

Imaginez Votre Vie Idéale



- Il s'agit d'un outil que vous pouvez donner à vos prospects et qu'ils peuvent emporter avec eux. Imprimez-le. Demandez-leur de prendre des notes. Une façon d'entamer une conversation avec les clients actuels :
 - “Je cherche à développer et à étendre mes activités commerciales dans votre région. Avez-vous quelques minutes ? Je serais ravi de vous présenter les personnes que je recherche.”
 - Écoutez généreusement pendant tout ce temps. Prenez le temps d'apprendre à les connaître vraiment. Posez des questions de découverte et laissez-les parler d'eux-mêmes. Il est important d'identifier les points douloureux. Utilisez ces questions comme lignes directrices :
 - “S'il y a quelque chose que vous pourriez changer concernant votre santé, qu'est-ce que ce serait ?”
 - “A quoi ressemblerait votre vie si cela changeait pour vous ?”
-

1 VOTRE PROPRE MAGASIN VIRTUEL

- Accompagnez votre prospect à travers les puces et montrez-lui à quel point c'est simple.
- Insistez sur le fait que les activités commerciales peuvent être exercées partout dans le monde s'ils disposent d'un smartphone, d'un ordinateur portable ou d'une tablette. Aidez-les à visualiser la vie dont ils rêvent.

2 UNE OPPORTUNITÉ SE PRÉSENTE

- Faites comprendre à votre prospect qu'il peut tirer parti de la croissance de chacune de ces tendances. Ils sont au bon endroit au bon moment. Reliez l'opportunité Isagenix à leur situation actuelle.
- Apprenez à votre prospect comment réorienter l'argent qu'il dépense déjà dans ces domaines et comment cela l'aidera à créer sa vie idéale. Les profits déjà accumulés dans ces secteurs sont autant d'opportunités à saisir.

3 L'ENTREPRISE

- Cette section n'a pas pour but d'indiquer à votre prospect tous les pays dans lesquels Isagenix exerce ses activités ou de lui faire comprendre qu'il s'agit d'une entreprise en démarrage. Faites comprendre à votre prospect l'importance d'avoir des activités commerciales à l'échelle mondiale avec une entreprise rentable à croissance rapide qui existe depuis 2002 et dont les fondations sont solides comme le roc.
- Beaucoup de choses qui se passent dans le monde (par exemple, des catastrophes naturelles) peuvent rendre un groupe démographique incapable de fonctionner. Une activité commerciale mondiale vous permet de vous développer et de protéger vos actifs contre les catastrophes mondiales qui paralysent certains groupes démographiques.
- Une objection courante est de ne pas connaître suffisamment de gens. La réunion d'opportunité Isagenix concerne les personnes que vous connaissez, les personnes que vous rencontrerez, les personnes qu'elles connaissent et les personnes qu'elles rencontreront.

4 SIMPLE, ÉPROUVÉ, NATUREL

- Mettez votre prospect en attente du code QR pour voir tous les produits et soulignez l'importance de la réorientation des dépenses.
- Si les secteurs de la section 2 se développent, c'est parce que nous dépensons tous de l'argent. Il y a une demande incroyable dans tous ces domaines.
 - “Combien d'argent votre ménage et vous-même dépensez-vous dans ces domaines ?”
 - “Qui connaissez-vous qui dépense de l'argent dans ces domaines ?”
- Ce système est si simple. Il s'agit de réorienter les dépenses. C'est ainsi que vous créez votre vie idéale et que vous vous ramifiez à l'échelle mondiale. Tous les marchés de la section 3 dépensent leur argent ici. Il s'agit de savoir qui vous connaissez, qui vous rencontrerez, qui ils connaissent et qui ils rencontreront.



5 CONSTRUIRE ET TIRER PARTI DE LA COMMUNAUTÉ

- Faites comprendre à votre prospect l'importance de connaître des gens qui connaissent des gens et la façon dont il peut être rémunéré grâce aux efforts d'autres personnes. N'entrez pas dans les chiffres, car ce n'est pas l'objectif.
- Mettez en évidence les couleurs des personnes qu'ils inscrivent directement, parrainent. Faites-leur savoir qu'ils ne sont pas responsables du parrainage de tout le monde pour créer ce revenu, mais seulement des quatre personnes en gris, alors qu'ils sont payés pour les 13 personnes de leur organisation.
 - “Quelles sont les deux personnes qui achèteraient des produits dans l'une ou l'autre des solutions ciblées ?
- Aidez-les à visualiser la manière dont ils créent un effet de levier dans le cadre de cette opportunité.

6 COMMENT GAGNER DE L'ARGENT

- Accompagnez votre prospect à travers les différents grades, mais restez simple. Montrez-lui ce qu'il doit faire et montrez à d'autres personnes ce qu'elles ont fait. La duplication est essentielle.
 - “Combien de revenus supplémentaires aimeriez-vous créer dans votre foyer dès maintenant ?
 - “Quel chiffre serait significatif pour faire une différence dans votre vie ?”
- Munissez-vous d'une calculatrice et calculez la rémunération du cycle hebdomadaire en fonction de leur réponse. Montrez-leur l'argent et la façon dont ils peuvent l'obtenir. Insistez sur le fait qu'ils n'y parviendront pas seuls et qu'ils ne sont pas seuls. Demandez-leur de l'écrire et d'encercler le rang qu'ils souhaitent atteindre.
 - “Puis-je vous coacher en fonction des revenus que vous souhaitez obtenir ?”
 - “Pouvez-vous imaginer quelqu'un qui serait également enthousiasmé par ces chiffres ?

7 DÉMARRAGE

- Inciter le prospect à “ Isagenixize “ son domicile. Il économisera de l'argent en faisant ses propres achats . Montrez-leur le catalogue des produits et commencez par les packs.
 - Commencez par les produits et devenez un produit.
 - Apprendre le système.
 - Commencez à partager avec les autres.