



Vous pouvez offrir cet ebook... Le simple fait d'en avoir en main un exemplaire vous en donne le droit, à condition de ne pas le changer, de quelque manière que ce soit.

Erreur #1 - Vendre

L'erreur la plus courante et la plus énorme qui empêche de réussir bon nombre de sociétés de vente à domicile, mais aussi leurs distributeurs est de penser VENTE des produits et/ou services. Un paradoxe me direz-vous puisque l'on parle bel et bien de *vente directe* ...

Et je ne peux qu'acquiescer que les mots nous jouent des tours.

L'astuce pour se sortir de ce dialogue de sourds est tout simplement de prendre du recul sur la signification même du mot *vente*. A notre époque de matérialisme, il est clair qu'il a tout son sens. On nous abreuve de publicité du radio réveil du matin à notre boîte email, de notre poste radio dans la voiture à notre boîte aux lettres, en passant par les panneaux 4 x 4 mètres sur les routes, les sms de réclames, les appels de plateaux de télémarketing et j'en passe !

Et c'est bien pour ça que la Vente à domicile a son rôle à jouer. En tant qu'alternative, contre-pouvoir à ce tsunami publicitaire. La tentative noble et chevaleresque de l'être humain de revaloriser ses échanges.

Ok me direz-vous, c'est bien gentil cette philosophie mais concrètement comment faire ? Tout simplement si vous êtes une société, en vous demandant vraiment ce que vos produits peuvent apporter à vos futurs clients en termes de services, d'utilité et d'amélioration de vie.

Dans [mes formations 'Art de la Vente'](#) mes clients approfondissent avec moi comment savoir réellement quel est le POURQUOI de leur entreprise. Les résultats

en sont stupéfiants puisqu'ils découvrent qu'ils n'ont pas (ou plutôt plus du tout) de concurrents lorsqu'ils arrêtent de vendre des produits que l'on peut trouver ailleurs. Ou qui ressemblent pour tout un chacun, aux produits existants du marché... Si vous comprenez que la valeur ajoutée est la manière dont vous allez aider des centaines voire des milliers de personnes au quotidien qui utiliseront vos produits vous trouverez la raison d'exister de votre entreprise ! Celle-ci doit alors "transpirer" dans votre slogan, dans vos supports de communication, dans vos formations et jusque dans votre discours de motivation de vos distributeurs.

Si vous êtes distributeurs, vous devez aimer les produits/services que vous représentez car la manière dont vous en parlerez ne sera que le reflet de ce que vous en savez : Les consommez-vous ? Connaissez-vous leurs bienfaits ? Des clients ont-ils eu des satisfactions qu'ils vous ont partagées suite à leurs achats ?

Communiquez tout cela, vantez les mérites de l'utilisation [pour que la vente se transforme en vente.](#) Puis observez vos interlocuteurs vous demander comment se procurer les produits car ils sont acheteurs lorsque vous n'êtes plus un balourd-vendeur 😊

Erreur #2 - Procrastiner

Un nouveau sport national fait fureur de nos jours, encouragé par la simplification 'apparente' de nos vies à travers l'informatisation-automatisation à outrance de nos moindres actions.

Du bout des doigts nous communiquons, faisons un café, démarrons un véhicule, écoutons de la musique, ouvrons notre portail, commandons un livre et payons nos achats et bien d'autres choses...

D'un autre côté on nous vend à grands coups de martelage une vision de la vie où le bien-être et le jeu sont à l'honneur : multimédias (films/musique/jeux), massages, loisirs en tout genre...et le travail dans tout ça ?

A n'en point douter, nous sommes bel et bien à un tournant socio-économique de notre société qui change notre façon de travailler : et la vente directe à domicile n'y échappe pas.

Aussi cher(e) lecteur/trice, je vous invite à mettre en application tout de suite, la moindre de vos idées. Que ça soit pour vous former, créer un produit ou une formation, ou rencontrer une personne pour votre projet : faites-le tout de suite !

La procrastination qui peut se résumer par le fait de tout remettre à plus tard, est une sorte de chiendent qui sclérose beaucoup de monde de nos jours. Pour que les choses bougent (particulièrement dans votre vie) il va falloir que des personnes en chair et en os les fassent bouger.

Agissez massivement car la seule différence qui existe entre ceux qui réussissent et les autres est l'action. Particulièrement lorsque l'on est français et avons tendance à vouloir tout planifier avant de se lancer. Fait est bien mieux que parfait...

Si ce conseil peut s'appliquer à n'importe quel secteur d'activité, il est encore plus crucial en vente à domicile puisque vous travaillez avec un réseau de distributeurs non seulement indépendants mais de plus "impalpables".

En effet point de magasins physique, de caisses enregistreuses, de badauds léchant les vitrines. L'ensemble de votre équipe (réseau de distributeurs), de vos clients (fonds de commerce) et de vos contacts potentiels (prospects) ne se trouveront pas à un point de rendez-vous bien précis comme nous en avons l'habitude dans le commerce conventionnel.

Il est donc crucial d'avoir le recul nécessaire pour s'apercevoir que le moindre de nos contacts quotidiens, de nos déplacements, de nos appels téléphoniques sont le terrain sur lequel se joue notre métier : [le marketing relationnel](#).

Aussi il est courant de voir des personnes attendre que les opportunités viennent à elles. Vous devez donc aller de l'avant à chaque instant car l'inaction sera la terre de votre tombe, où vous ensevelirez vous-mêmes.

Erreur #3 - Croire que c'est de la vente entre 'copines' ou entre 'potes'

D'accord c'est le cliché des réunions entre filles de nos mères ou grand-mères qui a forgé la réputation de la vente à domicile. Mais ici aussi, il est nécessaire de prendre du recul afin d'analyser la société avec les lunettes de notre époque.

La vente directe à domicile se fait, c'est certain, dans une ambiance conviviale et très tournée vers l'écoute des personnes en présence.

Les échanges se font la plupart du temps dans un lieu voué habituellement au repos et au délassement : la salle de séjour et les bons canapés.

Le costume-cravate ou le tailleur fait souvent place à la tenue décontractée, sportwear, et mode.

Mais le fond de tout ceci est et doit rester un grand professionnalisme à tous les stades du processus enclenché :

- 1) En amont de la présentation : au hasard des rencontres, en dire assez pour susciter l'intérêt et obtenir le rendez-vous. Mais pas trop pour ne pas faire une présentation à la vite et dans un lieu non propice à l'échange et l'écoute de notre auditeur.

- 2) Avant la présentation : préparation du lieu du rendez-vous pour le rendre accueillant, propre, et favorable à l'image de notre professionnalisme.
Eviter les jouets des enfants qui traînent, les papiers personnels qui ne regardent personne, les emballages des friandises de vos derniers écarts gourmands, les odeurs

du chien et du chat qui ont squattés le canapé durant la nuit etc.

Tout ceci est du vécu, et je peux vous assurer que je ne connais aucune personne qui a réussi dans la vente à domicile en étant laxiste.

- 3) Durant la présentation : avoir un discours clair et structuré sur nous-mêmes, la société que l'on représente et les produits proposés. Savoir dater d'autres rendez-vous. Savoir parler du métier pour coopter les personnes intéressées.
- 4) A la prise de commande : savoir conseiller, rassurer et oser prendre la commande
- 5) Après la commande : suivre, conseiller et fidéliser pour capitaliser sur le temps passé avec le client.
- 6) Pour les distributeurs cooptés : leur assurer un véritable appui pour les aider à réussir, les former selon leur implication, les assister dans leurs présentations, les motiver dans leurs périodes de doutes etc.

Bref vous l'aurez compris, nous avons bel et bien un métier entre les mains qui nécessitent des compétences dans des domaines variés. Lorsque j'interviens dans des sociétés qui n'ont pas cette vision pour leur réseau, [le B.A BA que je leur impose](#) si elles veulent travailler avec nous est de concevoir ensemble chaque partie de ce processus. Ceci est le secret de la réussite que je vous conseille fortement d'avoir en tête pour avancer.

Erreur #4 - Ne pas avoir de stratégie à moyen et long terme

Je rencontre beaucoup de monde, particulièrement chez les salariés qui planifient à l'avance leurs vacances et leurs weekends. Aussi suis-je toujours surpris de voir que des personnes qui se lancent en affaire ne planifient pas leurs objectifs.

L'esprit humain a besoin pour se donner à plein régime d'avoir ses limites de fixer. Le plus paradoxale est qu'une fois cette limite atteinte, on se rend compte que c'était justement une limite ! Et que l'on peut la dépasser et de beaucoup !!!

Mon conseil sera donc d'avoir clairement en tête votre stratégie pour arriver à vos objectifs.

Evidemment objectifs financiers mais bien plus que cela encore : réfléchissez à quoi cet argent vous servira-t-il ?

Certain(e)s diront : à acheter une maison, à changer de maison, à prendre plus de vacances, à passer du temps avec ses enfants.

D'autres : à voyager, à acheter un bateau, à envoyer ses enfants dans de grandes écoles etc.

Ces objectifs agiront comme un guide qui vous permettra d'avancer lorsque vous serez "dans le dur".

Un peu comme un phare pour un marin, qui en plein brouillard ou tempête sait vers où se diriger même si les éléments semblent se déchaîner contre lui.

Sans cette vision claire des choses, il y aura bien des personnes ou des événements qui pourraient stopper net votre activité.

Une fois que les objectifs seront clairs, il va falloir découper les montants financiers nécessaires en

étapes successives à atteindre pour obtenir la fameuse 'feuille de route'.

J'ai coutume de dire, [qu'en vente à domicile 50 % de la réussite passe par un bon plan de rémunération](#). En fait ces plans que je préfère appeler 'plans de compensation' quand je les écris pour mes clients, servent à structurer le réseau de vendeurs pour que chacun est son objectif tant en terme de chiffre d'affaires que de recrutement. Avec cette technique, vous ne pouvez qu'atteindre votre objectif puisque chaque personne de votre réseau est compensée financièrement pour le temps passé en vente et en formation, si elle-même atteint son propre objectif. La somme de tous ces objectifs réunis forme votre objectif, tout comme les petits ruisseaux font les grandes rivières.

Evidemment pour ne pas être trop technique, nous habillons le tout avec des statuts différents qui permettent de gratifier les actions commises, proportionnelles aux résultats (chiffres d'affaires et recrutement).

Plus les distributeurs agrandissent leur réseau, plus les commissions sont élevées. L'optimal est d'avoir un savant mélange de commissions sur les ventes, mais surtout sur le management des équipes.

Par cet effet de levier, vous obtiendrez de véritables 'bras droits'. Investis, professionnels et fidèles dans le temps, garantissant un niveau de revenu stable et élevé non seulement pour eux mais pour la/les personnes dont ils dépendent.

A terme on obtient l'équivalent des structures commerciales ou sociétales qui régissent notre économie : Directeur / sous-directeur / vendeur ou encore Président / Ministres / Elus...

Vous comprenez maintenant l'importance de ne pas partir la fleur au fusil, car tout doit être planifié à l'avance pour être certain de réussir.

Erreur # 5 - Penser perso

Lorsque l'on nous inculque à l'école la mentalité du plus que l'autre. Que la société capitaliste met en avant la compétition comme modèle idéal. Que tout le système d'évaluation de l'individu est développé sur la performance au détriment des autres... Je peux comprendre que la pensée de la compétitivité soit notre (mauvaise) habitude.

Je voudrais donc vous inviter dans un nouveau monde, où les valeurs à développer sont l'équité, l'entraide, le don de soi et la volonté de gagner en aidant l'autre à gagner.

Je vous rassure je n'ai pas bu ou fumé, je ne me drogue pas et ne me suis pas converti à la dernière secte du coin ;-)

Mais je peux vous dire, car c'est la principale raison pour laquelle je fais de la vente à domicile depuis mes 18 ans, que C'EST POSSIBLE !

La transmission des valeurs humaines suivantes :

- Ecoute active
- Enthousiasme
- Positivité
- Respect de la parole donnée
- Conseils personnalisés
- Communication de l'information
- Accompagnement désintéressé
- Disponibilité
- Acte juste et approprié
- Honnêteté
- Patience

- savoir faire
- faire savoir
- savoir faire savoir

est le ciment de toute réussite dans un réseau.

Aussi je ne peux que vous encourager à laisser au placard l'état d'esprit désuet et rétrograde du « *je vais réussir tout seul* » et du « *Je n'ai besoin de personne* »

Si vous sentez tout ceci comme vrai, mais que vous ne savez comment faire, tournez-vous vers des coachs comme Tony Robbins (ou dans la même lignée) ou [prenez contact avec moi](#) que je vous oriente sur la bonne personne.

Erreur # 6 - Ne pas se former

100 000 €.... C'est le montant minimum que j'ai investi depuis que je suis rentré dans la fameuse vie active à ma majorité.

Et je ne compte pas dedans l'investissement pour créer une société, mais bel et bien du montant que j'ai dépensé pour me former à devenir plus efficace dans tous les domaines où je n'avais pas de compétences.

Certaines formations n'étaient pas très chères vu ce qu'elles m'ont apportées ou m'apporteront encore pendant des années.

Ceci est un autre paradoxe de notre société civilisée : nous allons à l'école (la plupart du temps dans des écoles gratuites) et pensons sortir avec le bagage nécessaire à notre réussite.

Il n'y a rien de plus faux. Nous avons la chance d'aller

à l'école pour avoir les bases permettant d'apprendre par nous-mêmes notre métier.

Savoir lire, écrire, compter et raisonner comme un adulte est une chance que nous apporte l'école. Ensuite tout est permis. Ces facultés permettent de se spécialiser selon ses envies et aspirations.

Mais personne sortant d'un enseignement général n'a exceller dans son domaine sans énormément d'investissement personnel. Cela se chiffre en heures à comprendre, à appliquer et à se perfectionner. La notion de passion n'est pas étrangère à ce stade pour sortir au dessus de la mêlée.

En vente à domicile, vous l'avez lu précédemment il y a beaucoup de domaines dans lesquels un minimum de compétences est nécessaire pour évoluer. Dans notre cabinet de consulting, la demande est telle que nous avons pas moins de [4 modules principaux pour accompagner une société dans son projet](#). Ces modules aux noms évocateurs reflètent la nécessité d'une formation indispensable et continue : Fondations – Expertise – Croissance et Professionnalisation.

Au-delà de ces formations de bases, nous avons tissé des contacts avec tout un réseau de professionnels passionnant et passionnés, et dans des domaines aussi variés que :

- l'informatique
- le recrutement
- l'organisation du temps
- la gestion des finances (personnelles et professionnelles)
- l'étude des langues étrangères
- le coaching
- le mentoring
- la communication

- la prise de parole en public
- l'expression orale
- la mémorisation
- la magie
- la lecture éclair etc.

Autant vous dire que l'on nage en pleine amélioration de soi-même pour être encore plus apte à aider d'autres à s'améliorer.

L'évidence devrait maintenant vous apparaître : les formations sont une condition sine qua none de réussite en vente à domicile.

Erreur #7 - Ne pas se déplacer

Ha l'être humain ! Malgré la modernisation de nos communications (réseaux sociaux, logiciels de messagerie instantanée, emails...), de nos loisirs (home cinéma, jeux en réseaux internet...), et la mise en commun de notre savoir (réseau internet), on constate que ceux qui réussissent le mieux sont les personnes qui se rencontrent.

Car il n'y a pas à dire, une tasse de thé c'est meilleur partagée que bue en solitaire devant son ordinateur même si la webcam est ouverte.

Un dessin sur un papier ou un tableau c'est plus parlant en live, que sur un écran.

Que l'énergie qui se dégage d'une rencontre de plusieurs êtres humains en termes d'idées, de partage de moments et de projets à forger ensemble est décuplée lors d'un rendez-vous.

Mêmes si les notions d'atomes crochus, de feeling, de ressentis restent des termes très subjectifs, il n'en reste pas moins vrais qu'elles ont bel et bien une existence. Tout un chacun avons déjà pu expérimenter cela au hasard de nos rencontres.

Aussi si vous voulez réussir en vente à domicile, il va falloir rencontrer du monde.

Je répète : il va falloir rencontrer du monde,
VRAIMENT RENCONTRER.

Ne vous y trompez pas, vous ne ferez bouger personne en restant sagement caché derrière votre ordinateur car la vente à domicile se fait : à domicile !

Bon d'accord je l'ai facile, mais il n'y a rien de plus vrai.

Si vous n'êtes pas disposé à faire des kilomètres, à discuter avec vos semblables de visu, à organiser des rencontres, à aller dans des formations en présentiels... oubliez notre beau métier.

D'accord on utilise l'internet, l'information et la formation à distance et les téléphones mais tout cela c'est pour télécommuniquer. Moi je vous parle de communication.

La communication vous servira à passer des accords yeux dans les yeux, la télécommunication à donner des nouvelles de ses progrès. Ou de demander de l'aide en cas de 'coup de mou'.

Attention cependant à ne pas tomber à l'opposé dans des déplacements coûteux et éloignés pour de la poudre aux yeux. Mais ça je vous en parle au chapitre suivant.

Erreur #8 - Vouloir recruter tout le monde

Certaines sociétés permettent le recrutement (appelée aussi le parrainage ou la cooptation) à distance.

Si cela peut s'avérer une chance, il va vous falloir trier sur le volet les personnes qui valent la peine d'être d'une part recrutées, mais aussi rappelez-vous le chapitre précédent, rencontrées de visu.

Rien ne sert de vouloir recruter tout le monde, vous n'aurez pas le temps de toute façon de vous en occuper sérieusement.

J'ai une astuce que j'utilise au quotidien avec les réseaux que nous accompagnons, qui consiste à trier intelligemment les personnes candidates à la distribution en 3 catégories :

- celles voulant arrondir leur fin de mois (moins de 200 € / mois)
- celles voulant l'équivalent d'un salaire (2 à 3 000 € / mois)
- et celles voulant faire carrière (+ de 7 000 € / mois)

En général les personnes qui se rangent dans la première catégorie, si on les pousse dans leurs motivations profondes, laissent très vite échapper leurs freins.

A ce niveau-là vous pouvez vous convertir en 'assistante sociale' ou en 'psychiatre', moi je ne fais plus cette erreur : il n'est pas très compliqué de ramener ces personnes vers un plan d'hôtesse de réunions (elles seront rémunérées en cadeaux gratuits ou en produits). Et vous économiserez de la marge, du temps, de la salive et énormément d'énergie.

Pour celles se rangeant dans la seconde catégorie, il est aisé de les aider à planifier leurs actions pour les amener à leurs objectifs.

Pour la 3^{ème} catégorie, un vrai travail d'accompagnement est à mettre en place. Elles constituent les piliers sur lesquels s'appuyer pour réussir et le pourquoi vous ne pouvez pas vous permettre de vouloir recruter tout le monde.

Elles auront besoin de vous à tous les niveaux : formations sur les produits, sur les objections de vente, sur le recrutement, sur l'administratif. Mais aussi : débrief sur les erreurs et les succès, animations de vente, animations des distributeurs, accompagnement en clientèle.

Chaque personne que vous accompagnerez devra être considérée en masse de travail, comme le temps que vous passeriez à ouvrir une vraie boutique.

Alors oubliez s'il vous plait, les tentatives lourdes de racolages à votre entourage. Si la plupart des personnes qui vous apprécient ou qui vous aiment, accepteront volontiers de vous donner un coup de main en vous achetant un de vos produits ou même en organisant une réunion de présentation pour vous faire plaisir, il est fort probable qu'elles aient leurs propres préoccupations. Voir un métier qui leur convient très bien.

Ne tentez pas à tout prix de les convertir en distributeurs, surtout si vous n'avez pas fait vos preuves.

Par contre, je vous conseille fortement de leur dire que vous cherchez des personnes de valeur suffisamment motivées pour réussir. Vous aurez 2 fois plus de chance d'avoir de retour : des recrues qui vous seront envoyées à l'occasion parce que vous aurez fait "bonne impression" et que l'on voudra

vous aider ; la chance d'être rejoint volontairement par votre relationnel... car personne ne sait de quoi l'avenir sera fait !

Erreur #9 - Ne pas déléguer

S'il est bien quelque chose de difficile à faire en vente à domicile, c'est d'accepter de déléguer. Et pourtant comme dans l'éducation des enfants, si on ne les laisse pas à un moment faire, ils ne grandiront jamais.

C'est en tombant et en se relevant que l'on devient plus fort : paradoxe de l'apprentissage.

La juste mesure va donc être, de savoir à qui et à quel moment déléguer. Vous comprendrez mieux ce point si vous avez assimilé le chapitre précédent '*Ne pas chercher à recruter tout le monde*'.

Pour vous aider à bien le conceptualiser, apprenez et méditez cette grande loi de la vente à domicile : **un distributeur doit être enseignable.**

S'il ne l'est pas, passez votre chemin, c'est peine perdue. Et envoyez-moi une carte postale pour me remercier du temps gagné !

C'est seulement à cette condition que vous pourrez avancer ensemble. Et que le jeu en vaudra la chandelle pour que vous acceptiez de déléguer.

Les prérequis indispensables pour une réussite réciproque tiennent en 3 mots :

INTÉGRITÉ - CONFIANCE - COMPLICITÉ

L'intégrité vous assurera que tout ce que vous donnez, vous sera loyalement reconnu demain (ou dans 10 ans).

La confiance vous permettra de dépasser les limites habituelles pour faire sortir votre 'poulain' de sa zone de confort.

C'est comme avec votre enfant, vous pouvez vous permettre certaines choses car un lien d'affiliation fort existe.

Enfin la complicité, vous permettra de jouer et rire même dans les moments durs où tout semble aller de travers ou ne pas fonctionner.

La Vie adore elle aussi jouer et vous montrera des signes d'échecs pour éprouver votre confiance dans vos objectifs (cf. chapitre '*Ne pas avoir de stratégie à moyen et long terme*').

Le mot de la fin

Vous voici avertis sur les 9 erreurs les plus courantes à absolument proscrire lors de la mise en place d'une société de vente directe.

En plus de 20 ans d'expérience dans ce domaine, j'en ai vu des utopistes faire ces erreurs !

En les connaissant et surtout en les évitant, vous vous hissez d'office dans le top 10 % des entrepreneurs qui ont le plus de chance de percer dans notre beau métier.

Mais il ne suffit pas d'éviter les erreurs pour réussir, il faut aussi mettre en application les bons principes dans le bon ordre.

En effet, il existe 4 étapes indispensables pour réussir en vente à domicile :

1. **Stratégie** : concevoir une entreprise aux fondements solides et spécifiques à la gestion d'un réseau
2. **Vente** : enseigner à vos distributeurs à diffuser vos produits efficacement et sans pression
3. **Recrutement** : devenir un aimant à leader pour déléguer sans devoir tout gérer vous-même
4. **Industrialisation & Automatisation** : structurer votre entreprise pour une croissance exponentielle sans avoir à y travailler jour et nuit.

Cela implique beaucoup de choses subtiles à concevoir, planifier puis mettre en pratique et là encore il est possible de commettre des erreurs fatales, ou tout simplement d'être un peu "perdu".

Si c'est votre cas, n'hésitez pas !

Prenez contact immédiatement au 01 30 54 40 42

OU à contact@vente-directe-consulting.fr pour convenir d'un rendez-vous afin que je puisse vous offrir le meilleur de mon aide.

A bientôt et bon succès !

Christophe Bardone