La confiance en vous augmente avec la PRATIQUE ! Souvenez-vous que l'analyse paralyse !

France Légaré

Votre Directrice des ventes Senior ind. Mary Kay

418-845-5711

Jamais plus loin que votre téléphone 