

# **Déroulement de l'ATELIER SOIN DES PIEDS, SOINS DU CORPS ET LES FRAGRANCES**

(pour voir 1 à facilement 10 femmes et plus) **TEMPS entre 2h00 et 3h00**

## **Matériel nécessaire**

- Ensemble Mains de satin
- Lotion énergisante mentholée pour les pieds et les jambes
- Produits de soins du corps : Time Wise Body Tonique Targeted-Action et Crème gel anticellulite Smooth-Action avec le masseur
- Lotions protection solaire (baume FPS pour les lèvres pour monter)
- Gel après soleil à l'aloès (si un must!)
- Gel Nettoyage Rasage 2-en-1 Mary Kay et la Lotion hydratante Mary Kay
- Les Fragrances (hommes et femmes) en format régulier au moins quelques-unes et tous vos échantillons.
- Un petit pot de café en grains (pour neutraliser l'odorat entre les parfums sentis)
- \*Autres soins du corps en édition limitée s'il y a lieu
  
- Grand bassin pour faire faire les soins de pieds (1/ pers.) (Dollarama) (+ 1 ou 2 de plus)(OU chaque personne apporte son bassin)
  
- Grande serviette de plage pour mettre sous le bassin (1/ pers.) (+ 1 ou 2 de plus) (vous pouvez demander à votre hôtesse si elle a ce qu'il faut à ce sujet ou demander à chaque invitée de l'apporter)
  
- Serviette pour essuyer les pieds peut être grandeur linge à mains (1/ pers.) (pourrait avoir servi à la personne pour son soin des mains en début de soirée) Je vous suggère d'avoir les vôtres. Vous pouvez acheter une douzaine de serviettes à mains au Dollorama ce qui sera parfait (idéalement pas en microfibre car l'effet sera très désagréable pour celles qui ont les pieds rugueux). Cela fera bien professionnel si vous avez vos bassins et vos serviettes.

## **( ~ 20 – 30 min )**

1. Comme toujours, soyez **ponctuelles ! Souriantes ! Enthousiastes** vis-à-vis votre entreprise et les produits ! L'atelier de soins des pieds est un atelier beaucoup plus relaxe que les 2 autres et les femmes s'attendent à une ambiance amusante et détendue.
  
2. **Remplir le profil de la cliente** Si votre cliente n'a pas de profil de fait parce que c'est votre première rencontre avec vous, prenez le temps de le remplir SUR PLACE (pas besoin de le faire avant au téléphone). Vous serez en mesure de pouvoir lui offrir son atelier de soins du visage et de maquillage lors de la fermeture. Vous pourrez aussi  *vendre*  votre service en lui expliquant comment vous pourrez répondre à ses besoins lors de ces 2 autres ateliers. **Faites remplir le profil très brièvement. Vous avez besoin ici de SES COORDONNÉES.** Le reste peut se faire au téléphone par la suite. ( ~ 10 -15 min)
  
3. **Faites essayer les Mains de satin !** (pour un premier aperçu des produits) **Demandez à votre Hôtesse** de le faire Elle se plaira de jouer à  *la conseillère Mary Kay !*  Pendant ce temps, installez votre présentoir des fragrances et produits. Idéalement, à l'endroit où les femmes feront leur atelier, il serait bien d'avoir une table ou une table d'appoint pour pouvoir y déposer vos soins du corps et les parfums. **Les femmes DOIVENT VOIR EN FORMAT RÉGULIER** ces produits pour avoir envie de se les procurer ! (~10 min)

( ~ 10 – 15 min)

4. **Exposez le plan de la rencontre.** (quand les femmes sont assises et prêtes à commencer)
5. **Si les femmes sont en groupe :** remerciez les invitées d'avoir pris du temps pour être venues participer et REMERCIEZ VOTRE **HÔTESSE** pour avoir organisé l'activité. Expliquez le type de magasinage qu'elle pourra faire à la fin de la soirée. Je vous propose de garder la promotion d'hôtesse habituelle (ex : 75\$ au prix de 35\$) pour vos ateliers de soins du visage.

À la place, offrez-lui par exemple,

**Pour chacune de ses invitées qui aura fait des achats de 50\$ et plus (avant les taxes et après les rabais) elle (votre hôtesse) pourra se choisir un produit à 50% !!!**

**NE LE MENTIONNEZ PAS MAIS S'il n'y a aucune vente**, je vous propose de lui offrir quand même de faire un magasinage à rabais, par exemple à l'achat d'un ensemble mains de satin elle pourra s'en procurer un 2<sup>e</sup> à 50% de rabais. (une belle idée cadeau !)

6. **Si c'est la première fois que vous rencontrez ces clientes ou si le groupe est composé majoritairement de nouvelles clientes.**

- **Parlez un peu** de la compagnie Mary Kay
- On a fait les mains de satin : « Comment vous trouvez vos mains? Est-ce qu'elles sont douces? »  
« Avez-vous envie qu'on fasse de vos pieds les plus doux en ville? »
- **Présentez-vous. Racontez brièvement votre histoire personnelle.** Vous pouvez simplement vous contenter de parler de votre expérience, de la compagnie ou des avantages à faire Mary Kay au fil des conversations avec les clientes pendant et après l'atelier.
- **Présentez les 4 Points de recrutement Dites-leur d'observer votre travail. Dites-leur aussi de vous faire penser de leur laisser un document d'information à la fin.**

## 7. DÉROULEMENT DE L'ATELIER DU SOIN DES PIEDS

(~ 20 - 30 min)

- Demandez l'aide de chacune. Chacune va remplir son bassin d'eau, pas trop plein afin que vous puissiez passer avec le vôtre par la suite avec un peu d'eau fraîche si elles ont mis de l'eau trop chaude dans leur bassin.
- Laisser tremper ~ 5 minutes les pieds dans l'eau chaude (le plus possible que la cliente peut le supporter puisque l'eau refroidit et cela peut être désagréable à la fin de l'atelier si l'eau est froide)
- **À cette étape, pendant que les pieds trempent dans l'eau pour ~ 5 min.** :
  - **Parlez de VOS SERVICES** : Dites aux femmes que vous allez pouvoir revoir chacune pour qu'elle profite d'un atelier d'essai gratuit des soins du visage et que lors de cet atelier elles peuvent ensuite réserver avec vous leur atelier pour un cours de maquillage personnalisé. Qu'à la fin de l'atelier d'aujourd'hui vous allez pouvoir regarder ensemble pour une date. (Vendez avec enthousiasme vos ateliers pour donner le goût aux femmes de vous revoir!)
  - Parlez de la **Garantie** de 100% satisfaction
  - **Exposez vos spéciaux du jour**. Plus ils sont simples, plus il sera facile pour vos clientes de faire leur magasinage. Par exemple, à l'achat de votre **ensemble vedette du jour 89\$** (MAINS DE SATIN (51\$) + LOTION pour le corps Time Wise Body 38\$) Elles peuvent choisir une fragrance de leur choix dans les eaux de toilette (à 30\$) à 50% de rabais.
  - Vos **modes de paiements**
  - Expliquez qu'à la fin, vous allez **rencontrer chacune individuellement** à la table de la cuisine pour personnaliser un peu la rencontre. (IMPORTANT)
- Appliquez ensuite la ***CRÈME ADOUCISSANTE (ou EXTRA-ÉMOLLIENTE DE NUIT)*** sur les pieds mouillés. Bien enrober et remettre les pieds dans l'eau pour laisser tremper environ 10 minutes.
- **À cette étape, pendant que les pieds trempent de nouveau dans l'eau pour ~ 10 min.** :
  - Parlez brièvement des produits : quelques ingrédients clés, leurs effets, des autres applications possibles, des avantages à les utiliser, à quels besoins ils répondent, etc. Pas besoin de tout décrire juste quelques informations que vous trouvez intéressantes.  
  
***L'Ensemble des Mains de Satin, Lotion pour le corps Time Wise Body, lotion énergisante pieds et jambes, les produits solaires.***
  - Faites-en essayer quelques-uns sur les bras. Vous pouvez en faire essayer au moins 4 !!! Sur le dessus et le dessous de chacun des bras.
- Sortir les pieds de l'eau un à la fois pour les bien les masser avec le ***NETTOYANT EXFOLIANT*** des mains de satin (c'est à cette étape que vos clientes peuvent, à la maison, utiliser une pierre ponce ou une lime pour atténuer leur corne.) Mentionnez-le parce que plusieurs femmes ont les pieds très secs et ont de la corne.
- Bien rincer et assécher les pieds.  
(chacune va vider son bassin et l'assèche avec sa serviette)

- Appliquer la **LOTION ÉNERGISANTE POUR LES PIEDS ET LES JAMBES** (Si c'est l'été ou que vos clientes sont nues pieds dans leur sandales ou souliers, suggérez leur d'attendre que la crème soit bien pénétrée avant de remettre leurs chaussures. Vous pouvez leur faire penser d'apporter une paire de bas propres)
- Pendant que la lotion pénètre. **Parlez des PARFUMS** à l'aide de la feuille et remettez à vos clientes une feuille qu'elles peuvent conserver. (Demandez-la moi par courriel)
- Ciblez-en quelques-uns 1 ou 2 (PAS TOUS) pour hommes et femmes et faites les sentir en les faisant circuler. **Dites à vos clientes que lorsque vous ferez les rencontres individuelles, elles pourront tous les sentir et réessayer leurs produits coup de cœur.**

#### 8. **Fermeture de vente en groupe : (~10 min)**

- Exposez de nouveau vos 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) Demandez de sages conseils à votre Directrice.
- Rappelez vos modes de paiement
- Demandez s'il y a des questions
- Si vous avez juste 1 ou 2 personnes vous pouvez les garder ensemble
- Si vous avez 3 personnes et plus prenez les une à la fois pour une rencontre individuelle en terminant avec votre Hôtesse. Vous pouvez rappeler que cette dernière pourra magasiner pour... ..

#### 9. **Fermeture de vente individuelle :** (revoir le document détaillé qui explique la fermeture individuelle)

**(~1h00 – 1h30)**

- « comment avez-vous trouvé votre rendez-vous ? » (intéressez-vous à ce qu'elle pense)
- « Qu'avez-vous le plus aimé ? » ou « Avez-vous appris quelque chose ? »
- 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 qu'elle a terminé pour aujourd'hui, vous pouvez lui faire quelques suggestions d'achats en fonction des besoins qu'elle vous a mentionnés. S'il y a lieu.
- Fermez la facture
- Passez avec elle en revue le dos du profil. (autres produits préférés !)
- Demandez des références. (vous pouvez faire faire le JEU à la fin lorsqu'elles n'ont plus les pieds dans l'eau. APORTEZ VOS CARTONS ET CRAYONS)
- Proposez-lui de l'aider à organiser un cours beauté chez elle. Si elle n'a jamais essayé les soins du visage, réservez avec elle son atelier et proposez-lui de partager le tout avec quelques copines qui ne sont pas là aujourd'hui. **Remettez-lui un CERTIFICAT D'HÔTESSE.**
- Invitez-la à venir participer à une de NOS SOIRÉES DE FILLES MARY KAY
- Vous pouvez aussi lui offrir de lire un peu sur les avantages d'être conseillère Mary Kay. 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 lui téléphone pour lui expliquer en détail et répondre à toutes ces questions. (utilisez le dialogue)

**Bon travail ! Amusez-vous ! Bon Succèsssss !**

**Votre objectif # 1 avec cet atelier est de mettre des rendez-vous de soins du visage dans votre agenda avec les participantes ! Bien plus que de faire de grosses ventes.**

**France Légaré**

Votre Directrice des Ventes Senior Exécutive ind. Mary Kay  
418-845-5711

Mise à jour février 2017