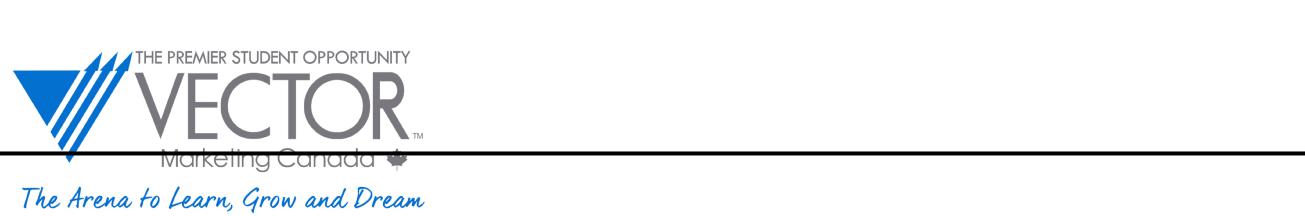
**Jonathan St-Pierre**

**FSL**

**2019 NSKO**

**“Increasing your average order size”**

**1. Get really good at closing the Homemaker / Start Using advanced objection Cycle.**

**————————————————————————————————————**

**————————————————————————————————————**

**————————————————————————————————————**

**2. Have all the product and all the product knowledge.**

**————————————————————————————————————**

**————————————————————————————————————**

**3. Ask great questions not good questions, \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ questions!**

**————————————————————————————————————**

**————————————————————————————————————**

**4. Change the way you say things**

**————————————————————————————————————**

**————————————————————————————————————**

**————————————————————————————————————**

**5. Show them everything**

**————————————————————————————————————**

**————————————————————————————————————**

**6. Listen, Engage, Empathize then Provide.**

**————————————————————————————————————**

**————————————————————————————————————**

***#VectorTrained*** ***#CutcoThruSchool*** ***#LearnGrowDream***