



# *Documents*

---

# *Training Day*



# Documents

---

# Training Day

## Table des matières

1. Installation du siège PSiO TRANS
2. Charte de démonstration et d'utilisation des lunettes PSiO
3. La méthode de vente
4. La prospection
  - Chèques cadeau et recommandation
  - Prise de rendez-vous par téléphone orientée  
« gestion du stress/sommeil »
5. Les voies de carrière
6. Le résumé des offres

# Installation du siège PSiO

Placer le prospect dans le siège PSiO TRANS, c'est optimiser les chances d'obtenir le lâcher prise et de conclure la vente.

Le Training Day est aussi l'occasion pour les ambassadeurs présents de tester le nouveau produit de l'entreprise :

le siège P*SiO* TRANS.



ALLUMER /  
ETEINDRE

AJUSTEMENT  
DES AIGUS

AJUSTEMENT  
DES BASSES

RÉGLAGE  
DU VOLUME

Réglez les boutons d'intensité aigu, basse et volume aux trois quarts. Le volume final se règle sur le smartphone fourni. Ensuite, allumez l'amplificateur et déclenchez la séance découverte.

Les 4 points à mettre en évidence : effet relaxant, antalgique, vasodilatation et amélioration de la microcirculation.



# Charte de démonstration et d'utilisation du PSiO

Conditions idéales pour les séances découvertes

## Objectif de la séance découverte :

Déclencher la relaxation profonde et un lâcher-prise de l'attention.

## Conseils d'utilisation pour les ambassadeurs (en milieu privé)

1. Conditions environnementales
2. Conditions d'installation
3. Horaires
4. Réglages de l'appareil

### 1. Conditions environnementales

- Choisir un lieu calme.
- Veiller à éviter d'avoir à gérer un enfant ou un animal (chat ou chien) à proximité.
- Température contrôlée de la pièce (20 degrés minimum).
- Si l'environnement est bruyant, ne pas faire de séance découverte. Utiliser un casque ou mieux encore, se procurer le casque réducteur de bruit PSiO.

## 2. Conditions d'installation

- Avant installation, veiller à proposer au prospect de passer aux toilettes pour éviter qu'il interrompe la séance en cours.
- Choisir un siège en déclive permettant la détente complète et placer la nuque en arrière.
- Plus le siège est confortable, plus la probabilité d'obtenir le lâcher-prise complet est grande.
- S'assurer de toujours placer une couverture sur le prospect car lors du processus de relaxation, il y a une vasodilatation cutanée qui provoque une augmentation de la température de la peau et donc une sensation de froid peut perturber la séance de relaxation et éveiller l'attention du prospect (attention qui commençait à flotter).

## 3. Horaires

- L'idéal est de faire la séance l'après-midi, après le repas pour obtenir un lâcher-prise de l'attention, à l'heure de la sieste par exemple, lorsque le système parasympathique est activé.  
Soirée idem.  
Le matin l'organisme est en plein éveil.
- Organiser son planning en fonction de la durée de la séance de manière à être présent à la fin de celle-ci pour encadrer le retour du testeur.
- Respecter un temps de retour à la réalité du prospect à l'issue de la séance.

## 4. Réglages de l'appareil

- Lors de la première séance, toujours choisir le titre Séance Découverte. Au cas où, lors du démarrage, il apparaît que les clignotements ne conviennent pas, stopper la séance et opter pour le titre « Lâcher prise » en mode continu (photosensible) encodé en séance du soir (en rouge).
- Veiller à toujours avoir ces deux titres téléchargés dans sa paire de lunettes DEMO.
- Au début de chaque séance, s'assurer que le son et l'intensité lumineuse soient réglés au minimum. Par la suite, éventuellement, régler le son et l'intensité lumineuse en fonction des besoins du prospect.
- Placer d'abord le casque PSiO, vérifier que le volume soit à un niveau faible (il ne faut pas que le volume empêche la personne de se laisser complètement aller, donc pas trop fort).
- Ensuite, placer les lunettes en veillant à éventuellement relever légèrement les branches vers le haut si elles ne passent pas aisément le bord du casque.
- Une fois le programme trouvé dans la liste de lecture, lancer le programme en appuyant sur la touche PLAY.
- Ne jamais utiliser les lunettes sans le casque ou les oreillettes et ne jamais se substituer aux enregistrements contenus dans la paire de lunettes.
- Le cas particulier de la séance découverte en avion : une solution (« système D ») consiste à placer des bouchons dans les oreilles + un casque réducteur de bruit. Dans ce cas particulier, il faut, au contraire, augmenter le volume sonore). Dès lors, il faut avoir des paires de bouchons neufs et en quantité suffisante.

## N.B. : LA QUESTION DE L'ÉPILEPSIE

Trois possibilités existent dans le cadre de votre pratique Ambassadeur :

- La personne ne l'est pas et aucun problème, il est donc inutile de poser la question (et induire de l'anxiété).
- La personne l'est et est au courant que les lumières pulsées ne sont pas indiquées pour elle, aucun problème donc il est inutile de poser la question.
- La personne l'est et n'est PAS au courant, dans ce cas elle ne pourra empêcher la crise et à nouveau il est inutile de poser la question (puisqu'elle n'est PAS au courant).

Dans ce dernier cas, si une crise se déclençait (0,04% de la population), il faut savoir que cette crise n'est pas dangereuse pour la personne et que vous lui rendez sans doute un fier service car :

- Elle fait sa première crise confortablement allongée.
- Elle découvre enfin le mal dont elle est atteinte et peut prendre les mesures pour se faire soigner (médicaments, opérations, etc.).
- Elle évite une crise au volant de sa voiture... et, qui sait, vous lui sauvez peut-être la vie à elle et à sa famille (où celle d'autres conducteurs).

Par contre, en libre-service et pour optimiser l'installation, il est conseillé de placer une simple mention : « Si vous êtes épileptique, utilisez les séances en mode lumière continue ».

## PRÉCAUTIONS D'UTILISATION

- Ne pas toucher les verres des lunettes et nettoyer les traces de doigts éventuelles avec un tissu sec.
- Pour une hygiène parfaite, utiliser un film plastique (film alimentaire) et emballer le PSiO conformément à la vidéo explicative.
- Éviter le contact direct de l'appareil avec de l'eau ou une humidité excessive ainsi que le stockage dans un lieu comprenant une humidité excessive. .
- Ne pas laisser le PSiO exposé à la lumière solaire directe pendant une longue période ou à l'intérieur d'une voiture fermée les jours de fortes chaleurs.
- Nettoyer régulièrement les lunettes à l'aide d'un chiffon propre légèrement humidifié avec de l'eau pour éviter l'accumulation de graisse et de saletés.
- Prendre soin de brancher et de débrancher toutes les connexions par leur fiche. Ne pas retirer les connexions en tirant sur le fil : le fil pourrait subir des dégâts irréversibles.
- Attention à ne pas mobiliser la fiche de l'oreillette transversalement à la branche des lunettes et retirer le câble dans l'axe du fil pour enlever les oreillettes ou le câble audio.



Housses sanitaires pour le casque  
et film plastique pour le PSiO

## IMPORTANT

Lors du téléchargement de programmes : ne jamais retirer le câble avant que le téléchargement ne soit complètement terminé. Ceci détériorerait définitivement le PSiO et la garantie ne pourrait pas s'appliquer dans ce cas.



# La méthode de vente

## Les 10 points

1. L'accroche
2. C'est quoi ?
3. Inciter à l'essai
4. Rassurer
5. La séance Démo
6. L'après-séance
7. Présenter le catalogue
8. Présenter les offres P*S*iO
9. Les 4 types de réaction
10. Les cadeaux

## 1. L'accroche

Bonjour,  
êtes-vous intéressé par le bien-être  
et par la gestion du stress, la qualité  
du sommeil ?

Avez-vous déjà essayé une  
technique de relaxation ?

Connaissez-vous la  
luminothérapie ?

Écouter la personne...  
Quel profil ?



## 2. C'est quoi ?



C'est une combinaison  
de techniques de relaxation  
et de luminothérapie.

Tout cela est rassemblé  
dans une paire de lunettes  
high-tech.

### 3. Inciter à l'essai

Mon objectif est de vous permettre de tester la technique.

Une séance vaut mieux que 1.000 mots.

Je vous propose de faire l'essai suite à quoi je répondrai à toutes vos questions. Ayant vécu l'expérience, vous comprendrez mieux mes réponses.



### 4. Rassurer

Pour annuler toute anxiété éventuelle, citez les 3 références suivantes :

- **Acheté par la NASA**
- **25 ans dans les hôpitaux**  
PSiO bénéficie d'une légitimité clinique validée par les professionnels de la santé depuis plus de 25 ans. La technologie s'appuie sur des études scientifiques.
- **Brevet mondial en collaboration avec l'Université de Liège.**



## 5. La séance Démo

---

*"Nous avons mis au point une séance découverte qui donne toutes les explications.*

*Elle dure 30 minutes et va vous permettre en une seule séance de ressentir et tester l'efficacité de notre technologie !"*

- Voir la [charte d'utilisation](#) (conditions pour réussir une séance)



## 6. L'après-séance

---

*"Comment vous sentez-vous?"*

*Reprenez vos esprits à votre rythme.*

*Je vous attends à la table (du salon ou du kiosque) pour vous présenter le catalogue avec les applications"*



# 7. Présenter le catalogue



Parcourir le catalogue.

"Quelles sont les applications qui vous intéressent ?"

Le nombre d'applications pointées va déterminer le choix de l'offre PSiO !

# 8. Présenter les offres PSiO

Quel PSiO vous convient ?

PSiO Basic 2.0	PSiO Custom 3.0	PSiO Premium 3.0
Valeur réelle TVA comprise : <b>395,70 €</b> hors TVA Valeur prix avantage réduit : 339,75 € hors TVA	<b>660 €</b> TVA comprise 330 € hors TVA * Casque réducteur de bruit : 1 000 € TVA Livraison avec option d'achat disponible	<b>1.170 €</b> TVA comprise 585 € hors TVA Livraison avec option d'achat disponible
<b>Programmes dans la mémoire :</b> 8 programmes <b>Programmes à télécharger :</b> 108 programmes à choisir <b>Programmes en bonus à télécharger :</b> 1 PSiO 3.0 avec casque bleue métallique	<b>176 €</b> 10 programmes <b>144 €</b> 7 programmes à choisir Selon la prise en charge	<b>284 €</b> 14 programmes <b>284 €</b> 14 programmes Selon la prise en charge
<b>Matériel inclus :</b> 1 PSiO 2.0 blanc 1 Paire d'oreillettes mono 1 Adaptateur secteur avec câble USB	<b>200 €</b> 1 PSiO 3.0 avec casque bleue métallique 1 Paire d'oreillettes mono 1 Adaptateur secteur avec câble USB 1 Paire de mousses pour oreillettes 1 Magazine PSiO & 1 Brochure Coaching	<b>200 €</b> 1 PSiO 3.0 avec casque bleue métallique 2 Paires d'oreillettes mono 2 Paires de mousses pour oreillettes 1 Adaptateur secteur USB avec câble 50 Paires de mousses pour casque 1 Adaptateur audio stéréo pour casque 1 Valisette professionnelle avec 2% de remise sur la seconde zone
<b>Matériel offert :</b>	1 Trousse de voyage 34 € 1 Brochure PSiO Coaching 34 €	1 Trousse de voyage 34 € 1 Brochure PSiO Coaching 34 €
<b>Valeur du matériel offert :</b> 6 €	34 €	34 €

Plus d'infos sur www.psio.com - Prix 2024 - \*Livraison gratuite sur 24 mois avec option d'achat. Exclurement disponible pour les professionnels ayant un N° de SIRET.

Question du prospect :

"Combien ça coûte ?"

"Voici les différentes offres PSiO."

Quel PSiO vous convient ?

PSiO Pro Plus	PSiO Pro Plus 5	Siège PSiO TRANS
Valeur réelle hors TVA : <b>3.397 €</b> Valeur prix avantage réduit : <b>2.840 €</b> hors TVA Livraison avec option d'achat disponible : 2.474 € hors TVA maximum sur 24 mois	<b>5.460 €</b> Avec implantation : <b>4.870 €</b> hors TVA Livraison avec option d'achat disponible : 4.204 € hors TVA maximum sur 24 mois	<b>5.265 €</b> Avec implantation : <b>4.820 €</b> hors TVA Livraison avec option d'achat disponible : 4.204 € hors TVA maximum sur 24 mois
<b>Programmes dans la mémoire :</b> 28 programmes <b>Programmes bonus à télécharger :</b> Selon la prise en charge	<b>28 programmes</b> Selon la prise en charge	<b>524 €</b> 51 programmes ultrasonores Selon la prise en charge
<b>Matériel inclus :</b> 3 PSiO 3.0 avec casque métallique 4 Paires de mousses pour oreillettes 3 Adaptateurs secteur USB avec câbles 300 Paires de mousses pour casque 3 Adaptateurs audio stéréo pour casque 1 Valisette professionnelle 3 Casques avec réducteur de bruit 200 Trépieds + 100 Casques collants Implantation + conseils d'utilisation	<b>480 €</b> 6 PSiO 3.0 avec casque métallique 7 Paires d'oreillettes mono 7 Paires de mousses pour oreillettes 6 Adaptateurs secteur USB avec câbles 300 Paires de mousses pour casque 6 Adaptateurs audio stéréo pour casque 1 Valisette professionnelle 3 Casques avec réducteur de bruit 1 000 Trépieds + 200 Casques collants Implantation + conseils d'utilisation	<b>1.020 €</b> 1 Siège pliable avec plaque amplification et accoudoirs réglables 2 Trépieds 1 Amplificateur & alimentation 1 Brochure avec les programmes 1 Support pour smartphone 1 Casse audio
<b>Matériel offert (France) :</b> 3 Trousse de voyage 107 € 3 Trousse universelles 80 € 1 Brochure PSiO Coaching 10 €	107 € 3 Trousse de voyage 80 € 3 Trousse universelles 10 € 1 Brochure PSiO Coaching	224 € 15 Paires vibrantes AudioCalm® 284 € 1 Brochure pour les professionnels 284 € 1 Coordonneur PSiO 34 € 1 Brochure PSiO TRANS
<b>Valeur du matériel offert :</b> 189 €	189 €	442 €

Plus d'infos sur www.psio.com - Prix 2024 - \*Livraison gratuite sur 24 mois avec option d'achat. Exclurement disponible pour les professionnels ayant un N° de SIRET.

## 9. Les 4 types de réaction

---

### Le prospect veut être rassuré

Il pose des questions sur la technologie : lui montrer les témoignages, les études, les expériences cliniques, les certificats (innocuité et autres), les références clients (grandes entreprises, hôpitaux, etc.). Il est rassuré mais désire encore réfléchir : le laisser réfléchir mais prendre un rendez-vous rapidement avec lui/elle (et éventuellement sa moitié – voir chèque cadeau) pour un deuxième essai (achat différé mais il se fera lors du deuxième rendez-vous).

### Le prospect veut vérifier vos affirmations

Idem, beaucoup de question sur la technologie : lui répondre grâce au support commercial et le laisser partir faire son enquête et le rappeler 2 semaines après (achat... peut-être).

### Le prospect veut saisir une opportunité

Lui présenter les avantages pratiques du dispositif, le design attractif, le côté high-tech et la promotion sous forme de BONUS (achat immédiat).

### Le prospect veut établir une relation

L'écouter et échanger avec lui sur les valeurs émotionnelles qui émanent de cette alternative aux somnifères et aux antidépresseurs (achat immédiat).



## Les questions à poser pour conclure



*Avez-vous des questions ?*

*Quelles sont les thématiques qui vous intéressent ? Quelle offre vous intéresse ?*

*Compter les applications et pointer l'offre CUSTOM et son avantage (personnalisation)*

*Cet achat est possible en une fois ou en plusieurs mensualités. Que préféreriez-vous ?*

*Vous avez de toute façon 14 jours pour le tester à domicile. Notre entreprise pratique le satisfait ou remboursé à 100% (99,5 % des clients le gardent).*

## Des hésitations ?

**Y a-t-il une garantie ?**

Oui, de 2 ans dans le cas d'une utilisation normale. Et il existe de plus une assurance Omnium en cas d'accident.

**Ça m'énerve !**

Il faut jouer le jeu de la détente ! Tout comme la méditation, le lâcher-prise s'apprend. Si des voix relaxantes vous énervent, c'est que vous résistez et que vous voulez garder le contrôle, inconsciemment. C'est une qualité mais qui peut s'avérer être très fatigante... Si vous réessayez à domicile, PSiO vous garantit le résultat.

**C'est cher !**

C'est moins cher que la plupart des smartphones. À combien estimez-vous la qualité de votre sommeil ? Une fois acquis, le PSiO vous sert à vie ! À la différence des médicaments (drogues prescrites) que vous payez tout au long de votre vie (et qui ont de plus des effets secondaires). De même, aller en consultation régulièrement coûte cher... Et pour le PSiO, il existe le paiement en plusieurs mensualités !

Je souhaite réfléchir avant de me décider.

C'est tout à fait normal. Vous verrez que cette séance impactera votre sommeil ce soir de façon positive.

Permettez-moi, dans ce cas, que je vous recontacte dans les jours qui suivent afin d'avoir votre ressenti sur la séance. Oui ? Quand puis-je vous recontacter à votre meilleure convenance ?

Il n'y a pas d'effet secondaire ?

NON, la détente est toujours positive.

La réponse à cette question est bien détaillée dans le magazine PSiO mettant en avant le sérieux de la technologie PSiO :

- Validations cliniques
- Études
- Certifications
- Agréations

## Validation scientifique

Testé en milieu clinique durant plus de 25 ans



Médecine préventive



Salle de réveil



Anesthésie locorégionale



Laboratoire du sommeil



Dentisterie

## Normes et certifications

PSYCHOMED possède tous les certificats et normes nécessaires

- Certificat CE
- Certificat CE Medical
- Certificat FCC
- Certificat d'innocuité LNE
- Certificat d'utilité
- Normes ISO 13485
- Normes ISO 9001
- Brevet



## 10. Les cadeaux

- Après avoir fait la conclusion, juste avant de partir.
- J'ai une surprise pour vous.
- J'ai en ma possession 5 chèques cadeau pour une séance découverte pour vos amis ou connaissances.

CHEQUE CADEAU



Lumino & relaxothérapie combinées



Une séance de lumino & relaxothérapie d'une valeur de **25,- €** vous est offerte dans l'établissement suivant :

Ce chèque cadeau vous est offert par : .....

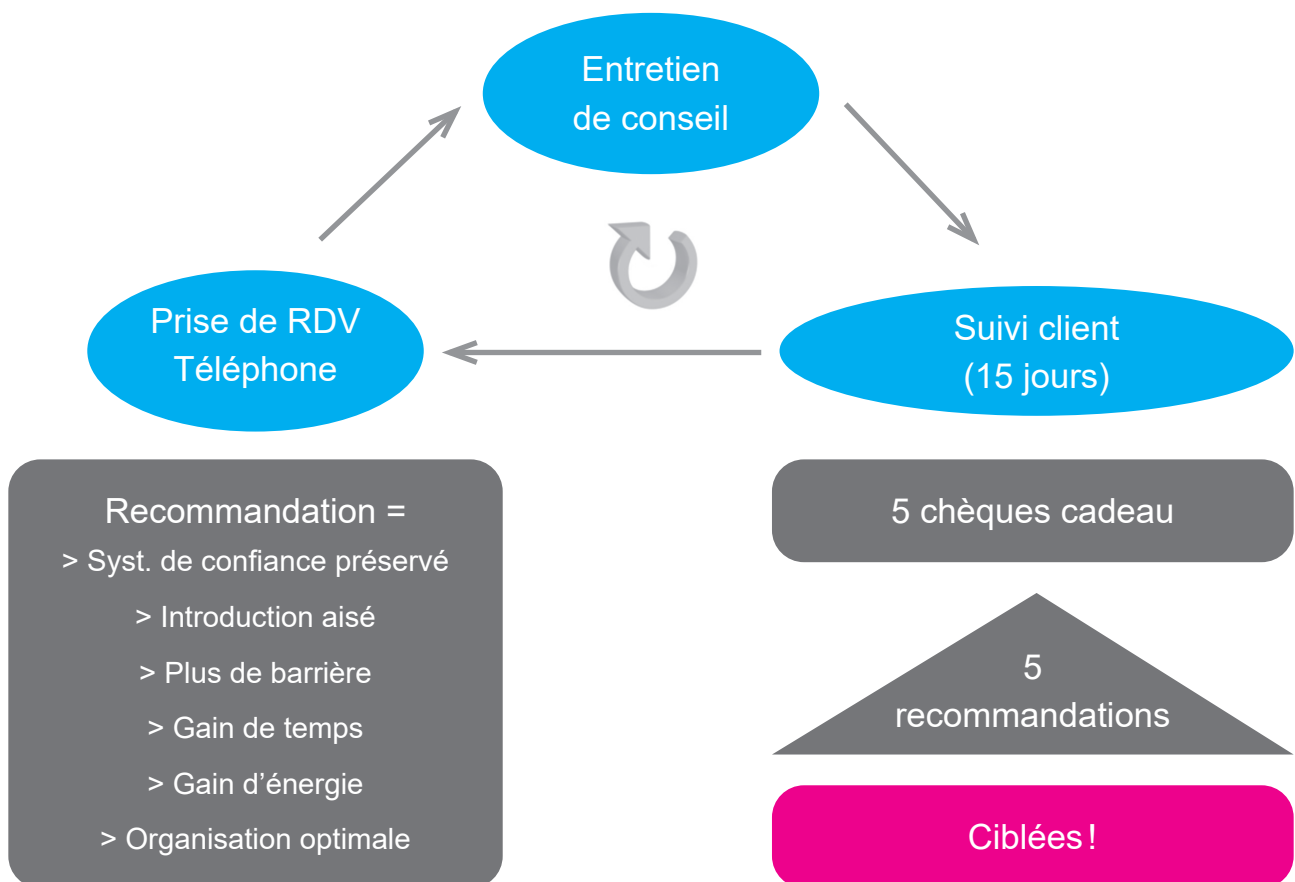
[www.psiio.com](http://www.psiio.com)





# La prospection

# La technique de prospection



## La meilleure façon de réussir

- Établir une liste avec les premières personnes à qui je vais parler de mon activité.
- Nous connaissons tous entre 500 et 2.000 personnes.
- Je vais en choisir 100 bien ciblées.
- Toutes personnes bénéficiant d'un revenu.
- Des personnes qui présentent des difficultés de sommeil, de stress, d'anxiété, de dépression, de burn-out...
- Des centres de bien-être, des thérapeutes...

## Quand donner les chèques cadeaux ?

---

- À la fin de l'entretien de conseil
- Après avoir rangé toutes ses affaires
- En spécifiant que vous ferez un suivi client dans 15 jours

## Dans quel cas donner les chèques cadeau ?

---

### Conseil

Les 5 chèques cadeaux sont donnés uniquement aux personnes qui ont acheté le P*S*iO.



Une séance de lumino & relaxothérapie d'une valeur de **25,- €** vous est offerte dans l'établissement suivant :

Nom de l'ambassadeur

Téléphone de l'ambassadeur

Ce chèque cadeau vous est offert par : .....

[www.psiO.com](http://www.psiO.com)

## Le dialogue

*J'ai terminé la présentation, je me ferai un plaisir de vous rappeler dans 2 semaines pour savoir si tout va bien avec le produit.*

*Avant de vous laisser, j'ai encore un cadeau pour vous : chaque nouveau client bénéficie en effet de 5 chèques cadeau d'une valeur unitaire de 25 euros (le prix d'une séance chez un thérapeute).*

*Ces 5 chèques cadeau sont destinés à 5 de vos amis/connaissances qui, selon vous, pourraient bénéficier comme vous de la technologie PSiO.*

*Maintenant je vous laisse,  
bonne utilisation.*

# Un client bien suivi pourra être votre meilleur ambassadeur

---

## Le suivi client consiste :

1. *Comment allez-vous ? Comment se passent les séances avec le PSiO ?*
2. *Seriez-vous intéressé par un casque réducteur de bruit PSiO ? Il existe aussi un oreiller musical et olfactif PSiO et le PSiO Drink Éveil pour être en forme toute la journée...*

*Oui, ça m'intéresse ! Quel est le prix ?*

3. *Connaissez-vous le statut de client privilégié ? Réduction de 15% si vous organisez une soirée zen, ce qu'on appelle l'atelier zen.*
4. *Sinon, savez-vous qu'il existe une possibilité de réduction de -30% si vous devenez ambassadeur PSiO ? Dès lors, en cas de 4 recommandations, vous vous remboursez votre PSiO Custom !*
5. *A propos, avez-vous donné les 5 chèques cadeau que je vous ai laissés pour vos amis ? Désirez-vous que je les contacte en direct de votre part ? Je prends note des noms, emails et téléphones.*



Un client sans suivi est un potentiel  
de recommandation perdu

---



## Prise de rendez-vous téléphonique



## Fixer un rendez-vous : les avantages du téléphone

---

- **Gain de temps**  
Les rendez-vous sont fixés à une heure précise
- **Gain d'argent**  
Pas de kilomètres pour rien
- **Image professionnelle de Psychomed**  
Pas de porte-à-porte, le collaborateur est attendu

Pour une **bonne planification**,  
une **bonne préparation**,  
il me faut :

1. **Ma liste :**  
... de mes contacts
2. **Mon agenda :**  
... pour noter mes rendez-vous
3. **Mon fil rouge :**  
... aide mémoire
4. **Suivi d'un coach :**  
vous êtes soutenu



# Les 7 règles

---



1. L'enthousiasme
2. Éveiller l'intérêt chez le prospect
3. Questions alternatives
4. Fixer le rendez-vous
5. Présence des décisionnaires
6. Laisser ses coordonnées
7. Rappeler le rendez-vous

## Le fil rouge

---

### Avec une connaissance

*Bonjour Jean,*

*Michel Brunet au téléphone... Comment vas-tu ?*

*Quelques banalités (attention de ne pas raconter votre vie)*

*Si je te téléphone, c'est dans un but bien précis, j'ai démarré une nouvelle activité dans le domaine du bien-être. J'aurais voulu partager avec toi ma nouvelle expérience et surtout te faire découvrir la technique P*Si*O, connais-tu?*

*En général, la réponse est non !*

*Si tu veux, dans le cadre de ma formation, mon coach m'accompagne pour voir si je maîtrise bien la présentation du produit.*

*Pour être à l'aise, je prends quelques rendez-vous chez des connaissances.*

*Quand peut-on se voir pour que je te fasse découvrir une séance de relaxation gratuite ? Lundi... Mardi... 18h... 20h ? Que préfères-tu ?*

- Demander la présence du conjoint.
- Demander à réaliser le rendez-vous à un moment où il peut profiter sans être dérangé.
- Laisser ses coordonnées.
- Répéter la date et heure du rendez-vous.

## Avec une recommandation grâce au chèque cadeau

Bonjour M. Dupont,

*Michel Brunet au téléphone, j'ai reçu vos coordonnées de M. Untel à qui j'ai fait tester la technologie PSiO, je suppose que cela ne vous dit rien...*

*Souvent, la réponse est non!*

*Je vous rassure, c'est tout à fait normal, cette technologie est inconnue du grand public car surtout utilisée dans le domaine médical jusqu'ici.*

*M. Untel l'a acheté et en est très satisfait et il a reçu un chèque cadeau d'une valeur de 25 euros pour faire bénéficier une de ses connaissances d'une séance de détente PSiO et il a pensé à vous.*

*Cette personne vous en a-t-elle déjà touché un mot?*

*Généralement, la réponse est non!*

*Il s'agit d'une technique qui combine relaxation par la voix et luminothérapie.*

*Est-ce que vous avez déjà essayé?*

*Généralement, la réponse est non!*

*Elle m'a dit que vous étiez quelqu'un de sensible à la qualité de vie et au bien-être.*

*J'aurais donc voulu vous rencontrer à votre domicile et vous faire profiter de ce chèque cadeau en vous offrant une séance bien-être et de relaxation.*

- Questions alternatives fondamentales:

*Quand pouvons-nous nous rencontrer M., Mme...? Lundi, mardi... 18h... 20h? Que préférez-vous?*

- Si question, je commence par :

*Je comprends votre curiosité M. Dupont, c'est tout à fait normal... Et si vous le voulez bien, je me ferai un plaisir de vous répondre après la séance découverte.*

- Demander la présence du conjoint.

- Laisser ses coordonnées.

- Répéter la date et heure du rendez-vous.

## Le fil rouge

### Cela consiste en quoi exactement ?

Nous nous rencontrons soit chez vous, soit dans mon centre de démonstration. Cela prendra 1h maximum, le temps de vous montrer le PSiO, de vous donner quelques mots d'explication pour que vous puissiez l'essayer.

Alors, dites-moi quand pouvons fixer ce rendez-vous?

### C'est quoi comme appareil ?

Le PSiO est une paire de lunettes mise au point par la société belge Psychomed, elle est spécialisée dans la luminothérapie et la relaxation. C'est une prouesse technologique car ils sont les seuls, jusqu'à aujourd'hui, à avoir associé les 2 dans un seul et unique appareil. Vous verrez, c'est vraiment incroyable !

Quand pouvons-nous nous rencontrer... Lundi, mardi... ?

### Je n'ai rien, je vais très bien !

Super! Vous êtes le prospect idéal pour moi, car si la particularité du PSiO est de faire en sorte d'améliorer la vie des gens qui ne vont pas bien, elle est aussi de faire en sorte que si vous allez bien, le PSiO fera en sorte que vous irez encore mieux.

### Avez-vous l'envie d'aller encore mieux ?

### Quand pouvons-nous nous rencontrer ?



# Les voies de carrière

## Vue globale des voies de carrière



Client privilégié

Ambassadeur Junior

Ambassadeur Actif

Ambassadeur Certifié  
+ Com. niv 1

## Profilage Training Day

Voie Vente Directe



Voie Relationnelle + Com. niv 1



Voie Élite



Ambassadeur  
Junior Coach



Ambassadeur  
Coach



Ambassadeur  
Team Leader



Ambassadeur  
Manager



## LES CLÉS DE VOTRE SUCCÈS



Le manuel avec toutes les fonctionnalités du PSiO Store est disponible en téléchargement :

<https://www.psi0.com/pdf/pro/Manuel-Psiostore-FR.pdf>

# Les offres PSiO

Quel PSiO vous convient ?



## PSiO Basic 2.0

Valeur réelle TVA comprise :

**Votre prix avantage réseau : 395,70 € TVA comprise**

329,75 € hors TVA



## PSiO Custom 3.0

**660 € TVA comprise**

550 € hors TVA

+ Casque réducteur de bruit : **1.004 € TVAC**

Location avec option d'achat disponible\*



## PSiO Premium 3.0

**1.170 € TVA comprise**

975 € hors TVA

Location avec option d'achat disponible\*

	PSiO Basic 2.0	PSiO Custom 3.0	PSiO Premium 3.0
<b>Programmes dans la mémoire :</b>	8 programmes	15 programmes	14 programmes
<b>Programmes à télécharger :</b>	136 €	178 €	244 €
<b>Programmes en bonus à télécharger :</b>	7 programmes à choisir	140 €	14 programmes
	Selon la promo en cours		Selon la promo en cours
<b>Matériel inclus :</b>	1 PSiO 2.0 blanc 1 Paire d'oreillettes mono 1 Adaptateur secteur avec câble USB	1 PSiO 3.0 avec visière bleue métallisée 1 Paire d'oreillettes mono 1 Adaptateur secteur avec câble USB 1 Paire de mousses pour oreillettes 1 Magazine PSiO & 1 Brochure Coaching	1 PSiO 3.0 avec visière bleue métallisée 2 Paires d'oreillettes mono 2 Paires de mousses pour oreillettes 1 Adaptateur secteur USB avec câble 50 Paires de housses pour casque 1 Adaptateur audio stéréo pour casque 1 Valisette professionnelle 1 Casque avec réducteur de bruit
		344 €	344 €
<b>Matériel offert :</b>		1 Trousse de voyage	1 Trousse de voyage
		39 €	39 €
			1 Brochure PSiO Coaching
			12 €
<b>Valeur du matériel offert :</b>	0 €	39 €	51 €

Plus d'info sur [www.psi0.com](http://www.psi0.com) - Prix 2024 - \*Location financière sur 24 mois avec option d'achat. Exclusivement disponible pour les professionnels ayant un N° de Siret/Kbis.

Quel PSiO vous convient ?



## PSiO Pro Plus

Avec implantation **3.397 €**

Valeur réelle hors TVA :

**Votre prix avantage réseau : 2.840 € hors TVA**

3.408 € TVA comprise  
Location avec option d'achat disponible\* : 147 € hors TVA mensuels sur 24 mois



## PSiO Pro Plus 5

Avec implantation **5.452 €**

**4.570 € hors TVA**

5.484 € TVA comprise  
208 € hors TVA mensuels sur 24 mois



## Siège PSiO TRANS

Siège vibroacoustique **5.300 €**

**4.920 € hors TVA**

5.904 € TVA comprise  
264 € hors TVA mensuels sur 24 mois

	PSiO Pro Plus	PSiO Pro Plus 5	Siège PSiO TRANS
<b>Programmes dans la mémoire :</b>	28 programmes	28 programmes	51 programmes vibroacoustiques
<b>Programmes bonus à télécharger :</b>	524 €	524 €	1.020 €
	Selon la promo en cours		Selon la promo en cours
<b>Matériel inclus :</b>	3 PSiO 3.0 avec visières métallisées 4 Paires d'oreillettes mono 4 Paires de mousses pour oreillettes 3 Adaptateurs secteur USB avec câbles 150 Paires de housses pour casque 3 Adaptateurs audio stéréo pour casque 1 Valisette professionnelle 3 Casques avec réducteur de bruit 250 Triptyques + 100 Chèques-cadeaux Implantation + conseils d'utilisation	6 PSiO 3.0 avec visières métallisées 7 Paires d'oreillettes mono 7 Paires de mousses pour oreillettes 6 Adaptateurs secteur USB avec câbles 300 Paires de housses pour casque 6 Adaptateurs audio stéréo pour casque 1 Valisette professionnelle 6 Casques avec réducteur de bruit 1.000 Triptyques + 200 Chèques-cadeaux Implantation + conseils d'utilisation	1 Siège pliable avec plaques amplificatrices et accoudoirs renforcés 2 Transducteurs 1 Amplificateur & alimentation 1 Smartphone avec les programmes 1 Support pour smartphone 1 Câble audio
	1.032 €	2.064 €	660 €
<b>Matériel offert / Promo :</b>	3 Trousses de voyage 3 Visières personnalisées 1 Brochure PSiO Coaching	6 Trousses de voyage 6 Visières personnalisées 1 Brochure PSiO Coaching	19 Fichiers vibrants Audiocament® 1 Sacoché pour les accessoires 1 Couverture PSiO 1 Brochure PSiO TRANS
	117 € 60 € 12 €	234 € 120 € 12 €	380 € 29 € 29 € 5 €
<b>Valeur du matériel offert :</b>	189 €	366 €	443 €

Plus d'info sur [www.psi0.com](http://www.psi0.com) - Prix 2024 - \*Location financière sur 24 mois avec option d'achat. Exclusivement disponible pour les professionnels ayant un N° de Siret/Kbis.

Les démonstrations avec le siège PSiO TRANS peuvent s'effectuer dès le début de la carrière PSiO.



Faites le **test de profilage** dans votre PSiO Store  
pour mieux comprendre vos aptitudes :

