



Parler du bon petit-déjeuner



Une conversation à propos d'un bon petit déjeuner peut avoir lieu partout :

- Avec des connaissances
- Avec des inconnus
- En invitant des personnes à un Club
- Avec les invités d'un Club
- Lors de présentations « Plan d'Action Total » (Bilan Forme et Bien Etre)
- Lors de toute autre présentation
- En appelant des Clients ou des Distributeurs inactifs
- En appelant des références du « Plan d'Action Total »
- En parlant de l'opportunité d'affaire

Entamer une conversation :

1. **Chez le dentiste, lors d'une visite annuelle, alors que vous ne vous êtes pas vu depuis un an :**

Le dentiste : Bonjour Leon ! Tu as l'air en forme; de plus en plus jeune à chaque fois que je te vois.

Leon : Cela n'a rien d'étonnant. Laisse moi te poser une question : que prends-tu d'habitude pour le petit-déjeuner ?

2. **Lors d'une réunion de famille**

Leon : Bonjour Emilie, comment vas-tu ? Je voulais juste te dire que nous avons pour projet d'ouvrir un Club de Nutrition dans le voisinage.

Emily : Oh, chouette ! Et qu'est-ce que c'est exactement ?

Leon : Je vais t'expliquer. Laisse moi te donner un exemple : que prends-tu d'habitude pour le petit-déjeuner ?

3. **Lors d'un réunion de famille**

Julia est en train de fumer

Leon : Julia, est-ce que tu fumes beaucoup ?

Julia : Un paquet par jour.

Leon : Sans blague ! Et depuis combien de temps ?

Julia : A peu près 7 ans

Leon : Moi aussi je fumais et je me suis arrêté. J'ai été capable d'abandonner la cigarette parce que j'ai changé mes habitudes alimentaires. A propos, dis-moi ce que tu prends d'habitude pour le petit-déjeuner ?

4. **Dans l'ascenseur**

Leon : Bonjour David. Alors quand est-ce que nous commençons à perdre du poids ?

David : Les régimes ne marchent pas du tout pour moi. Je mange avec les yeux. Tout ce que je vois je le mets dans ma bouche

Leon : Ce n'est pas à cause de tes yeux. Laisse-moi t'expliquer. Que prends-tu d'habitude pour le petit-déjeuner ?





5. Invitation au Club de Nutrition :

Leon : Bonjour, mon nom est Leon. Nous ouvrons un Club de bonne Nutrition à proximité et nous aimerions vous inviter à y venir.

- : Et qu'est-ce que c'est exactement ?

Leon : Laissez moi vous expliquer, mais tout d'abord dites-moi ce que vous prenez d'habitude pour le petit-déjeuner ?

6. Invitation au Club de Nutrition 2 :

Leon : Bonjour, mon nom est Leon. Nous ouvrons un Club de bonne Nutrition à proximité et nous aimerions vous inviter à y venir.

- : Non, merci

Leon : Cela n'est pas du tout un problème. Pourriez-vous répondre à une seule question pour nos statistiques : que prenez-vous d'habitude pour le petit-déjeuner ?

7. Invitation au Club de Nutrition 3 :

J'ai reçu un formulaire d'enquête pour le Club incomplet.

Leon : Merci beaucoup. Je vois que vous n'avez pas rempli le formulaire d'enquête. Est-ce que cela veut dire que vous n'êtes pas intéressé par la bonne nutrition ou par venir à notre Club ?

- :

Leon : Cela n'est pas du tout un problème. Pourriez-vous répondre à une seule question pour nos statistiques : que prenez-vous d'habitude pour le petit-déjeuner ?

8. Invitation au Club de Nutrition 4 :

J'ai reçu un formulaire d'enquête pour le Club avec une réponse négative.

Leon : Merci beaucoup. Je vois que vous n'êtes pas intéressé par notre Club. Cela me convient. Pourriez-vous répondre à une seule question pour nos statistiques : que prenez-vous d'habitude pour le petit-déjeuner ?

**9. Parler à un voisin, que vous n'avez pas vu depuis quelque temps :**

-5-

Voisin : Bonjour Leon, comment allez-vous ? Vous faites encore Herbalife ? Ca existe toujours ?

Leon : Tout à fait. Vous n'avez pas entendu parler de notre NOUVEAU programme de bon petit-déjeuner ?

Voisin : non...

Leon : Vous plaisantez ! Laissez moi vous expliquer. Dites-moi ce que vous prenez d'habitude pour le petit-déjeuner ?

10. Parler à un ancien client :

Ancien Client : Les poudres et les comprimés sont tellement dépassés; j'ai commencé un nouveau régime et le mois dernier j'ai perdu 3 kilos.

Leon : Félicitations. Et c'est quoi ce régime ?

Ancien Client :

Leon : Cela à l'air très intéressant. Maintenant dites-moi : que prenez-vous d'habitude pour le petit-déjeuner ?

11. Parler à quelqu'un de négatif :

X : je ne supporte pas les poudres et les comprimés. J'en ai plus que marre !

Leon : Je suis tout à fait d'accord avec vous. Moi aussi je suis suspicieux.

Maintenant dites-moi : que prenez-vous d'habitude pour le petit-déjeuner ?

12. Une conversation fortuite :

X : Herbalife ? Jamais !

Leon : Je vois. Est-ce que je peux vous poser une question : que prenez-vous d'habitude pour le petit-déjeuner ?

13. Dans un magasin, 3 jeunes personnes sont derrière le comptoir :

Leon : Bonjour. Nous ouvrons un Club de bonne Nutrition à proximité et nous aimerions vous inviter à y venir pour vous apprendre comment manger correctement.

X : Cela semble intéressant. Qu'est-ce que c'est ?

Leon : Laissez-moi vous expliquer. Où est-ce que vous prenez votre petit-déjeuner : chez vous ou au travail ?

X :

Leon : Et que prenez-vous d'habitude pour le petit-déjeuner ?

14. Au bord d'un terrain de sport, en parlant avec le père d'un enfant. Il apparaît qu'il est sans emploi et recherche du travail :

Leon : Cela tombe bien. En ce moment, nous recherchons de l'aide.

X : Et en quoi consiste le travail ?

Leon : Laissez moi vous expliquer. Nous nous occupons de nutrition et je vais vous donner un exemple de ce que nous faisons. Dites-moi, sil vous plait, ce que vous prenez d'habitude pour le petit-déjeuner ?

15. A la fête de fin d'année de l'école, en parlant avec la mère d'un enfant qui est en surpoids et mange un gâteau. Il y a un grand choix de gâteaux :

Leon : Ca a l'air bon.

X : Oui, c'est le meilleurs. Je vous le recommande vivement.

Leon : C'est un bon moyen de prendre du poids

X : Vous savez, je n'ai rien à perdre. Quels que soient les régimes que j'ai essayé, ils n'ont pas marché

Leon : Je suis d'accord avec vous, faire un régime ce n'est pas simple. Et que prenez-vous d'habitude pour le petit déjeuner ?

16. Appeler un Client ou un Distributeur inactif :

Leon : Bonjour Tania. C'est Leon

Tania :

Leon : Je t'appelle pour te dire que notre compagnie a lancé un NOUVEAU programme de bon petit-déjeuner et je voulais partager cela avec toi.

Tania : Ah, vraiment ? Et qu'est-ce que c'est exactement ?

Leon : Laisse-moi t'expliquer. Que prends-tu d'habitude pour le petit-déjeuner ?





Les questions clés pour mener la conversation :
(Suivez le script et n'essayez pas de sautez des questions)

- Dites-moi, s'il vous plait, ce que vous prenez d'habitude pour le petit-déjeuner
- Que buvez-vous le matin ?
- Que se passe-t-il après ?
- Avez-vous faim ou vous sentez-vous fatigué à 11 heures ?
- Avez-vous envie d'une tasse de café et d'un en-cas ?
- Que buvez-vous pendant la journée ?
- Que mangez-vous à midi ?
- Vous sentez-vous fatigué et endormi après le déjeuner ?
- Alors vous avez encore besoin de café, n'est-ce pas ?
- Comment tenez-vous jusqu'au dîner ? Que mangez-vous en attendant ?
- Que mangez-vous pour le dîner ?



- Arrive-t-il que vous preniez un bon diner mais que continuiez à grignoter quand même ? Avez-vous l'impression que votre appétit est hors de contrôle et que vous dévorez toute nourriture qui vous tombe sous la main ?
- Vous sentez-vous fatigué durant la journée ? Quand en particulier ?
- Avez-vous des maux de tête durant la journée ?
- Des troubles digestifs ?
- Comment dormez-vous pendant la nuit ?
- Depuis combien de temps avez-vous du surpoids ? (si c'est le cas)
- Qu'est-ce que votre conjoint et vos enfants prennent d'habitude pour le petit-déjeuner
- Que mangent-ils pendant la journée ? Que boivent-ils ?
Comment se sentent-ils ?

ATTENTION ! *L'objectif de ces questions est de comprendre les habitudes nutritionnelles des gens durant la journée et leur consommation d'eau. Vous devez trouver le type de petit-déjeuner qu'ils prennent, quels problèmes associés à la nourriture ils expérimentent et comment ils se sentent. Posez vos questions de façon à les aider à se reconnaître : « **oui, c'est exactement ce qu'il m'arrive.** »*

Si la situation ne permet pas la conversation précédente, programmez une autre rencontre pour poursuivre dans des circonstances plus convenables. Par exemple,



1. Invitation au Club de nutrition :

Leon : Vous savez Jeanne, beaucoup des problèmes que vous avez décrits sont reliés à votre petit-déjeuner. Quand prenez-vous habituellement votre petit-déjeuner ?

Jeanne : Vers 9 heures.

Leon : Parfait. Ne prenez pas votre petit-déjeuner chez vous demain mais venez à notre Club. Je vous parlerais de bonne nutrition et nous prendrons le petit-déjeuner au Club. Je vous l'offre 😊
Alors, demain, à 9 heures. Je vous attendrais. Donnez moi votre numéro de téléphone, au cas où... Et tenez, voici ma carte.

2. Invitation à votre domicile (si vous êtes voisins).

(Cette rencontre peut avoir lieu à n'importe quelle heure de la journée)

Leon : Vous savez Jeanne, beaucoup des problèmes que vous avez décrits sont reliés à votre petit-déjeuner. Quand prenez-vous habituellement votre petit-déjeuner ?

Jeanne : Vers 9 heures.

Leon : Parfait. Ne prenez pas votre petit-déjeuner chez vous demain mais venez chez moi. Je vous parlerais de bonne nutrition et nous prendrons le petit-déjeuner ensemble. Je vous l'offre 😊
Alors, demain, à 9 heures. Je vous attendrais. Donnez moi votre numéro de téléphone, au cas où... Et tenez, voici ma carte.

3. Programmer une rencontre à son domicile.

(Cette rencontre peut avoir lieu à n'importe quelle heure de la journée)

Leon : Vous savez Jeanne, beaucoup des problèmes que vous avez décrits sont reliés à votre petit-déjeuner. Vous habitez loin d'ici ?

Jeanne :

Leon : Parfait. Je pourrais venir à l'heure qui vous convient et vous parler de bonne nutrition et bien sûr, je vous ferais un petit-déjeuner. Oui, oui, un bon petit-déjeuner juste chez vous. Jeanne, vous préférez le matin ou l'après-midi ? A quelle heure ?

Alors demain, à 19 heures. Un petit déjeuner à 19 heures, ça c'est une idée originale 😊.
Donnez moi votre numéro de téléphone, au cas où... Et tenez, voici ma carte.



Déroulement de la rencontre : (Identique à l'intérieur ou à l'extérieur du Club)

Recommandations générales

- Pendant la rencontre donnez de l'aloë, de la boisson thermojetics et de la Formule 1
- Si la rencontre a lieu en soirée, la boisson thermojetics doit être légère
- Il est recommandé que vous ayez un petit mixer et que vous soyez prêt à préparer un shake dans toutes les circonstances
- Invitez tous les membres de la famille (ou les collègues) à se joindre à la rencontre, posez des questions et faites goûter les produits à tout le monde (vous y compris)
- Pour illustrer votre propos utilisez le tableau des 3 types de petit-déjeuner et soyez prêt à le laisser au client (voir la dernière page)

Déroulement de la rencontre

- Donnez de la boisson à l'aloë à tout le monde. Parlez de l'Aloë
- Pendant qu'ils boivent, posez à tout le monde les questions des pages 7 et 8 (si vous avez posé ces questions lors de la programmation de cette rencontre, posez les à nouveau) et notez toutes les informations.
- Donnez la boisson Thermojetics à tout le monde. Parlez de la boisson Thermojetics.
- Pendant qu'ils boivent, dites :

Ce que vous me dites est compréhensible et je dirais même évident. Quand vous commencez votre journée avec des carbohydrates, vous vous mettez dans un cercle vicieux dont il n'est pas facile de sortir. Cela explique votre régime alimentaire pendant la journée.

(Si la personne a l'habitude de sauter le petit-déjeuner. Alors la première phrase est : « Si vous sautez le petit-déjeuner, votre régime alimentaire pendant la journée est perturbé, et vous vous placez dans un cercle vicieux dont il n'est pas facile de sortir »)

Vous savez un lien fort a été récemment découvert entre un mauvais petit-déjeuner et de nombreux problèmes de santé.

Peut-être savez-vous que notre corps contient cent mille milliards de cellules qui ont besoin de 114 nutriments pendant la journée.

Ce que vous avez mangé hier correspond à 2 groupes majeurs d'éléments. Le premier groupe fournit de l'énergie (protéines, graisses et carbohydrates). Le second groupe fournit les matériaux de construction (acides aminés, vitamines, minéraux, oligo-éléments, etc..)

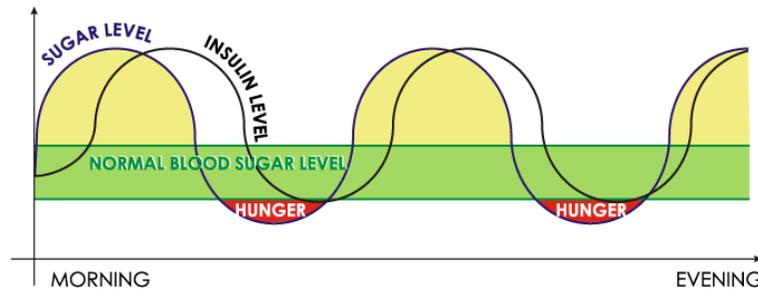
Vous avez dépensé de l'énergie hier pendant que vous étiez réveillé et votre corps a utilisé les matériaux de reconstruction pendant la nuit pour se régénérer

En plus, votre corps a dépensé un litre d'eau pendant la nuit quand vous respirez et le matin quand vous avez été aux toilettes.

Ainsi le matin, votre corps se réveille vide et par suite cent mille milliards de cellules vous supplient « Hé, donne moi à nouveau tous les nutriments, l'énergie et l'eau que j'ai dépensé pendant les dernières 24 heures ». Peut-être que vous n'avez ni faim ni soif le matin, mais c'est juste une question de temps.

Et maintenant voyons ce que vous donnez à votre corps le matin : un toast avec de la confiture et du café avec du sucre. Ce sont des carbohydrates simples qui, quand ils sont digérés, deviennent immédiatement du sucre. Votre corps se réveille le matin et demande des nutriments vitaux et de l'eau et à la place vous lui donnez du sucre





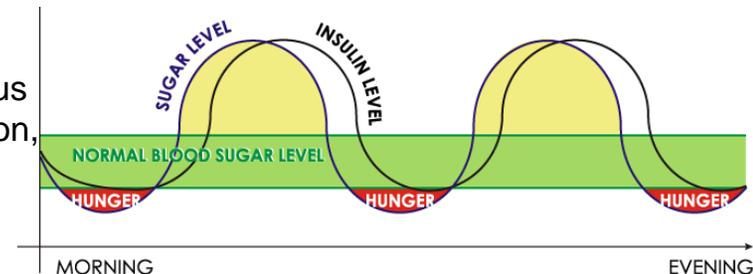
En élevant votre niveau de sucre dans le sang, vous obligez votre pancréas à produire plus d'insuline. L'insuline élimine le sucre en excès dans le sang et le transforme en graisse. Résultat : le niveau de sucre dans le sang diminue, souvent en dessous du niveau avec lequel vous vous êtes réveillé. Maintenant vous avez faim et vous vous sentez faible car votre cerveau manque de sucre. C'est une raison qui explique la sensation de manque. Pour surmonter la faim, vous avez à nouveau besoin de carbohydrates simples (chocolat, bonbon, café sucré, sandwiches, sucreries, gâteaux, boissons sucrées et jus etc...) qui de nouveau élèvent votre niveau de sucre dans le sang et vous soulagent de la faim et de la fatigue. Chaque « injection » de sucre est suivie par une montée d'insuline.

Ce cycle se répète plusieurs fois par jour et vous développez une dépendance aux carbohydrates. L'excès de carbohydrates fait constamment travailler votre pancréas en surrégime. C'est l'une des raisons les plus fréquentes de développement du diabète. En plus, l'excès de sucre dans le sang endommage les vaisseaux. Enfin, l'excès de sucre sera encore et encore transformé en graisse supplémentaire.

Si la personne a l'habitude de sauter le petit-déjeuner :

Et maintenant voyons ce que vous donnez à votre corps le matin. La réponse est : RIEN ! Résultat, le niveau de sucre dans le sang diminue et vous avez faim, ce qui vous fait chercher des carbohydrates simples (chocolat, bonbon, café sucré, sandwiches, sucreries, gâteaux, boissons sucrées, etc...) pour satisfaire votre faim et élever votre niveau de sucre dans le sang...

Puis suivre le texte précédent



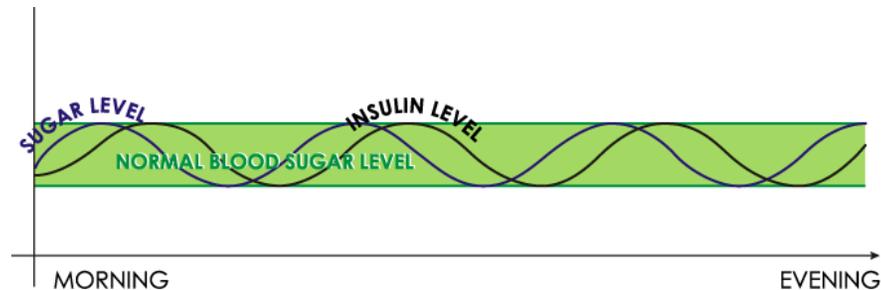


Tout ce qui précède est la cause la plus courante de surpoids, d'hypertension et de diabète.
Et tout commence par un mauvais petit-déjeuner

Bien, vous voudriez savoir ce qu'un bon petit déjeuner est supposé être, n'est-ce pas ?

Et bien, il faut qu'il satisfasse 4 critères majeurs :

1. Restaurer l'énergie dépensée pendant les dernières 24 heures.
2. Restaurer les matériaux de construction dépensés pendant la nuit.
3. Réapprovisionner le stock d'eau
4. Maintenir le niveau de sucre dans l'intervalle normal et éviter la montée d'insuline.



Où puis-je avoir un tel petit-déjeuner ?

(si la question n'est pas posée, posez la vous-même « Vous aimeriez sûrement savoir où vous pouvez avoir un tel petit-déjeuner ?)

Chez moi ! Notre compagnie a développé un nouveau programme de bon petit-déjeuner qui aide à résoudre beaucoup des problèmes précédents

1. Procure au corps tous les nutriments vitaux et de l'eau
2. Procure de l'énergie à partir de protéines et non à partir de carbohydrates.
3. N'élève pas ou n'abaisse pas le niveau de sucre dans le sang.

En plus ce programme aide à :

- Nettoyer le tube digestif
- Améliorer l'absorption des nutriments
- Maintenir l'équilibre en eau durant la journée

Notre programme comprends 2 parties :

1. Un petit déjeuner avec :
 - la boisson à l'aloë vera,
 - la boisson thermojetics,
 - le shake de Formula 1.
2. La boisson thermojetics – 1.5 litre pendant la journée

Préparer un shake pour tout le monde.

Parlez de la Formula 1.

Parlez de vos résultats personnels et des résultats de vos Clients. Concluez la vente.

Si la personne n'a pas assez d'argent pour acheter le programme :

- Proposez lui F1 et boisson thermojetics
- Invitez la au Club
- Invitez la au HOM

Présentez à chaque client le tableau avec les 3 types de petit-déjeuner. Après quelques jours quand le client à déjà des résultats, donnez lui 5-10 copies de ce tableau pour qu'il puisse parler du bon petit-déjeuner à ses amis

Matin

Aloe Vera Beverage



Thermojetics Herbal Beverage



Formula 1 Nutritional Shake



Journée



Thermojetics Herbal beverage



Vendre un programme de bon petit-déjeuner ou une souscription au Club de nutrition

A l'intérieur du Club :

Si cette conversation se passe avec un invité dans le Club ou avec une personne vivant ou travaillant à proximité qui peut devenir un membre du Club, offrez lui de se joindre au Club et d'acheter une souscription de membre du Club.

Si cette conversation se passe avec une personne qui ne peut pas participer au Club, vendez un programme de petit-déjeuner et invitez la à des réunions du Club chaque semaine ou chaque mois.

A l'extérieur du Club :

Appelez vos connaissances et parlez leur de ce programme de bon petit-déjeuner

Appelez des anciens clients et parlez leur du NOUVEAU programme de bon petit-déjeuner

A la fin d'une présentation Plan d'Action Total, parlez du NOUVEAU programme de bon petit-déjeuner

Tous les doutes ou les objections, tels que :

- Je n'ai pas besoin de perdre de poids
- Je ne veux pas d'Herbalife
- J'ai essayé des douzaines de régime, ils ne marchent pas pour moi
- Je viens de commencer un nouveau régime
- Je ne crois pas dans les pilules et les poudres
- Je n'ai pas d'argent
- Etc...

Deviennent dénués de sens dès que vous cessez d'argumenter
et que vous posez la question magique :

« OK, et qu'est-ce que vous prenez au petit-déjeuner ? »



Objectifs pour un superviseur

- Bâtir une base de 50 clients
- Participer chaque semaine au HOM et inviter tout le monde
- Parmi les 50 clients, 10-15 seront intéressés par l'activité et viendront au HOM
- Parmi ces personnes, 7-8 deviendront distributeurs and 2 deviendront superviseurs
- N'oubliez pas de remplacer les clients qui sont devenus distributeurs (ou qui sont partis...) pour conserver votre base de 50 clients

De cette façon, vendre et recruter devient un seul et même processus. Recruter devient rentable : vous invitez dans l'affaire des gens qui utilisent déjà les produits et qui sont prêt à promouvoir le concept d'une bonne nutrition et d'un bon petit-déjeuner à d'autres personnes

Dans le graphe suivant vous verrez qu'en utilisant toutes les méthodes de travail (méthode traditionnelle, Plan d'Action Total, Echantillons, Clubs de Nutrition, etc...) vous construisez une base de Clients et vous invitez des gens au HOM. La prospection est universelle pour les deux objectifs. Certaines personnes viendront à votre Club, d'autres achèteront des programmes qu'elles utiliseront à la maison et vous en inviterez quelques autres directement au HOM.

Il est important d'avoir 3-4 invités chaque semaine au HOM
(n'oubliez pas d'avoir des IBP à chaque HOM)

Si vous voulez que ce plan fonctionne, vous devez

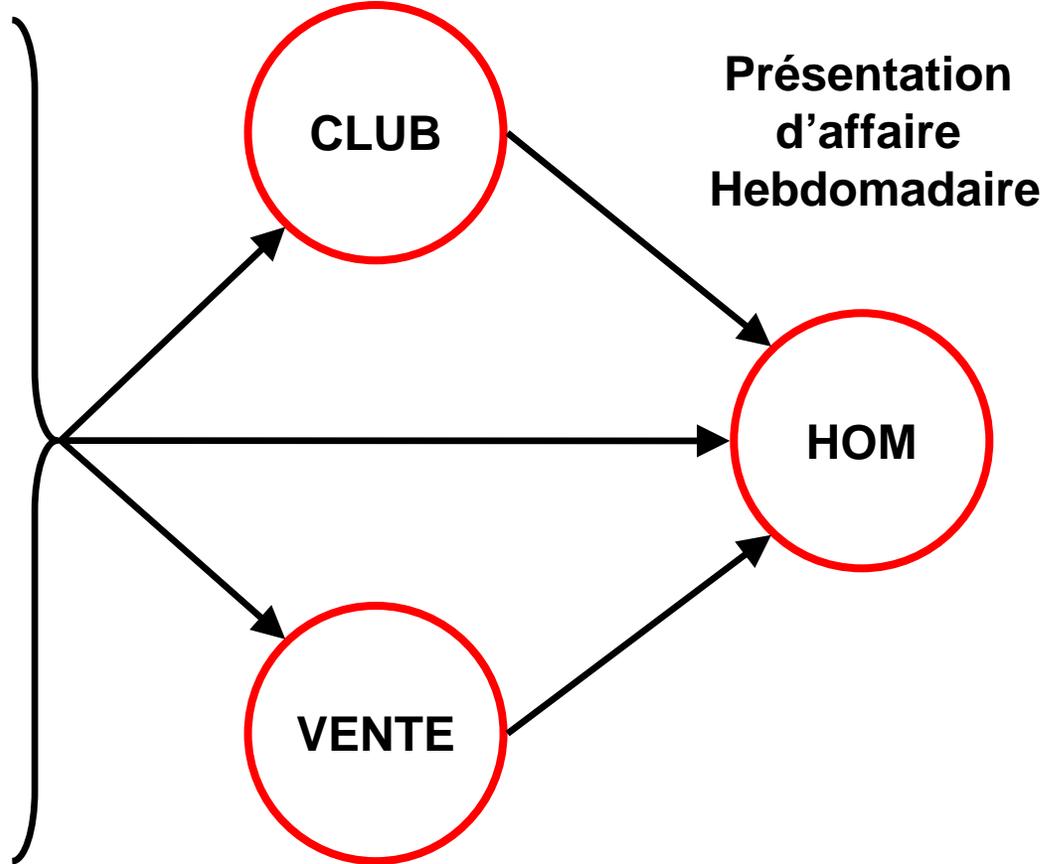
- consacrer 4-5 heures par jour à la prospection
(parler aux gens, faire des appels, envoyer des échantillons, etc...)
- faire 2-3 présentations par jour pour vendre les produits et/ou pour former les nouveaux distributeurs pour qu'ils développent leur base de clients et leur organisation.

Pour avoir assez de temps pour faire tout cela, il est conseillé de travailler localement



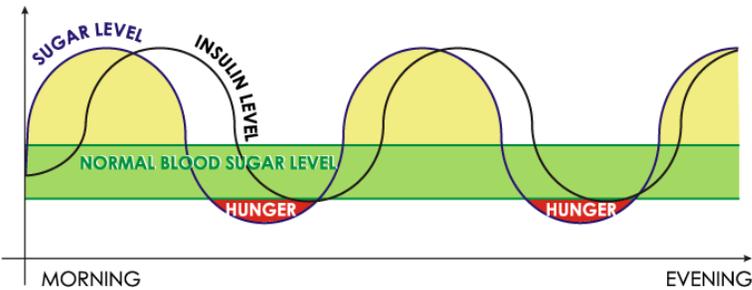
**Qu'avez-vous pris au petit-déjeuner
aujourd'hui ?**

Matin Club de Nutrition
Journée Campagne de prospection universelle
Soirée Vente Construction Organisation



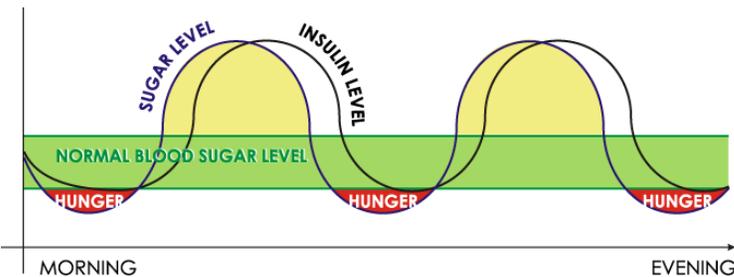
Petit-Déjeuner sain : se sentir bien et contrôler son poids

❌ Petit-déjeuner à base de carbohydrates



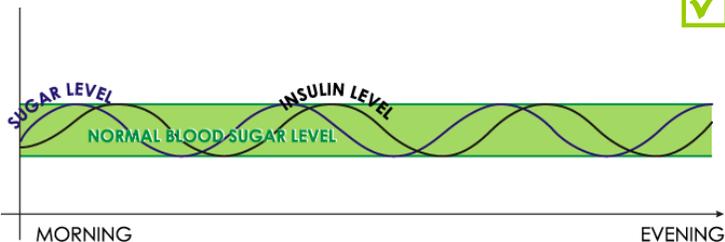
Le matin les carbohydrates simples (céréales raffinées sucrées, pains blancs, toast, etc) causent une montée immédiate du niveau de sucre dans le sang qui entraîne une production substantielle d'insuline. L'insuline enlève le sucre du sang et transforme l'excès en graisses. Le résultat est une baisse du niveau de sucre dans le sang, et un besoin de plus de carbohydrates. Ce cycle se répète 2-3 fois durant la journée. Ce cercle vicieux constitue l'une des causes majeures de diabète, d'hypertension et de surpoids.

❌ Petit-déjeuner sauté



Quand vous sautez le petit-déjeuner, le sucre dans le sang tombe en dessous du niveau normal. Vous ressentez des manques et une chute d'énergie. Vous retournez aux carbohydrates simples pour obtenir une montée rapide du sucre dans le sang et surmonter la faim et la chute d'énergie. Les carbohydrates simples causent une montée immédiate du niveau de sucre dans le sang qui entraîne une production substantielle d'insuline. L'insuline enlève le sucre du sang et transforme l'excès en graisses. Le résultat est une baisse du niveau de sucre dans le sang, et un besoin de plus de carbohydrates. Ce cycle se répète 2-3 fois durant la journée. Ce cercle vicieux constitue l'une des causes majeures de diabète, d'hypertension et de surpoids.

✅ Petit-déjeuner équilibré à base de protéines



Un tel petit-déjeuner approvisionne notre corps en nutriments vitaux et en énergie sans augmenter les niveaux de sucres et d'insuline dans le sang. Il aide à éviter la dépendance aux carbohydrates pendant la journée. De cette façon, l'appétit reste sous contrôle, le besoin de carbohydrates (encas, chocolat, pâtisseries, confiseries, boissons sucrées, etc) diminue et le corps utilise ses propres graisses stockées pour avoir plus d'énergie.