

# Liste de noms

## SCHEMA DES CONTACTS



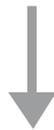
HEALTH & BEAUTY

# La clef du succès!

Liste de noms



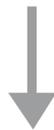
Fixation d'un rendez-vous



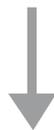
Présentation commerciale/conversation



Intégration/Prise en charge



Chiffre d'affaires



**BONUS!**

# Liste de noms

## **100 noms qui valent leur pesant d'or!**

Dans le but d'atteindre les personnes intéressées potentielles, on utilise généralement une liste de noms.

## **Les noms sont votre capital**

Répertoriez le plus grand nombre possible de noms de personnes avec lesquelles vous avez entretenu des relations, de quelque nature que ce soit, au cours des dernières années. Utilisez à cette fin les aides-mémoire à la fin de la liste de noms. Vous trouverez aussi un tableau qui vous sera également d'une aide précieuse.

## **Je ne connais pas 100 personnes!**

Peut-être aurez-vous tendance dans un premier temps à vous détourner en disant: "Je ne connais pas 100 personnes." Ne vous découragez pas. Assignez-vous la mission d'enrichir cette liste jour après jour. Réfléchissez bien et prenez le temps qu'il vous faut. Vous ne tarderez pas à constater que vous connaissez bien plus de 100 personnes. Dressez alors une deuxième liste de 100 noms, et si nécessaire, même une troisième.

## **Pourquoi cette liste est-elle importante?**

Les activités de LR exigent d'établir en permanence de nouvelles relations. Il ne s'inscrit pas dans la nature humaine d'aborder des inconnus. Le plus simple est de nouer des liens avec des personnes que vous connaissez déjà. Pour déterminer le potentiel de relations intéressantes dont vous disposez, vous devez par conséquent vous efforcer de produire la liste la plus complète possible.

## **Astuces:**

- Feuilletez vos albums de photos
- Etapas de la vie
- Quelles personnes ai-je connues à l'école, à l'université...
- Prénoms
- Qui parmi mes connaissances s'appelle Peter ou Beatrice...
- Caractéristiques
- Qui parmi mes connaissances porte des lunettes, une barbe...

## **Règle fondamentale: Ne pas trier!**

Écrivez tout le monde et ne procédez pas à une sélection préalable. Chacun peut en effet exercer cette activité avec fruit, quel que soit son parcours éducatif.

## **Une préparation appropriée!**

Notez le nom, le prénom, le numéro de téléphone et de GSM et tous les autres renseignements aux endroits prévus. Efforcez-vous de compléter entièrement toutes les colonnes. Cela facilitera la collaboration avec votre parrain dans une deuxième étape, lors d'une prise de contact commune.

# Liste de contrôle

## **Notez scrupuleusement tous les noms qui vous viennent à l'esprit!**

Connaissez-vous ce phénomène? Lorsque vous réfléchissez aux personnes qui pourraient être intéressées par les produits LR parmi vos amis et vos connaissances, ou qui pourraient être envisagées pour une présentation commerciale/conversation, vous commencez tout de suite à trier. Hans: oui; Birgit: non; Anna: non; Susanne: oui. Vous prenez ainsi une décision pour d'autres personnes sans même leur avoir demandé leur avis!

Pensez-y: vous pouvez **tout** demander. La pratique nous montre que l'ensemble des catégories professionnelles sont représentées dans les activités de LR, des femmes de ménage aux directeurs d'entreprise, en passant par les médecins et les commerçants. Quelle conclusion peut-on en tirer? Vous trouverez également des personnes appartenant à différentes catégories professionnelles dans votre liste de noms. Ne décidez donc jamais à l'avance des personnes pour lesquelles ces activités semblent convenir à vos yeux. Consignez littéralement tous les noms qui vous viennent à l'esprit.

## **L'art de bien téléphoner!**

### **N'oubliez pas de sourire!**

Les activités de LR n'ont rien d'une manifestation de désolation. Vous souhaitez surprendre d'autres personnes par des produits de haute qualité, leur faire découvrir une activité qui offre des perspectives d'avenir brillantes. N'est-ce pas une raison de se réjouir?! En conséquence, entraînez-vous à sourire au téléphone. Votre rayonnement n'en sera que plus sympathique et moins crispé. Votre correspondant à l'autre bout du fil s'en aperçoit!

### **De grâce, du calme!**

Ne téléphonez pas dans la cuisine ou sur le palier, où les bruits de fond sont généralement importants. Choisissez plutôt un endroit paisible, où vous ne serez pas dérangé, pour téléphoner.

### **Plutôt concentré que négligent!**

Pour téléphoner, vous devez également vous asseoir le dos bien droit, de préférence à une table. Votre correspondant remarque en effet si vous êtes étendu nonchalemment sur le canapé ou si vous êtes souriant, mais attentif, au téléphone.

### **Survêtement, non merci!**

Lorsque vous portez des vêtements correspondant à vos activités pour téléphoner, votre conscience personnelle s'accroît de 100%. Résultat: vous êtes plus convaincant!

### **Pourquoi exercez-VOUS des activités pour LR?**

Ecrivez les réponses. Ce sont les meilleurs arguments pour convaincre votre interlocuteur, sans le sermonner.

### **Etes-vous en forme aujourd'hui?**

Ou avez-vous mal dormi et êtes-vous de mauvaise humeur? Dans ce cas, il est préférable de reporter l'appel téléphonique au lendemain. Attention toutefois à ne pas le reporter aux calendes grecques.

# Fixer un rendez-vous

Imaginez-vous que vous avez déniché une opportunité exceptionnelle, mais que vous ne pouvez pas en profiter seul.

Qui appelleriez-vous? **Parfaitement: vos meilleurs amis!**

Et comment les appelleriez-vous? **Avec enthousiasme!**

„C'est fou, imagine un peu. J'ai découvert une opportunité formidable. Il faut absolument que je t'en parle!“

**Les activités de LR sont une opportunité formidable! Faites partager votre succès en premier lieu à vos meilleurs amis et à vos connaissances.**

- Il vous faut un agenda, votre liste de noms et un téléphone, de préférence, dans un endroit tranquille.
- Vous devez prendre des rendez-vous fixes et précis et les inscrire dans un agenda...
- Abordez immédiatement le motif positif de l'appel.
- La prise d'un rendez-vous nécessite au maximum deux minutes. N'entamez pas de longues conversations privées.
- Souriez toujours et communiquez l'enthousiasme par votre voix.
- Prenez les rênes de la conversation, adoptez une „mentalité de meneur.“
- A cause des préjugés, ne dites jamais: „Il s'agit de parfums et de produits cosmétiques.“
- Déroulement de l'opération:

Salutation positive  Eveiller la curiosité  Proposer deux rendez-vous  Inviter également le conjoint

# Liste de noms

Nom, Prénom	Téléphone	Renseignement	Rendez-vous	Résultat
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				
11				
12				
13				
14				
15				
16				
17				
18				
19				
20				

# Liste de noms

Nom, Prénom	Téléphone	Renseignement	Rendez-vous	Résultat
21				
22				
23				
24				
25				
26				
27				
28				
29				
30				
31				
32				
33				
34				
35				
36				
37				
38				
39				
40				

# Liste de noms

Nom, Prénom	Téléphone	Renseignement	Rendez-vous	Résultat
41				
42				
43				
44				
45				
46				
47				
48				
49				
50				
51				
52				
53				
54				
55				
56				
57				
58				
59				
60				

# Liste de noms

Nom, Prénom	Téléphone	Renseignement	Rendez-vous	Résultat
61				
62				
63				
64				
65				
66				
67				
68				
69				
70				
71				
72				
73				
74				
75				
76				
77				
78				
79				
80				

# Liste de noms

Nom, Prénom	Téléphone	Renseignement	Rendez-vous	Résultat
81				
82				
83				
84				
85				
86				
87				
88				
89				
90				
91				
92				
93				
94				
95				
96				
97				
98				
99				
100				

# Liste de noms

Nom, Prénom	Téléphone	Renseignement	Rendez-vous	Résultat
101				
102				
103				
104				
105				
106				
107				
108				
109				
110				
111				
112				
113				
114				
115				
116				
117				
118				
119				
120				

# Liste de noms

Nom, Prénom	Téléphone	Renseignement	Rendez-vous	Résultat
121				
122				
123				
124				
125				
126				
127				
128				
129				
130				
131				
132				
133				
134				
135				
136				
137				
138				
139				
140				

# Liste de noms

Nom, Prénom	Téléphone	Renseignement	Rendez-vous	Résultat
141				
142				
143				
144				
145				
146				
147				
148				
149				
150				
151				
152				
153				
154				
155				
156				
157				
158				
159				
160				

# Liste de noms

Nom, Prénom	Téléphone	Renseignement	Rendez-vous	Résultat
161				
162				
163				
164				
165				
166				
167				
168				
169				
170				
171				
172				
173				
174				
175				
176				
177				
178				
179				
180				

# Liste de noms

Nom, Prénom	Téléphone	Renseignement	Rendez-vous	Résultat
181				
182				
183				
184				
185				
186				
187				
188				
189				
190				
191				
192				
193				
194				
195				
196				
197				
198				
199				
200				

### Sans liste de noms, point de salut!

Concoctés pour vous: des aide-mémoires et des pense-bêtes grâce auxquels ce sera un jeu d'enfant d'allonger votre list. Parcourez d'abord le tableau ci-après. Peu importe que ce soit chez le médecin, sur le marché, à la station-service ou à la librairie du coin: vous rencontrez et vous connaissez partout des personnes que vous pouvez envisager comme clients et partenaires potentiels.

Agence de voyage	Crèche	Médecins
Agent immobilier	Dentiste	Messagers
Amis	Employés	Monituer d'auto-école
Artisan	Enseignants	Négociants en vins
Associations	Entrepreneurs	Ordinateur
Assurances	Esthéticienne	Parents
Banques	Etudes	Personnel hôtelier
Boucherie	Expositions	Personnes positives
Boulangier	Facteurs	Petites annonces
Boutiques	Femmes de ménage	Pharmacie
Camarades d'école	Football	Profession libérales
Gym	Fournisseurs	Publicitaires
Charcuterie	Gardiens d'animaux	Représentant commercial
Chauffeurs de taxi	Gérants	Restaurateurs
Club sportif	Golf/Handball	Salons
Coiffeurs	Groupes d'entraide	Secrétaires
Collègues de travail	Hôtesses	Séminaires
Commerçants sur les marchés	Indépendants	Serveurs
Concessionnaire	Internet	Soignants
Concierge	Libraires	Station-Service
Connaissances	Location de voitures	Supermarché
Connaissances de fêtes	Loisirs	Traducteurs
Connaissances de vacances	Magasin du coin	Traiteurs
Conseiller en alimentation	Magasins de GSM	Université populaire
Cours du soir	Mécanicien	Voisins