

A woman with dark hair in a ponytail, wearing a dark top, is shown in profile, sitting and looking forward. The background is a solid light gray. A semi-transparent white rounded rectangle is overlaid on the image, containing the text.

Module 5

TRANSFORMER DES ABONNÉES EN CLIENTES



MESSAGES PRIVÉS & PRISES DE RDV

Les messages privés sont **l'étape où l'intérêt devient réel.**

Bien gérés, ils permettent de **créer un échange professionnel**

Ici, on apprend à guider la cliente vers une consultation ou un RDV sans s'épuiser ni forcer.



RÉPONDRE AUX DM SANS S'ÉPUISER

Le piège *classique*

- répondre trop vite
- trop longuement
- trop émotionnellement

Bonnes pratiques

- répondre à des moments définis
- éviter les échanges interminables
- poser rapidement des questions ciblées
- garder une posture pro et poser son cadre



STRUCTURE D'UN BON MESSAGE

1. **Accueil** bienveillant
2. **Question** de clarification
3. **Reformulation**
4. **Proposition** adaptée

→ Toujours dans **cet ordre**.



TRANSFORMER UN ÉCHANGE EN CONSULTATION

Le bon moment pour proposer

- quand la cliente *exprime un besoin*
- quand elle *pose des questions répétées*
- quand elle *cherche à être rassurée*

Comment proposer sans pression

- reformuler son besoin
- expliquer pourquoi une consultation est nécessaire
- présenter le rendez-vous comme une évidence
- laisser le choix

→ Conversion **naturelle**

