

BÁSICOS DEL Network Marketing

Cuando te sientas perdido entre tus actividades diarias y la construcción de tu Negocio, Herbalife, aquí tienes los 3 Pasos Básicos que te pondrán de nuevo en el camino de la realización de tus objetivos.

El funcionamiento de tu Negocio se basa en llevar a cabo diariamente, -en el tiempo que tengas designado para hacerlo-, estas tres actividades básicas:

1.- INVITAR 2.- DAR LA PRESENTACIÓN 3.- ENTRENAR

En este folleto encontrarás los consejos y ejemplos que te servirán para iniciar rápidamente tu negocio e imprimirle el dinamismo necesario para comenzar a obtener los resultados que buscas.

Algo muy importante en este negocio es lo que se llama Postura. Tú eres un empresario independiente y tu negocio puede alcanzar dimensiones incalculables a nivel nacional e internacional según la postura que adoptes al momento de presentarlo. El hecho de que no hayas invertido millones de pesos en él, no significa que sea un negocio con menor potencial financiero que cualquier otra franquicia conocida.

Dale la importancia que realmente tiene y obtendrás los resultados que mereces.

Alberto.

Es emocionante que hayas dado el paso importante de unirse a este Equipo de Profesionales del Network Marketing y, como parte de tu entrenamiento inicial, aquí vas a encontrar algunos de los más nuevos guiones de reclutamiento en este negocio.

Tengo buenas y malas noticias. Comenzaré con las malas. Probablemente ya hayas salido a invitar y has pasado momentos bochornosos por la manera en que presentas tu oportunidad de negocio. Bueno, todos lo hemos hecho alguna vez. Lo mejor que puedes hacer ahora es perdonarte y olvidar todo eso. **No hay nada que podamos hacer con el pasado** excepto aprender de él.

La buena noticia es que, a partir de hoy, tus resultados para reclutar pueden cambiar. Lograr que alguien acepte dar una mirada a tu negocio y darle seguimiento, es una habilidad que puede ser aprendida por todos y también puede ser enseñada a cada uno de los miembros de tu equipo.

La gente necesita lo que ofrecemos en el Network Marketing, pero ha sido entrenada y programada para resistirse a esta oportunidad en casi todas las formas. Nuestro trabajo es ayudarles profesionalmente a sobrepasar esa resistencia y cuando menos ayudarles a entender qué es lo que hacemos.

Voy a enseñarte **un proceso probado de 8 Pasos** para hablarle a tus prospectos. Puede parecer mucho pero, -como verás-, voy a revisar cada uno y darte los guiones más nuevos al mismo tiempo. Cuando terminemos, veras qué fácil es poner este proceso a trabajar llenando una invitación adaptada para cada uno de tus prospectos y siguiéndolo paso a paso.

Unas recomendaciones antes de comenzar...

Ten en cuenta que este programa está enfocado a lograr que la persona revise alguna clase de materiales de terceros para entender mejor la oportunidad de negocio que quieres presentarle, tales como DVD, CD, Revistas, Sitios Web, una reunión de tu Compañía, etc. o visite TU CLUB DE NUTRICIÓN. Por ahora, si te enfocas en lograr que la gente revise esta oportunidad con una herramienta de terceros, por ejemplo el video que encontrarás [Aquí](#), o acepte tu invitación a probar el Batido en tu Club de Nutrición, te darás cuenta que hacer que la gente asista a cualquier clase de evento es mucho más fácil y un paso natural más sencillo.

Lo que voy a enseñarte en este programa está diseñado para ser hecho por teléfono o cara a cara. NO es para ser usado en escritos, correos electrónicos o cualquier otra clase de herramienta de comunicación. Por teléfono o cara a cara. Así es como funciona esto.

Esto puede funcionar con prospectos de tu Mercado Tibio (gente que te conoce) y con prospectos de tu Mercado Frío (personas que vas conociendo). Verás ejemplos para ambos durante el programa. Para el Mercado Tibio, puedes usar la hoja del final, y para el Mercado Frío, tendrás qué practicar.

Comencemos por revisar los 8 Pasos completos, luego los ponemos todos juntos y al final verás cómo funcionan en conjunto.

PASO 1

ESTAR DE PRISA

Es algo psicológico, pero la gente siempre se siente más atraída hacia una persona que está ocupada y tiene cosas que hacer. Si comienzas cada llamada o conversación cara a cara con el sentido de “Estar de prisa”, verás que tus invitaciones serán más cortas, habrá menos preguntas y la gente te respetará mucho más a ti y a tu tiempo.

Aquí tienes unos guiones de ejemplo:

Para prospectos del Mercado Tibio (personas que te conozcan):

“No tengo mucho tiempo para hablar, pero es muy importante que te vea.”

“Tengo un millón de pendientes, pero estoy feliz de encontrarte.”

“Estoy por salir en este momento, pero necesitaba hablarte rápidamente.”

Para prospectos del Mercado Frío (personas desconocidas):

“Ahora no es el momento para esto y tengo que irme, pero...”

“Tengo que correr, pero...”

¿Captas la intención? Pon en el tono algo de urgencia.

PASO 2

FELICITA AL PROSPECTO

Esto es muy importante. Un cumplido sincero (asegúrate de que sea sincero), abre la puerta a la comunicación real y hará que el prospecto esté más dispuesto a escuchar lo que tienes que decir.

Aquí tienes algunos guiones para cumplidos sinceros

Para prospectos de tu Mercado Tibio (personas que te conozcan):

“Tú siempre has muy exitoso y yo siempre he respetado la manera en que haces tus negocios.”

“Tú siempre me has apoyado y aprecio mucho eso.”

“Tú eres una de las personas más conectadas que conozco y siempre he admirado eso de ti.”

“Tú eres la (o una de las) persona más importante en mi vida y confío realmente en tus instintos.”

“Tú tienes una mentalidad sorprendente para los negocios y puedes ver cosas que otras personas no ven”.

“Estaba pensando... ¿Quién es la persona más inteligente que conozco? Y pensé en ti.”

“Tú eres una de las personas más positivas y enérgicas que he visto.”

“Algunas personas son muy cerradas de mente lo cual limita sus oportunidades, pero siempre he admirado el hecho de que tú estás abierto a analizar nuevas cosas.”

“Necesito a alguien para encontrar los defectos en algo que estoy analizando y a ti no se te escapa nada.”

“Tú eres una de las personas más (consciente de su salud/listas para la tecnología/consciente de la moda o la belleza/enfocado al bienestar/financieramente inteligente/etc.) que conozco y siempre he respetado eso de ti.”

“Tú eres una de las personas más listas que conozco y confío realmente en tu juicio.”

“Desde que te conozco he pensado que eres el mejor en lo que haces.”

Para prospectos del Mercado Frío (personas desconocidas).

“Tú me (nos) has dado el mejor servicio que he(mos) recibido.”

“Eres súper listo. ¿Puedo preguntarte en qué trabajas?”

“Tú has hecho que _____ sea una fantástica experiencia.”

La clave del cumplido es que tiene que ser sincero. Busca algo sobre lo que puedas dar un cumplido a tu prospecto y hazlo.

PASO 3

HACER LA INVITACION

Aquí tendrás una lista de frases para **Contacto Directo** las cuales usarás cuando estés hablando sobre una oportunidad específicamente para ELLOS, frases para **Contactos Indirectos** que usarás para pedir ayuda o consejo y **Contactos Súper Indirectos** que usarás para preguntarles si ellos conocen a personas que podrían estar interesadas.

La mayoría de las personas usan frases u oraciones de Contacto Directo con todos sus prospectos. Regularmente algo como “He encontrado la manera de ganar mucho dinero y quiero platicártelo. Bla, bla, bla...” entiendo la pasión pero, realmente... ¿quién va a emocionarse con eso, si no se lo está diciendo un millonario?

Guiones para Contactos en Directo

(Recuerda que ya debes haber dado los Pasos 1 y 2)

Para tu Mercado Tibio (personas que te conozcan):

“Cuando me dijiste _____, ¿hablabas en serio o era broma? (espera una respuesta). ¡Qué bueno! Pienso que he encontrado una manera para que lo hagas (resuelvas ese problema/hacer que eso suceda/etc.” (Esto es para situaciones en las que conoces un área en que tu prospecto está insatisfecho).

“Pienso que he encontrado para nosotros una manera de incrementar realmente nuestro flujo de efectivo.”

“He encontrado algo que de verdad necesitas ver.”

“Estoy iniciando un nuevo negocio y de verdad me gustaría que le dieras un vistazo.”

“Cuando pensé en las personas que podrían ganar una fortuna con un negocio que encontré, pensé en ti.”

“¿Todavía estás buscando un trabajo? (o una ocupación diferente?). He encontrado una forma de que comencemos un negocio sin riesgos.”

“¿Si te dijera que existe una manera de incrementar tu flujo de efectivo sin poner en riesgo lo que ahora estás haciendo, ¿estarías interesado?”

“Me he unido a una compañía que está abriendo/expandiéndose en el área de _____”

“He encontrado algo emocionante y eres una de las primeras personas a quien llamo (se lo platico).”

“Cuando pensé en personas de calidad con quienes me gustaría trabajar, pensé en ti. ¿Estarías abierto a escuchar lo que estoy haciendo?”

“Déjame preguntarte algo... ¿Estarías abierto a diversificar tu ingreso?”

“Una pregunta, aquí entre nosotros: Si hubiera un negocio que pudieras comenzar trabajando a medio tiempo desde tu casa y que pudiera reemplazar tu ingreso de tiempo completo, ¿te interesaría conocerlo?”

“Como tú sabes, yo he sido (tu ocupación), pero debido a (factores negativos) he decidido diversificar mis ingresos. Después de considerar mis opciones, he identificado la mejor manera de hacer que eso suceda.”

“Encontré un negocio interesante y, pienso que juntos podríamos hacer algo especial. 1+1 podrían sumar más de 10.”

O podrías intentar el contacto impactante usado con grandes resultados por Randy Gage “*Con tus habilidades, podrías ganar \$100 mil al mes en un negocio que estoy comenzando*”. Esto funciona bien cuando el prospecto te tiene respeto.

Yo he usado éste, con muy buenos resultados: *“Ésta es la llamada que has estado esperando toda tu vida.”*

Para tu Mercado Frío (personas desconocidas):

“¿Has pensado alguna vez en diversificar tu ingresos?”

“¿Mantienes abiertas tus opciones de ocupación?” (Antiguo pero muy bueno)

“¿Planeas hacer lo mismo que haces ahora por el resto de tu vida laboral?”

Puedes usar cualquiera de estos guiones para tu Mercado Frío o alternarlo con lo siguiente:

“Tengo algo que puede interesarte. Ahora no es la ocasión de hablar de ello, pero...”

Guiones Indirectos

El **contacto indirecto** es otra herramienta poderosa para ayudar a la gente a ceder en su resistencia inicial y entender tu oportunidad. Esta forma de contacto se usa mejor cuando estás iniciando y simplemente le pides a la gente ayuda u orientación.

Yo usé mucho y con bastante éxito, esta forma de contactar cuando recién comenzaba. Debido a mi falta de credibilidad no podía tener mucho éxito con la táctica directa, así que aprendí a ponerme en segundo plano e invocar el ego del prospecto. Funcionó increíblemente bien y hasta ahora suelo usarlo de vez en cuando.

Para tu Mercado Tibio (personas que te conozcan):

“Estoy iniciando un nuevo negocio y me siento muy nervioso. Antes de seguir, necesito practicar amigablemente con alguien. ¿Te importaría si practico contigo?”

“Estoy pensando iniciar un negocio que pueda manejar desde mi casa. ¿Me ayudarías a checarlo y ver si es razonable y práctico (o posible)?

“Encontré un negocio y estoy realmente emocionado con él, ¿pero qué voy a saber? Tú tienes mucha experiencia. ¿Le echarías un vistazo por mi si te lo muestro, para saber si piensas que estoy haciendo lo correcto?”

“Un amigo me dijo que lo mejor que podría hacer cuando inicie un negocio es tener a personas que yo respete, le den una mirada y me den algún consejo. ¿Podrías hacer eso por mí si te lo presento breve y fácilmente?”

Para personas negativas o cínicas: *“He comenzado un negocio y necesito realmente a alguien que me ayude a buscarle los huecos. A ti no se te pasa nada. ¿Podrías examinarlo por mí?”*

Para el Mercado Frío (personas desconocidas):

He visto que esta forma de contacto no funciona muy bien porque en realidad no tiene sentido mostrar tanto respeto por alguien que acabas de conocer. Los guiones Directos y Súper Indirectos funcionan mejor en el Mercado Frío.

Guiones Súper Indirectos

Las tácticas **Súper Indirectas** son increíblemente poderosas y funcionan en un buen número de niveles psicológicos. Es una táctica de trabajo en red que pregunta al prospecto si conoce a alguien que pueda beneficiarse con tu negocio. Yo uso esta forma de contacto todo el tiempo y con gran éxito.

Para el Mercado Tibio (personas que te conozcan):

“El negocio en que estoy, claramente no es para ti, pero quería preguntarte, ¿A quién conoces que sea ambicioso, motivado por la prosperidad y a quien le emocionara la idea de aumentar más flujo de efectivo en su vida?”

“¿A quién conoces que pudiera estar buscando un negocio bueno y que pudiera manejarlo desde su casa?”

“¿A quién conoces que ya haya llegado al tope de su negocio y esté buscando una manera de diversificar su ingreso?”

“¿Conoces a algunas personas listas que vivan en _____? ¿Sí? Qué bueno. ¿Podrías darme su nombre o correo electrónico si lo tienes? Tengo un negocio expandiéndose en esta área y quiero ver si piensa que tendría resultados allí.”

“¿Conoces a alguien que esté seriamente buscando un modo de ganar dinero?”

“Trabajo para una compañía que se está expandiendo en nuestro estado y estoy buscando algunas personas listas que pudieran estar interesados en algún flujo adicional de ingreso. ¿Conoces a alguien así?”

En la mayoría de los casos, van a pedirte más información antes de que te den algún nombre (detrás de ese pedimento puede haber la curiosidad de pensar que pueda ser para ellos... pero no van a admitirlo, todavía). Cuando pregunten por más información primero, sólo responde “Tienes razón. Tendrás qué saber sobre ello antes de que me refieras a alguno de tus contactos” y sigue con el paso 4.

Para el Mercado Frío (personas desconocidas):

Para el método Súper Indirecto, el Mercado Frío es exactamente igual al Mercado Tibio. Sólo usa los guiones de arriba o alguna variación que te acomode.

PASO 4

SI YO _____, PODRÍAS _____ ?

No vas a ofrecer tu herramienta de tercero, a menos que estén de acuerdo en hacer algo a cambio. Esta ha sido mi arma secreta desde hace mucho tiempo.

Déjame darte algunos ejemplos:

“Si te doy un DVD que explique toda la información de manera profesional, ¿LO verías?”

“Si te invito a una reunión que describe el negocio y cómo puedes comenzar a ganar _____, ¿Asistirías?”

“Si te doy una revista (o alguna otra información impresa), ¿LA LEERÍAS?”

“Si te doy un link a una presentación en línea que explique todo, ¿LE DARÍAS CLICK PARA VERLO?”

Si has dado los 3 primeros pasos adecuadamente, la respuesta será “Sí”.

Si primero te piden más información, sólo responde: *“Entiendo que quieras más información, pero todo lo que estás buscando está en el DVD (la reunión, publicación impresa o link). La manera más rápida de que tú entiendas realmente lo que quiero decirte es revisando ese material. Así que, si te lo doy, ¿LO REVISARÍAS?”*

Si te dicen que no, que no lo revisarían o no asistirían, dales las gracias por su tiempo y sigue adelante. También, revisa los pasos del 1 al 3 para ver qué pudiste haber hecho mejor.

TODAVÍA NO los invites ni les des la información.

PASO 5

FIJA UN COMPROMISO DE TIEMPO

“¿Cuándo piensas que podrías ver el DVD con seguridad?”

“¿Cuándo piensas que podrías asistir a esta reunión con seguridad?”

“¿Cuándo piensas que podrías leer la información con seguridad?”

“¿Cuándo piensas que podrías visitar el Sitio con seguridad?”

No les sugieras una hora o fecha. Haz la pregunta y deja que ellos te digan cuándo. Si no es un tiempo definido, por ejemplo: “Lo intentaré un día de estos”, diles: “No quiero hacerte perder el tiempo o el mío. ¿Por qué no sólo tratamos de fijar un día en que con seguridad lo hayas visto (o puedas ir)?”

La clave es lograr que ellos te digan SI por segunda vez.

Decir “Sí” al paso 4 NO es un compromiso.

PASO 6**CONFIRMA**

Si te dicen que verán el DVD el martes en la noche, tu respuesta debería ser:

“Entonces, si te llamo el miércoles en la mañana, seguro ya lo habrás visto, ¿verdad?”

Si te dicen que asistirán a la reunión del jueves por la mañana tu respuesta debería ser:

“Entonces, si paso por ti el jueves, seguramente podrás ir conmigo, ¿correcto?”

Si te dicen que verán tu información 1 de julio, tu respuesta debería ser:

“Entonces, si te llamo el 2 de julio, seguro ya estarás enterado, ¿verdad?”

La clave del paso 6 es que ellos ahora habrán dicho 3 veces que le darán seguimiento y lo habrán hecho por sí mismos. Ellos han fijado en el futuro, una cita real contigo.

PASO 7**CONSIGUE HORA Y NÚMERO**

“¿Cuál es el número y la mejor hora para que yo te llame?”

Ahora que ellos han dicho “Sí” 4 veces, tus oportunidades de darle seguimiento han aumentado de menos de 10% a cerca de 80%.

Nota: Por favor, anota este dato en un lugar seguro y visible.

PASO 8**CUELGA EL TELÉFONO (O DESPÍDETE)**

Recuerda, que estás de prisa. Lo mejor es decir algo como:

“Perfecto, hablamos el _____. ¡Tengo que irme!”

Y esos son los 8 Pasos con buenos guiones de MLM sobre lo que hay que decir.

Ahora pongámoslos todos juntos mostrándote algunos ejemplos.

EJEMPLO # 1 – A una persona que sabes que odia su trabajo, usando el Acercamiento Directo:

Nombre del Prospecto.....

Información de Contacto.....

(Paso 1 – página 3)

Insertar Guión “Tengo Prisa” *“Mira, no tengo mucho tiempo para platicar, pero es muy importante que hablemos”...*

(Paso 2 – página 3)

Insertar cumplido: *...Tú eres una de las personas más inteligentes, en cuestión de negocios, y siempre he admirado eso de ti,*

(Paso 3 – página 5)

Insertar invitación basada en el acercamiento escogido: *Cuando me dijiste que ya estabas fastidiado de tu trabajo, ¿lo decías en serio o sólo estabas bromeando? ¡Qué bien! Pienso que he encontrado una manera en que podrías retirarte de eso sin poner en riesgo a tu familia.*

(Paso 4 – Página 8)

Tengo una reunión a la que podrías asistir, para que sepas exactamente de qué te estoy hablando. Sólo tarda 30 minutos.“Si yo *te reservara un lugar*....., lo..... *¿Asistirías?*.....?”

(Paso 5 – página 9)

“¿cuándo crees que podrías *asistir a esta reunión*....., con seguridad?”

(Paso 6 – página 9)

¿El martes? Entonces, si paso por ti el miércoles en la mañana, seguro podrás acompañarme, ¿verdad?(Paso 7 – página 10) *De acuerdo, entonces ese día hablamos de nuevo,**“¿Cuál es el número y la mejor hora para que te llame?”*

Fecha:..... Hora:..... Número:.....

(Paso 8 – página 10) *Perfecto, nos hablamos luego. Debo irme, ¡Gracias (nombre del prospecto)!*

EJEMPLO # 2 – A un buen amigo, usando el Acercamiento Indirecto:

Nombre del Prospecto.....
 Información de Contacto

(Paso 1 – página 3)

Insertar guion “tengo Prisa” *Hola, estoy saliendo a (trabajar, llevar a los niños...) pero necesitaba hablarte rápidamente.*

(Paso 2 – página 3)

Insertar cumplido *Tú siempre me has apoyado y no sabes cuánto aprecio eso.*

(Paso 3 – página 5)

Insertar invitación basada en el acercamiento escogido *Acabo de comenzar un nuevo negocio y estoy bastante atemorizado. Antes de avanzar necesito practicar amigablemente con alguien. ¿Te importaría si practico contigo?*

(Paso 4 – Página 8)

¡Magnífico!
 “Si yo *te diera un DVD que te muestre toda la información de manera profesional* , ¿lo *verías* ?”

(Paso 5 – página 9)

“Cuándo crees que podrías *verlo* , con seguridad?”

(Paso 6 – página 9)

¿El martes? Entonces si te llamo el miércoles de la mañana , seguro ya lo habrás visto, verdad?

(Paso 7 – página 10)

¡Perfecto! , “¿Cuál es el número y la mejor hora para que te llame?”

Fecha:..... Hora:..... Número:.....

(Paso 8 – página 10)

Ok, debo irme. Platicamos el miércoles. ¡Gracias, (nombre del prospecto)!

EJEMPLO # 3 A una persona muy exitosa usando el Acercamiento Indirecto:

Nombre del Prospecto

Información de Contacto

(Paso 1 – página 3)

Insertar guion “Tengo Prisa” *Sé que estas muy ocupado y yo también tengo mil cosas por hacer, pero qué bueno que te encontré.*

(Paso 2 – página 3)

Insertar cumplido *Tú has sido siempre muy exitoso y yo siempre he respetado la manera en que haces tus negocios,*

(Paso 3 – página 5)

Insertar invitación basada en el acercamiento escogido *Hace poco inicié un negocio y estoy buscando algunas personas así de listas. Sé muy bien que no es para ti, pero quería preguntarte: ¿A quién conoces que sea ambicioso, motivado por ganar dinero y le emocionara la idea de otra fuente de ingresos?*(Paso 4 – Página 8) *Entiendo que quieras saber más, pero antes de recomendar a alguien. Tengo un DVD que explica exactamente lo que estoy haciendo y la clase de personas que estoy buscando. Sólo tarda 12 minutos,**“Si yo te enviara uno , ¿lo verías ?”*(Paso 5 – página 9) *Sé que estás muy ocupado y agradezco mucho tu ayuda. Gracias por aceptar**“¿Cuándo crees que podrías verlo con seguridad?”*(Paso 6 – página 9) *¿El sábado? Entonces si te llamo el lunes, seguro ya lo habrás visto, ¿verdad?*(Paso 7 – página 10) *Bien, yo te contacto entonces , “¿Cuál es el número y la mejor hora para que te llame?”*

Fecha:..... Hora:..... Número:

(Paso 8 – página 10) *¡Gracias de nuevo! Aprecio lo que haces. El lunes te llamo y platicamos.*

EJEMPLO # 4 –A un prospecto del Mercado Frío que hizo un buen trabajo al venderte zapatos:

Nombre del Prospecto

Información de Contacto

(Paso 1 – página 3)

Insertar guion “Tengo Prisa” *No es momento de hablar de eso ...y tengo que irme, pero*

(Paso 2 – página 3)

Insertar cumplido *Veo que eres súper listo,*

(Paso 3 – página 5)

Insertar invitación basada en el acercamiento escogido *...y sucede que estoy buscando a algunas personas como tú. ¿Planeas pasar el resto de tu vida haciendo lo que haces ahora?... ¿No? ¡Bien! Tengo algo que podría interesarte.*

(Paso 4 – Página 8)

Este no es el momento ni el lugar, pero tengo una reunión en la que se explica todo con detalle.

“Si yo *te invitara*, ¿lo *¡Asistirías*?”

(Paso 5 – página 9)

“¿Cuándo crees que podrías *asistir*, con seguridad?”

(Paso 6 – página 9) *Entonces, si te llamo un día antes*, seguro me acompañas, ¿verdad?

(Paso 7 – página 10)

Perfecto! Entonces yo te llamo ese día, “¿Cuál es el número y la mejor hora para que te llame?”

Fecha:..... Hora:..... Número:.....

(Paso 8 – página 10) *Bueno, aquí lo tienes. Gracias de nuevo por tu excelente servicio y platicamos luego.*

HOJA DE TRABAJO PARA EL PROFESIONAL DE MERCADEO EN REDES

Nombre del Prospecto

Información de Contacto

(Paso 1 – Página 3)

Insertar Guión “Tengo Prisa”

.....

(Paso 2 – Página 3)

Insertar cumplido:

.....

(Paso 3 – Página 5)

Insertar invitación basada en el acercamiento escogido

.....

.....

.....

(Paso 4 – Página 8)

.....

.....

“Si yo, ¿lo?”

(Paso 5 – Página 9).....

.....

“¿Cuándo crees que podrías, con seguridad?”

(Paso 6 – Página 9)

....., seguro ya lo habrás visto, ¿verdad?

(Paso 7 – Página 10)

....., “¿Cuál es el número y la mejor hora para que te llame?”

Fecha: Hora: Número:

(Paso 8 – Página 10)

.....

.....

¿Sientes la fluidez de cómo funciona esto?

Obviamente existen muchas posibles variaciones para diferentes clases de prospectos, pero espero que estos ejemplos te hayan ayudado a entender cómo se arma todo.

Y en términos de estos guiones, lo mejor para ti es que captes los conceptos básicos y no te enfoques demasiado en el guion tal como está. Hay suficiente espacio para que seas tú mismo. Si aprendes a hacerles notar que estás de prisa, les das un cumplido, los invitas de la manera más correcta posible, les das la herramienta con el “Si yo,..” “¿lo...?”, confirmas todo el proceso desplegado aquí y te despides, lo has hecho bien.

Y recuerda: Reclutar no te deja buenas o malas experiencias. Sólo experiencias de aprendizaje. En tu jornada para volverte Profesional del Network Marketing, lo mejor que puede suceder es que desarrolles las habilidades para reclutar prospectos, según la ocasión lo demande. Entonces ya no tendrás qué preocuparte de tener suerte. Práctica, practica, practica.

Solamente algo más podría incluir en este mensaje especial de agradecimiento y es que esta información por sí sola no te llevará por todo el camino hacia tus objetivos. Es importante que apliques tus conocimientos en la práctica diaria de estas actividades.

Mi deseo para ti es que decidas volverte Profesional de este negocio.

Porque es un hecho tan sólido y firme como una roca, que este camino que hemos escogido es el mejor.

Ahora vayamos a decirlo al mundo.

Afectuosamente,

Alberto y Dolores.

<http://nojochman.wix.com/bienestartotal>