

DIALOGUE

Déroulement de l'atelier beauté gratuit

Quand vous téléphonez à une cliente pour réserver avec elle un atelier beauté gratuit pour la première fois vous débutez avec le dialogue de prise de rendez-vous.

Assurez-vous d'apprendre rapidement par cœur les points importants du déroulement de l'atelier beauté afin de ne pas être distraite pas la conversation ou les questions de votre cliente.

« **Je vais vous expliquer comment va se dérouler votre *Atelier beauté gratuit*** »

(Demandez-lui si elle a en main papier et crayon pour noter le tout... SURTOUT SI ELLE VEUT PARTAGER SON RENDEZ-VOUS AVEC QUELQUES AMIES. Au moment de transformer l'atelier individuel en CLASSE, vous allez répéter ces informations une fois de plus afin qu'elle les note. Si non elle fera des invitations en disant à ses invitées qu'elles vont avoir un atelier maquillage, le tout sera très vague et vous risquez qu'elle leur dise : « une fille va venir chez nous pour nous montrer du maquillage ! » juste parce que vous aurez parlé de *cosmétiques*)

« **Au premier rendez-vous on va se concentrer sur les soins du visage. Vous allez faire :**

- **Un traitement douceur pour les mains. Notre soin traitement rapide des *Mains de Satin* !**
- **Un soin des yeux et des lèvres**
- **Un soin complet du visage ... en fonction de votre type de peau**

- **Si on a le temps, on va peut-être terminer l'atelier avec un petit look rapide et léger.**

En tout temps, c'est vous qui allez appliquer les produits sur votre peau. Moi, je ne vous toucherai pas. Chez Mary Kay, on travaille sur une base éducative. Les ateliers beauté avec *Mary Kay* sont sous forme de petits cours. C'est vraiment super, parce que comme ça vous souvenez toujours comment appliquer vos produits et au 2^e atelier, quand vous apprenez vous-même à vous maquiller vous êtes capable de refaire le tout à la maison sans problème !

Je vous expliquerai, pendant votre rendez-vous comment vous allez pouvoir profiter ensuite de votre deuxième rendez-vous gratuit : Votre cours de maquillage. »

*** **Lors du rendez-vous** expliquez comment vos clientes peuvent profiter de leur atelier maquillage gratuit.

- **En premier lieu : Vous lui proposez de devenir Hôtesse pour avoir son cours personnalisé avant l'arrivée de ses invitées.** Si elle invite au moins 2 copines elle pourra en plus de recevoir son cours personnalisé, magasiner pour 75\$ au prix de 35\$ (vous arrivez environ 1 heure d'avance pour lui donner son cours en ayant pris soin de sélectionner à l'avance son look : soit un des looks proposés dans le catalogue en cours ou bien grâce à la métamorphose virtuelle ou vous créez un look sur mesure.)

OU

- **Vous pouvez aussi l'inviter à une activité de groupe : Lors des soirs de réunions** (proposez toujours la prochaine date, si la personne ne peut pas vous lui proposez la suivante et vous prenez son nom en note en lui disant QUE VOUS LUI RÉSERVEZ UNE PLACE. (à la fermeture de vente après avoir fermé la facture)

OU

- **Vous lui offrez lors de son rendez-vous de suivi.** Même si elle ne désire pas partager son rendez-vous de suivi en devenant Hôtesse, vous pouvez lui offrir son atelier maquillage personnalisé gratuit, si elle a acheté son ensemble de soins du visage OU si elle a fait l'achat de son boîtier maquillage et qu'il reste les teintes à choisir. **Vous pouvez aussi offrir l'atelier maquillage à toutes vos clientes, ce sera bon pour bien vous pratiquer !** Ne mettez pas trop de limite tant que vous ne vous sentez pas bien à l'aise avec tous les cours.