

GOPPRO

LE RECRUTEMENT ORGANIQUE BY ASSENTIS

Séance 2 : Compétences 2 & 3
Entrer en contact et présenter l'opportunité
Animée par Bernard CUCHET



OBJECTIFS

Assentis
l'expert qui vous décrypte l'assurance

Apprendre à inviter de manière naturelle et professionnelle à découvrir notre opportunité professionnelle.

Créer la curiosité et **susciter l'intérêt** sans pression

Structurer la présentation de l'activité
Assentis pour déclencher l'envie chez votre interlocuteur

COMPÉTENCE 2 :

INVITER LE PROSPECT À DÉCOUVRIR L'ACTIVITÉ

Cette habilité est sans doute la plus importante.

Savoir donner envie à tout un chacun de découvrir ce que vous avez à lui présenter.



Les meilleurs développeurs d'organisation ne cherchent pas à recruter immédiatement leurs prospects mais à leur donner de **l'information sur ce qu'ils ont à offrir** et ensuite de les aider à se décider.

1. CRÉER UN CLIMAT DE CONFIANCE

Soyez des agriculteurs plus que des chasseurs. **La relation se construit sur le temps long.**

♥ Miser sur la relation humaine

Il faut se soucier avant tout des relations interpersonnelles ! Savoir nouer des liens et de l'amitié
(Dale Carnegie - Comment se faire des amis)

👤 Favoriser la preuve sociale

Inviter au bon moment à :

- un événement (Assent'Hours / rencontre)
- une visio témoignage
- une présentation de l'activité

🧠 Comprendre les motivations de votre interlocuteur

- liberté & autonomie
- pas de limitation de revenus
- produit à forte valeur ajoutée et utile
- travailler de chez soi
- gérer son temps
- construire un actif professionnel
- généré du revenu passif
- amitié / convivialité...

🔍 Repérer les signaux faibles chez vos interlocuteurs qui pourront vous servir de point d'accroche

Exemples de questions :

“Et toi, comment ça va le boulot ?” | “Ce serait quoi tes projets pro pour les 15 prochaines années ?”

2. ÉVEILLER LA CURIOSITÉ

Savoir proposer la découverte

Les professionnels **suscitent l'intérêt** et invitent à **découvrir** l'opportunité.

👉 Proposer par exemple :

- De participer à un événement
- D'examiner une brochure de présentation ou un support qui détaille l'opportunité d'affaire.

Les interactions personnelles sont fondamentales

3. OBTENIR UN RENDEZ-VOUS CLAIR

L'objectif est de **fixer un moment dédié** pour découvrir votre opportunité d'affaire :

- 📞 appel téléphonique
- 💻 visio
- ☕ café / rencontre physique

➡ Un rendez-vous où le prospect pourra découvrir réellement l'activité.

Assentis
l'expert qui vous décrypte l'assurance

Objectif : créer l'ouverture, pas convaincre ! Donner envie de découvrir votre opportunité ! Juste découvrir !

Votre capacité à constituer une grande équipe dépendra de votre aptitude à effectuer avec constance quelques activités simples sur une longue période.

COMPÉTENCE 2 :

INVITER LE PROSPECT À DÉCOUVRIR L'ACTIVITÉ



RÈGLE 1

Se détacher du résultat. Le but, s'est de renseigner et de faire comprendre ce qu'est l'opportunité Assentis.



RÈGLE 2

Soyez vous-même.
Soyez la meilleure version de vous-même.



RÈGLE 3

Mettez-y de la passion
(l'enthousiasme est contagieux / soyez joyeux)



RÈGLE 4

Adoptez une attitude positive (soyez vous-même mais soyez plus fort / soyez vous-même mais soyez plus audacieux)

Pour une invitation à participer ou lire un document de présentation d'opportunité, **il y a 8 étapes à maîtriser:**

#1

Démonter votre empressement

Vous êtes un homme ou une femme pressée, vous n'avez pas trop de temps à perdre (cela renvoi un bon signal)

#2

Une introduction qui mette votre interlocuteur en valeur

Un compliment juste et sincère, pas de flatterie inutile

#3

Lancez l'invitation

Approche directe / indirecte / ultra-indirecte

#4

Si je... Est-ce que vous...

Faites-vous sciemment de nouvelles relations (dans la vraie vie, sur les réseaux sociaux, ...)

Pour une invitation à participer ou lire un document de présentation d'opportunité, **il y a 8 étapes à maîtriser:**

#5

Confirmation 1

#6

Confirmation 2

#7

Confirmation 3

#8

Raccrochez



EXEMPLES DE PHRASES D'INVITATION

« Je pense à toi car je développe un projet entrepreneurial dans l'assurance, et je me suis dit que cela pourrait t'intéresser. »

« J'aimerais ton avis sur un modèle que je construis avec Assentis. »

« J'aimerais t'expliquer ce que je fais vraiment chez Assentis, ça pourrait t'inspirer ou intéresser quelqu'un autour de toi. »




Exercice : rédige ta phrase d'invitation personnalisée.

COMPÉTENCE 3 :

PRÉSENTER CETTE OPPORTUNITÉ D'AFFAIRE À VOS PROSPECTS

Ne soyez pas inquiets sur votre professionnalisme pour présenter l'opportunité.
Soyez vous-même.

Pourquoi avez-vous rejoint cette opportunité ? Quel intérêt professionnel et personnel y voyez-vous ?



Soyez **simples et non expert** pour rassurer vos prospects.
Dans l'univers du MLM, ce n'est pas ce qui fonctionne qui a de l'importance.
Ce qui compte c'est la duplication.

LES PRO DU MLM MISENT SUR :

Assentis
l'expert qui vous décrypte l'assurance

Les **outils à disposition** pour présenter opportunité

Les **évènements** organisés

Les **autres membres du réseaux** pour présenter l'opportunité

Les pros apportent **passion, enthousiasme, vision** et **conviction**.

Organiser des évènements dans vos lignées pour présenter l'opportunité aux prospects.

STRUCTURE DE PRÉSENTATION - LES 3C

1. **Contexte** : pourquoi j'ai rejoint Assentis

- Vos antécédents (votre story)
- Ce que vous n'aimiez pas dans votre ancienne vie et qui vous a décidé à prendre une autre direction professionnelle

2. **Concept** : comment fonctionne le modèle entrepreneurial singulier du MLM et notre métier de conseiller en assurance.

- Métier utile puisque nous protégeons nos concitoyens (leur vie, leur patrimoine, leurs biens, leurs familles).
- Métier sans risque et réseau dans lequel on apprend le métier ou on exerce en co-courtage.
- Dynamique de groupe / transmission de savoir / entraide
- Récurrence² (métier de récurrence + modèle de récurrence)

3. **Conséquences** : ce que cela vous a déjà apporté et va encore vous apporter

- Fierté, meilleure version de soi-même, nouvelles compétences, liberté et liberté financière, entrepreneuriat 3.0 (cadran du cash flow)
- Vos résultats et comment vous envisagez l'avenir (où en êtes-vous, quelle est votre vision pour le partager les autres).



Objectif : transmettre une vision claire, simple et inspirante.

Vous devez tous savoir présenter l'opportunité et transmettre cette compétence à vos équipes si vous souhaitez dupliquer puissamment.

MOT DE LA FIN

Lorsque vous faites de la prospection, vous êtes le messenger, et non le message. Effacez-vous et utilisez les outils en guise de tierce partie ou évènements (**Assent'hours**)

Apprenez à raconter votre histoire d'une manière qui éveillera la curiosité de vos prospects et leur donnera envie d'en entendre d'avantage

En cas de présentation en groupe, cela nécessite une préparation pour être bon.



Des questions ?

Merci.