



## FR-293 Accueillir et recruter

Toastmaster est une activité pour gagner en compétence.

Les supports datent de 1988.


Ils donnent de bons conseils pour réaliser des records mondiaux, comme Calliope en 2016/2017

Etre un club de compétition, c'est avoir des membres enthousiastes et suivre un protocole simple.

*Les trois résultats de la conclusion d'une vente*

---

- ☆ Tout le monde est gagnant
- ☆ Gagnant-perdant
- ☆ Tout le monde est perdant



Conclure la vente Tr. n°2

La « vente » indiquée est l'adhésion au club.

Pour atteindre cet objectif, le club répond à des attentes.

## *Pour quelles raisons les gens adhèrent-ils à Toastmasters?*

---

- ☆ Amélioration des compétences oratoires
- ☆ Développement du leadership
- ☆ Amélioration des qualités sociales
- ☆ Accroissement de l'estime de soi

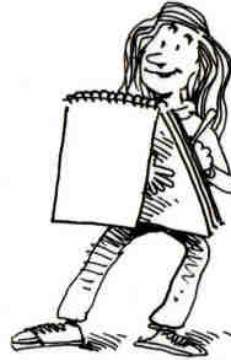


Le club développe les compétences oratoires et de leader de ses membres.  
Il donne des qualités sociales et il augmente l'estime de soi.

*Cinq techniques pour  
« conclure la vente »*

---

- ☆ Comparer
- ☆ Perdre
- ☆ Opinion
- ☆ Histoire
- ☆ Exemple



Les activités du club répondent à plusieurs attentes.

« Perdre » indique que perdre est admis.

Exprimer son opinion ou son histoire motive un discours.

Une nouvelle attente est de se filmer pendant un discours.

***Pour VRAIMENT***  
***« conclure la vente »***

---

Envoyez au siège social international:

- ☆ la demande remplie
- et
- ☆ les cotisations appropriées

**AUSSITÔT QUE POSSIBLE !**



Une fois le formulaire d'adhésion rempli et signé, déclarer le nouveau membre est immédiat.

Le bureau du club le réalise et les manuels arrivent au domicile du nouveau membre.

## Les questions du public

- Quelles est l'expérience de «vente» la plus marquante ?  
Avoir vu Marc accueillir des invités et former aux activités du club.
- Les supports ne sont plus adaptés ?  
Ils sont encore une base, pour apprendre.
- Quel est l'enjeu ?  
Accueillir au mieux.
- Comment retenir les invités non présentés ?  
Les présenter et recueillir leur avis pour s'engager.  
Leur faire évaluer la qualité de réunion, leurs attentes et l'intérêt d'un retour.
- Qu'est-ce qui est le plus délicat ?  
Il s'agit d'une démarche commerciale.