

Morgane Desire

LE GUIDE

des
objections



EAC - @MD.DESIRE.MORGANE

Morgane Desire

HEY, 

Moi *c'est* Morgane.

À 8 ans, diagnostiquée d'une pathologie incurable,
l'école m'a classée **"sans avenir"**.

À 22 ans, j'ai décidé de *reprendre le contrôle*. Pendant 4/5 ans
en MLM, j'ai bâti une équipe de 150 personnes et
généralisé **3,3 M€ da CA** grâce à mes propres stratégies.

Puis j'ai recommencé seule.

-  Sans équipes
-  Sans appels
-  JUSTE EN DM

SPOILER ALERTE :

500K€ closés cash en 12 mois !

Aujourd'hui, j'enseigne les méthodes authentiques qui
transforment un téléphone... en machine à ventes.



EAC - @MD.DESIRE.MORGANE





Ce guide a été conçu pour t'aider à maîtriser l'art de la **gestion des objections**, quel que soit ton domaine !
Tu y trouveras un **modèle simple, adaptable et puissant**, ainsi que des exercices pratiques pour maximiser tes conversions.

1. Le Modèle L.A.R.A.M.

L – Légitimer

Objectif : apaiser et reconnaître l'objection.

A – Approfondir

Objectif : comprendre la vraie raison du blocage.

R – Reformuler

Objectif : clarifier le véritable problème caché derrière l'objection.

A – Acheminer

Objectif : offrir une nouvelle perspective et remettre les priorités au bon endroit.

M – Montrer le chemin

Objectif : donner de la clarté et aider à la décision.



2. Gestion des objections

“C’est trop cher”

- Légitimer : Je comprends totalement.
- Approfondir : Tu t’attendais à quel budget ?
- Reformuler : Tu as peur de ne pas rentabiliser.
- Acheminer : Justement, on construit la rentabilité ensemble.
- Montrer le chemin : Voici comment l’investissement devient un levier...



“Ce n’est pas le bon moment”

- Légitimer : C’est normal de ressentir ça.
- Approfondir : Qu’est-ce qui rend le timing difficile ?
- Reformuler : Tu as peur de te surcharger.
- Acheminer : On structure précisément pour éviter ça.
- Montrer le chemin : Tu veux commencer ce changement de vie, ou attendre encore que le temps avance ?



2. Gestion des objections

“Je dois réfléchir”

- Légitimer : Tu fais bien de ne pas te précipiter.
- Approfondir : Qu'est-ce que tu veux clarifier ?
- Reformuler : Tu veux être sûr que ça te correspond.
- Acheminer : Voici exactement comment le programme répond à ton besoin.
- Montrer le chemin : Qu'est-ce qui te manque pour être à l'aise et atteindre cet objectif ?

3. Exercices Pratiques

Exercice 1 : Identifier les vraies objections

Liste les 5 objections qui reviennent le plus dans ton business, puis note ce qui se cache réellement derrière chacune d'elles.

Exercice 2 : Ton script L.A.R.A.M. personnalisé

Choisis une objection difficile et écris ta réponse en suivant L.A.R.A.M.



3. Exercices Pratiques

Exercice 3 : Tes phrases d'ouverture

Rédige 3 phrases pour légitimer et mettre le prospect en confiance.

Exercice 4 : Reformulation avancée

Choisis une objection difficile et écris ta réponse en suivant L.A.R.A.M.

Exercice 5 : Ton message final de décision

Rédige une phrase d'appel à l'action douce mais engageante.

Fais l'exercice avec ma
méthode autant de fois que
possible et tu deviendras
top 1% en vente !!!



Morgane Desire

Allons droit au but.

Si tu lis ces pages, **ce n'est pas par hasard !**

C'est que tu veux enfin **transformer ta passion** en quelque chose de concret, avancer plus vite, et arrêter de courir après les clients jour après jour.

Et justement, **c'est là que j'interviens !** Aider des entrepreneurs ambitieux à structurer, **vendre et développer leur business**, c'est exactement ce que je fais.

Ce qu'il te manque aujourd'hui, ce n'est pas plus de motivation, mais un **cadre clair**, une **méthode applicable**, et un **plan d'action** pensé pour toi.

**INSTALLE MON SYSTÈME AUTOMATIQUE
QUI CONVERTIT**



Attention : les places sont limitées et il ne sera plus possible de copier mon système à vie ! Choppe vite ta place !

CLIQUE ICI



Pour copier mon système

EAC - @MD.DESIRE.MORGANE