

Un exemple de conversation pour offrir un Atelier Beauté à quelqu'un que vous connaissez.

Votre amie est curieuse et aime essayer des choses.

Allô ! c'est (votre nom), as-tu deux minutes ?

Je viens de me partir en affaires avec les *Cosmétiques Mary Kay*, je suis conseillère en soins de beauté et je t'appelle parce que j'aimerais t'offrir un **atelier beauté GRATUIT pour te faire connaître mes produits**. Je voulais voir avec toi quand ça te conviendrait le mieux ? (et on enfile tout de suite en donnant 2 choix parmi vos disponibilités)

Votre amie adore les cosmétiques ou prend déjà bien soin d'elle.

Allô ! c'est (votre nom), as-tu deux minutes ?

Je viens de me partir en affaires avec les *Cosmétiques Mary Kay*, je suis conseillère en soins de beauté. **Est-ce que tu les as déjà essayés ?** Je t'appelle parce que j'aimerais t'offrir un **atelier beauté GRATUIT pour te faire connaître mes produits parce que je sais que tu adores les produits de beauté**. Je voulais voir avec toi quand ça te conviendrait le mieux ? (et on enfile tout de suite en donnant 2 choix parmi vos disponibilités)

Votre amie sera sensible au fait que vous deviez mettre en pratique votre formation.

Allô ! c'est (votre nom), as-tu deux minutes ?

Je viens de me partir en affaires avec les *Cosmétiques Mary Kay*. Je suis conseillère en soins de beauté. **Est-ce que tu les as déjà essayés ?** Chez *Mary Kay* on donne des cours gratuits de soins pour le visage et de maquillage. **J'aurais besoin de ton aide pour mettre en pratique ma formation**. On m'a conseillé de me pratiquer avec les personnes que je connais et avec celles avec qui je vais être le plus à l'aise pour commencer. Est-ce que tu accepterais de me prêter ton visage pour me pratiquer une heure ou deux ? Quand ça te conviendrait le mieux ? (et on enfile tout de suite en donnant 2 choix parmi vos disponibilités)

Votre amie sera partante pour vous aider à relever votre défi !

Allô ! c'est (votre nom), as-tu deux minutes ?

Je viens de me partir en affaires avec les *Cosmétiques Mary Kay*. Je suis conseillère en soins de beauté. **Est-ce que tu les as déjà essayés ?** Chez *Mary Kay* on donne des cours gratuits de soins pour le visage et de maquillage personnalisé. Ma directrice m'a donné (ou je me suis donné) le **défi de voir 15 visages** en 2 semaines (ou en 1 mois) et c'est un défi que je veux vraiment relever parce que ça va beaucoup m'aider dans ma formation. Je me demandais si tu accepterais de m'aider ? Quand ça te conviendrait le mieux ? (et on enfile tout de suite en donnant 2 choix parmi vos disponibilités)

Pour vous assurer d'une bonne prise de rendez-vous donnez toujours 2 choix :

Préférerais-tu la semaine ou la fin de semaine ?

De jour ou de soir ?

À 13h30 ou à 15h00 (18h30 ou à 19h00) - - - - (ici vous pouvez aussi juste lui suggérer l'heure qui vous convient le mieux !)

Vous donnez des choix en fonction de **VOS DISPONIBILITÉS** (moments où vous avez **choisi de travailler** à votre entreprise) d'où l'importance d'avoir rempli votre **feuille de planification** AVANT de débiter vos appels. Voyez le tout avec votre Directrice qui saura vous guider AVANT que vous débutiez vos premiers appels.

Réservez toujours d'**abord** un atelier individuel, proposez **ensuite** une **classe beauté**

Lorsque son atelier individuel est réservé, proposez-lui de partager son atelier avec 1, 2 ou 3 autres femmes !

« La plupart des femmes aiment partager leur rendez-vous avec quelques amies. Est-ce que c'est quelque chose que tu aimerais faire toi aussi ? »

Ou

« Si tu veux, tu peux partager ton atelier avec 2 ou 3 amies et ce serait bien parce que ça me permettrait aussi de commencer à m'habituer à être à l'aise aussi avec des gens que je ne connais pas ou que je connais moins. Ça m'aiderait beaucoup. »

Si oui, voir section formation d'hôtesse ou demander l'info à votre Directrice ou recruteuse pour expliquer les cadeaux d'hôtesse à votre hôtesse avant de débiter vos appels pour que vos premiers appels soient bien réussis !!

Conseil de sagesse

Fixez **tout de suite avec elle la date de son atelier**, dès que vous lui parlez du démarrage de votre entreprise. Ne terminez pas la conversation en disant : « *on se rappelle !* » Sans quoi vous risquez de rester là des jours et des semaines à ne pas oser la rappeler rapidement de peur d'avoir l'air insistante. ☺ Et personne ne veut ceci. Il vaut mieux devoir confirmer le tout que d'avoir le sentiment désagréable de courir à tout prix après une personne. Si quelqu'un vous dit : « *Je te rappelle* » **répondez toujours** : « *Parfait ! Mais si tu ne m'as pas rappelé d'ici (2 jours ou exemple d'ici dimanche) je vais te rappeler pour faire le suivi. C'est correct ?* »