

Bilan minceur et son discours

Information partenaire

Votre bilan est gratuit et **très important pour donner la confiance.**

Il va vous guider pour savoir quoi proposer. Il a de la valeur.

Surtout, **RESTEZ NATUREL** et ne poser pas de questions comme un robot. Souciez-vous de la personne (la confiance passe par ce bilan) donc conversez et écoutez leur vie et leurs besoins dans leur quotidien. (Préférez le téléphone).

Les questions à poser

Combien désirez-vous perdre ?

Depuis combien de temps c'est installé ?

Et pourquoi ?

Quelles sont vos habitudes alimentaires (en posant des questions)

Grignotez-vous ? (si oui, on pense **Activize...**)

Sautez-vous des repas ? (si oui, on pense **ProShape** ou **barre..**)

Mangez-vous beaucoup de féculents, fastfood ect ?

(si oui, on pense au **Set Optimal** car carences)

Êtes-vous fatigué ou dormez-vous mal?

Cela a beaucoup d'importance dans la perte de poids

(si oui, **Activize** ou **Restorate**)

Avez-vous de la rétention d'eau ou cellulite?

(si cellulite = rétention d'eau donc **Herbaslim, Kit cc cell**)

Avez-vous des soucis de santé? Cardiaque, tension, allergies, ect..

(si oui, on adapte avec l'**Activize Sensitive** par exemple)

Avez-vous déjà fait une détox?

(A savoir que l'on peut avoir jusqu'à 7 kgs de toxines dans le corps donc il faut nettoyer (pollution, cigarette, traitement, malbouffe....) pour démarrer un programme minceur.





Tout cela vous guide pour savoir le programme IDEAL pour votre prospect/client.

Et vous dîtes tout simplement cette **phrase magique**:

" Dans L'IDEAL, il te faut _____ parce que _____ "

(et vous expliquez le pourquoi de chaque produit en fonction d'elle et de son rythme de vie)



! N'hésitez pas à donner les fiches produits des produits que vous conseillez pour que les gens comprennent et lisent de quoi vous parlez et de montrer des témoignages que vous pouvez prendre sur le groupe facebook témoignages car nous faisons de la recommandation et cela suscite l'envie et la curiosité (par exemple pour le Kit cc cell ou autre en fonction de la problématique).

ET

Ne pensez pas pour les gens, le prix va venir après donc ne vous mettez pas à leur place. Si au cas où, ils trouvent cela cher, faites le prix de revient à une journée

(exemple: set optimal à même pas 4 euros par jour or énormément de bienfaits et beaucoup de fruits et légumes or en commerce, ça leur coûterait bien plus cher)

Ou on leur trouve une solution

(= abo sur 3 mois, on enlève un produit ect..)

On s'adapte à leur besoin, à leur demande et la personne sera satisfaite.

N'oubliez pas de leur dire qu'ils auront **des conseils alimentaires gratuits** et **surtout un suivi personnalisé entièrement gratuit**.

Si vous maîtrisez cela dans le naturel, vous avez tout pour réussir.

Et si vous hésitez sur différents produits pour un programme idéal, demandez conseils sur les groupe d'équipe afin de maîtriser avec le temps de plus en plus et dites à la personne, "j'hésite entre 2 programmes pour toi, donc je préfère demander confirmation pour que tu sois plus que satisfaite" (**ça fait beaucoup plus professionnel**)

A vous de jouer!

