



Trouver des prospects

# Trouver des prospects

## **PETIT RAPPEL:**

### **QU'EST-CE QU'UN PROSPECT ?**

- C'est une personne ou un couple que vous avez décidé d'aborder dans l'intention de les recruter dans votre affaire KANNAWAY.

### **QU'EST-CE QUE QUALIFIER ?**

- Vous souhaitez être efficace et ne pas perdre votre temps, ni surtout celui de votre prospect. Par conséquent, vous voulez savoir quelles sont vos chances de recruter cette personne ou ces personnes dans votre réseau. Inutile de perdre de l'énergie avec des gens qui vous diront non !
- Qualifier, c'est obtenir de vos prospects une information très claire vous permettant de décider si oui ou non vous voulez leur proposer de traverser le processus d'information KANNAWAY et donc leur proposer un prochain rendez-vous.

# Trouver des prospects

Notre « Travail » consiste à informer des personnes que KANNAWAY existe (affaire & produits).  
Vous ne pouvez avoir que 3 types de réponses:

- 1) « Pas intéressé ni par les produits, ni par l'opportunité d'affaire ».  
OK, il faut respecter ce choix et SURTOUT NE PAS METTRE DE PRESSION, ni ESSAYER de CONVAINCRE! A la limite on demande des références.  
Si vous prenez cette bonne attitude, il se peut que la personne revienne plus tard...

- 2) « Que les produits l'intéressent » => Devient client

- 3) « L'opportunité d'affaire l'intéresse aussi » => Devient partenaire

Dans le 3e cas, nous l'aidons à réaliser son objectif personnel quelqu'il soit!

## TYPES DE CONSULTANTS KANNAWAY

- 1) Type 1 = ceux qui veulent seulement être distributeurs de produits, mais que la construction d'une affaire de MdR n'intéresse pas. Il en faut !
  - 2) Type 2 = ceux qui travaillent en notion de franchise. Ce sont ceux qui créent une petite équipe et en restent là. Souvent ils croient être ou veulent être de type 3, mais n'agissent qu'en type 2. Ils forment la majorité des consultants. Ils restent de type 2 car ils cherchent (et trouvent) essentiellement des consultants de type 1.
  - Type 3 = sont ceux qui ont compris qu'il s'agit d'un véritable nouveau métier, et qui sont prêts à faire ce qu'il faut (surtout travailler sur eux-mêmes!) pour bâtir une grosse affaire.
- 1) La qualification des prospects est un parcours à suivre si vous souhaitez construire une grosse affaire. C'est déjà un apprentissage de professionnel.

# Trouver des prospects

**Vos marchés:**

**Marché « chaud » & Marché « froid »**

# Trouver des prospects

## Marché « chaud »

Les personnes que vous connaissez bien ou un peu (voir la liste de 100–200 personnes)

⇒ Ceux qui vous connaissez bien = le rapport est établi

⇒ Ceux qui vous ne connaissez pas bien = le rapport est assez bien établi

⇒ BON CONSEIL:

Dans le cas d'amis et connaissances que vous n'avez pas contactés depuis quelque temps, je vous conseille de « chauffer » d'abord la relation.

Pourquoi est-ce important?

Imaginez la réaction d'une personne que vous n'avez plus entendue depuis quelques années si vous l'appellez au téléphone pour lui proposer une affaire... Il est fort probable que cette personne aura une attitude négative.

Préoccupez-vous plutôt dans un premier temps de savoir ce qu'elle est devenue. Vous l'appellerez probablement plusieurs fois pour prendre de ses nouvelles avant d'aborder ce sujet.

Grâce à cette approche, non seulement vous vous donnez plus de chance pour votre affaire, mais vous donnez aussi une chance de rétablir des liens avec vos amis et connaissances d'antan.

# Trouver des prospects

## Liste de 100 - 200 noms

### COMMENT ETABLIR LA LISTE DES 100 NOMS

- **Votre liste de contact sera votre fonds de commerce...**  
**1ère Etape :**
- La taille de votre activité dépendra du nombre de personnes à qui vous aurez parlé. C'est pourquoi il est important, si vous souhaitez réussir votre affaire, d'établir une liste de noms de gens que vous connaissez d'une façon ou d'une autre.
- Vous établissez une liste de MINIMUM 100 noms. Nous conseillons en général d'en inscrire plutôt 200.
- **Pourquoi autant ?**  
Imaginez qu'au départ, vous recevez 5 ou 7 « NON » catégoriques. Vous ne serez pas découragé en sachant que vous avez encore 97 personnes à contacter !
- Vous aller pouvoir travailler en série sans « couper » votre élan et passer au prospect suivant.
- Les études ont démontré que tout le monde connaît minimum 400 à 600 personnes.
- Il y a par exemple des personnes dont vous ne connaissez pas le nom mais vous savez qui ils sont (les magasins où vous faites des courses, votre coiffeur, votre plombier, votre jardinier et que sais-je encore), ou des personnes dont vous ne vous souvenez plus.

Le monde du Marketing de réseau fourmille de Leaders.

# Trouver des prospects

- ⇒ CONSEIL: ayez sur vous un bloc note!  
Dès qu'un nom vous revient, notez le tout de suite  
car il est fort probable que dans une heure vous l'oublierez...
- ⇒ « *Si vous êtes sérieusement intéressé à devenir riche, puissant, sophistiqué, en forme, influant, cultivé et un individu unique... ne faites pas confiance à votre mémoire - PRENEZ DES NOTES.* »  
Jim Rohn

# Trouver des prospects

## Marché « froid »

**les parfaits étrangers =  
créer des conversations  
il faut établir le rapport**

# Trouver des prospects

## PROSPECTION ou RECRUTEMENT : PAR TELEPHONE ET SPONTANEMENT

Même si le mot recrutement est utilisé, ceci n'est pas dans le sens du terme «recrutement », mais plutôt « parrainage ».

- Quelle est la différence entre les deux ?
- Des recruteurs recrutent tout le temps, mais comme ils ne s'occupent pas de leurs « recrutés », ces gens-là partent avec le temps.
- Un bon « parrain » s'occupe et enseigne à ses filleuls !
- Parrainer c'est de la responsabilité ! Quand nous parrainons quelqu'un nous nous engageons par rapport à lui pour l'aider à réussir.
- Il ne faut pas faire un « one shot », c.à.d. on recrute pour une vente et ensuite on ne s'en occupe plus ...

Quelques points à retenir avant de commencer :

- Ne « tirez » pas sur tout le monde qui se trouve autour de vous !
- Ne proposez pas cette opportunité à ceux que vous n'appréciez pas du tout !
- Ni aux gens qui ne sont visiblement pas motivés ; ceci pour gagner du temps, de l'énergie et de l'argent et ainsi éviter les déceptions d'un débutant.
- On découvrira plus loin comment détecter cette catégorie des personnes.

# Trouver des prospects

## Spontanément :

- On rencontre tous les jours des gens (amis, collègues, voisins, parents à l'école de nos enfants, des connaissances, des inconnus dans le train, arrêt de bus ou encore dans les magasins, etc.).
- Si nous sommes attentifs à ce qui se passe autour de nous, à ce que les gens disent ou comment ils se comportent (ex. quelqu'un qui a visiblement mal au dos) nous pouvons initier des conversations qui pourront aboutir à des choses intéressantes.  
Cela ne veut pas dire qu'il faut absolument entamer des conversations avec tout le monde ou avoir une « arrière pensée » à chaque fois, mais il faut plutôt **avoir le bon réflexe** lorsqu'une situation se présente à vous.
- L'une de nos activités est, à juste titre, de « créer des conversations spontanées ».
- Il arrive dans la vie (surtout dans notre activité de MdR) qu'une conversation créée spontanément peut changer la vie de l'autre (un meilleur style de vie ou une meilleure santé).

**Si nous « écoutons » bien, si nous sommes sincères et si nous posons les bonnes questions, notre interlocuteur nous livrera sur un plateau d'argent son mode de vie et ses soucis ... qui n'attendent qu'à être solutionnés .**

# Trouver des prospects

- En réalité, ce que nous faisons est de parler aux gens autour de nous pour les informer de l'existence de notre société KANNAWAY (affaire et produits)
  - => car si vous ne les informez pas de l'existence de KANNAWAY ils n'entendront probablement plus jamais ce nom
  - => **sauf si c'est via quelqu'un d'autre !!!**

# Trouver des prospects



Il est capital de comprendre que nous ne sommes pas « la partie demanderesse »,  
**mais « CEUX QUI OFFRENT DES OPPORTUNITES » ! Vous êtes un chef d'entreprise...**

- Nous apportons, nous offrons aux gens 2 nouvelles cartes dans le jeu de la vie :  
une alternative quant à la santé et une alternative quant au revenu ou style de vie

A travers l'opportunité Kannaway, nous apportons le concept de la SANTÉ GLOBALE =

1. Carte : La santé physique (les produits)

2. Carte : Revenu complémentaire ou la liberté de temps et d'argent

- Ainsi le but de ces conversations est de qualifier = vérifier l'intérêt de la personne :
  - quant à la santé, la prévention, une approche alternative de la santé.
  - quant au revenu complémentaire, le plan B, l'indépendance financière, sa propre affaire.

# Trouver des prospects

Comment puis-je faire  
une carrière  
accélérée?

Encore 20 ans  
du travail pénible avant  
de prendre ma retraite

Comment vais-je payer  
mes factures?

Notre 3e enfant arrive.  
Il faudra acheter une maison  
et une voiture plus grandes,  
mais nous n'avons pas  
d'argent...

Je veux partir en voyage  
1 semaine par mois  
et le reste travailler à mi-temps.  
Comment puis-je le réaliser?



Je voudrais aider plus  
des animaux maltraités...

I don't like Mondays :-(

# Trouver des prospects



- Une petite histoire pour comprendre les opportunités qui nous entourent tous les jours et qui sont là pour être « solutionnées ».
- Imaginez un lundi matin que vous êtes dans le train et que vous allez dans une ville pour travailler. Le train est rempli de gens qui vont eux aussi travailler. Il y a quelque centaines de personnes...

Combien parmi eux sont ravis de retourner au travail chaque lundi et ont trouvé le bonheur avec ce qu'ils gagnent comme salaire ?

Qu'en pensez-vous ?

Combien parmi eux voudraient avoir de nouvelles opportunités, de nouveaux défis, une nouvelle carrière ?

Combien parmi eux voudraient un salaire plus élevé et plus de temps libre ?

# Trouver des prospects

- On pourrait citer des centaines d'exemples semblables. Regardez seulement autour de vous, parmi votre entourage proche, au travail, dans votre ville, partout où vivent les gens. Combien d'entre eux voudraient avoir une nouvelle opportunité ? Ceci ne veut pas dire qu'ils désireraient travailler avec KANNAWAY au moment où on leur proposera une nouvelle opportunité. Ceci ne veut pas nécessairement dire qu'ils n'ont pas compris ce que représente cette affaire, ils ne manifestent tout simplement pas d'intérêt pour cette activité-là. Observez leur comportement lorsqu'on leur présente nos produits ainsi que l'opportunité d'affaire. Beaucoup de gens deviennent malade à cause de leur mauvaise façon de vivre, d'une mauvaise nutrition, de la mauvaise qualité de l'eau qu'ils boivent, du peu d'activité physique qu'ils pratiquent, de la mauvaise qualité du sommeil, etc.
- Le fait que nous pouvons aider beaucoup de gens ne veut pas dire qu'ils seront tous prêts à nous écouter...

**Il faut savoir faire la différence entre « le BESOIN et l'ENVIE » !**

- La solution est simple : parlez seulement à ceux qui montrent de l'intérêt pour les produits ou pour cette affaire. Certains d'entre eux voudront en savoir plus, d'autres pas. Par contre, si vous parlez à 1 000 personnes dans les trois prochaines années à venir (c'est-à-dire en moyenne 1 par jour), c'est garanti que vous aurez beaucoup de partenaires ou de clients.

***« On rate 100% des tirs lorsqu'on ne tire jamais. » Wayne Gretzky***

# There's No Secret!

I simply showed  
the plan to **1200** people

900 said "No", and  
only **300** signed up

Out of those 300,  
Only **85** did  
something at all

Out of those 85,  
Only **35**  
were serious

and out of those 35  
**11** made me a  
millionaire

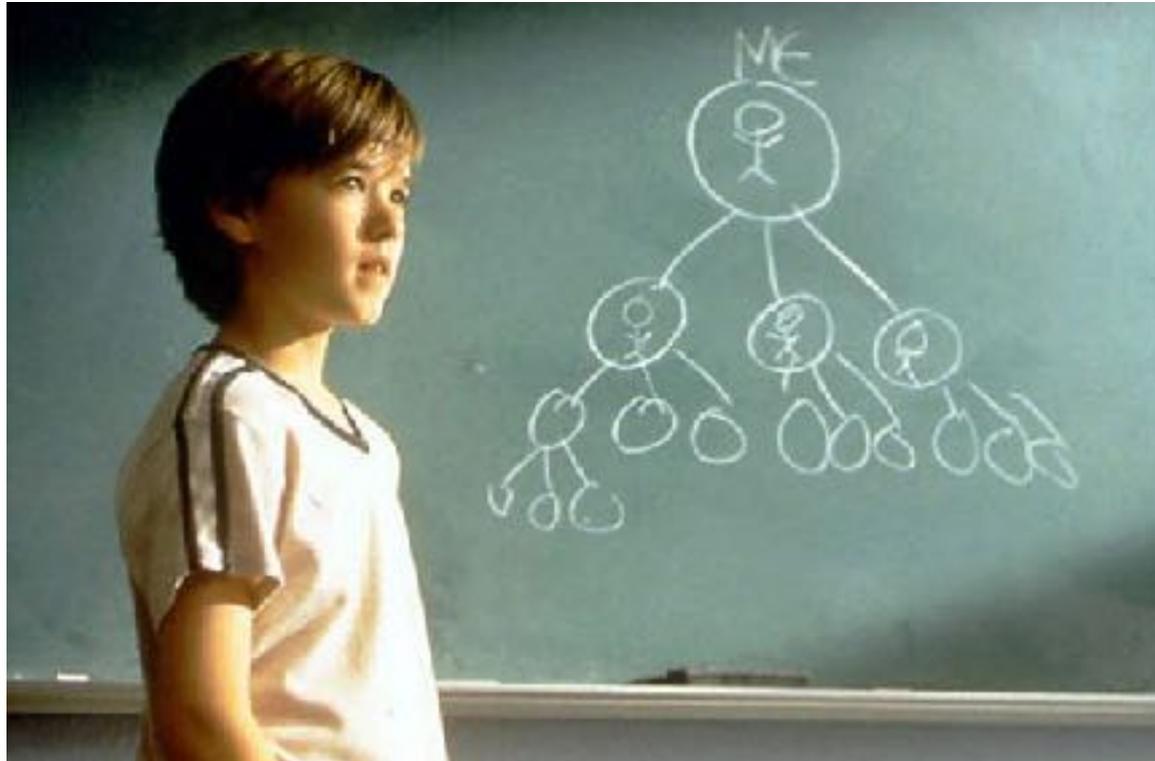


Amway Multimillionaire, Founder of Britt WorldWide



# Trouver des prospects

Même si vous n'avez aucune idée de l'importance des conséquences de vos actes d'aujourd'hui, ceux-ci peuvent avoir dans l'avenir une influence phénoménale sur les vies des autres, sur votre propre vie et même sur le monde !



Un merveilleux film à voir ABSOLUMENT: « Un monde meilleur »

# Trouver des prospects

## Votre succès dépend

- 1) du nombre de fois que vous présentez cette affaire !  
Le résultat sera forcément différent si vous la présentez à 1, 5, 10, 30, 200... personnes
- 2) de votre professionnalisme  
Savoir se présenter, poser les bonnes questions, expliquer ce que vous faites, savoir inviter à un ABC ou à une présentation
- 3) de votre attitude:  
SOYEZ joyeux, ouvert, sympathique, **SINCERE**, respectueux,  
Ne mettez pas de pression, ne jouez pas au « vendeur ».  
Rappelez-vous que nous sommes en Europe et non aux USA
- 4) de ce que vous dégagez (communication non-verbale)  
Vêtements, bien coiffé, rasé, propre, soigné  
Etre en bonne santé !!! = être en harmonie entre ce que vous dites et ce que vous faites!

# Trouver des prospects

## Créer des rapports

Créer une atmosphère amicale, de confiance, de sorte que la personne vous réponde.

Comment ?

- Créer une bonne ambiance
- Sourire, regard direct + « Bonjour ! »
- + phrase utilisant le contexte présent comme introduction
- + échanger quelques phrases avant de poser des questions

# Trouver des prospects

Créer des conversations

Ou

Comment amener vos prospects à dire « oui »

Types des phrases et questions:

**Référence absolue Tom « Big Al » Schreiter !**

Quelques Exemples:

1. J'ai une bonne et une mauvaise nouvelle...
2. Il existe deux types de personnes sur terre...
3. Je viens juste / nous avons eu la chance de découvrir que ...
4. Il y a un vieux dicton / une vieille croyance qui dit que ...
5. Est-ce que ça irait si...
6. La plupart des gens...
7. Tout le monde sait que...
8. Tout le monde dit que...
9. Je suis / serais curieux de savoir si...

# Trouver des prospects

## Savoir se présenter en simplement 3 phrases lorsque les gens vous demandent ce que vous faites dans la vie.

- Si la personne répond "oui" à l'une de vos 3 questions, il faut lui dire (apprenez ce qui suit par cœur !) :
- "Tout comme vous, moi aussi je voulais (avoir un revenu complémentaire, m'installer à mon compte, changer quelque chose dans ma vie) et cela a révolutionné ma vie.
- « Je me suis lancé dans le domaine de la prévention et de mieux-être. C'est un domaine énorme. (= information sur le secteur) »
- Je travaille avec une société extrêmement fiable, solide, qui a plus de 9 ans d'expérience et opérationnelle dans une trentaine pays qui est pionnière dans ce domaine ... (= information sur la société) et qui distribue des produits incroyablement performant au niveau du mieux-être. (information sur les produits).
- Elle offre la possibilité de travailler en partenariat avec elle et il y a une formation continue. (information opportunité et soutien).
- Je ne sais pas si cette opportunité peut vous intéresser. Mais je sais que (citer une qualité de la personne, p.ex.) vous voulez aller de l'avant, alors voilà ce que je vous propose. C'est de vous rencontrer cette semaine pour vous expliquer de A à Z de quoi il s'agit. Êtes-vous disponible mardi midi ou peut-être préférez-vous le soir après votre travail ?

# Trouver des prospects

Internet est rempli de tout genre de réseaux sociaux ou d'affaires virtuelles. Ce sont des moyens efficaces pour trouver des nouveaux contacts et prospects ou tout simplement de retrouver vos amis et connaissances d'antan. A travers ces contacts établis ou retrouvés vous pouvez faire de nouveaux contacts!

Mettez-y une explication courte, claire et qui donne envie de vous contacter.

Surtout soyez honnête et restez vous-même !

Voici quelques exemples :

- FaceBook <http://www.facebook.com>
- Hi5 <http://www.hi5.com>
- Xing <http://www.xing.com> (un site pour les contacts professionnels)
- Viadeo <http://www.viadeo.com>
- LinkedIn <http://www.linkedin.com>

# Trouver des prospects

## Le Suivi

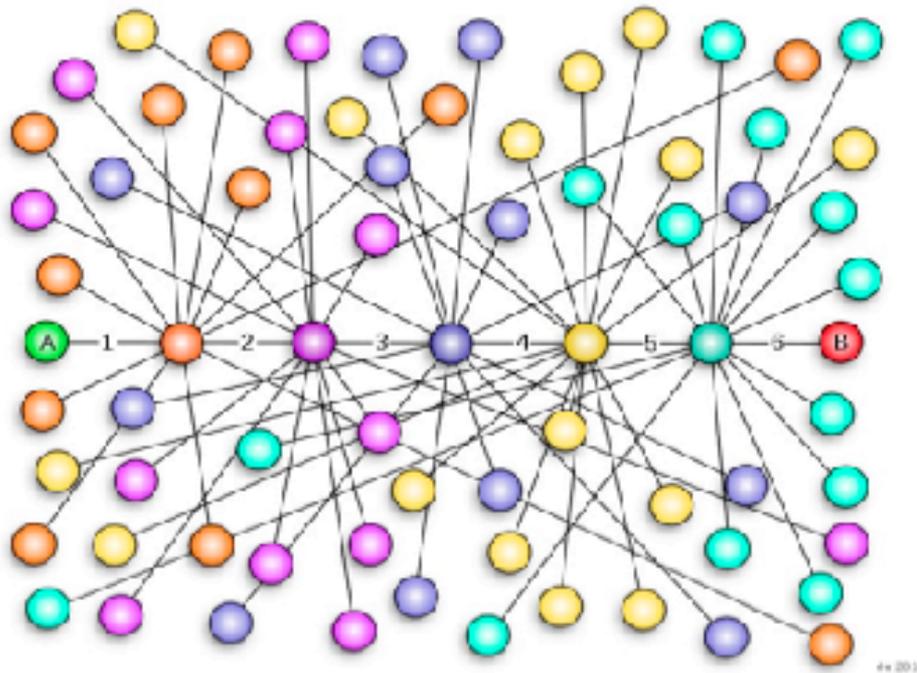
Un bon suivi est capital !

Notez dans votre cahier ou dans votre Outlook/Contacts le plus de détails possible concernant la personne afin de pouvoir se rappeler de la personne si celle-ci ne donne pas signe de vie pendant un certain temps.

- Nom, coordonnées
- Date de rencontre
- Son métier, entreprise où elle travaille
- Les circonstances de rencontre: date, heure, endroit, petite, grande, blond, était avec son chien, sa copine, etc.

# Trouver des prospects

Théorie des 6 degrés de séparation  
- ou Théorie des 6 degrés de relation  
établie en 1929 par le hongrois par Frigyes Karinthy



Tout récemment, on dit même que nous serions à 4.74 degrés !

# Trouver des prospects

L'histoire de vendeur des chaussures en Afrique



# Trouver des prospects



*« Il faut un arbre pour commencer un bois et un bois pour démarrer une forêt.  
La forêt peut être démarré par un homme ou une femme, garçon ou une fille.  
Elle peut être commencée par VOUS. Plantez un arbre aujourd'hui. »*

Lord Philippe Brett Sinclair

# Trouver des prospects

« Les périodes les plus fréquentes ne sont pas celles du succès ou de l'échec, ce sont celles des « possibilités ». Les choses sont engagées, mais rien n'est fait. TOUT EST À FAIRE. Soyez attentif, durant une telle période, à déployer ces trois grandes qualités: vigilance, attention et persévérance. »

François Garagnon  
Philosophie du quotidien

« Quoi que tu puisses faire ou rêver de faire, commence à le réaliser. C'est dans l'audace que réside le génie, la puissance et la magie. »

Johan Wolfgang von Goethe, poète allemand, 1749–1832

# Trouver des prospects

« *N'attendez pas que les événements arrivent, comme vous le souhaitez. Décidez de vouloir ce que cela arrive... et vous serez heureux.* » Epithète

« *Les obstacles ce sont ces choses effrayantes que vous voyez quand vous détournez votre regard de votre objectif.* » Henry Ford

« *Je suis le maître de mon destin, le capitaine de mon âme.* »

« *L'avenir est à ceux qui croient en la beauté de leurs rêves.* » Eleanor Roosevelt

« *Pour être là où ils sont, les gagnants ont simplement pris l'habitude de faire ce que les perdants n'aiment pas faire et refusent de faire.* » John Maxwell

# Trouver des prospects

MERCI pour votre écoute

&

Go Terra Kanna Team, Go - et le monde s'ouvrira à vous