



LA FERMETURE VENTE



Utilisez TOUJOURS le napperon promotionnel.

FERMETURE de vente GROUPE

Tous les produits peuvent être achetés séparément, sauf les produits de soins de la peau, puisqu'ils ont des effets complémentaires. On ne vend pas séparément les nettoyants et les hydratants dès la première vente. C'est par contre possible lors des renouvellements. On ne vend jamais une pastille (une recharge maquillage) sans que notre cliente se soit déjà procuré un des trois boîtiers vides Mary Kay.

Avant de passer à la fermeture individuelle, faites une petite activité, un petit jeu pour demander des références (inscrire au dos du profil). Vous pouvez aussi faire cette étape avec chaque cliente individuellement mais si c'est une classe vaut mieux le faire en groupe pour sauver du temps.

FERMETURE de vente INDIVIDUELLE :

1. « Avez-vous aimé votre atelier ? »
2. « Comment sentez-vous votre peau ? Elle est douce n'est-ce pas ? » (flattez-vous la joue et proposez-lui de le faire aussi)
3. « Avez-vous appris quelque chose de nouveau aujourd'hui ? »
4. **Faites-lui un compliment sincère.**
5. « Avez- vous des questions à propos de mes promotions ? »
6. « Alors, par quoi aimeriez-vous commencer aujourd'hui ? »

ou

« Aimeriez-vous commencer par votre Trousse de soins personnalisés la plus grosse promotion du jour ? »

ou

« De quel spécial aimeriez-vous profiter aujourd'hui...

votre Trousse de soins personnalisés qui a **x x x x \$** de rabais aujourd'hui ?

Ou magasiner des ensembles pour vous choisir des produits à moitié prix ?

7. **ET LÀ, ON SE TAIT !!!** Laissez la répondre et vous énumérer tous les produits qu'elle veut en disant seulement : « ENSUITE » après chaque item qu'elle nomme.
8. Si elle ne veut rien ... « Avez-vous aimé les produits ? » (là elle vous dira pourquoi : *préfère attendre pour faire des achats, préfère ses produits, n'a pas d'argent, veut terminer ses produits, etc.*) (et vous passez à l'étape : TERMINER LA RENCONTRE INDIVIDUELLE)
9. Lorsqu'elle a terminé, si vous pensez qu'elle pourrait peut-être ajouter quelque chose en fonction de ses besoins et de ce qu'elle vous a fait noter sur son profil concernant ce qu'elle aimerait changer à propos de sa peau, c'est là que vous lui proposez quelques produits adaptés à ses besoins. (ex : *soins matifiant pour son sébum, tonique contrôle acné, la crème contour de l'œil, le dissimulateur pour ses cernes, etc.*)
10. Fermez la facture, **remettez-lui tout de suite les produits** que vous avez apportés et qui sont prêts à vendre et entendez-vous pour le moment de la livraison pour les produits qui restent à lui remettre. (le plus vite possible, dans les jours qui suivent = agenda !)

TERMINER LA RENCONTRE INDIVIDUELLE

- **VERSO DU PROFIL** : Servez-vous du verso du profil pour lui demander « Quels sont les autres produits que vous auriez aimé vous procurer aujourd'hui ? » (*Utilisez les espaces des questions en haut à gauche.*)

A **Fixez avec elle son rendez-vous de suivi** (pour vous assurer que tout va bien avec ses soins du visage. Environ 2 semaines après son 1^{er} RV.) et lors de son rendez-vous de suivi c'est aussi le moment de lui donner son **COURS DE MAQUILLAGE PERSONNALISÉ**. C'est à cette étape **que vous transformez son rendez-vous de suivi en CLASSE** en lui proposant d'en profiter pour inviter chez-elle quelques copines pour un atelier de soins du visage à ce moment là et pour avoir des rabais d'Hôtesse !

Expliquer comme il faut comment ça se passera = elle aura un atelier maquillage, **ses invitées auront un atelier de soins du visage** et elles arriveront 1h00 plus tard. Remettez-lui un **Certificat d'Hôtesse** qui lui présente le magasinage à rabais qu'elle pourra faire ! 75 \$ au prix de 35 \$!

Demandez-lui **qui** elle pense inviter et notez les noms sur son profil. (si vous n'aviez fait le jeu des références)

OU

B **Si elle ne souhaite pas avoir son atelier maquillage :**

- **Proposez-lui directement d'être l'Hôtesse d'une CLASSE BEAUTÉ pour avoir des produits en cadeaux** : Vous lui proposez qu'elle ait mis ou pas des noms en référence. Et dites-lui que vous allez **l'aider** à organiser sa Classe Beauté. Prenez toujours pour acquis qu'elle connaît au moins 2 femmes qui n'ont pas de conseillère Mary Kay !
- Remettez-lui son **certificat cadeau d'hôtesse**.
- Autant que possible **fixez une date immédiatement ou une date tentative** et dites-lui que vous allez la rappeler dans **1 jour ou 2** afin de confirmer avec elle la date et lui expliquer comment ça va se passer pour qu'elle puisse bien faire ses invitations.

OU

C **Si elle ne souhaite pas non plus être l'Hôtesse d'une Classe**

- **Si vous n'aviez pas fait le jeu des références, demandez-lui des références**, « Vous m'avez dit que vous aviez aimé votre atelier, je suis certaine que vous pensez à des femmes qui aimeraient essayer les produits gratuitement et profiter d'un atelier beauté comme vous venez de le faire. Qui d'après-vous dans votre entourage mériterait de prendre un peu de temps pour elle ? Je peux vous laisser quelques certificats d'**Atelier Beauté Gratuit** à remettre.

« Combien aimeriez-vous que je vous en laisse ? **3 ou 4** ? » (Laissez la vous répondre)

Une fois qu'elle vous a répondu, vous dites en commençant à remplir le premier certificat avec SON NOM à ELLE (**offert par**) : « Je vais aussi prendre les noms et numéros de téléphone des personnes qui vont les recevoir **pour pouvoir en faire le suivi** avec elles. Si elle semble hésitante dites-lui simplement : « Si vous oubliez de lui remettre votre amie saura que vous avez en main un certificat pour elle ! » ☺

- Si elle ne veut pas faire de Classe et qu'elle vous a quand même donné les noms et numéros de téléphone de quelques femmes, remettez-lui des **certificats pour un Atelier Beauté Gratuit**. **Faites le suivi !**

- **MERCI !** Dites-lui : « Pour chaque femme que je vais rencontrer en atelier beauté et qui va faire des achats de 50\$ et plus, je vais vous téléphoner et vous allez pouvoir vous choisir un produit à 50% de rabais ! »

Invitez-la à venir à notre prochaine Activité entre Filles. Invitez-la à venir à notre prochaine activité entre filles, par exemple pour venir profiter d'un atelier maquillage ou d'un autre essai de produits **un mardi soir**, une matinée beauté, etc. (ou à une autre activité).

REMETTRE l'information sur l'occasion d'affaires Mary Kay :

- Avez-vous déjà pensé à faire ce que je fais ?

OU

- Est-ce que vous aimeriez que je vous laisse un peu d'information sur le travail de conseillère Mary Kay pour voir si ça pourrait vous convenir à vous aussi ?

OU

- Je pense que vous seriez bonne à faire ce que je fais et j'aimerais ça travailler avec vous. Je vais vous laisser un peu d'information (tendez-lui le document d'info) et je vais aussi demander à ma Directrice de vous téléphoner (dire la suite avec le paragraphe du bas)

Vous lui dites que vous allez me (à votre Directrice) communiquer ses coordonnées afin que je puisse répondre à ses questions et lui donner l'information complète. (Vous téléphonez immédiatement à votre Directrice après votre RV ou le lendemain) En disant ceci :

«Moi, je ne suis pas assez habituée pour répondre à tes questions, mais (nom de votre Directrice) ma Directrice, va te téléphoner dans les prochains jours pour répondre à toutes tes questions et prendre un peu de temps avec toi pour te donner l'information au complet (tu vas voir, elle est très gentille). **C'est peut-être pour toi ou ce n'est peut-être pas pour toi.** Tu pourras après ça savoir si ça t'intéresse ou non. *Ça ne t'engage à rien, mais je pense que les femmes méritent au moins d'avoir l'information complète avant de décider si Mary Kay c'est pour elle ou non. Si ça ne t'intéresse pas tu resteras simplement ma cliente et ça me fera plaisir de continuer de te chouchouter avec les produits.»*

POUR TOUT CE QUI TOUCHE LES PRINCIPES : SOYEZ DURE COMME LE ROC !

Pour le reste, nagez en suivant le courant !

(Mary Kay Ash a emprunté ces délicieuses paroles à Thomas Jefferson.)