

LE BILAN PERSONNALISÉ

À FAIRE EN ÉCRIS OU AU TÉL DIRECTEMENT

IL SERT À QUALIFIER VOTRE PROSPECT ET À
SAVOIR CE DONT IL A RÉELLEMENT BESOIN

QUEL EST LE BUT DE FUTURES ?

**FAIRE GAGNER DE L'ARGENT AUX GENS PAR
DIFFÉRENTS MOYENS !**

PROPOSITION DU BILAN

« Donc comme tu l'as compris, on propose différents services simples, rapides et performants pour permettre aux gens de gagner plus d'argent dans leur vie. Alors avant de pouvoir t'expliquer ce qu'on propose concrètement, je vais avoir besoin de te poser quelques questions afin de pouvoir te conseiller au mieux et te préconiser le service le plus adapté à toi. On y va ? »

QUESTION 1

TROUVER LA SITUATION FINANCIÈRE ACTUELLE DE VOTRE PROSPECT

« Alors avant toute chose, j'ai besoin de connaître l'état de tes finances actuelles, pour t'aider à m'aiguiller :

- **ROUGE** : tu es dans le rouge chaque fin de mois
- **ORANGE** : tu t'en sors mais c'est serré à la fin du mois
- **VERT** : tu es dans le vert chaque mois et tu as même un compte épargne

Quelle est la couleur qui est la plus représentative pour toi ? »

QUESTION 2

TROUVER LES OBJECTIFS FINANCIERS
COURS TERMES DE VOTRE PROSPECT

- « Combien tu aimerais gagner en plus par mois dans les prochains mois ?
- De 100€ à 1000€ par mois
 - De 1000€ à 5000€ par mois
 - + de 5000€ par mois »

QUESTION 3

TROUVER LE NIVEAU DE MOTIVATION DE
VOTRE PROSPECT

« À combien sur une échelle de 1 à 10 tu es motivé(e) pour
gagner jusqu'à X par mois ? »

OPTIONNELLE : **QUESTION 4**

TROUVER LES BLOCAGES DE VOTRE PROSPECTS

« Qu'est-ce qui te bloque / t'empêche aujourd'hui selon toi pour pouvoir X par mois ? »

« Qu'est-ce que tu as déjà essayé de faire jusqu'à présent pour pouvoir y arriver ? »

MAINTENANT VOUS POUVEZ
PASSER À LA PRÉSENTATION

SCRIPT DE RECRUTEMENT
ACCÈS MLM

SCRIPT DE VENTE
ACCÈS SERVICE