

Aide à l'argumentation de vente

Chers lecteurs et futurs vendeurs d'un livre unique «La forme à votre portée». Vous voici investi d'une mission! Celle d'apporter aux gens - à votre entourage en premier lieu - le livre qui leur donnera les clés leur permettant de gérer leur forme, leur santé et leur bien-être, avec en plus la possibilité bien réelle de gagner de l'argent, voire beaucoup d'argent. Pour cela, vous avez dorénavant tout en main pour réussir!

Ci-après, voici un exemple d'argumentation pour recruter de nouveaux adhérents/acheteurs qui vont venir étoffer votre "chaîne" de multi-level marketing. Notez que cet exemple n'est pas exclusif et n'a aucun caractère contraignant. Vous pouvez très bien développer votre propre argumentation. L'argumentation personnelle est souvent la meilleure, parce que c'est celle que l'on ressent et maîtrise le mieux.

Lorsque l'on vend quelque chose, la première règle est d'être convaincu de la valeur du produit que l'on vend. Pour cela, il faut bien connaître son produit. Si vous êtes hésitant, si vous ne connaissez pas votre produit pour en «vanter» les qualités et les avantages que l'acheteur peut en retirer, vous n'avez aucune chance...

Ici en l'occurrence, en proposant le livre «La forme à votre portée» vous avez beaucoup de chance. Vous proposez un produit de qualité, accessible à tout le monde, écrit dans un langage clair et précis. Pour vous en convaincre, consultez le livre lui-même et aussi les pages du site www.fitlineseminaires.ch qui donnent des extraits.

Ce livre s'adresse à tout le monde. Qui en effet ne désire pas avoir la forme, qui ne désire pas perdre du poids, qui ne sait pas exactement comment manger, qui ne sait pas quels exercices lui sont les plus profitables, etc? Aux personnes que vous contactez et qui toutes, pratiquement ont quelque chose qui ne va pas ou qu'elles aimeraient améliorer, vous citez les pages du livre concernant leur problème. Par exemple, à celles qui désirent perdre du poids, vous citez et montrez les pages 72 à 87; à celles qui ne savent pas comment se nourrir pour lutter contre la surcharge pondérale, vous indiquez les pages 88 à 182 qui traitent en détail de cette question, de la nutrition, de la manière de cuire les aliments, des régimes et menus, avec la table complète des calories, des vitamines - comment les prendre - ainsi que les minéraux et oligos, etc. Aux personnes qui ont mal au dos, vous leur montrez comment résorber leur mal grâce aux pages 246 à 256 consacrées à ce sujet. Etc.

Mais le plus fantastique avec ce livre - qui faut-il le rappeler, vaut bien plus que le prix de son investissement - c'est que vous proposez à la personne que vous avez contactée de gagner de l'argent! Et gagner de l'argent facilement. Un peu comme un jeu, qui plus est, apporte réellement quelque chose d'une grande valeur à l'acquéreur, qui peut à son tour devenir aussi vendeur. N'est-ce pas merveilleux! En vendant ce livre «La forme à votre portée» vous rendez service aux gens de deux manières: vous leur fournissez un ouvrage pour gérer leur forme, leur santé et leur bien-être et en plus vous leur donnez la possibilité de gagner de l'argent! Beaucoup d'argent même...

Aussi lorsque vous abordez quelqu'un tout pourrait commencer par:

Madame, Monsieur, en plus de toutes les connaissances que vous apporte ce livre, aimeriez-vous gagner un tas d'argent sans (pratiquement) rien faire?

A cela, vous allez recevoir des réponses diverses, dont certaines empreintes de scepticisme. Ne vous laissez pas décontenancer. Continuez votre argumentation en insistant sur le côté sérieux de votre offre, dites:

Croyez-moi, cette affaire est des plus sérieuses! La preuve, c'est que nous ne vous demandons pas d'argent! Vous achetez simplement un excellent produit à un prix très abordable - moins de Sfr 50.—ou € 30.-- frais d'expédition compris - pour un livre qui en lui-même a une très haute valeur intrinsèque et qui vous rendra des services inestimables votre vie durant...

Donc, rien que là, vous ne risquez rien! Au contraire vous avez un instrument qui répond pratiquement à toutes les questions que vous vous posez sur la forme, la santé et le bien-être.(Là, vous devez montrer le livre aux pages concernées et citer les références). Tout le monde a besoin d'un tel ouvrage à la maison. Ouvrage qu'on peut consulter quand on veut, comme on veut...

Lorsque la personne contactée est convaincue, ou encore pour mieux la convaincre, enchaînez rapidement:

Mais le plus fort, avec ce livre, c'est que vous allez gagner - sans rien faire pratiquement - beaucoup plus d'argent que le livre ne vous a coûté...

- Comment ça? risque-t-on de vous dire.

Tout simplement parce que ce livre est vendu par multilevel-marketing! Ce livre en effet n'est pas diffusé grâce à la publicité qu'on fait habituellement dans les médias (journaux, TV, radio, etc) pour vendre un produit, mais il est vendu par le bouche à oreille. Cela signifie que le montant prévu pour sa promotion (publicité) soit Sfr. 19.-- par livre! - est distribué aux différents acteurs de la chaîne de vente du livre. Ainsi donc, moi qui vous vend ce livre, je vais touché Sfr 8.-- sur cette vente et si vous qui l'achetez, désirez vendre des livres à votre tour - parce que vous trouvez ce livre excellent par exemple - vous allez, vous aussi toucher Sfr 8.-- par livre vendu. Et moi je vais toucher Sfr 5.-- sur votre vente et ainsi de suite jusqu'au cinquième niveau de vente. Et si la personne à qui vous avez vendu un livre se met elle-même à vendre des livres, vous allez toucher Sfr 5.- - sur ses ventes, alors que moi, je toucherai Sfr 3.--, etc.

Intéressant! Non? C'est un système de vente qui permet de rétribuer l'ensemble des acteurs de la diffusion du produit, en l'occurrence ici, ce livre: «La forme à votre portée». Cela signifie que vous gagnez de l'argent en vous «amusant» et en rendant service à votre entourage et aux gens que vous rencontrez.

Le plus fort avec ce système, c'est que vous n'êtes pas obligé de vous "défoncer" à la tâche. Vous n'êtes pas obligé de "travailler" constamment ou indéfiniment... Ça marche simplement avec quelques personnes... Il vous suffit d'acquérir quatre, six, huit, dix personnes... Cela suffit pour démarrer ou étoffer une bonne chaîne. Evidemment, plus vous avez d'adhérents, plus votre chaîne sera importante et plus vous aurez de retombées... Mais, comme je vous le dis, déjà avec 4 à 10 personnes, vous allez recevoir bien plus d'argent que vous ne pensez...

Evidemment, montrez aux gens à qui vous avez vendu un livre tout l'intérêt qu'ils ont eux-mêmes à vendre des livres, comme je le fais moi-même en ce moment avec vous. Montrez-leur tout le bénéfice qu'ils peuvent en tirer... Cela en vaut la peine. Cela en vaut la peine pour deux raisons comme vous le savez. D'une part, vous diffusez un livre qui apporte de réelles connaissances - qu'on ne sait pas le plus souvent où aller chercher - et d'autre part, vous offrez la possibilité de gagner de l'argent.

Et les possibilités de gains sont très importantes, croyez-moi. Par exemple, si vous trouvez seulement 10 personnes qui souscrivent ce livre au moyen du bulletin de commande ad hoc eh bien, si ces 10 personnes font à leur tour exactement la même chose que nous, c'est-à-dire qu'elles trouvent elles aussi chacune 10 personnes, cela fait 100 personnes! Et si cette opération se répète cinq fois, - pour les cinq niveaux que comporte notre chaîne* - vous arrivez au chiffre "incroyable" de cent mille, oui, vous avez bien entendu, 100'000 personnes. 100'000 personnes sur lesquelles soit dit en passant, vous touchez encore Sfr 1.-- par personnes, soit Sfr. 100'000.-- auxquels il faut ajouter les autres gains intermédiaires...

*A ce propos, dites-vous bien que plus vous "élargissez" votre cercle d'acheteurs, meilleure sera votre chaîne. En effet, si vous restez dans le cercle "fermé" de votre entourage, votre chaîne risque vite d'être saturée, parce qu'elle ne trouve plus d'acheteurs potentiels, c'est-à-dire non encore servis! Aussi, s'il vous est possible de trouver des gens relativement éloignés de votre entourage, votre chaîne a toutes les chances de grandir comme elle le doit, de manière exponentielle.

En guise de conclusion, disons que c'était là une manière d'argumenter pour vendre le livre et étoffer votre chaîne de vente. Mais, comme nous le disions au début, il y a d'autres manières de faire. Par exemple, vous pouvez très bien demander à la personne que vous contactez, si elle aimerait gagner de l'argent... facilement. Et broder là-dessus en montrant tout l'intérêt qu'elle a de joindre la chaîne avec un «investissement» vraiment minime par rapport à tous les avantages qu'elle peut en retirer; connaissances et gains substantiels...

En vous souhaitant beaucoup de succès et des gains confortables.