

La recommandation boule de cristal

« Je connais quelqu'un...
qui a peut-être besoin de toi. »

Tiens son téléphone, appelle-le !



« Je lui ai donné
ton numéro ! »

« Il ne sait pas que tu vas
l'appeler et qui tu es. Surprise ! »

La seule personne ravie ? Le répondeur.



« Il te fait tout...
pour presque rien ! »

« Demain. À moitié prix.
Et il refait ta salle de bain en or. »

Vu le prix annoncé, ça va être compliqué...



Une recommandation bien préparée

- 01** Un besoin réel
- 02** Le bon membre
- 03** L'accord du contact
- 04** Une présentation et un suivi

« Salut mon
p'tit Pierrot ! »

« Je viens de voir ton site internet
et il est tout pourri...

Si tu veux, je peux demander à
Raphaël de siteweb.ch, mon co-membre BNI,
de t'appeler. »

« Qu'en penses-tu ? »



- 1) J'appelle mon contact**
- 2) Je lui propose mon co-membre**
- 3) Mon co-membre l'appel rapidement**

La boule de cristal peut rester au placard.