

Checklist Encadrement 1

Guidez votre nouvel ambassadeur à s'inscrire et à démarrer son activité

Lorsque votre client veut devenir ambassadeur, il est conseillé de le contacter et de prendre rendez-vous (en présentiel ou par Zoom) afin de le former par étape. Vous avez également la possibilité de faire des réunions groupées avec vos nouveaux ambassadeurs.

- a. 1^{ère} réunion : Inscription ambassadeur (1h)
- b. 2^{nde} réunion : Formations de base & premières démo (1h)
- c. 3^{ème} réunion : Formations avancées & Préparation des démos avec sa liste (1h)

1^{er} rendez-vous

Accompagnement de votre client dans le processus d'inscription ambassadeur

Remarques :

- Seuls les « utilisateurs PSiO satisfaits » feront la promotion de l'appareil. Concentrez-vous sur eux ! La motivation à promouvoir l'appareil est directement corrélée aux bénéfices qu'ils apportent à l'utilisateur.
- Avant de devenir ambassadeur, encouragez-les à utiliser l'appareil.
- Une fois que le/la Client(e) est prête à devenir ambassadeur(ice), vous pouvez organiser un rendez-vous (en présentiel ou par zoom) avec la personne pour la guider dans son inscription.
- Demandez-leur de s'assurer d'avoir leur appareil PSiO à côté d'eux car ils auront besoin du numéro de série pour l'enregistrement si la personne n'a pas encore enregistré son PSiO.

CHECKLIST

- *Informez votre client que cela prendra environ 1 heure.*
- *Demandez-leur de partager leur écran afin que vous les guidiez et qu'ils effectuent eux-mêmes les étapes. Ceci est crucial pour le processus d'apprentissage.*
- *Demandez-leur d'aller sur www.psiocom.com*
 - *De cliquer sur "Boutique"*
 - *De cliquer sur « Me connecter à mon compte » dans le coin droit*
 - *De se connecter à son compte client*
- *Une fois connecté, il peut cliquer sur « Devenir ambassadeur » et*
 - *Remplir le formulaire d'inscription et signer les conditions générales*
 - *Regarder les vidéos de formation*
 - *Passer l'agrément*
- *Faites-leur savoir qu'il faut 1 ou 2 jours à PSYCHOMED pour accepter leur poste d'ambassadeur*
- *Demandez-leur de visionner les vidéos de formation.*
- *Vous pouvez également utiliser les vidéos de formation, que vous trouverez dans la rubrique « Formation » du PsioStore, et leur envoyer une à une en copiant le lien URL et en leur envoyant par WhatsApp-Mail-Messenger ou autre moyen.*
- *Proposez de prendre un second rendez-vous une fois qu'ils auront reçu le kit Ambassadeur*
- *Il est intéressant de leur parler des bonus de démarrage sur les 3 et 4 premiers mois de l'ambassade PSiO afin de voir si cela les intéresse d'aller chercher ces bonus.*

Exercices pratiques à proposer à votre nouvel ambassadeur:

- *Essayer tous les programmes du PSiO*
- *Visionner les vidéos du programme de formation*
- *Lire le magazine PSiO*
- *Rejoindre le groupe d'ambassadeurs Facebook*

2^{ème} rendez-vous

Préparation aux Démonstrations & Vente directe

Remarques :

- Une fois que votre nouvel ambassadeur a reçu son kit de départ, il est temps de prendre le second rendez-vous.
- Une fois votre nouvel ambassadeur inscrit, il entre dans la phase de stage de démarrage au cours de laquelle il est important de le suivre de près. Le stage de démarrage a pour objectif de s'assurer :
 - Que le produit est bien connu
 - D'éliminer toute anxiété relative à la présentation du produit afin de gagner du temps et de l'efficacité.
 - Que le nouvel ambassadeur soit prêt à faire une démonstration PSiO. La démonstration est le fondement de l'activité d'ambassadeur.

CHECKLIST

- Vérifiez qu'il a rejoint le groupe d'ambassadeurs Facebook
- Vérifiez que les formations ont bien été visionnées (modules les plus importants) et conseillez les par rapport à leurs premières démonstrations et autres sujets importants (plan de rémunération, méthode vente, la démo, etc.)
- Invitez-les aux webinaires hebdomadaires du lundi et du mardi.
- Répondez à toutes leurs questions
- Invitez-les à reVISIONNER les vidéos de formation de la section « Ambassadeur Junior »
 - La démo PSiO
 - Les phases de démarrage & le kit de démarrage
 - La méthode de vente
- Parcourez tous les documents marketing de leur kit ambassadeur

Exercices pratiques à proposer à votre nouvel ambassadeur:

- Demandez-leur de contacter 5 amis et membres de la famille pour commencer une formation pratique sur la réalisation d'une bonne démonstration et la présentation des avantages PSiO. Le but de cette démarche est de se former à la démo et non de vendre un PSiO. Et demandez-leur de noter les objections et les commentaires qu'il reçoit à des fins de débriefing.
- Parcourez avec eux le fil rouge des nouveaux ambassadeurs indiqué dans la formation « Les techniques de prospection » pour indiquer à leur entourage qu'ils sont en période de formation.

3^{ème} rendez-vous

Accompagnez votre nouvel ambassadeur dans la promotion du PSiO en tant qu'activité occasionnelle ou professionnelle

Remarques :

- Une fois que votre nouveau partenaire a fait ses premières démos, il est temps de prendre le dernier rendez-vous de la phase de démarrage.

CHECKLIST

- *Effectuez un débriefing sur leurs 5 premières démos*
- *Il est important de les féliciter*
- *Répondez à toutes leurs questions*
- *Il est intéressant de parcourir le PSiO Store afin de leur montrer les sections importantes telles que la section « Commissions » et autres.*
- *Rappelez-leur qu'il y a un BONUS de démarrage à gagner durant les 3 et 4 premiers mois et voyez si cela les intéresse de les gagner.*
- *Aidez-les à dresser la liste des 50 connaissances qui, selon eux, seraient intéressés par une séance de relaxation avec PSiO*

Exercices pratiques à proposer à votre nouvel ambassadeur :

- *Demandez-leur de contacter ces 50 connaissances. Le but de l'invitation n'est PAS de vendre le PSiO mais de leur demander leur avis sur cette nouvelle technologie qu'il/elle a acquise.*
- *Utilisez le document « réussir mon stage de démarrage en 4 mois »*
- *Parcourez avec eux le fil rouge des nouveaux ambassadeurs indiqué dans la formation « Les techniques de prospection » pour indiquer à leur entourage qu'ils sont en période de formation.*
