

Référencements

Établir un lien de confiance et principe de base pour référer et être référé. Référez un membre directement du site de GR.

« ▶ AIDEZ, ▶▶ COLLABOREZ; ▶▶▶ RECEVEZ ! ® »

Éric Pichette, Président GR international

Qu'est-ce qu'une référence pour GR ?

Une référence comptabilisée, est une action qui peut résulter ou résultera à une vente, transaction ou échange commercial. Une référence comptabilisée n'est pas automatiquement une vente ou une transaction, mais régulièrement une occasion de faire des affaires.

Exemple de référence comptabilisée:

- Je fais une transaction avec un autre membre GR; (+1)
- Je donne une référence à un autre membre GR; (+1)
- Je fais une invitation pour un visiteur membre ou non membre; (+1 par personne invitée)
- J'invite durant la semaine un invité par courriel ou en personne; (+1 par personne invitée)
- J'utilise les services ou achète à répétition d'un membre GR; (+1 par transaction)

Où provient les références ?

Votre famille, vos amis, voisins, collègues de travail, clubs sociaux, médias sociaux, vos fournisseurs de services, connaissance de passage et d'un parfait inconnu.

Aussi, il y'a plusieurs types de références, du simple nom d'un contact jusqu'à une introduction personnelle.

Donner une référence;

1. O.C.S.R. (Offre, Client, Solution et Recherche)

Lors de vos rencontres, soyez attentif, « ayez une écoute active », à la présentation de vos collègues. Ce que vous devez savoir de vos membres de vos groupes :

- Comprendre ce qu'ils offrent (produits et services).
- Leurs clientèles cibles
- Comment leurs produits et services peuvent résoudre les problèmes identifiés?
- Ce qu'ils recherchent dans l'immédiat.

Cette écoute active vous permettra d'acquérir l'information pertinente afin de pouvoir les référer. Ayez en tête l'acronyme, « O.C.S.R. » qui facilitera votre vision et vous permettra de voir les opportunités pour les membres de votre groupe.

2. Créez une liste

Ayez à porter de main une liste des gens et des fournisseurs dignes de confiance avec laquelle vous êtes à l'aise de référer ou de recommander à votre meilleur client ou meilleur ami. Dans cette liste vous devez être en mesure d'avoir leurs informations personnelles, mais surtout leur « O.C.S.R. ».

3. Maximum de visibilité

Si vous n'êtes pas en mesure de faire une introduction personnelle, afin d'introduire une référence d'un membre, utilisez le site web de GR international. L'information qui s'y retrouve est concise, simple et permet d'avoir les détails pertinents à un référencement professionnel. À condition que celle-ci soit complète.

4. Assurez le suivi

Vous recommandez un fournisseur à votre meilleur ami, assurez-vous de valider si votre référence a comblé les besoins de votre ami. Vous voulez, vous assurez que le fournisseur rencontre vos standards de référencement et qu'il demeure référençable.

5. Donnez une référence.

C'est l'un des meilleurs moyens d'en obtenir en retour.

Avoir une référence;

Avez-vous de la crédibilité ?

Pourquoi quelqu'un prendrait le risque de « vous référer » à un ami, un client ou bien un membre de sa famille?

► Car, il a confiance que « vous allez bien le représenter ».

Lorsqu'une référence « prospect » nous est présentée, une partie du travail est déjà accomplie. La personne qui nous introduit, à sa référence, renforce notre fiabilité et crédibilité.

La clé de réussite est que; vous devez être digne de confiance afin que la personne soit en confiance de vous référer. Le lien de confiance avec les gens est assurément votre atout majeur.

Soyez référençable et inspirez la confiance

Assurez-vous de livrer ce que vous promettez, quand vous le promettez. Vos clients doivent pouvoir parler de la valeur que vous offrez. Soyez présent à vos rencontres, participez activement et ayez un profil complet sur le site de GR international, mais aussi sur les médias sociaux.

Remerciez vos sources de référence.

Profitez des rencontres de GR international afin de remercier personnellement la personne qui vous a référé. L'important est d'exprimer votre appréciation et, par la même occasion, vous encouragerez le renforcement du comportement.