**Argumentaire de démarchage physique des clubs de remise en forme pour une alternance en contrat de professionnalisation**

**Avant l’argumentaire, en entrant dans le club :**

* Etre en tenue de sport, dynamique, professionnel et souriant.
* Vous munir de la fiche contrat pro, agrafée à votre CV (qui doit avoir une photo).

**Il faut absolument maîtriser parfaitement l’argumentaire suivant. Vous devez l’adapter, le développer, puis l’apprendre, le répéter encore et encore. Il devra être présenté « d’un trait », sans initier à l’échange (être directif)**

* Se diriger vers l’accueil, dire bonjour, se présenter, demander à parler au responsable
* Quelque soit la personne en face de vous, tenir le même discours, avoir le même professionnalisme et la même rigueur.
* Dire que vous êtes en formation Brevet Professionnel Forme et Force, en alternance (2 jours d’école, disponible le reste de la semaine pour un total de 20 heures en structure)
* Enoncer ce que vous êtes capable de faire, en commençant par je suis polyvalent puisque je sais faire… détailler les 3 univers (fitness, musculation et terminer par l’accueil)
* A l’accueil, finir par je suis capable de vendre des abonnements (ce qui veut dire que vous pouvez lui rapporter de l’argent)
* annoncer que c’est un contrat pro que vous chercher et que pour cela, le club aura des avantages chaque mois (voir guide des financements)
* Puis annoncer la somme que vous coutez au club, en vous appuyant sur la fiche de contrat pro (dernière colonne du tableau de droite),

**Avant de partir, il faut laisser une trace, avec le CV et la fiche de contrat pro.**

* Récupérer absolument le nom du responsable, un numéro de téléphone et une adresse mail.
* Après une semaine, n’oubliez pas de relancer…

Bonnes démarches ;-)