

Liste des objections et comment y répondre

Je ne suis pas vendeur(se)

Cela tombe bien, moi non plus !

Ce qui est super dans cette activité est que tu n'es pas là pour vendre un produit, mais pour partager ton expérience comme on peut partager un restaurant ou un cinéma.

Sans le savoir, tu fais déjà de la recommandation tous les jours, sauf que là tu seras payé pour le faire !

Je ne sais pas travailler sur les réseaux

Je te comprends, on apprend pas cela à l'école.

D'ailleurs au début je me disais WOW je n'y arriverai jamais et puis je me suis dit que comme tout, c'était un apprentissage.

Tu vas apprendre à acquérir de nouvelles compétences et à maîtriser les réseaux sociaux petit à petit grâce aux formations mises à disposition.

Et tu auras tout au long ton sponsor pour te guider.

De plus, tu peux aller à ton rythme et selon tes envies, nous ne sommes jamais seul(e)s.

Je ne connais personne

Je pensais pareil, jusqu'à ce qu'on m'apprenne à faire ma liste de contacts.

J'ai compris la puissance de cet outil. Et je me suis rendue compte que nous connaissons tous énormément de monde et si notre réseau est restreint ce qui est magique c'est qu'il existe les réseaux sociaux où les contacts sont illimités.

Sans compter les personnes que tu vas apprendre à connaître en partageant ton témoignage et ton opportunité.

Je n'ai pas confiance en moi !

Sache que la confiance en soi s'apprend surtout si cela n'est pas quelque chose que tu travaillais déjà. N'oublie jamais : **Les actions amènent la confiance, la confiance amène des résultats et les résultats amènent des actions etc ...**

Ton sponsor sera là pour t'accompagner et tu verras qu'en passant à l'action tu vas acquérir petit à petit de la confiance en soi, de l'acceptation avec l'image de soi. Tu seras dans la plus belle école de la vie.

Ici on fête chaque petite victoire!

Liste des objections et comment y répondre

Je n'ai pas d'argent

C'est justement la raison pour laquelle je te propose cette activité.

Le but est que tu en gagnes afin d'être libre financièrement.

Je sais que cela peut paraître trop beau et je ne vends pas du rêve, c'est du travail.

Mais c'est une opportunité qui peut te permettre d'améliorer ton quotidien tout en gérant ton temps / ta famille / garder ton job actuel / découvrir de nouvelles personnes / travailler d'où tu veux. Tu n'as rien à perdre mais tant à gagner!

Ici on ne juge ni les finances, ni les études.

Je n'ai pas le temps

Je ne connais pas assez ton emploi du temps pour émettre un jugement et cela n'est pas mon rôle. Mais ce que je peux te dire est que tout est dans l'organisation. C'est d'ailleurs un sujet que l'on travaille fort dans cette activité. On ne se rend pas toujours compte du temps que l'on passe sur les réseaux à flâner ou du temps que l'on perd sans avoir une bonne organisation. De plus l'objectif est de gagner du temps en liberté et avec cette opportunité c'est tout à fait possible ; mais bien sûr au début il y a un nombre d'heures à se fixer mais qui est propre à chacun ; on a pas de patrons ni d'obligations.

Je ne peux pas / Je ne sais pas

C'est ce que j'entends le plus et pourtant ce que je remarque le plus rapidement avec chaque personne qui me rejoint c'est à quel point elle a des compétences cachées.

Tu vas apprendre grâce au site de formation, au site internet, à ton sponsor et avec les autres membres de l'équipe.

Tu vas aussi agrandir ta communauté sur les réseaux sociaux et/ou en face à face.

On ne peut apprendre et connaître qu'en faisant, alors laisse toi cette chance !

Pourquoi un abonnement

L'abonnement est la meilleure stratégie pour tester les produits tout en ayant la possibilité de gagner de l'argent.

La société fait tellement confiance qu'elle envoie 3 mois de produits en 1 fois afin de pouvoir faire tester à un maximum de personnes.

De plus il est impossible de pouvoir parler de quelque chose avec le cœur si on ne l'a pas testé. Ici c'est l'abonnement parfait pour démarrer son activité.