

## 🌸 LA FERMETURE VENTE 🌸

### FERMETURE de vente GROUPE

- Présenter la promotion de la *Trousse Déroulante*
- Présenter les promotions du *NAPPERON* (en bref)
- Rappeler les *Modes de paiements*
- Questions ? + si Classe = passer au salon avec l'hôtesse

### FERMETURE de vente INDIVIDUELLE

- « Avez-vous aimé votre atelier? »
- « Comment sentez-vous votre peau ? »
- « Avez-vous appris quelque chose de nouveau aujourd'hui ? »
- Un compliment sincère
- Questions ?
- « Par quoi aimeriez-vous commencer aujourd'hui ? »  
(chut... + ensuite, ensuite, etc.)
- Proposez des soins complémentaires (selon les besoins)
- Fermer la facture + remettre produits  
Fixer livraison des autres produits au besoin

### Verso du profil

- Les autres produits coup de cœur.
- RV de SUIVI** : cours de maquillage + CLASSE (fixer date)
- Remettre **CC Hôtesse** + Expliquer 75\$ pour 35\$
- Pas Hôtesse = remettre des **CC Atelier Beauté Gratuit !**  
(Imp. : noms + numéros de téléphone) + votre **MERCI !**
- Invitation spéciale : **prochaine Activité de Filles MK** (réunion)
- Proposez lui d'en savoir plus sur **l'occasion d'affaires Mary Kay**.  
*Remettre le petit document.*