



LES CLÉS POUR RÉUSSIR SON PHONING



COACHING ÉLABORÉ PAR LA DIAMOND HOUSE

SOMMAIRE

Les clés pour réussir son Phoning et rédiger sa Liste de contacts

1 Définition

2 Recommandations

3 Attitude

4 Notion:
Marché CTF

5 Propositions
de script

6 Gérer les
réponses



1. QU'EST-CE QUE LE PHONING

La technique d'invitation pour un maximum de conversion





1

Définition du PHONING

Vous allez tout simplement utiliser **votre téléphone** pour **inviter vos contacts** à découvrir votre opportunité.

On vous parle bien d'une invitation !
Pas d'une présentaton !

2. RECOMMENDATIONS



RECOMMANDÉ

- Être souriant
- Être enthousiaste et dynamique
- Être naturel (Ne pas trop en faire)
- Être professionnel
- Être au calme
- Mener la discussion
- Être dans un état d'esprit positif
- Susciter la curiosité

PAS RECOMMANDÉ

- Donner le nom de la société
- Parler de marketing de réseau
(Business, Opportunité d'affaires, Parrainage ...)
- Être agressif / négatif
- Poser une question ouverte*
(Mais pas de détails)
- Pas d'invitations présentation
- Donner trop d'informations

2

RECOMMANDATIONS



3. ATTITUDE



3

ATTITUDE

Une attitude positive
apporte des résultats
positifs

- Naturel / Être soi même
- Professionnel
- Sérieux
- Appliqué
- Enthousiaste



4 La Notion: • Marché CTF

C'est quoi ?



LE MARCHÉ CTF



C

Marché Chaud

Ce sont des personnes que vous côtoyez régulièrement et avec qui vous avez de "bonnes" relations
Amis - Famille - Collègues



T

Marché Tiède

Ce sont vos connaissances éloignées, des personnes que vous connaissez mais avec qui vous n'avez pas de contacts fréquents

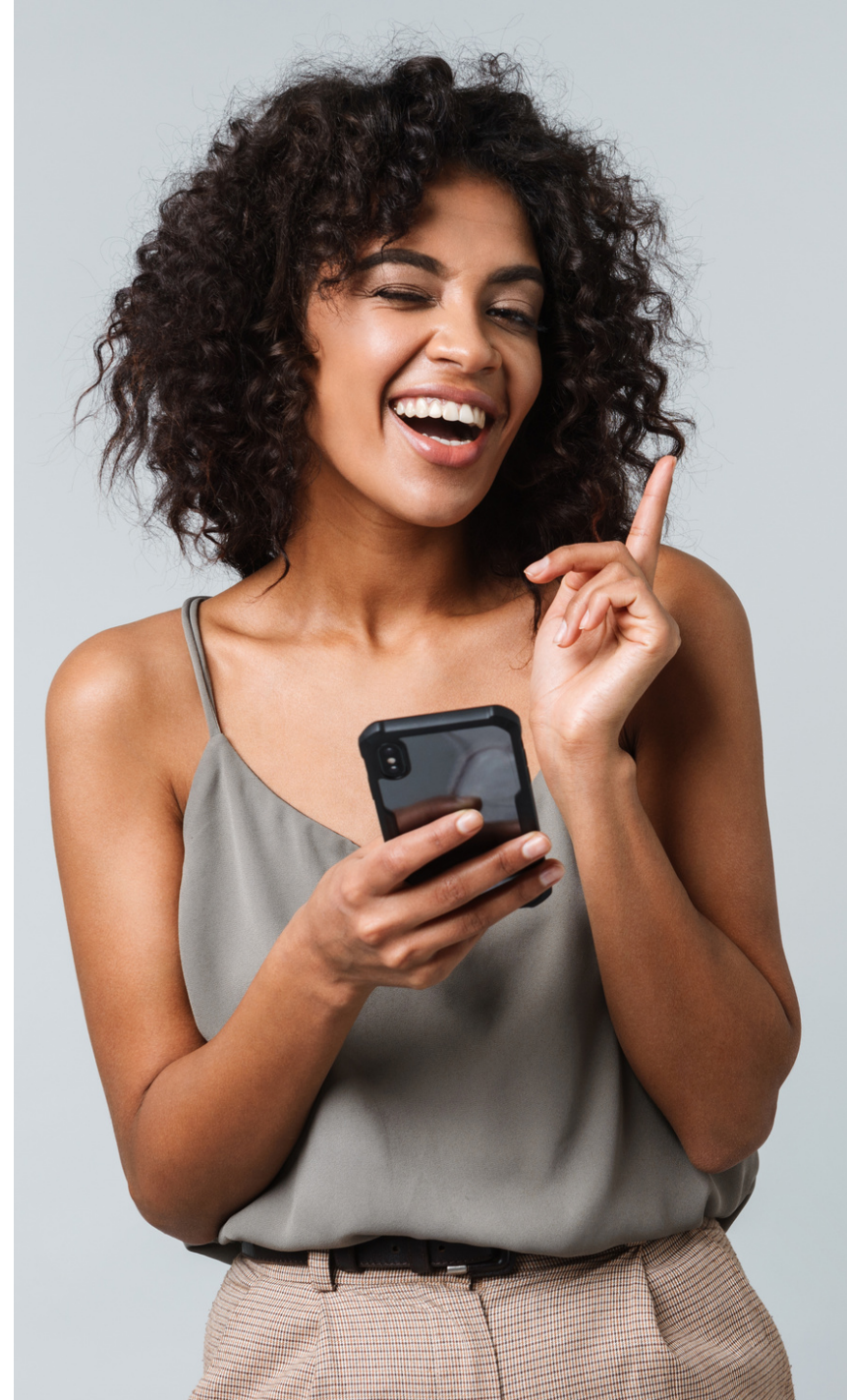


F

Marché Froid

Ce sont des personnes que vous ne connaissez pas (Réseaux sociaux - Contacts à froid - Nouvelles rencontres)





4

L'IMPORTANT DES MARCHÉS DE VOS CONTACTS

Il est important de définir le marché dans lequel appartient votre contact.

Vous n'aborderiez pas un ami comme vous aborderiez un de vos collègues ou une nouvelle rencontre.



5 Propositions DE SCRIPT

- Marché chaud
- Marché tiède
- Marché froid
- Marché MLM



Marché CHAUD

Bonjour “Thomas”, je ne serais pas très longue, mais il fallait que je t'appelle rapidement, je viens de découvrir une opportunité et j'aimerais que tu m'accordes 30min de ton temps pour me donner ton avis dessus.

Il y aura prochainement 2 sessions: demain à 14h ou 19h

Quel créneau te convient le mieux ?



Remarques

Timing de l'appel : 1 minute

Soyez percutant, donnez à vos contact envie de vous accompagner.

Vous avez la chance de bien connaître ces prospects, jouez sur leurs cordes sensibles !

Si le prospect n'est pas disponible à la date proposée, prenez ses disponibilités et proposer lui de le recontacter si vous avez une autre occasion qui se présente.

Bonjour “ Laura “ça fait longtemps qu’on ne s’est pas vus, j’ai pensé à toi, je me suis dit qu’il faut absolument que je t’appelle. Comment vas-tu ?

“ Laisser l’interlocuteur parler “

Tu sais pourquoi j’ai pensé à toi ? Comme moi, je me rappelle que tu aimes les bons plans !

Je viens justement de découvrir une opportunité/application, je suis sûr que ça pourrait te plaire et j'aimerais que tu m'accordes 30min pour me donner ton avis dessus. Il y aura prochainement 2 sessions en lignes demain à 14h ou 19h via l'application ZOOM.

Quel créneau te convient le mieux ? Nous en profiterons pour discuter tranquillement après !

Timing de l’appel : 1 minute 30 secondes

Remarques

Soyez percutant, donnez à vos contacts envie de vous accompagner. Vous avez le chance de connaître ces prospects, jouez sur leurs cordes sensibles. Si le prospect n'est pas disponible aux dates proposées prendre ses disponibilités et lui proposer de le recontacter si vous avez une autre occasion qui se présente.

Votre enthousiasme est votre arme secrète ! Ne l'oubliez pas

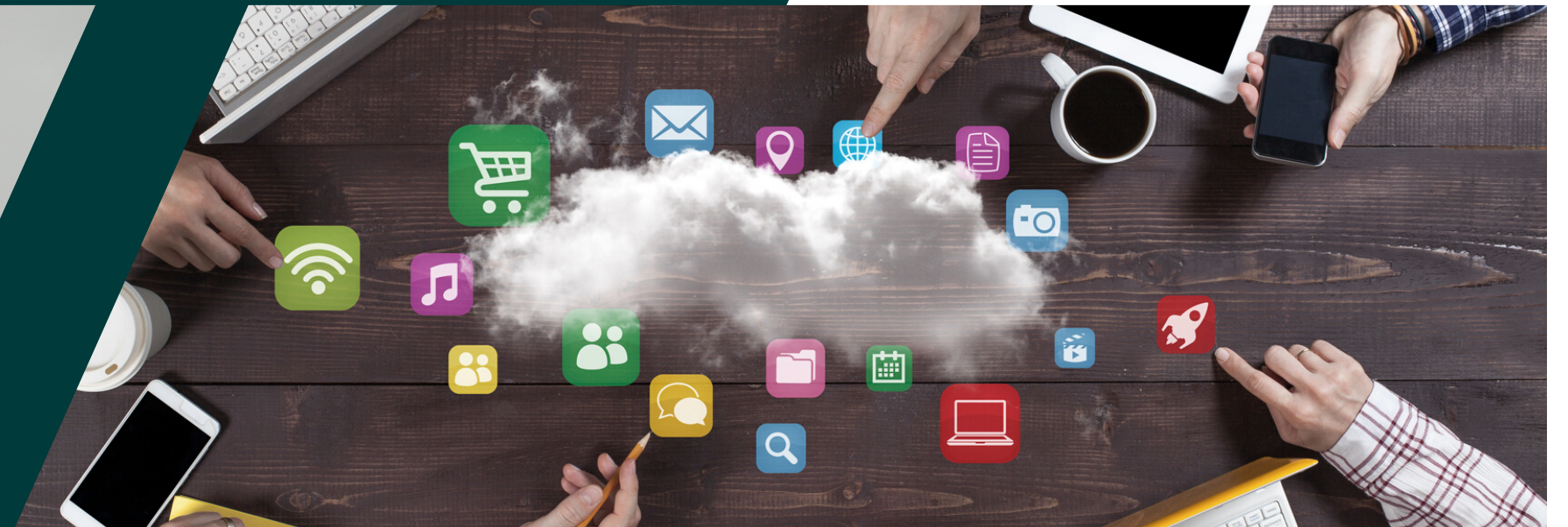
Marché FROID

Bonjour “ Jessica” c’est Cynthia, tu as commenté une de mes publications pour avoir plus d'informations sur mon opportunité/application.

Afin de t'exposer les choses clairement, peux tu m'accorder 30min demain à 14h ou à 19h pour assister à une réunion sur l'application ZOOM.

Quelle session te convient le mieux ?

Super ! Tu verras le voyage d'un autre oeil !



Remarques

Timing de l'appel : 1 minute

Ne perdez pas de temps, la prospect est déjà intéressé puisqu'il a demandé à être recontacté.

Il ne vous reste plus qu'à assouvir l'intérêt que vous avez suscité.

Si le prospect n'est pas disponible aux dates proposées prendre ses disponibilités et lui proposer de le recontacter si vous avez une autre occasion qui se présente.

Bonjour, ça va ?

Il me semble que tu as déjà fait du marketing relationnel dans le domaine du voyage ? Je ne sais pas si cela a fonctionné pour toi, mais j'aimerais te présenter quelque chose qui va te réconcilier ou te conforter grâce à l'opportunité que je développe aujourd'hui. Tu le sais tout comme moi, que c'est vraiment le bon moment. Les gens voyagent de nouveau et ce service est juste exceptionnel.

Il y aura prochainement 2 sessions en lignes: demain à 14h ou 19h via l'application ZOOM.

Quel créneau te convient le mieux ? Nous en profiterons pour discuter tranquillement après !

Timing de l'appel : 1 minute 30 secondes

Remarques

Soyez percutant, donnez à vos contacts envie de vous suivre dans cette nouvelle aventure MLM.

Vous avez le chance de pouvoir axer votre invitation sur l'opportunité d'affaire car ces prospects connaissent déjà le concept de Marketing de Réseau.

6. Gérer les RÉPONSES



6

COMMENT GÉRER LES RÉPONSES DE VOS PROSPECTS

Adaptez-vous à la réponse de votre contact



Réponse positive

Parfait, je t'envoie le lien de la réunion par message. Je serai connecté également dessus, on s'appelle juste après pour que tu puisses me dire ce que tu en penses. À très vite !

Réponse négative

D'accord. Je comprends. Quand tu as un moment, fais-moi signe. Cette opportunité/application est vraiment géniale. Je n'ai pas envie que tu passes à côté et je veux vraiment avoir ton avis dessus. Passe une bonne journée/soirée.

FACE AUX RETOURS NÉGATIFS

Quelques petits conseils



01

Reste positif, un non aujourd'hui peut être un oui demain



02

N'hésite pas à demander d'autres disponibilités à ton contact



03

Demande lui s'il connaîtrait quelqu'un qui pourrait être intéressé



04

N'hésite pas à t'adapter en fonction de son objection ex: s'il ne peut pas se déplacer, trouve-lui une solution)



FOIRE AUX QUESTIONS

C'est le moment de poser vos questions sur la technique du PHONING et la stratégie proposée

PLACE À LA PRATIQUE



Beaucoup de marketeurs ne sont pas à l'aise avec le phoning néanmoins c'est l'outil redoutable qu'il convient de développer grâce à la pratique !

PHONINGUER !



DIAMOND
HOUSE

Abonnez-vous

TWITTER

@rodriguenepotel

FACEBOOK

Mwr Life by Diamond House
Rodrigue Nepotel

INSTAGRAM

@mwrlife.diamondhouse
@rodriguenepotel

YOU TUBE

Mwr Life by Diamond House

INFOLINE: +596 696 160 750

