

# *Faire des nouveaux contacts en personne*

Je sais que pour plusieurs nouvelles conseillères au début ça semble un peu étrange de penser apprendre des dialogues « par cœur » en se disant qu'on va ensuite aborder des gens en leur disant ces mots par cœur?! Ho! Oui! Votre Directrice est probablement passée par là à ses débuts. Se dire qu'on va réciter des mots qu'on pense qui nous ressemblent pas nous fait penser qu'on aura l'air étrange, qu'on sonnera faux, que ça ne fera pas naturel, que les gens vont découvrir qu'on récite quelque chose par cœur, etc.

Mais ne vous inquiétez pas. La plupart d'entre nous, pour ne pas dire la quasi-totalité ☺ sont passées par là. Il y a des trucs pour faire en sorte que les choses se passent le mieux possible. Et en suivant les conseils de votre Directrice vous verrez que, contrairement à ce que vous pensez peut-être en ce moment, le fait d'utiliser ces dialogues fera absolument toute la différence dans votre efficacité et vous aurez beaucoup plus de succès plus rapidement. Encore aujourd'hui après plus de 10 ans j'aborde les gens avec ces mêmes dialogues. Pourquoi me casser la tête à essayer de recréer ce qui fonctionne super bien? Pourquoi risquer de tourner en rond quand j'aborde une personne ?

## *Les conseils pour améliorer votre succès*

### 1. Avant tout !

- 1<sup>ere</sup> est d'utiliser tous les produits et de les adorer!
- 2<sup>e</sup> est d'avoir en tête ce que vous aimez le plus en ce moment de votre Mary Kay! (Vous allez vibrer et les gens vont le ressentir !)
- 3<sup>e</sup> est de faire la différence dans votre tête et savoir que vous OFFREZ vos services et non pas que vous demandez ou quémandez quelque chose aux femmes.
- 4<sup>e</sup> soyez absolument persuadées que ce que vous avez à offrir avec votre Mary Kay est absolument unique au monde. Aucune autre compagnie que Mary Kay offre à sa clientèle de pouvoir faire des essais personnalisés individuels et par petits groupes sans obligation d'achat, aucune autre n'a une garantie de 100% satisfaction comme la nôtre, aucune autre n'offre le potentiel de revenu de chez Mary Kay en ventes directes ! Surtout au moment d'entrer en contact avec des femmes ayez ça en tête et vous prendrez de l'assurance parce que c'est une chose que seule VOUS pouvez offrir à une femme qui n'a pas déjà de conseillère Mary Kay, c'est UN CADEAU !

### 2. Comme mentionner : apprenez vos dialogues par cœur, par cœur, par cœur !

### 3. Pratiquez-les à voix haute, pas juste dans votre tête.

### 4. Pratiquez-vous en vous regardant dans le miroir. Et oui! Je vous entends déjà dire : « Mais je vais avoir l'air folle!? » Mais croyez-moi, vous gagnerez en assurance parce que votre cerveau va non seulement enregistrer la bonne manière d'entrer en contact avec efficacité avec des clientes potentielles mais il gardera en mémoire votre image : votre regard, votre sourire! Et votre inconscient s'en souviendra quand vous serez sur le point d'offrir vos services.

### 5. Soyez prêtes dès vos débuts avec Mary Kay et en tout temps, en tout lieu. Ayez toujours des cartes d'affaires sur vous, dans votre voiture, des cartes pour prendre les coordonnées de vos nouveaux contacts. Ayez un joli porte-cartes pour avoir l'air professionnelle vous ne serez pas gênées de sortir vos cartes et vous ne les chercherez pas partout au fond de la sacoche.

# Exemples de dialogues

## 1. Savoir remettre sa carte d'affaires et prendre les coordonnées efficacement

« Dites-moi, est-ce que quelqu'un vous a déjà offert un **Atelier Beauté Mary Kay** ? »

Sa est réponse : « Oui » (continuez ici)

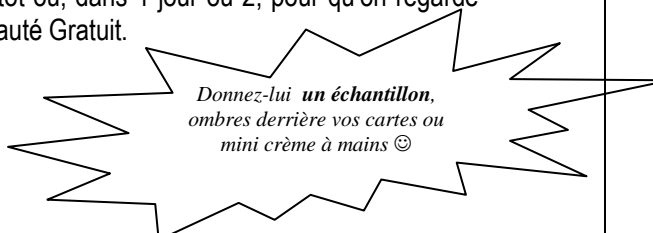
« Je m'appelle \_\_\_\_\_ et je suis Conseillère en Soins de Beauté ind. avec les Cosmétiques *Mary Kay* et j'ai l'avantage de pouvoir choisir ma clientèle. (... faites un compliment sincère...→) Quand quelqu'un m'offre un excellent service, ça me fait plaisir de pouvoir lui offrir un **Atelier Beauté Gratuit** ! ☺ Vous allez voir, c'est vraiment super l'fun ! Quand on va se voir vous allez faire un *Traitement douceur pour les mains* et un *Soin complet du visage* en fonction de votre type de peau.

Chez Mary Kay c'est intéressant parce que vous allez appliquer vous-même les produits sur votre peau ; moi j'e vous touche jamais.

Après ça, le 2<sup>e</sup> atelier que j'offre c'est un cours de maquillage personnalisé. Chez Mary Kay tous nos ateliers sont toujours GRATUITS et il n'y a jamais d'obligation d'achat.

Alors, je vous laisse ma carte d'affaires, et je vais vous téléphoner tantôt ou, dans 1 jour ou 2, pour qu'on regarde ensemble, quand, dans mon agenda, je peux vous offrir vos Atelier Beauté Gratuit.

Votre nom ?  
Votre numéro de téléphone ? Avez-vous une boîte vocale ?  
Le meilleur moment pour vous joindre ? »



Donnez-lui **un échantillon**,  
ombres derrière vos cartes ou  
mini crème à mains ☺

Souvent je pose aussi ces questions :

« En général, ce serait quoi le meilleur moment pour vous offrir votre Atelier Beauté ? »

Et / ou (selon mes disponibilités ou bien selon où j'aimerais d'abord la placer dans mon agenda)

« Dites-moi, dans les prochains jours, avez-vous du temps dans le jour pendant la semaine ? »

En terminant, si ça s'y prête, serrer-lui la main et dites-lui que vous avez hâte de la rencontrer.

## Vous pourriez aussi débiter votre approche ainsi :

Je trouve que \_\_\_\_\_ (*faites-lui un compliment sincère : à propos du service qu'elle vous a offert, de sa coiffure, des vêtements qu'elle porte, de son attitude par rapport à une situation, de son maquillage, à propos de sa peau, de ses beaux enfants, etc.*) Engagez la conversation avec elle.

Est-ce que vous connaissez les produits Mary Kay ? Ça me ferait vraiment plaisir de vous offrir un *Atelier Beauté Gratuit* pour vous faire essayer nos produits.

## ***2. Faire un contact en personne : Le défi à réaliser***

Bonjour,

Je m'appelle \_\_\_\_\_ et je suis *Conseillère en soins de beauté ind. avec les cosmétiques Mary Kay* et j'me suis donnée le défi de faire connaître mon entreprise à 5 personnes aujourd'hui.

Acceptez-vous de prendre ma carte d'affaires ? ☺ (Posez cette question en lui tendant votre carte d'affaires)

MERCI ! ☺

Pour vous remercier, je vous offre un **Atelier Beauté Gratuit** pour faire l'essai de mes produits tout à fait gratuitement. C'est un atelier où je vous faire faire un *Traitement douceur pour les mains* et un *Soin complet du visage* en fonction de votre type de peau.

Chez Mary Kay c'est intéressant parce que vous allez appliquez vous-même les produits sur votre peau ; moi j' ne vous touche jamais.

Après ça, le 2<sup>e</sup> atelier que j'offre c'est un cours de maquillage personnalisé. Chez Mary Kay tous nos ateliers sont toujours GRATUITS et il n'y a jamais d'obligation d'achat.


Dites-moi, est-ce que quelqu'un vous avait déjà offert un Atelier Beauté Mary Kay ?

Voilà ma carte d'affaires et je vais vous téléphoner dans un jour ou deux pour voir quand dans mon agenda je vais pouvoir vous offrir votre atelier beauté gratuit.

Votre nom ?

Votre numéro de téléphone ? Avez-vous une boîte vocale ?

Le meilleur moment pour vous joindre ? »



*Donnez-lui un échantillon,  
ombres derrière vos cartes ou  
mini crème à mains ☺*

Souvent je pose aussi ces questions :

« En général, ce serait quoi le meilleur moment pour vous offrir votre Atelier Beauté ? »

Et / ou (selon mes disponibilités ou bien selon où j'aimerais d'abord la placer dans mon agenda)

« Dites-moi, dans les prochains jours, avez-vous du temps dans le jour pendant la semaine ? »

En terminant, si ça s'y prête, serrer-lui la main et dites-lui que vous avez hâte de la rencontrer.

**Souriez en tout temps, vos yeux seront aussi souriants et plus brillants et ça donnera le goût aux gens de vous dire « Oui » !**

**Savez-vous que lorsque vous souriez, ça fait baisser votre nervosité ? Et oui ! Alors, mesdames, lorsque vous êtes nerveuses **SOURIEZ NATURELLEMENT**, vous verrez et sentirez la différence !**

***Bon rayonnement !***

***Apprenez par cœur des dialogues, rien ne vient sans un minimum de pratique !***

**France Légaré**

Votre Directrice des ventes senior exécutive MK

*Jamais plus loin que votre téléphone ☎*