

## SCRIPTS:

# INVITATION À UN APPEL À 3

Invitez votre prospect à un appel organisé avec votre chef d'entreprise pour lui permettre de découvrir les produits et l'opportunité d'affaires. Commencez l'appel en présentant votre chef d'entreprise, son expérience et sa capacité de répondre à toutes les questions. Ces appels ajoutent de la crédibilité et représentent pour vous une expérience d'apprentissage auprès de votre chef d'entreprise.

### COMMENT ENTAMER LA CONVERSATION:

Bonjour Robert, c'est \_\_\_\_\_ (insérez votre nom)

Je ne veux pas prendre trop de ton temps, mais je pensais à toi aujourd'hui. \_\_\_\_\_

Je me souviens quand tu as mentionné que tu étais intéressé à \_\_\_\_\_

(parlez avec votre coeur...pourquoi vous pensiez à cette personne...donnez un exemple).

... Je pense avoir quelque chose qui pourrait t'intéresser...

OU

... J'aimerais te présenter à mon associé d'affaires qui pourrait répondre à toutes tes questions...

### COMMENT PARTAGER UNE VIDÉO:

Ce serait probablement plus simple si je vous envoyais une vidéo intitulée \_\_\_\_\_ à regarder. De cette façon, si vous avez des questions, vous pouvez les écrire.

Puis-je faire un suivi pour répondre à vos questions et obtenir vos commentaires?

OU

Après que vous aurez regardé la vidéo, j'aimerais vous présenter mon associé d'affaires au téléphone pour que nous puissions connaître vos commentaires et répondre à vos questions.

### COMMENT FAIRE LE SUIVI:

Confirmez le moment où vous rappellerez.

Je vous rappellerai demain au moment qui vous convient le mieux. J'aimerais vous présenter mon chef d'entreprise qui a plus d'expérience et qui peut répondre à vos questions mieux que moi... Je pense que vous aimerez le rencontrer parce que vous avez beaucoup de choses en commun...

Donnez un exemple ce qu'ils ont en commun.