

## 20 OBJECTIONS COURANTES & COMMENT Y RÉPONDRE

### ❶ “Je n’ai pas l’argent.”

“Je comprends totalement. Est-ce que c’est un problème temporaire ou tu aimerais justement améliorer cette situation sur le long terme ?”

### ❷ “Je n’ai pas le temps.”

“Je pensais pareil au début. On travaille par petits blocs de 20 à 30 minutes par jour. Tu penses pouvoir dégager combien de temps réaliste dans une semaine ?”

### ❸ “Je dois réfléchir.”

“Bien sûr, c’est important d’être alignée. Qu’est-ce qui te fait hésiter exactement ?”

### ❹ “Le MLM me fait peur.”

“Je comprends, il y a beaucoup d’idées reçues. Ce qui m’a rassurée, c’est qu’on parle ici d’une vraie plateforme de voyage avec des services concrets. Tu as déjà eu une mauvaise expérience ?”

### ❺ “Je ne suis pas faite pour vendre.”

“Bonne nouvelle : on ne vend pas au sens traditionnel. On partage une plateforme que l’on utilise soi-même. Tu te sens plus à l’aise dans la recommandation que dans la vente ?”

### ❻ “Je ne connais rien au voyage.”

“Parfait, tu es exactement comme moi au début. On apprend progressivement, et la plateforme est intuitive. Tu utilises déjà des sites de réservation classiques ?”

### ❼ “Je ne suis pas à l’aise sur les réseaux.”

“Tu utilises déjà Facebook pour ton quotidien. On ne te demande pas d’être influenceuse, juste d’être naturelle. Qu’est-ce qui te bloque le plus exactement ?”

### ❽ “Je n’ai pas assez de réseau.”

“On commence tous avec un petit réseau. Ce qui compte, c’est la régularité, pas la taille de la liste d’amis.”

### ❾ “Mon conjoint n’est pas pour.”

“C’est important d’être soutenue. Qu’est-ce qui l’inquiète le plus selon toi ?”

**10 “J’ai déjà essayé un MLM et ça n’a pas marché.”**

“Je comprends. Qu’est-ce qui n’avait pas fonctionné à l’époque ? Ici, on parle d’un service concret que tout le monde utilise : le voyage.”

**11 “Ça a l’air trop beau pour être vrai.”**

“Je me suis dit exactement la même chose. C’est pour ça que j’ai pris le temps de tester avant d’en parler.”

**12 “Je n’aime pas recruter.”**

“Tu n’es pas obligée de recruter. Tu peux simplement voyager et recommander si quelqu’un te pose la question.”

**13 “Et si ça ne marche pas pour moi ?”**

“Ce qui détermine les résultats, c’est la régularité. La vraie question est : est-ce que tu es prête à apprendre ?”

**14 “Je n’ai pas confiance en moi.”**

“Personne n’a confiance au départ. La confiance vient en faisant.”

**15 “Je veux voir si ça marche pour toi d’abord.”**

“C’est normal de vouloir du concret. Tu aimerais voir quoi exactement ? Résultats voyage ou évolution activité ?”

**16 “Je n’aime pas dépendre d’une équipe.”**

“Tu es indépendante dans ton rythme. L’équipe est un soutien, pas une obligation.”

**17 “Je ne veux pas harceler mes amis.”**

“On ne harcèle personne. On partage. Ceux que ça intéresse viennent naturellement.”

**18 “Je n’ai pas envie de m’exposer.”**

“Tu peux rester discrète. On adapte la communication à ton style.”

**19 “Ça prend combien de temps pour gagner de l’argent ?”**

“Cela dépend de l’implication et des objectifs. Certaines personnes cherchent un petit complément, d’autres construisent sur le long terme.”

**20** “Ce n’est peut-être pas le bon moment.”

“Je comprends. Qu’est-ce qui ferait que ce soit le bon moment pour toi ?”