

ÉLITE LONGÉVITÉ

Playbook de Closing

De la qualification à la signature

Destiné à Yann, closer · Document interne et confidentiel · Version 1 · juillet 2026

Ce que ce document te donne

Qui on accompagne, **dans le détail, y compris les profils santé particuliers**. Comment mener l'appel de A à Z, présenter l'offre et le prix, traiter chaque objection réelle et signer sans brader. Tu dois le maîtriser assez pour ne jamais improviser sur un appel.

SOMMAIRE

1. Ton rôle et ta posture
2. Qui on accompagne : le principe et les exemples santé
3. Comment on le fait : la méthode à connaître par cœur
4. L'offre et les prix
5. La trame de l'appel de closing
6. Traitement des objections (méthode 4C)
7. Viser haut d'abord, descendre sans brader
8. Après l'appel
9. Les 10 règles d'or

1. Ton rôle et ta posture

Tu n'es pas un setter. Le setter a déjà fait le diagnostic, créé l'urgence et préchauffé le prospect. Toi, tu prends le relais sur l'appel de closing : tu confirmes le diagnostic, tu présentes la solution reliée au cas de la personne, tu annonces le prix, et tu l'aides à prendre la bonne décision maintenant.

Tu portes 4 000 personnes accompagnées derrière toi. Tu ne quémendes pas une vente : tu proposes une place, limitée, à un programme premium et très demandé. C'est cette posture, et le sentiment d'urgence que tu crées, qui font signer. Ton objectif : signer un maximum.

Les 4 règles de posture

- **80 / 20.** Le prospect parle 80 % du temps. Tu poses des questions, tu ne fais pas un monologue.
- **Le ton avant les mots.** Calme, posé, sûr de toi, jamais pressé. On achète d'abord ta certitude.
- **Le silence est ton meilleur outil.** Après une question forte ou après le prix, tu te tais. Le premier qui parle perd.
- **Tu reprends SES mots.** S'il dit « je me sens lourd », tu réutilises « lourd », jamais un synonyme à toi.

La règle éditoriale non négociable

On ne vend JAMAIS de la perte de poids. Nos prospects arrivent souvent en disant « je veux perdre 10 kg ». C'est leur porte d'entrée, pas notre produit. Tu reformules toujours vers l'énergie, la fin des douleurs, la vitalité et le fait de vivre ses 20 plus belles années. Et on ne valide jamais la croyance « c'est l'âge ».

2. Qui on accompagne

Message central pour toi : on accompagne large, et tu peux le dire avec confiance. Notre méthode s'adapte à chaque corps et à chaque situation. Tu n'as pas à jouer les gardiens ni à inquiéter qui que ce soit. Ton job, c'est de rassurer et de montrer qu'on a une solution taillée pour SA situation.

Le seul critère qui compte

Est-ce que la personne peut bouger, même en version adaptée, ajuster son alimentation et son hygiène de vie ? Si oui, on l'accompagne. C'est aussi simple que ça, et la quasi-totalité des prospects entrent dans ce cadre.

2.1 Le profil idéal

Homme ou femme de 50 à 65 ans, CSP+, qui a réussi sa vie mais dont le corps ne suit plus, à qui on a toujours dit que c'était « l'âge », et dont la peur profonde est le déclin et la dépendance. Cœur de cible 55-63 ans, urbain ou périurbain.

- **Le dirigeant 50+** : perte d'énergie, prise de ventre, bilan inquiétant. Veut retrouver son tranchant.
- **La femme 50+** : péri ou post-ménopause. Silhouette, sommeil et libido en chute. Veut se reconnaître à nouveau.
- **Le retraité actif 60-70** : aisé, encore actif. Déclencheur : un proche tombé malade. Veut rester autonome à 80 ans.

2.2 Les problèmes de santé qu'on prend en charge

C'est le cœur de notre valeur : des déséquilibres fonctionnels et des facteurs de risque que la médecine classique néglige parce qu'elle ne regarde que 4 ou 5 marqueurs. On les mesure et on les corrige.

Domaine	Ce qu'on adresse, et comment
Métabolisme & poids	Surpoids modéré à important sans complication grave, prédiabète et insulino-résistance, glycémie limite, cholestérol et triglycérides élevés, syndrome métabolique, foie gras métabolique débutant. On règle la biologie (nutrition calée sur 110 marqueurs, mouvement), le poids suit.
Énergie & carences	Fatigue chronique fonctionnelle, coups de barre de l'après-midi, carences fréquentes (fer, vitamine D, B12, magnésium), énergie plombée par le mode de vie. Bilan, correction ciblée, micronutrition (Jérémy).

Domaine	Ce qu'on adresse, et comment
Équilibre hormonal	Testostérone basse liée à l'âge, cortisol élevé et stress chronique, thyroïde sous-optimale dans les normes basses, symptômes de péri et ménopause (bouffées, sommeil, libido, masse grasse). On relance ce que l'âge a ralenti, dans le cadre non pathologique.
Muscle & articulations	Perte musculaire liée à l'âge (sarcopénie débutante), raideurs et petites douleurs mécaniques (dos, genoux) sans pathologie aiguë, reprise après sédentarité. Protocole 3 × 21 min, progressif, adapté.
Sommeil & récupération	Sommeil non réparateur, difficultés d'endormissement liées au stress et à l'hygiène de vie. Travail hygiène de vie, hormonal, récupération.
Stress & mental	Charge mentale, stress, baisse de clarté et de motivation. Préparation mentale (Adrien, Sonia). Ce n'est pas de la thérapie.
Digestion & inflammation	Inconforts digestifs fonctionnels, ballonnements liés à l'alimentation, inflammation silencieuse (CRP élevée). Nutrition anti-inflammatoire calée sur la biologie.

On accompagne aussi, très bien, les profils « à part »

Fibromyalgie, syndrome de fatigue chronique, arthrose et douleurs articulaires, mal de dos chronique, hernie discale, prothèse de hanche ou de genou, ostéoporose, tendinites : on adapte le mouvement et on travaille l'inflammation, l'alimentation, le sommeil et le mental. Ce sont souvent les personnes qui progressent le plus, parce que personne ne les a jamais prises au sérieux de façon globale.

Le message pour le prospect : « *Justement, notre force, c'est d'adapter à votre corps. On ne vous met pas dans une case, on part de vous et de vos données.* »

Diabète, tension, cœur : oui, c'est notre public

Ce sont des situations très fréquentes chez les 50+, et c'est justement là qu'on apporte le plus. On les accompagne. La seule différence, c'est qu'on adapte le sport et qu'on avance main dans la main avec le médecin ou le cardiologue de la personne. Sur un appel, tu peux le dire simplement : « Un diabète, de la tension, un souci cardiaque suivi ? C'est exactement le genre de profils qu'on accompagne. On adapte l'effort et on travaille avec votre médecin. »

2.3 On accompagne, avec sport adapté et coordination médicale

Profils fréquents et bienvenus. On les prend, on adapte le protocole sportif à leur condition, et on coordonne avec le médecin ou le spécialiste qui les suit. Le passage par Vincent, notre médecin référent, sert à caler l'adaptation, pas à filtrer.

Situation	Comment on adapte
Fibromyalgie, douleurs chroniques	On accompagne. Mouvement doux et progressif, travail anti-inflammatoire (nutrition, sommeil, stress). On avance au rythme du corps.
Syndrome de fatigue chronique	On accompagne. Charge très progressive, on relance l'énergie par la biologie et l'hygiène de vie.
Diabète de type 2	On accompagne. Sport et nutrition adaptés, en coordination avec le médecin et en application de ses recommandations. On ne touche jamais au traitement.
Hypertension traitée	On accompagne. Effort progressif et adapté, en coordination avec le médecin qui la suit et en application de ses recommandations.
Maladie cardiovasculaire suivie et stable	On accompagne, sport calibré, en coordination avec le cardiologue et en application de ses recommandations. C'est cette coordination qui rend l'accompagnement sûr et efficace.
Hypothyroïdie / Hashimoto traitée	On accompagne, en coordination avec l'endocrinologue et en application de ses recommandations.
Antécédent de cancer en rémission	On accompagne en douceur, en coordination avec l'oncologue et en application de ses recommandations. Progressivité totale.
Obésité importante (IMC élevé)	On accompagne, protocole très progressif et adapté.
Pathologie articulaire (arthrose, hernie, prothèse)	On accompagne, mouvement adapté, en coordination avec le kiné ou le rhumatologue.
Apnée du sommeil appareillée	On accompagne si elle est suivie et appareillée. On intègre au protocole récupération.
Sous psychotrope stable / TDAH	On accompagne avec prudence si c'est stabilisé. La prépa mentale complète le soin, elle ne le remplace pas.
Post-partum, 70+ fragiles	On accompagne avec progressivité renforcée, en coordination avec le médecin qui suit la personne.

2.4 Notre filet de sécurité : signer sereinement

Tu signes, et c'est nous qui adaptons ensuite, de notre côté. Tu es couvert. La vérification fine ne se fait jamais sur ton appel : le questionnaire de lancement et l'équipe, dont notre médecin, calent l'adaptation du protocole en onboarding. Et si, dans de très rares cas, on estime qu'on ne peut pas accompagner correctement, Benjamin rembourse, tout simplement. Tu n'as donc jamais à jouer les portiers ni à inquiéter le prospect : ton job, c'est de signer et de rassurer, on gère le reste.

Ce que tu dis, et ce que tu ne dis pas

Tu dis : « On adapte tout à votre situation, votre corps, votre agenda. On part de vos données, donc c'est fait pour vous. » Tu rassures, toujours.

Tu ne dis pas : « Il faudrait d'abord voir un médecin. » Ça fait peur et ça casse l'élan. L'adaptation, c'est l'affaire de l'équipe en interne, jamais un sujet d'appel.

En interne seulement : si une personne évoque quelque chose de vraiment sensible, tu la signes normalement, tu la rassures, et tu le notes dans le CRM pour Benjamin, afin que l'équipe cale la meilleure prise en charge dès l'onboarding. Rien d'alarmant côté prospect.

2.5 La grille de décision en un coup d'œil

VERT On signe	Tout profil capable de bouger, même en adapté, d'ajuster son alimentation et son hygiène de vie. C'est la quasi-totalité des gens. Diabète, tension, cœur suivi, fibromyalgie, articulations, ménopause, surpoids, fatigue chronique : oui, avec un protocole adapté. Motivation santé, énergie ou longévité, et budget compatible (ou downsell Starter).
ORANGE On adapte le format	Budget incertain : on qualifie finement, on prépare l'offre 3 mois ou le downsell. Décision de couple : on propose le conjoint sur l'appel. Motivation surtout « minceur » : on reframe vers l'énergie et la longévité.
ROUGE On refuse	Coach, concurrent ou curieux qui veut juste aspirer la méthode. Refus poli systématique. Budget clairement incompatible même avec le Starter à 900 € (ex. 200 € ou 500 € annoncés, aucune épargne).

2.6 Refuser un profil hors cible (coach, concurrent, budget)

Les seuls refus, ce sont ceux qui n'ont rien à voir avec la santé. Deux formulations honnêtes :

Coach ou concurrent : « *En toute transparence, notre accompagnement est pensé pour des particuliers avec un objectif perso, pas pour découvrir une méthode. Je préfère être clair pour ne pas vous faire perdre de temps.* »

Budget vraiment hors cible : « *Je ne pense pas que ce soit le bon moment côté budget, et je préfère vous le dire. Je vous partage une ressource pour avancer, et la porte reste ouverte.* »

3. Comment on le fait : la méthode à connaître par cœur

Tu ne peux pas défendre une valeur que tu ne maîtrises pas. Voici ce que tu dois pouvoir expliquer simplement, sans réciter.

Le différenciateur central

« On ne devine pas. On mesure d'abord. »

La médecine classique regarde 4 ou 5 marqueurs et conclut « tout est normal ». Nous mesurons ce qui est rarement exploré : inflammation silencieuse, fatigue chronique, stress physiologique, perte musculaire, métabolisme ralenti. Problème biologique, solution biologique. C'est ce qui nous distingue de tous les coaches que le prospect a déjà essayés.

Les 3 piliers

- **La biologie d'abord.** Prise de sang 110 marqueurs + ADN nutriginomique. On mesure, on ne devine pas : c'est le socle dont découle tout le protocole, et c'est par là qu'on commence. C'est ce qui nous rend uniques.
- **Nutrition et micronutrition calées sur vos marqueurs.** Pas un régime. Baisse l'inflammation, relance l'énergie, corrige les carences.
- **Mouvement ciblé et équilibre hormonal.** 3 × 21 min / semaine, sans salle, plus la relance de ce que l'âge a ralenti (testostérone, cortisol, thyroïde, œstrogènes) : force, sommeil, clarté, tranchant.

Le parcours en 3 temps et l'équipe

Structurer (audit biologique : 110 marqueurs + ADN), Transformer (protocole sur-mesure exécuté par l'équipe), Optimiser (ajustements continus sur cycles d'environ 90 jours). Accompagnement de 6 mois, équipe pluridisciplinaire : Valentin (sport et nutrition), Adrien et Sonia (mental), Jérémy (micronutrition), Vincent (médecin) et Pauline (pharmacie), sous le pilotage de Benjamin, avec une application de suivi quotidien.

Valeur marché de cet accompagnement : environ 20 000 €. Garde ce chiffre en tête, c'est ton ancrage avant d'annoncer nos prix.

Les preuves à avoir en tête

- Olivier, 54 ans, dirigeant : bilan « normal » mais cortisol haut et testo basse. En 4 mois, énergie stable et clarté retrouvée.
- Philippe, 67 ans : tension 17/10 et CRP élevée. CRP divisée par 3, 10 km/jour, se sent mieux qu'à 55 ans.
- Catherine, 57 ans, ménopause : sommeil de 5 h passé à 7 h 30, libido et énergie revenues.

4. L'offre et les prix

Rappel confidentialité

Ces prix sont internes. Le setter ne les donne jamais. Toi, closer, tu les présentes seulement à l'appel, après avoir créé la valeur et qualifié le budget. Jamais avant.

Offre	6 mois	3 mois	Ce qui la distingue
PREMIUM	8 400 €	5 400 €	Tout le contenu PLUS + journée d'immersion et suivi individualisé par Benjamin + audit avancé (DEXA, VO2 Max, métaux lourds).
PLUS (cible)	4 900 €	2 600 €	Suivi sport/nutrition (1 appel/sem + 6j/7), prépa mentale, prise de sang 110 biomarqueurs, 3 appels d'optimisation Benjamin, 2 appels micronutrition.
ESSENTIEL	2 600 €	1 250 €	Suivi sport/nutrition (1 appel/sem + 6j/7) + 1 appel prépa mentale. Sans biologie.
STARTER	900 €	n/a	Programme + protocole individualisé, 1 appel coach, 1 appel mental. Sans prise de sang. La porte d'entrée pour qui ne peut pas s'engager au-dessus. Downsell.

Paiement : en une fois, ou en facilité avec frais. L'option 3 mois n'est pas un rabais, c'est un format plus court quand le budget bloque sur 6 mois. On descend l'échelle seulement quand c'est justifié (voir section 7), jamais en réflexe.

5. La trame de l'appel de closing

Durée cible : 30 à 45 minutes. La vente est faite à 80 % dans le diagnostic, pas dans le prix. Ne saute jamais une étape pour aller plus vite à l'annonce.

Étape 1 · Cadre et rapport (2-3 min)

- Accueil chaleureux, on vérifie que la personne a bien 30-45 min au calme.
- On pose le cadre : « D'abord je fais le point sur votre situation, ensuite je vous montre ce qu'on peut mettre en place, et à la fin, si c'est pertinent pour vous et pour nous, on regarde comment démarrer. Ça vous va ? »
- Ce « oui » de cadre autorise la question d'argent plus tard sans surprise.

Étape 2 · Rediagnostic et douleur (10-15 min)

- Situation : objectif, métier et rythme, énergie sur 10, douleurs, sommeil.
- Blocage : « Qu'est-ce qui vous bloque le plus : le temps, la méthode, la régularité ? » puis « Qu'avez-vous déjà essayé, et ça a donné quoi ? » (lui faire dire que ça n'a pas tenu).
- Émotion : « Quand vous vous regardez dans le miroir, qu'est-ce que vous ressentez ? » (silence). « Si rien ne change dans 2 ou 3 ans, ça donne quoi ? »
- Vision : « Si dans 90 jours vous atteigniez votre objectif, qu'est-ce que ça changerait, et pourquoi c'est important pour vous ? »

Le gap : l'étape la plus importante de l'appel

Ta vente se joue ici. Tu dois obtenir trois choses et les faire dire à voix haute par la personne : sa douleur actuelle, précise et ressentie, puis son objectif, puis le bénéfice concret qu'elle en tirerait. Ensuite tu creuses l'écart entre les deux. Plus le gap entre « là où j'en suis » et « là où je veux être » est grand et ressenti, plus la décision devient évidente. Ne passe jamais à la suite tant que ce gap n'est pas clair et verbalisé par la personne.

- **Infos santé pour l'équipe** : tu notes traitements, antécédents et pathologies dans le CRM, non pas pour filtrer, mais pour que l'équipe adapte le protocole en onboarding. Tu restes rassurant : « Tout sera calé sur votre situation. » Tu ne parles jamais de médecin à voir avant.

Le reframe, ici, systématiquement

Dès que la personne parle de poids, tu élargis : « Le poids, c'est le symptôme visible. Ce qu'on vise vraiment, c'est votre énergie, la fin des douleurs et tenir sur 20 ans. Le poids suit quand la biologie est réglée. » Tu déplaces la conversation de la minceur vers la longévité. C'est ce qui justifie le prix premium.

Étape 3 · Le pont et la solution reliée à SON cas (5 min)

- Récap : « Si je résume, vous voulez [objectif], vous êtes bloqué par [blocage], et derrière il y a [raison profonde]. C'est bien ça ? »
- Tu présentes la méthode courte (mesurer d'abord, 3 piliers, équipe, app) et tu la relies mot pour mot à ce qu'il vient de dire.
- Tu ancre la valeur (environ 20 000 € sur le marché) et tu attends un vrai « oui, c'est pertinent pour moi » avant d'aller au prix.

Étape 4 · Diagnostic financier puis annonce du prix (5-8 min)

- Cohérence budget : « Avant de vous montrer comment on démarre, votre revenu mensuel tourne autour de combien ? Et côté épargne, vous êtes à l'aise ? »
- Tu choisis l'offre à présenter (Plus par défaut, Premium si dirigeant aisé et motivé, Essentiel ou Starter en repli).
- Annonce cadrée par la valeur : « Pour tout ce que je viens de vous décrire, l'accompagnement Plus, c'est 4 900 € sur 6 mois. » Puis **silence total**.

Étape 5 · Closing et engagement (5-10 min)

- S'il est d'accord : tu enclenches le démarrage tout de suite (offre, paiement, prochaine étape). Un oui qu'on ne concrétise pas se refroidit.
- S'il objecte : méthode 4C (section 6). Tu ne défends pas, tu poses des questions jusqu'à ce qu'il lève lui-même son frein.
- Tu actives le levier d'urgence : places limitées par cohorte, prochain démarrage daté. « Les places partent vite et la prochaine session démarre le [date]. » C'est ce qui fait décider maintenant plutôt que « plus tard ».

Étape 6 · Verrouillage et passation (2-3 min)

- Confirmation du paiement, envoi du questionnaire de lancement, appel de lancement avec Valentin sous 48 h. C'est l'onboarding qui calera l'adaptation du protocole à sa situation.
- Tu projettes : « Vous venez de prendre la bonne décision, on s'occupe de vous à partir de maintenant. »

6. Traitement des objections (méthode 4C)

La méthode 4C, sur CHAQUE objection

Comprendre : 2-3 phrases sincères d'empathie, pas un « je comprends » bidon. Creuser : des questions pour trouver la vraie objection, car le prospect enjolive pour se protéger. Confiance : rassurer avec preuve sociale et bénéfice, sans argumenter dans le vide. CTA : reposer une question qui fait avancer. On ne combat jamais une objection de front, on la désamorce.

Ces objections sont celles qui reviennent réellement dans ton CRM. Garde ce tableau sous les yeux pendant les appels.

Objection	Ce qu'elle cache	Réponse (méthode 4C)
« C'est trop cher / pas le budget »	<i>Souvent : valeur perçue insuffisante ou peur de se tromper encore. Parfois un vrai plafond.</i>	Comprendre : « C'est un vrai investissement, et vous avez déjà été déçu avant. » Creuser : « Si le budget n'était pas un sujet, vous démarreriez, oui ou non ? » Oui : le frein est le format, on travaille 3 mois, facilité, Essentiel. Non : l'objection est ailleurs. Confiance : valeur marché 20 000 €, un cas client proche. CTA : « On part sur quel format pour que ce soit gérable ? »

Objection	Ce qu'elle cache	Réponse (méthode 4C)
« Je dois réfléchir »	<i>Une info manque, ou un doute non dit.</i>	Comprendre : « Normal, c'est une décision qui compte. » Creuser : « Vous réfléchissez sur le fait de vous transformer, ou sur le format ? Qu'est-ce qu'il vous manque pour décider ? » Confiance : répondre précisément à l'info manquante. CTA : reposer la question de démarrage.
« J'en parle à ma femme / mon mari »	<i>Décision de couple légitime, ou façon de temporiser.</i>	Comprendre : « Totalement normal pour une décision pareille. » Creuser : « Vous, si c'était votre seule décision, vous y alliez ? » Confiance : « Le mieux, c'est 15 min à trois, ou votre conjoint sur l'appel. » CTA : proposer un créneau à deux, précis.
« J'ai déjà essayé des coachs »	<i>Il travaillait à l'aveugle, il a peur de revivre ça.</i>	Comprendre : « C'est exactement pour ça que vous êtes au bon endroit. » Creuser : « Ils partaient de quoi pour construire votre plan ? » (de rien de mesuré). Confiance : « Eux devinaient. Nous, on part de vos 110 marqueurs et de votre ADN. » CTA : « C'est cette différence qu'on installe. On démarre ? »
« C'est l'âge, c'est trop tard »	<i>Croyance limitante, souvent installée par un médecin.</i>	Comprendre : « Je sais qu'on vous l'a répété. » (on ne la valide jamais). Creuser : « Et si ce n'était pas l'âge, mais des marqueurs jamais regardés chez vous ? » Confiance : Philippe, 67 ans, se sent mieux qu'à 55 ans. CTA : « Le vrai risque, c'est d'attendre. On mesure maintenant ? »
« Je suis déjà suivi (kiné, nutritionniste) »	<i>Peur de doubler ou de froisser un praticien.</i>	Comprendre : « Très bien, c'est déjà une bonne démarche. » Creuser : « Ce suivi couvre votre biologie complète, l'hormonal, la nutrition calée sur vos marqueurs ? » (non). Confiance : « On ne remplace pas votre kiné, on pilote l'ensemble à partir de vos données. » CTA : « On regarde comment ça s'articule avec votre suivi ? »
« Ce n'est pas le moment / trop occupé »	<i>Pas une priorité, ou peur de ne pas tenir.</i>	Comprendre : « C'est souvent LA raison pour laquelle les gens nous appellent. » Creuser : « Le moment idéal, il arrive quand ? » (jamais). Confiance : « 3 × 21 min par semaine, sans salle, sans régime, pensé pour les agendas chargés. »

Objection	Ce qu'elle cache	Réponse (méthode 4C)
		CTA : « Si le format est fait pour les débordés, qu'est-ce qui vous retient vraiment ? »
« Envoyez-moi des infos par mail »	<i>Fuite polie. Un mail ne close jamais.</i>	Comprendre : « Je peux, bien sûr. » Creuser : « Qu'est-ce que vous voudriez y trouver qu'on n'a pas déjà vu ensemble ? » Confiance : « Un PDF ne regardera jamais VOTRE situation comme on vient de le faire. » CTA : « On décide maintenant, et je vous envoie le détail à la suite. On part sur quel format ? »

7. Viser haut d'abord, descendre sans brader

Le budget est souvent le tueur numéro un des deals. La solution n'est pas de casser les prix : c'est de viser le plus haut d'abord, de bien traiter l'objection, et de ne descendre l'échelle qu'ensuite, au bon moment et dans le bon ordre.

- **Vise le plus cher possible, d'abord.** Tu présentes et tu défends l'offre haute (Plus, voire Premium selon le profil). Tu ne dégages jamais un prix plus bas par réflexe.
- **Traite l'objection avant de baisser.** Face à « c'est trop cher », tu creuses et tu pousses avec la méthode 4C : est-ce la valeur, la confiance, ou un vrai plafond ? On ne descend d'un cran que si le frein budget est réel et confirmé, jamais avant.
- **Ordre de repli, un cran à la fois :** Plus 6 mois, puis Plus 3 mois (2 600 €), puis Essentiel (2 600 € / 1 250 €), puis Starter (900 €). Jamais deux crans d'un coup.
- **Jamais de prix bas à un profil qualifié.** Un dirigeant aisé qui « hésite » a un problème de valeur ou de confiance, pas de budget : on retourne au diagnostic, on ne baisse pas.
- **Le Starter est une porte d'entrée, pas un lot de consolation.** Pour quelqu'un de motivé mais réellement contraint, pour démarrer et monter en gamme ensuite.
- **Encaisser vite.** Le paiement en une fois est l'option par défaut. Sécurise toujours un acompte le jour de l'appel : un « oui » sans premier paiement n'est pas une vente.

8. Après l'appel

- Remplir le CRM tout de suite : situation, état de santé et points de vigilance, objection principale, résultat (signé / à relancer le [date] / refusé), montant, formule, note pour l'équipe.
- Signé : déclencher l'onboarding (questionnaire de lancement, appel de lancement Valentin sous 48 h). L'équipe cale l'adaptation du protocole en interne.
- Pas signé mais chaud : fixer une date de relance précise, jamais un « je rappellerai ».
- Non franc : garder la porte ouverte, proposer de recontacter dans 6 semaines.

9. Les 10 règles d'or

1. La vente se joue dans le diagnostic, pas dans le prix.
2. On ne vend jamais de la perte de poids. On vend l'énergie, la fin des douleurs, la longévité.
3. On accompagne large : tout profil qui peut bouger, mieux manger et ajuster son hygiène de vie. On rassure, on ne fait jamais peur.

4. On ne valide jamais « c'est l'âge ». Les cas très sensibles, on les signale à Benjamin en note interne, sans rien dire d'alarmant au prospect.
5. Après le prix, silence. Le premier qui parle perd.
6. On ne défend pas une objection, on la creuse avec des questions (4C).
7. On qualifie le budget avant d'annoncer un prix.
8. On ne brade pas un prospect qualifié : on descend l'échelle seulement quand c'est justifié.
9. On sécurise un acompte le jour même : un oui sans paiement n'est pas une vente.
10. On termine toujours sur une action datée : démarrage ou relance précise.

Objectif : signer un maximum. L'urgence et les places limitées sont tes meilleurs leviers, sers-t'en à chaque appel.