

## Comment surmonter un échec dans le marketing de réseau ?

Le 19 septembre 2016

Intitulé de l'évènement : prospection Tante Suzanne

Qu'est-ce qui a marché ?	Qu'est-ce qui n'a pas marché ?	Que feriez-vous différemment si vous deviez le refaire demain ?	Vos nouvelles règles-standards-attitudes
<ul style="list-style-type: none"> <li>- J'ai réussi à surmonter ma peur du téléphone et à passer cet appel que je remettais sans cesse au lendemain.</li> <li>- J'ai pu parler de mon opportunité sans mes notes et sans dire « euh » à chaque phrase.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- J'ai pas eu l'impression d'intéresser ma tante.</li> <li>- J'ai eu l'impression qu'elle ne me prenait pas au sérieux.</li> <li>- Elle n'a pas voulu en savoir plus.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- J'en dirais beaucoup moins et je laisserais faire les outils à ma place.</li> <li>- Je susciterais juste de la curiosité pour qu'elle me demande à en savoir plus.</li> <li>- Je ne parlerais pas de l'opportunité mais uniquement du produit et de ses bénéfices que j'aurais ciblés en rapport aux particularités de ma tante.</li> <li>- Si on me dit non, je devrais penser à demander des recommandations.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ne pas chercher à tout expliquer au premier rendez-vous, qui n'est qu'un rendez-vous pour prendre un autre rendez-vous (<u>la prochaine étape c'est....</u>)</li> <li>- Je rédige <u>4/5 accroches pour prospecter et susciter l'intérêt.</u></li> <li>- Je rédige un script <u>des bénéfices pour chacun de mes produits.</u></li> <li>- Je prépare mon <u>script recommandation</u> pour le dégainer systématiquement à l'avenir !</li> </ul>

## Comment surmonter un échec dans le marketing de réseau ?