

# REUSSIR TES VENTES / TON RECRUTEMENT SUR UN SALON

## PARTIE 1 : EXPOSANT

vidéo : [https://youtu.be/FWe5\\_rY-7dE](https://youtu.be/FWe5_rY-7dE)

- 1) repérer les dates de salon, festival, rassemblement bien-être près de chez toi avec tarifs & date butoir d'inscription
  - demander à être inscrite aux conférences de la journée
    - choisir ce que tu y enseignes :
      - aroma yoga class
      - atelier sur les HE
      - harmo des chakras
      - aromatouch des mains
      - atelier sur un thème & faire un lien avec les HE
    - prévoir d'y offrir des gifts bags avec échantillon
    - et dire à la fin : si vous vous arrêtez à mon stand, vous avez -25% de réduc et un cadeau por inscription le jor meme : deep blue stick, keychain rempli etc, yoga kit, un livre que l'on offre, etc
- 2) préparer en amont ton stand
  - diffuseur sur la table : les gens adorent, l'odeur va attirer vers ton stand
  - proposer des tirages intuitifs sur ton stand avec HE et/ou oracles (avoir la roue des émotions & tes livres avec toi)
  - offrir 1 cadeau pour inscription le jour même - même aux passants :
    - deep blue stick, serenity stick, 1 kit yoga, 1 kit sur mesure, 1 keychain rempli, 1 massage aromatouch si tu vis proche etc,
    - 2 options :
      - inscription via ordinateur / tablette directement sr place
      - tu prends nom prenom, adresse postale, adresse email, de chaque personne et t leurs demandes de te payer en direct et tu passes la commande le lendemain pour eux (tu peux accepter chèque, paypal, virement, cash)
  - préparer ne fiche qi indique ce que comprend le prix :
    -
  - créer un système pour avoir leurs contacts :
    - proposer un tirage au sort avec cadeau envoyé par la poste à la fin du salon
    - proposer une séance de coaching en biohacking / santé naturelle, aromathérapie énergétique offerte dans les 10 /30 jours s'ils laissent leur coordonner
  - BONUS : acheter un kakemono doterra
- 3) le mindset du salon :
  - mindset : they will enroll, and if they dont today, they will soon
  - nombre : environ 25 par salon
  - détachement : pas de pression à la vente

# REUSSIR TES VENTES / TON RECRUTEMENT SUR UN SALON

## ***PARTIE 2 : RECRUTER SUR UN SALON / FESTIVAL***

video : <https://youtu.be/j-QKe-qBG10>

- 1) aller à des salons en visiteur
  - aller dans les salons autour de chez toi :
    - place offerte en général
    - prends 2H
  - se balader en faisant un premier tour,
    - choisir les stands on veut aller
    - leur demander des infos sur leurs activités
    - quand la personne a termine de parler
      - dites : c'est hyper intéressant ce qu'elle, parce que vous êtes formatrice en aromathérapie, vous travaillez avec des personnes comme elle, vous offrez une formation en HE et de développer son activité en coaching business
      - on demande si elle a 1 compte insta :
        - on la suit et on lui dit , je viens de m'abonner à ton compte, regarde c'est ca mon compte insta
      - si la personne veut aller plus loin, on lui propose de prendre rdv la semaine prochaine en sortant son agenda
  - ne pas échanger les cartes de visite :
    - proposer à la personne de vous suivre sur insta