



MANUEL DE FORMATION  
**PRISE DE RENDEZ-VOUS TÉLÉPHONIQUE**

# PRISE DE RENDEZ-VOUS TÉLÉPHONIQUE

L'utilisation de cette base comme texte est très efficace  
Adaptez-le selon votre personnalité et la situation



"Bonjour Pierre... comment ça va ? ... As-tu 2 minutes ?  
Comment va la famille ? ..."

Parlez de généralités 3-4 minutes, pensez à la famille, le travail et les loisirs



"Pierre, la raison de mon appel est que je viens de  
démarrer en affaires avec une compagnie internationale  
spécialisée en nutrition cellulaire..."  
"...Je suis très enthousiasmé et je cherche des partenai-  
res d'affaires associés..."  
"...Ce n'est peut-être pas pour toi, mais tu peux  
certainement m'aider."

Rapidement continuer... Dire un compliment à la personne à qui l'on parle



"...J'ai pensé à toi parce que tu es très dynamique..." OU  
"très intéressé par la santé..." OU "tu réussis dans le  
domaine des affaires..." OU "...tu connais beaucoup de  
monde..."

"...J'ai pensé que tu pourrais connaître quelqu'un qui serait  
capable de m'aider. J'aimerais te rencontrer et  
t'expliquer de quoi il s'agit. Tu peux faire ça pour moi ? "

Les gens acceptent généralement d'aider ou de rendre service : "peux-tu faire ça pour moi"  
et "quelqu'un qui serait capable de m'aider".

Si on vous pose des questions comme : "C'est quoi, peux-tu m'en dire plus ?"



"Pierre si je pouvais, je le ferais, mais cela prendrais trop  
de temps et tu ne comprendrais pas, c'est visuel à 90%.  
Voici ce que je te propose : on se rencontre et je te  
montre et t'explique de quoi il s'agit..."  
"Je peux te rencontrer demain à 11h00 ou après demain à  
19h30, qu'est-ce que tu préfères ?"

Offrir un choix et non demander une disponibilité

**L'objectif de cet appel est de prendre un rendez-vous, ne parlez pas affaires au téléphone !**

## Approche et Suivi CP



**Scripts pour inviter**, basé sur la formation GoPro de Eric Worre

### Inviter

Voici des exemples d'approche pour inviter un contact à vous rencontrer pour leur parler des produits USANA et trouver vos clients détail et clients privilégiés. Ceci est pour vous donner une idée, il faut l'adapter selon la personne...

Bonjour \_\_\_\_\_

*Est-ce que je t'appelle à un bon moment?*

*'Je t'appelle parce que*

- je sais que la forme et la santé sont prioritaires dans ta vie...'*
- tu m'as mentionné chercher des solutions à ton problème..'*
- je sais que tu es soucieuse du bien-être de ta famille..'*
- les gens viennent te voir pour chercher conseil pour leur état de santé...'*
- etc. etc. etc.*

*Le but de mon appel est de te partager ce que je viens de découvrir et qui peut (répondre, correspondre etc) à ce que tu cherches...*

a)

\_\_\_\_\_ **si je** t'envoyais un lien pour faire ton évaluation de la santé tout à fait gratuitement, en 15 à 20 min., **est-ce que tu** prendrais le temps pour le faire?

b)

\_\_\_\_\_ **si je** t'envoyais un lien vidéo pour te faire connaître l'homme derrière les produits USANA pour te partager la vision qui l'anime et à laquelle je me joins, **est-ce que tu** prendrais le temps de la regarder? La vidéo dure 12 min...

c)

\_\_\_\_\_ **si je** te donnait un document qui s'appelle Santé & Liberté, qui présente tous les aspects d'USANA: nos lignes de produits, l'histoire du fondateur et sa vision, la fabrication et toutes les sources extérieures qui confirment la crédibilité et la légitimité des produits, **est-ce que tu** prendrait le temps de le lire? Il a la forme d'un journal et je dirais de lire les 8 premières pages, ça te prendra environs 1h00-1h30 pour le lire...

d)

\_\_\_\_\_ **si je** t'invitais à prendre un café pour te partager mon expérience avec USANA et comment USANA peut t'apporter des solutions concrètes et sérieuses pour une meilleure qualité de vie pour toi et ta famille, **est-ce que tu** pourrais libérer une heure de ton temps dans les jours à venir?

## Approche et Suivi CP



e)

\_\_\_\_\_ **si je** t'invitais à une conférence Santé & Liberté d'USANA un mercredi soir, **est-ce que tu** prendrais le temps de venir apprendre et voir comment plusieurs ont retrouvé une qualité de vie grâce à l'efficacité et la science de nos produits?

**Si oui ...**

alors dire:

*A quel moment penses-tu pouvoir l'écouter/ le voir / le lire / venir / être dispo?*

**S'ils donnent un temps:**

Répondez:

a) Donc, **si je** t'envoie le lien ce soir et te rappelle \_\_\_\_\_ (le lendemain de la date qu'ils vous dirons) \_\_\_\_\_ tu auras complété l'évaluation?

b) Donc, **si je** t'envoie le lien ce soir et te rappelle \_\_\_\_\_ (le lendemain de la date qu'ils vous dirons) \_\_\_\_\_ tu auras regardé la vidéo?

c) Donc, **si je** t'envoie le lien ce soir et te rappelle \_\_\_\_\_ (le lendemain de la date qu'ils vous dirons) \_\_\_\_\_ tu auras lu le document?

d) Donc, **si je** mets dans mon agenda un café jeudi de 14h00 à 15h00 tu me confirmes que c'est bon pour toi?

e) Donc, **si je** mets dans mon agenda de t'accompagner mercredi le \_\_\_\_\_ (le mercredi à la date qu'ils t'ont donné leur dispo) \_\_\_\_\_ tu seras à la conférence?

**Si oui ...**

Ex: a) b) c)

*A quel moment puis-je te rappeler? Confirmer l'heure et **raccrocher la ligne.***

Ex: d) e)

*Confirmer le RV, endroit, et si vous allez les chercher etc. et **raccrocher la ligne.***

**Quand utiliser une approche avec...?**

Le lien video Dr Wentz sous le microscope: Quand je sais que la personne a besoin de fondement des valeurs et de la science avant de m'écouter pour le reste. Ce sont les personnes qui ont besoin plus de la vision. Ils sont plus analytiques.. et peuvent aussi être des gens qui ont besoin du grand portrait.