DIAMOND
HOUSE

MAÎTRISE DU PHONING
La liste d'urgence

Les premiers appels qui te donnent tes premiers résultats

Mantra du Phoning

Avant chaque appel, connecte toi à cet état d'esprit



Je suis **enthousiaste et chaleureux(se)**

Mon rôle, **c'est d'inviter** pas convaincre

Chaque appel est une **graine semée**

Je me **concentre sur la qualité** pas sur la quantité

DIAMOND HOUSE

Qu’est -qu’un contact
Liste d’urgence ?

Tes contacts les plus
proches, **motivés** & **curieux**



MARCHÉ CHAUD



PROFIL BUSINESS



OUVERT D’ESPRIT



MOTIVÉ

Ces contacts seront reçus
de préférence en One-to-One !

DIAMOND HOUSE

Pourquoi le One-to-One
pour ses contacts d'urgence

Les contacts de la liste d'urgence doivent être reçus de préférence en one-to-one (seul ou avec une upline).

- C'est plus **personnel et respectueux** pour un proche.
- Tu gardes un **contrôle total** de l'échange.
- L'invité se sent **valorisé.**
- Tu peux **adapter la discussion** à son profil et répondre à ses questions.
- Ça crée plus facilement une **connexion émotionnelle.**

DIAMOND HOUSE

Comment aborder vos prospects

TRAME PRISE DE RENDEZ-VOUS - ACCOMPAGNÉ

1. Je viens de démarrer un nouveau projet avec un(e) ami(e)

   ou

   Je développe un projet interessant avec un(e) ami(e)

2. J'aurai besoin de tes compétences

   ou

   J'aurai besoin de ton avis

3. Je ne vais pas t'en parler maintenant au téléphone

4. Mais j'ai vraiment hâte de pouvoir t'en parler

5. Quand est-ce qu'on peut se voir le plus rapidement possible avec mon/ma collaborateur/trice pour que je puisse t'en parler ? On en aura pour une vingtaine de minutes. Qu'est-ce qui te convient le mieux ? Demain matin, après midi?

BONUS : POSER LE CADRE QUI S'Y PRÊTE!



Comment aborder vos prospects

TRAME PRISE DE RENDEZ-VOUS - SEUL

1. Je viens de démarrer un nouveau projet
   ou
   Je développe un projet interessant

2. J'aurai besoin de tes compétences
   ou
   J'aurai besoin de ton avis

3. Je ne vais pas t'en parler maintenant au téléphone

4. Mais j'ai vraiment hâte de pouvoir t'en parler

5. Quand est-ce qu'on peut se voir le plus rapidement possible pour que je puisse t'en parler ? On en aura pour une vingtaine de minutes. Qu'est-ce qui te convient le mieux ? Demain matin, après midi?

BONUS : POSER LE CADRE QUI S'Y PRÊTE!



Ne brûle pas tes contacts
les plus précieux

Conseils à appliquer

- Être court, clair, enthousiaste
- Faire des rendez-vous de préférence en One-to-One
- Laisser la curiosité travailler pour toi

Erreurs à éviter

- Donner trop d'infos au téléphone
- Inviter directement en présentation publique
- Tenter de convaincre ou de débattre
- S'éterniser au téléphone


1 MINUTE


2 MINUTES


3 MINUTES

DIAMOND HOUSE

Challenge pratique
pour la liste d'urgence

Appeler **10 personnes minimum**

Obtenir **3 rendez-vous minimum**

**Présentations publiques pour plus tard,
One-to-One pour commencer !**

DIAMOND
HOUSE



Les tips du Leader

Rodrigue Nepotel - First Million Earner

TOUJOURS UTILISER SON AGENDA

Planifiez vos actions de manière organisée.

UN INVITÉ EST UN POTENTIEL PARTENAIRE

S'il n'adhère pas aujourd'hui, il le fera peut-être demain.

DIAMOND HOUSE