



MI PLAN DE ACCIÓN



5

PASOS PARA
CONSTRUIR
MI NEGOCIO



Contenidos

	Pag.
Felicitaciones	3
Un mentor	6
Propósitos	7
Establece tus metas y comprométete	9
Sueños	10
Objetivos	10
Metas	11
Cajitas	12
Compromisos	15
Autodisciplina	16
5 Pasos para construir mi negocio	17
1. Prospección	17
2. PO (Presentación de Oportunidad 3T Club)	36
3. Cierre	36
4. Seguimiento	37
5. Involucramiento	39



Felicitaciones

Al tomar la decisión de comenzar tu negocio propio te has demostrado a ti mismo ser un líder. Alguien quien no está conforme con la mediocridad y la rutina. Alguien quien estuvo abierto a entender que existe un camino más inteligente y una oportunidad real de construir libertad. Te has unido a tres industrias revolucionarias:

Network Marketing:

Una industria con más de 60 millones de asociados que mueven encima de US\$180 billones al año a nivel mundial. Como fue predicho hace más de una década, el mercadeo en red ha sobresalido verdaderamente como el modelo de negocios y desarrollo personal más inteligente del presente siglo. Son muchos los expertos en el mundo de los negocios tradicionales que hablan sobre esta mega tendencia:

El famoso financiero **Paul Zane Pilzer** proyectó que alrededor de esta industria nacerán 10 millones de nuevos millonarios en la próxima década. Uno de los cinco hombres más ricos del mundo, **Warren Buffett**, reconocido como uno de los mejores inversores de los últimos tiempos expresó en una entrevista “No existe mejor inversión hecha que la de negocios de Network Marketing”.

Robert Kiyosaki, autor de la famosa saga “Padre Rico, Padre pobre” afirma en uno de sus libros (Escuela de Negocios) “Yo no hice mi fortuna con redes de mercadeo, pero si pudiese retroceder 20 años, ten la seguridad que me iniciaría con ese sistema”

El exitoso empresario **Donald Trump**, actual presidente de los EE.UU, en una entrevista de febrero 2007 cuando le preguntaron qué haría si de pronto se encontrara en la quiebra total, él contestó: “comenzaría por un negocio de redes de mercadeo o multi-nivel porque esa es la forma más sencilla y rápida en que una persona se puede hacer millonaria”.



Forex: (Blutrading) BLU|Trading

Forex, también conocido como divisas, FX o trading de divisas, es un mercado mundial descentralizado de todas las divisas que se operan en todo el mundo. Este mercado es el más grande y más líquido del mundo, con un volumen diario de operaciones que supera los 5 billones de dólares. Los demás mercados bursátiles en el mundo en conjunto no se acercan a esto.

Accesibilidad: El mercado Forex tiene un volumen de operaciones de 5 billones de dólares al día y para poder operar con él, solo se necesita una conexión a Internet y una cuenta con un broker.

Mercado abierto las 24 horas: Podemos operar en el mercado Forex las 24 horas del día, y cada vez que un país publica una noticia o dato macro, ya sea Japón, Estados Unidos o Europa, se puede operar y aprovechar la oportunidad sin tener que esperar a la apertura.

Líquidez: Como hemos dicho, tiene un volumen de más de 5 billones de dólares al día lo que provoca que sea el mercado más líquido del mundo por el elevado número de operaciones. Esto se traduce en facilidad a la hora de operar.

Enfoque reducido: A diferencia de la renta variable, donde un trader tiene infinitas acciones a elegir, el mercado Forex solo cuenta con ocho divisas principales (Usd, Eur, Gbp, Jpy, Chf, Cad, Aud y Nzd) y se puede hacer un seguimiento más cercano de cada uno de los pares.

Transparencia: Teóricamente no hay fuerza suficientemente grande para controlar el mercado durante un período largo de tiempo, lo que favorece el trading del pequeño inversor.

Hotelería y Turismo: (RCI) RCI®

Las proyecciones de la Organización Mundial del Turismo (OMT), indican que para el año 2030 serán 1.800 millones la llegada de turistas internacionales, es decir que alrededor de 5 millones de personas cruzarán cada día las fronteras internacionales por motivos de ocio, por asuntos profesionales o con otros fines, como la visita a amigos y familiares.

Este crecimiento exige un alto nivel de calidad en la prestación de los servicios del sector, con el apoyo de una sólida y verdadera formación en 3T Club, que proporcione profesionales networkers que contribuyan a mantener y mejorar los niveles de competitividad de este mercado.



Couching Transformacional: (JaqueMente)



Disciplina enfocada en el desarrollo personal ayudando a las personas a superar miedos, rompiendo límites, creencias, paradigmas y entre otras cosas que limitan nuestro potencial. Es una reprogramación mental enfocado en mejorar la calidad de vida en toda área. Este método está ayudando a millones de personas a lograr sus sueños y metas.

Criptomonedas: (Bitcoins) Bitcoin

Las criptomonedas están marcando una tendencia cada vez más fuerte en los mercados financieros y las divisas del mundo, están haciendo posible que un nuevo ecosistema financiero comience a brotar, pues está tomando cada vez más fuerza en todo el mundo y esto solo puede tener un significado, esta es una oportunidad, ¡ La oportunidad de entrar al mundo de Criptomonedas !, de aprovechar la tecnología a nuestro favor, saber cómo hacer negocios en esta industria y adaptarnos a un futuro que ya es tendencia donde todo será aún más electrónico y digitalizado.

Así que a sacarle provecho en esta nueva etapa de tu vida!!!

Felicitaciones y Bienvenido a 3T Club!!!



Un Mentor

Entrar a un negocio de MLM (Multi Level Marketing) es como entrar a un laberinto, como en cualquier negocio nuevo uno va a tener que aprender sobre la marcha, pero la gran ventaja es que en este nadie empieza solo, todos comenzamos con un mentor, quien es la persona que te otorgará los conocimientos base para que traces el camino hacia el éxito, y una vez que los domines puedes tú enseñártelos a alguien más, en este caso tu mentor es tu patrocinador o la persona más próxima en tu línea de patrocinio preparada para la tarea.

La libertad financiera llegará a tu vida después de 2 a 4 años de trabajo serio cuando formes líderes en tu red que compartan la misma visión y se comprometan a cumplir sus objetivos. Cuando ese momento llegue habrán muchas personas haciendo lo mismo que tú y dejarás de ser indispensable en tu organización porque enseñaste de manera efectiva lo que estas por aprender, como consecuencia tu cheque crecerá semana a semana así incluso intentes evitarlo y tu podrás dedicarte a lo que siempre quisiste.

La clave del éxito en este negocio está en la duplicación No en el reclutamiento. No te apresures y haz las cosas bien, enfócate en construir una red sólida y no una torre de naipes porque así tu red siempre te necesitará y esa no es la idea, no por levantarte más temprano va a amanecer antes. Un error bastante común en la industria es pensar en el corto plazo y querer involucrar a masas rápidamente, pero lo que conseguirás es dañar masas también, porque no podrás duplicarte de forma efectiva con ellos. Hazle caso a tu mentor y sé 100% adiestrable, el jamás te aconsejará q no sea lo mejor para ti, acuérdate que su éxito es el tuyo y su intención es lograr que aprendas a hacer las cosas igual o mejor que él.

Para interiorizar los conocimientos necesitas cuatro criterios:

1. Disposición

No basta con querer, tienes que estar dispuesto a hacer que las cosas pasen e invertir 10 horas de tu tiempo para dedicártelas a tu negocio.

Es necesario estar dispuesto a aprender y tener la humildad para dejarte enseñar; no hay nada más tedioso que trabajar con alguien que cree saberlo todo, algo que puede resultar contraproducente son las creencias y el reconocimiento que arrastras del pasado, es por eso que es preciso escuchar a tu mentor, tienes que estar dispuesto a entender que estas comenzando un proceso de aprendizaje y que para liderar a tu equipo en el futuro tienes que aprender a aprender.

“Para liderar a tu equipo en el futuro tienes que aprender a aprender”



2. Actitud

Encara tu negocio con la postura que merece, no lo “intentes” entra a ganar y sé decidido. El juego ya empezó y no puedes dejar que termine hasta que tú no ganes, una actitud correcta es estar positivo todo el tiempo.

3. Acción

De nada sirve todo el conocimiento en redes y una actitud ganadora si no tomas acción. ¿Cometerás errores? ¡Por supuesto que sí! Pero mientras más rápido los cometas, más rápido comenzaras a hacer las cosas bien. Pierde el miedo a equivocarte, lo único que se puede interponer entre el éxito y tú es el miedo a fracasar.

4. Darle valor al negocio

Las redes han cambiado vidas en todo el mundo, tienes que entender lo que realmente vale esta oportunidad. Olvídate de que invertiste dinero, y dale el valor verdadero porque vale mucho más que eso. Tienes entre las manos un vehículo para cambiar totalmente tu futuro y el de las personas que te rodean, pero si tú no le das valor a tu propio negocio, ni acá ni en ningún otro lado tendrás éxito.

Para alcanzar el éxito hay que hacer las cosas con el corazón en cualquier cosa que se emprenda... sin pasión no hay gloria.

TUS PROPÓSITOS

Define un propósito ¿Qué es lo que realmente estás comprometido a generar?, ¿Cuáles son tus para qué?, así tendrás una visión clara de cómo lograr tus metas.

- ¿Si tuviera la opción de pasar tiempo libre haciendo lo que quiera, qué haría?
- ¿Qué pasatiempo me gustaría tener?
- ¿Qué me gustaría aprender?
- ¿Qué actividades harían mi vida más placentera?
- ¿Qué haría para fortalecer la relación con las personas que comparten mi vida?
 Familia, Pareja, Amigos, etc.
- ¿Cuál es la clase de lugar en el que has soñado vivir?
- ¿Qué me parecería viajar por el mundo?





ESTABLECE TUS METAS Y COMPROMÉTETE

Decir que lo difícil es comenzar, es mentira, cualquier persona puede comenzar, pero no todos terminan, el que llega a la meta no es el que corre más rápido, sino el que no deja de correr.

Los atletas para las olimpiadas se preparan 4 años, y la carrera dura 10 segundos, La gente estudia en las universidades 5 años y trabaja el resto de su vida.

¿Qué te hace pensar que esto va a ser diferente? Tienes que entender que como en cualquier negocio va a tener que pasar un tiempo en el que le dediques esfuerzo directo para construir un flujo de ingresos constante que te permita saltar hacia la libertad financiera.

Es importante identificar tu fuego interior, tu para que, tu motor y tus sueños, porque son estos los que te mantendrán firme en el camino.....

Desde hoy convierte tus sueños en objetivos y metas con fecha límite, el peor enemigo para cumplir tus metas eres tú mismo, nadie más te puede poner barreras y, si ya las tienes, nadie las va a superar por ti.

Esta comprobado que las personas pueden alcanzar total libertad con 3T Club en un plazo de 2 a 4 años; dedicándole de 7 a 10 horas por semana, siguiendo el sistema de trabajo y duplicación. Esto es una realidad y no hay una sola razón para que tú no lo logres también.

Reflexiona con la ayuda de las cinco preguntas adjuntas y **tomate un tiempo para plantear tus objetivos y metas e identificar tu motor o en todo caso descubrirlo**, este paso es muy importante así que no lo tomes a la ligera. Luego escríbelo de la forma más específica y concreta posible en la carta de metas.

Razones para hacer 3T Club

- Libertad financiera
- Tener un negocio propio Más tiempo libre
- Desarrollo personal
- Ayudar a los demás
- Conocer gente nueva
- Viajar
- Más tiempo libre



5 preguntas de reflexión

1. ¿Cuál es tu prioridad?
2. ¿Por qué la has elegido?
3. ¿Por qué es tan importante para ti?
4. ¿Cuáles son las consecuencias de no satisfacer esa prioridad?
5. ¿Por qué te preocupa tanto esa prioridad?

Estas preguntas te ayudarán a identificar los motivos que están detrás de la razón por la cual has decidido hacer una red de mercadeo. Una vez habiendo identificado tus razones y prioridades, es decir, tus motivos para hacer 3T Club; haremos una carta de metas para poder volver más tangibles y específicas estas.

SUEÑOS

“Cuánto más grande y más específico sea nuestro ‘PARA QUÉ’ de las cosas, menos excusas pondremos en la vida”.

Recuerda que si queremos que nuestros sueños se hagan realidad tenemos que dejar de ser personas genéricas, quiere decir que solo anhelamos cosas generales y no somos específicos, pues eso hace que solo esperemos que las cosas se den por sí solas y perdemos gran parte de nuestro tiempo y por consiguiente de nuestra vida sin ver cumplido ninguno de esos sueños.

OBJETIVOS

Son un trozo de nuestro sueño con una fecha límite, más a corto plazo, un resultado. ¡Importante! Debemos tener en cuenta que los objetivos siempre tienen que ir acompañado de sus beneficios.

Es Importante escribir 10 beneficios tangibles de cada objetivo:

Por Ejemplo :

Trabajar solo por las mañanas 4 horas al día obteniendo los mismos resultados

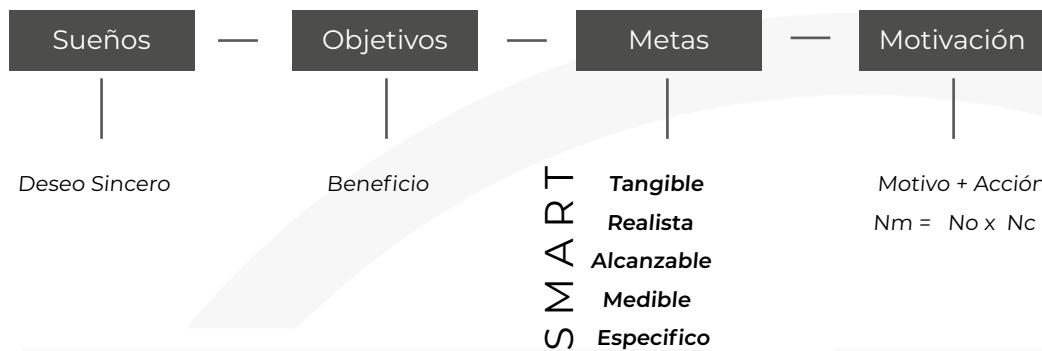
10 beneficios

- | | |
|--|--|
| 1. Dispones de 2 horas más al día para dedicar a mis hijos | 6. Tener tiempo para abrir nuevos proyectos |
| 2. Reducir mi estrés a la mitad | 7. Poder dedicar 1 hora más a mis amigos |
| 3. Dedicar 1 hora al deporte al día | 8. Reducir mis enfados provocados por el estrés |
| 4. Tener 1 hora de tiempo personal para leer, pasear..... | 9. Tener 2 horas a la semana para poder ir a cenar a un restaurante con mi marido y mi mujer |
| 5. Sentirme realizado(a) por ser capaz de delegar | 10. Poder ir a recoger a mis hijos al cole |



METAS

Son caminos para conseguir los objetivos que nos llevan a nuestros sueños.
IMPORTANTE!!



**La mente procesa IMÁGENES, no palabras.....
capaz de procesar hasta 60,000 imágenes al Día.**

No logramos nuestros sueños porque

Necesitamos una metodología que nos ayude a fijar:

- | | |
|---|--|
| 1. No tenemos claros los “para que” | MOTIVO → 1. Sueños (los “para que”) |
| 2. No tenemos Definidos los Objetivos claros | ACCIÓN → 2. Objetivos |
| 3. No sabemos marcarnos metas | ACCIÓN → 3. Metas |
| 4. No Sabemos desglosar claramente las acciones | ACCIÓN → 4. Cajitas (pequeñas Acciones) |
| 5. La planificación : | ACCIÓN → 5. La planificación : <ul style="list-style-type: none">• Semana ideal• Semana planificada• Semana real |
| 6. Tenemos malos hábitos y carreras mentales | ACCIÓN → 6. Hábitos y barreras mentales |



Por eso nuestras metas tienen que ser medibles, específicas y tangibles.

Cuales no son metas

Cada meta conlleva obstáculos que nos retrasan, por eso es importante especificarlas y mencionar soluciones para cada una de ellas.

Metas para este mes

Sueño: Tener energía para aguantar hasta las 22:00 sin estar cansado

Objetivo: Adelgazar 5 k

Meta 2 :

Hacer deporte 3 días a la semana durante 1 hora al día

Meta 1 :

Meta 2 :

Meta 3 :

Hacer 5 comidas al día

Hacer deporte 3 días a la semana durante 1 hora al día

ir andando al trabajo todos los días

10 Obstáculos:

1. Me cuesta madrugar
2. No se que ropa ponerme
3. Hace frio
4. No tengo Tiempo
5. Tengo que cuidar a los niños
6.

10 soluciones:

1. Ir 1 hora antes a la cama
2. Probarme la ropa esta semana
3. Escoger ropa abrigada
4. Leer los beneficios de porqué quiero adelgazar
5. Organizarme para ir al GYM cuando los niños esten en el cole
6.

LAS CAJITAS

Son pequeñas acciones consecutivas para conseguir nuestras metas. Estas pequeñas acciones no pueden superar las 2 horas de realizadas.

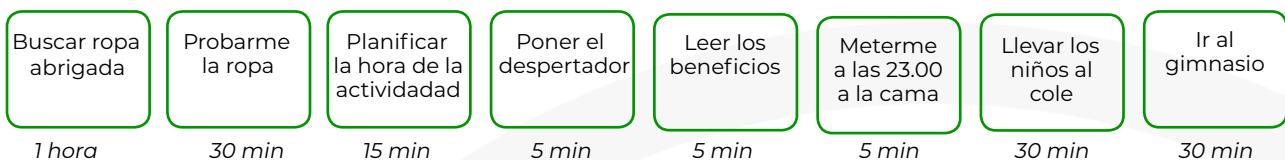
Sueño : Tener energía para aguantar hasta las 22:00 sin estar cansado

Objetivo : Adelgazar 5kg



Meta

Hacer deporte 3 días a la semana durante 1 hora al día



Obstáculos :

1. Me Cuesta Madrugar
2. No se que ropa ponerme
3. Hace frío
4. No tengo tiempo
5. Tengo que cuidar a los niños
6.

Soluciones :

1. Meterme 1 hora antes a la cama
2. Probarme la ropa esta semana
3. Escoger ropa abrigada
4. Leer los beneficios de porqué quiero adelgazar
5. Organizarme para ir al gimnasio cuando los niños están en el cole
6.

Carta de metas

Escribe los cambios que quieres para tu vida en función a lo que descubriste que es lo más importante para ti.

Nombre: _____ Quiero alcanzar el monto de _____ en _____ semanas.

Metas personales – Lo que quiero conseguir con 3T Club es...

Metas financieras - ¿Cuánto dinero quiero generar en 3T Club?

- En mi tercer mes quiero ganar: _____ dólares americanos.
- En mi sexto mes quiero ganar: _____ dólares americanos.





COMPROMISOS

Una vez identificadas tus metas podrás hacer un compromiso real para cumplirlas. **Los hábitos y el compromiso no son solo importantes en las redes de mercadeo... son determinantes!!!**

1. Dedicarle al negocio como mínimo 10 horas a la semana

Compromiso de apoyo, tu patrocinador se comprometerá contigo si tú te comprometes con él, al fin y al cabo es un trabajo en equipo y tiene que haber un compromiso bilateral. Recuerda que el negocio es tuyo, y si tú no le dedicas tiempo entonces no esperes resultados. Es muy importante contar con una agenda.

2. Mover 5000 puntos por mes

Si quieras resultados contundentes tienes que romper con la ley del mínimo, que no es más que dar la milla extra, la gente que destaca es la que hace más que la persona promedio. Toma el negocio de manera profesional y seria y tus ingresos serán serios también. La estrategia es la siguiente:

- Es importante ser testimonio de nuestro negocio, solo así podrás recomendar con convicción en su dimensión real.
- Siempre estar en constante prospección, esto significa crear lazos de amistades constantemente para mantener una lista activa.
- Mientras más llena tengas la agenda de presentaciones, más producción tendrás y en consecuencia mejores resultados.

3. Hacer tu lista de por lo menos 100 personas

Es momento que nos enfoquemos en lo que te permitirá generar tus primeras comisiones, construir una organización.

- Escribamos 10 lugares en donde conociste personas (si recuerdas mas de 10 colocados).
- Por cada lugar anota 10 nombres de personas.
- En el caso que no mantengas relación cercana con muchos, convierte esos nombres anotados en CONTACTOS (un contacto es un nombre, un numero telefónico u otra forma de contactarlo y una situación actual).

4. Definir tu equipo de éxito

En otras palabras, armar tu centro de negocios con tus dos primeros socios, si tomas acción no debería tomarte más de dos semanas.



5. Asistir a los eventos (*Siempre con tu equipo*)

Es indispensable que crees en tu equipo el hábito de asistir a todos los eventos, dónde se reúnen muchas personas al igual que tú con una misma visión, eso contagiará a tus nuevos prospectos y crecerá de manera más rápida y sostenible tu negocio. (**"No me preguntes si voy, pregúntame con cuántos voy"**), (**"PROMUEVE todo, ASISTE a todo"**).

6. Independizarte en el menor tiempo posible (*Ponerle prioridad a tu aprendizaje*).

Es importante que asumas el verdadero rol de tu negocio, pues un verdadero networker profesional es quien no siempre depende de su upline, sino que absorbe al máximo cualquier tipo de información y lo pone en práctica. En esa nueva etapa ya pasas a concentrarte en duplicar a tu gente y hacerlos tan buenos presentadores como tú para que ellos a su vez también se independicen, en ese entonces tu negocio se vuelve en automático, para eso contamos con las herramientas de equipo.

AUTODISCIPLINA

Es importante tener en cuenta nuestros hábitos del día a día, eso lo mides desde lo que escuchas, en que piensas, en lo que hablas, con quienes paras, lo que lees, etc.

"Al leer la vida de los grandes hombres me doy cuenta que la primera victoria que ganaron fue la victoria sobre ellos mismos... la autodisciplina fue lo primero en todos ellos"

Jhon C.Maxwell



5

PASOS PARA CONSTRUIR MI NEGOCIO

1. Prospección

Perfil de Prospectos

Debes tener en cuenta que el error más común de fracaso para cerrar a un prospecto a tu negocio, ocurre cuando obvias el perfil de tu invitado, por eso es indispensable que conozcas las características específicas de cada perfil, para una correcta clasificación. Te sorprenderás la efectividad que tendrás en tus presentaciones y cierres al momento de tu PO (Presentación de Oportunidad 3T Club).

Clasificación	Perfil Descripción	Característica
Tiburón	Controlador	competitivo, exigente, aventurero. Reorganizador, conductor de proyectos, creador de ideas.
Delfín	Promotor	Locuaz, sociable, comunicativo. Ejecutor, parrandero, generador de ideas, perspicaz.
Ballena	Soporte	Premeditado, cuidadoso, sistemático. Trabajador, con ritmo estable, no es desafiante.
Erizo	Analítico	Preciso, perfeccionista lógico. Teme equivocarse, sigue las reglas y es crítico.



Sugerencias para una adecuada Presentación Efectiva

Ten en cuenta lo siguiente, de acuerdo a tu calificación

Perfil Tipo de Reunión	Tipo de Presentación Sugerida
Tiburón	Al grano, concreto, eficiente, “Esto es así” Bondades del producto. Uno a Uno O Reunión de Casa de SOLO Tiburones.
Delfín	Hablar de testimonios con negocio y productos, Resultados del equipo. Reunión de Casa O Institucional.
Ballena	Hablar del sistema de trabajo en equipo, de liderazgo, de la escuela de desarrollo personal. Reunión de Casa O Instucional.
Erizo	Hablar del sistema, evidencias, la formalidad de la empresa, la formalidad de la industria. Uno a Uno.



Mi Lista Activa

Nombre / Teléfonos / E-mail / Calificación

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____
8. _____
9. _____
10. _____
11. _____
12. _____
13. _____
14. _____
15. _____
16. _____
17. _____
18. _____
19. _____
20. _____
21. _____
22. _____
23. _____
24. _____
25. _____
26. _____
27. _____
28. _____
29. _____
30. _____



31. _____
32. _____
33. _____
34. _____
35. _____
36. _____
37. _____
38. _____
39. _____
40. _____
41. _____
42. _____
43. _____
44. _____
45. _____
46. _____
47. _____
48. _____
49. _____
50. _____
51. _____
52. _____
53. _____
54. _____
55. _____
56. _____
57. _____
58. _____
59. _____
60. _____
61. _____
62. _____
63. _____
64. _____
65. _____



66. _____
67. _____
68. _____
69. _____
70. _____
71. _____
72. _____
73. _____
74. _____
75. _____
76. _____
77. _____
78. _____
79. _____
80. _____
81. _____
82. _____
83. _____
84. _____
85. _____
86. _____
87. _____
88. _____
89. _____
90. _____
91. _____
92. _____
93. _____
94. _____
95. _____
96. _____
97. _____
98. _____
99. _____
100. _____



101. _____
102. _____
103. _____
104. _____
105. _____
106. _____
107. _____
108. _____
109. _____
110. _____
111. _____
112. _____
113. _____
114. _____
115. _____
116. _____
117. _____
118. _____
119. _____
120. _____
121. _____
122. _____
123. _____
124. _____
125. _____
126. _____
127. _____
128. _____
129. _____
130. _____
131. _____
132. _____
133. _____
134. _____
135. _____



136. _____
137. _____
138. _____
139. _____
140. _____
141. _____
142. _____
143. _____
144. _____
145. _____
146. _____
147. _____
148. _____
149. _____
150. _____
151. _____
152. _____
153. _____
154. _____
155. _____
156. _____
157. _____
158. _____
159. _____
160. _____
161. _____
162. _____
163. _____
164. _____
165. _____
166. _____
167. _____
168. _____
169. _____
170. _____



TIPS:

• Mercado Nuevo

Llamamos “Mercado Nuevo” a las personas que TÚ NO CONOCES. Adquirirás el hábito de prospectar personas todos los días, así este mercado nuevo pasará a ser parte de la lista de mercado conocido y siempre tendrás personas para presentarles la oportunidad de 3T Club.

• Mercado Cibernético

Llamamos “Mercado Cibernético” a las personas que contactas a través de las distintas redes sociales como Facebook, Twiter, Instagram, My Space, Skype, Whatsapp, Chats, entre otras, es un mercado muy importante dónde deberías atacar para generar un crecimiento agresivo.

LLAMADA EFECTIVA

TIPS

*Ser auténtico:

Se tú mismo, no adoptes personajes que no son reales en ti, mientras más natural y real seas, pues mas credibilidad tendrás en la llamada.

*Postura:

Siempre ten en mente darle valor a tu negocio, tú sabes que tienes entre manos. Tu eres el que da las opciones para mostrar la oportunidad.

*Urgencia:

Es importante que durante tu llamada demuestres apuro para que así no se extienda la llamada y puedas ser más efectivo.

*Genera Expectativa:

Generar expectativa no significa contar detalles del negocio simplemente darles una motivación real de que es un buen negocio y vale la pena escuchar.

EJEMPLOS

• **Tú:** Hola María cómo estás!, te llamaba para algo puntual, mira ahora estoy contra el tiempo, porque estoy por entrar a una reunión pero se me hizo importante llamarte. respóndeme con sinceridad, ¿Qué tan dispuesto estás en hacer dinero extra?

• **María:** Por supuesto! pero de que se trata



• **Tú:** Perfecto! entonces necesitamos reunirnos, no te lo puedo explicar por teléfono, ya que los negocios no se hablan por este medio, necesitamos reunirnos!!! dime qué día se te acomoda mejor... ¿mañana por la mañana? o ¿El jueves por la tarde?

• **María:** Jueves por la tarde caería mejor...

• **Tú:** Listo! Mira yo tengo libre a las 2pm y a las 6pm, dime ¿a qué hora sería mejor para ti?

• **María:** A las 6 que salgo del trabajo...

• **Tú:** Perfecto! entonces queda agendado

SEGUIMIENTO...

OTRA FORMA DE PROSPECCIÓN:

Invitar a los Prospectos

Una vez que tienes identificados a tus prospectos, la siguiente habilidad es aprender a invitarlos adecuadamente a conocer más sobre tu servicio u oportunidad. Esta es por mucho la habilidad más importante a desarrollar. Yo le llamo la habilidad de “entrada” para el Mercadeo en Red. La Mentalidad de un Profesional al invitar es:

- Construir relaciones
- La meta es educar e inspirar
- Construir confianza
- Los profesionales hacen preguntas y ven si pueden ayudar
- Lo hacen en persona

Después de tres o cuatro años de frustración Eric Worre (Portavoz del Mercadeo en Red Profesional) llegó a un momento decisivo y comenzó a estudiar a las personas exitosas del Mercadeo Multinivel para ver que hacían. Lo que encontró le sorprendió. No eran cazadores. Eran como consultores. Construían relaciones. Construían amistades.

Aprendían cómo ganarse la confianza de las personas que conocían y eran muy hábiles al transmitir lo que creían de sus productos y oportunidades. Su meta no era reclutar de inmediato a sus prospectos. Su objetivo inicial era educar a sus prospectos en lo que tenían que ofrecer y después dejar que esos prospectos decidieran si eran algo que querían hacer. La otra cosa que aprendió fue que los profesionales no daban una “propuesta” sobre su producto u oportunidad. En lugar de eso, cuando el momento era apropiado, invitaban a las personas a hacer una de dos cosas, en base a la situación individual del prospecto.



La primera cosa que hacían era invitar a las personas para que asistieran a algún tipo de evento, tal como reuniones uno a uno o dos a uno con otro miembro de su equipo, una conversación telefónica entre tres personas, una pequeña presentación grupal en su hogar, un seminario en línea, una reunión en un hotel local o algún evento o convención de la compañía. Los profesionales entienden que la interacción personal es un componente clave cuando se busca generar confianza y transferir lo que se cree, para así intentar conectar con las personas lo más que sea posible.

La segunda cosa que hacían era invitar a las personas a leer o ver algún tipo de herramienta. Las herramientas toman muchas formas. Son CD's, DVDs, revistas, folletos, sitios web y presentaciones en línea. Con 3T Club puedes dejar incluso que las personas prueben el servicio de descuentos y tratar eso como una herramienta.

Mientras que la tecnología nos permite llevar información de calidad a las personas, de manera rápida, tenemos que saberlas aprovechar.

De los dos métodos usados para ayudar a educar a los prospectos, los eventos son los más efectivos. Hay muchas razones. Existe una interacción física al reunirse con las personas y eso ayuda a generar confianza. Hay un elemento importante de "prueba social". Es valioso para el prospecto poder ver que hay otras personas involucradas activamente, y saber cómo son esas personas. Hay educación sobre el producto y/o servicio y sobre la oportunidad financiera. Ven en persona el tipo de apoyo y se dan cuenta de que no tendrán que hacerlo todo por sí mismas.

En la mayoría de los casos, hay emoción y urgencia en estos eventos. Y pueden escuchar las historias de cómo le va a otras personas.

Estos son algunos de los beneficios. La única desventaja de los eventos es que puede ser difícil agendar y confirmar a las personas, en especial para una persona nueva. Si no tienes la habilidad necesaria, es muy común invitar a veinte personas y que solamente una o dos lleguen. Eso puede ser desalentador. Para construir una organización grande y en crecimiento, he encontrado que una herramienta es un mejor primer paso. Recuerda, tu meta es la educación y entendimiento. Queremos que las personas sepan lo que tenemos en "3T Club" y que entiendan cómo beneficia sus vidas.

Una herramienta es una gran manera para que la gente se eduque (y ojalá se emocione), aún con sus vidas tan ocupadas. Tal vez no tengan tiempo de manejar de un lado de la ciudad al otro para poder conocerte, pero pueden escuchar un CD en su carro, observar un DVD, leer una revista o bien observar una presentación en línea.

Compañías diferentes usan diversas herramientas y eventos como estrategias para hacer crecer su negocio. Algunos usan reuniones caseras. Algunos usan presentaciones en línea. Algunas usan reuniones frente a frente con revistas y gráficas.



Encuentra lo que funciona mejor para 3T Club, desarrolla un método diario de operaciones y después entrena a las personas para que hagan lo mismo con éxito e inviten a sus prospectos. Como un profesional, vas a invitar a tus prospectos para revisar una herramienta o asistir a un evento. Aquí tienes lo que no harás: NO vas a presentar tu propuesta a las personas tratando de maravillar al mundo con tu sabiduría.

Déjame darte la fórmula de Eric Worre para la independencia financiera en el Mercadeo en Red:

Tu habilidad para lograr que un grupo grande de personas hagan de manera consistente unas cuantas sencillas sobre un periodo extendido de tiempo...

Tip:

“Si tus labios se están moviendo, es porque estás introduciendo alguna herramienta o contando alguna.”

Se tu mismo, pero más audaz. Se tú mismo, pero más fuerte. Se tú mismo, pero ten más confianza en tu persona - por lo menos estás invitando a los demás. Te darás cuenta que al principio lo podrás hacer durante periodos cortos de tiempo y, al igual que cuando se comienza a ejercitarse un músculo, eventualmente podrás hacerlo por más y más tiempo, hasta que se convertirá en parte de ti.

Así que ahora que hemos preparado todo, revisemos la fórmula para una invitación. Esta fórmula ha sido diseñada para ser utilizada por teléfono o frente a frente. NO debe ser usada por mensaje de texto, email, o por otra herramienta de comunicación solamente por teléfono o frente a frente. Esto puede funcionar con prospectos de tu mercado conocido (alguien a quien conoces) o con prospectos de tu mercado desconocido (alguien a quien conoces mientras vives tu vida). Daré ejemplos de ambos.

Hay ocho pasos para una invitación profesional. Eso puede sonar complicado pero, con un poco de práctica, te darás cuenta de que es una habilidad fácil de dominar.

- 1. Tienes prisa
- 2. Elogia al prospecto
- 3. Realiza la invitación
- 4. Si yo, ¿tú lo?
- 5. Confirmación #1-Compromiso de tiempo
- 6. Confirmación #2-Confirma compromiso de tiempo
- 7. Confirmación #3-Agenda la siguiente llamada
- 8. Cuelga



Paso 1: Tienes prisa

Esto es una cuestión psicológica. Las personas siempre se sienten atraídas a otra persona que tiene cosas que hacer. Si comienzas cada llamada o conversación frente a frente dando la impresión de que tienes prisa, verás que tus invitaciones son cortas, con menos preguntas, menor resistencia y las personas te respetarán más a ti y a tu tiempo.

Ejemplos para prospectos de mercado conocido:

“No tengo mucho tiempo para hablar, pero es importante hablar contigo”.
“Tengo un millón de cosas que hacer, y me da gusto encontrarte”.
“Voy de salida, pero necesito hablar contigo rápidamente”.

Ejemplos para prospectos de mercado desconocido:

“Ahora no es momento de hablar de esto y me tengo que ir, pero....”
“Me tengo que ir, pero....”

Establece un tono algo de urgencia. En cuanto a los ejemplos que comparto contigo, no te preocupes demasiado por las palabras exactas. Enfócate en el concepto y usa tus propias palabras. Que las personas sepan que estás ocupado y que tienes cosas que hacer y no tienes mucho tiempo, pero que es importante para ti poder hablar con ellos rápidamente. Y hazlo con algo de pasión en tu voz.

Paso 2: Elogia al prospecto

Esto es fundamental. Un elogio sincero (y debe ser sincero) abre la puerta a la comunicación real y hará que el prospecto pueda aceptar de mejor manera el escuchar lo que tienes que decir.

Ejemplos para prospectos de mercado conocido:

“Eres una persona exitosa y siempre he respetado la manera en que haces negocios”.
“Siempre me has apoyado y en verdad lo agradezco mucho” (Muy bueno con familiares y amigos cercanos).
“Tienes una mente increíble para los negocios y puedes ver cosas que las demás personas no ven”.
“Durante todo el tiempo que te he conocido, he pensado que eres el mejor en hacer lo que haces”.
“Me has dado el mejor servicio que jamás he recibido”.



Ejemplos para prospectos de mercado desconocido:

“Me has dado el mejor servicio que jamás he recibido”.
“Eres muy inteligente, ¿puedo preguntarte a qué te dedicas?
“Haz hecho un trabajo fantástico”.

La clave para el elogio es que debe ser sincero. Encuentra algo que puedes usar con honestidad para elogiar a tu prospecto, y úsalo. Este paso tan sencillo literalmente duplicará los resultados de tus invitaciones. Las personas no escuchan un cumplido muy seguido. Se siente bien. Verás que los prospectos serán más receptivos.

Si estudias a los expertos, verás que constantemente ponen a las personas de buen humor mediante sus elogios honestos y sinceros. Ayudan a generar una buena relación, ayudan a abrir la mente de las personas, y sobre todo, nos ayudan a alcanzar nuestra meta de educación y entendimiento.

Paso 3: Realiza la Invitación

Esto es algo en lo que definitivamente cada situación es diferente. Hay tres tipos de estrategias en cuanto a las invitaciones del Profesional del Mercadeo en Red.

1.La Estrategia Directa

Esto se usa cuando invitas a las personas para que conozcan más sobre una oportunidad para ellos. Tiene un lugar importante en el proceso de la invitación. Pero debe ser reservado para las personas que te conocen y respetan, o para personas que sabes están buscando algo mejor.

Ejemplos para prospectos de mercado conocido:

“Cuando me dijiste que (odias tu trabajo, necesitas más dinero,quieres encontrar una casa nueva, etc.),
¿era en serio o solo bromeabas? (Casi siempre dicen que es en serio). ¡Bien! Creo que encontré una manera para que (resuelvas tu problema/hagas que suceda)”.
Esto es para situaciones en donde sabes que no están satisfechos con algo, o bien necesitan o desean algo.

“Creo haber encontrado una manera para que podamos mejorar tu flujo de efectivo”.
“Cuando pensé en personas que podrían hacer una fortuna en un negocio que encontré, pensé en ti”.
“¿Todavía estás buscando un trabajo (o un trabajo diferente)? He encontrado una manera para que ambos comencemos un gran negocio sin todos los riesgos”



“Déjame hacerte una pregunta. Si hubiera un negocio en el que pudieras trabajar medio tiempo desde casa y que pudiera reemplazar el ingreso por tu trabajo de tiempo completo, ¿te interesaría?”.

Ejemplos para prospectos de mercado desconocido:

“¿Alguna vez has pensado en diversificar tu ingreso?”

“¿Mantienes abiertas tus opciones de carrera?”

“¿Planeas hacer lo que haces ahora durante el resto de tu carrera?”.

Puedes seguir estos guiones para el mercado desconocido, o cualquier variación con lo siguiente:

“Tengo algo que te puede interesar. Ahora no es el momento de hablar de ello, pero....”

2.La Estrategia Indirecta

Esta es otra poderosa herramienta para ayudar a que las personas sobrepasen su resistencia inicial y poder así educarlos sobre lo que tienes que ofrecerles. La Estrategia Indirecta es sobre pedir la ayuda, consejo u opinión de un prospecto.

Ejemplos para prospectos de mercado conocido:

“Acabo de comenzar un nuevo negocio y en verdad estoy nervioso. Antes de comenzar necesito practicar con alguien amigable. ¿Te importaría si comparto contigo?”. (Este es GENIAL, para los familiares o amigos cercanos).

“Encontré un negocio que en verdad me emociona pero, ¿qué se yo? Tú tienes tanta experiencia. ¿Podrías verlo por mí y me dices si estoy tomando la decisión correcta?”. “Un amigo me dijo que lo mejor que podía hacer al iniciar un negocio era que las personas a quienes respeto le dieran un vistazo y me ofrecieran sus consejos.

¿Podrías hacer eso por mí?”. “

Ejemplos para prospectos de mercado desconocido:

Cuando conoces a alguien de otra ciudad, estado o país, y si la compañía hace negocios con esa región, puedes decir: “Mi compañía se está expandiendo. ¿Me harías el favor de revisar algo y decirme si te parece que podría funcionar en tu ciudad?”. “

Cuando conoces a alguien que podría darte una gran opinión sobre tu servicio, puedes decir:

“He comenzado un negocio con un servicio que según yo es increíble, pero me gustaría oír tu opinión. ¿Podrías darle un vistazo y darme tu opinión?”. “



3. La Estrategia Súper Indirecta

La tercera estrategia es la Estrategia Súper Indirecta. Esta estrategia es increíblemente poderosa pues funciona a nivel psicológico. En esta estrategia, tú le dices al prospecto que no son un prospecto y que solo quieras saber si ellos conocen a alguien que puede beneficiarse con tu negocio. Es muy efectiva.

Ejemplos para prospectos de mercado conocido:

“Claramente, el negocio en el que estoy no es para ti, pero quería preguntar si conoces a alguien que tenga ambición, quiera dinero, y que le emocione la idea de tener un mayor flujo de efectivo”.

“¿A quién conoces que pudiera estar buscando un buen negocio que pudieran participar desde casa?”.

“¿A quién conoces que tenga problemas en su negocio y que esté buscando una manera de diversificar su ingreso?”.

“Trabajo en una compañía que se está expandiendo en tu área y busco personas que quieran algo de dinero extra. ¿Conoces a alguien?”.

En la mayoría de los casos, van a preguntarte por más información antes de darte algún nombre (detrás de cada solicitud habrá curiosidad e intriga, pensando que esto podría ser para ellos, pero no lo van a admitir todavía).

Cuando te preguntan por más información, puedes responder con esto:

“Es muy buena tu pregunta, quieres saber más antes de referir algo de tus contactos”. Entonces, puedes pasar al punto cuatro.

Ejemplos para prospectos de mercado desconocido:

El mercado desconocido es exactamente igual al mercado conocido cuando se trata de la Estrategia Súper Indirecta. Solamente usa el guión para el mercado conocido o cualquier variación con la que te sientas cómodo.

Paso 4: Si yo, ¿tú lo?

Esta pregunta ha sido el arma secreta de Eric Worre y muchos networkers profesionales durante mucho tiempo. Es la frase más poderosa que existe y ayuda a construir un grande y exitoso negocio de Mercadeo en Red.

“Si yo te diera un Video, ¿lo verías?

“Si te diera un CD, ¿lo escucharías?

“Si te diera un folleto, ¿lo leerías?

“Si te diera una muestra, ¿la probarías?

Esta pregunta es tan poderosa por muchas razones.



Primero, es recíproca. Estás diciendo que harás algo si ellos hacen algo. Como seres humanos, estamos programados para responder de manera positiva a este tipo de situaciones. Segundo, te coloca en una posición de poder. Estás en control. No estás rogando. No estás pidiendo favores. Solo estás ofreciendo un intercambio de valores. Y tercero, implica que TÚ tienes algo de valor que ofrecer. Estás diciendo que harás algo, pero solamente si la otra persona hace algo a cambio. Cuando tú valora lo que tienes, las personas te respetarán.

“Si yo, ¿tú lo? Te brinda resultados. Hace que las personas digan “Sí”.

Ayuda a que los prospectos vean de otra manera lo que tenemos. Recuerda, nuestra meta es la educación y el entendimiento. “Si yo, ¿tú lo?” te ayuda a lograr esa meta. Si iniciaste la llamada con urgencia, has elogiado al prospecto, realizaste la invitación y preguntaste, “Si yo, ¿tú lo?”, su respuesta será “sí” casi durante el 100% de las veces, pudiendo pasar al paso cinco. Si primero piden más información, solamente responde con: “Entiendo que quieras más información, pero todo lo que estás buscando se encuentra en el (DVD, CD, material impreso, sitio web, etc.). La manera más rápida para que en verdad entiendas lo que te digo será que revises ese material. Así que, si yo te lo doy, ¿tú lo revisarás?

Si dicen que no, agradécelos por su tiempo y sigue adelante. Además, revisa los pasos del uno al tres para ver si pudiste haber hecho algo mejor. NO les des tu material. Ahora terminaste los primeros cuatro pasos, ¡y la persona dijo que sí! ¡Han aceptado revisar tu herramienta!

¿Eso significa que lo harán? La respuesta es Nooooo!!!, De hecho, solamente un 5% de tus prospectos harán lo que dijeron que harían si solamente usas los primeros cuatro pasos y 5% no es un buen número. Para acercarte a un 80%, necesitas completar el proceso de invitación de manera profesional.

Paso 5: Confirmación #1 - Compromiso de tiempo

Ya preguntaste “Si yo, ¿tú lo?”, y han dicho que sí. El siguiente paso es lograr un compromiso de tiempo.

“¿Cuándo crees que definitivamente podrás ver el Video?”

“¿Cuándo crees que definitivamente podrás escuchar el CD?”

“¿Cuándo crees de definitivamente podrás revisar la liga del sitio web?”

No les sugieras cuándo lo pueden hacer (ese es el error que cometía cuando comencé en esta profesión). Solamente realiza la pregunta y espera que respondan. La pregunta les hace pensar en su agenda y sus compromisos, encontrar un momento para revisar tu herramienta y comunicártelo. En otras palabras, lo hace real.



Cuando preguntaste “Si yo, ¿tú lo?”, y ellos dijeron sí, eso quiere decir que tal vez algún día lo hagan. Cuando obtienen un compromiso de tiempo, comienza a ser real. Lo único que importa es que te digan cuándo. No importa qué momento o fecha te den. Deja que piensen sobre su agenda y que te digan cuándo definitivamente habrán revisado el material. Alrededor del 90% del tiempo, te darán una respuesta. El otro 10% del tiempo, darán una respuesta vaga tal como: “Trataré de hacerlo después”. Si te dicen eso, contesta: “No quiero hacer que pierdas tu tiempo ni quiero perder el mío. ¿Por qué no establecemos cuándo definitivamente podrás revisarlo?”. Recuerda, ya dijeron durante el paso cuatro que lo revisarían. Solamente estás confirmando cuándo lo harán. La clave para todo esto es que ya han dicho sí dos veces - la primera vez cuando contestaron a “Si yo, ¿tú lo?”, y la segunda vez cuando recibiste un compromiso de tiempo por su parte. Así que ahora ya puedes darles la herramienta, ¿cierto? No. Todavía no terminas. Los profesionales se toman unos cuantos segundos más para completar otros pasos antes de terminar.

Paso 6: Confirmación #2 - Confirma el compromiso de tiempo

Si te dicen que verán el Video el martes por la noche, tu respuesta debe ser algo como: “Así que si te llamo el miércoles por la mañana ya lo habrás visto, ¿cierto?”. Si ellos dicen que escucharán el CD para el jueves por la mañana, tu respuesta debe ser: “Así que si llamo durante el jueves, ya lo habrás escuchado, ¿cierto?”. Si te dicen que revisarán la web para el 1 de julio, tú respuesta debe ser: “Así que si llamo el 2 de julio, ya lo habrás revisado, ¿cierto?”. Te dirán que sí, o ajustarán un poco el tiempo. En cualquier caso, la importancia del paso seis es que ahora ya han confirmado tres veces y es más probable que lo hagan además: La clave es que esta no es una cita que tú estableciste. Es una cita que ellos establecieron. Dijeron que revisarían el material, que lo harían en un momento en específico y que, si les llamabas después, ya habrían revisado el material. Hiciste todas las preguntas. Sus respuestas establecieron la cita.

Paso 7: Confirmación #3 - Agenda la siguiente llamada

Este paso es sencillo. Solamente pregunta: “¿A qué número y a qué hora sería mejor llamarte?”. Te dirán lo que funcione mejor para ellos, y ahora sí tienes una cita real. Todo lo que tienes que hacer es asegurarte de recordar llamarles en el momento que dijiste que lo harías. Han dicho que sí cuatro veces. La invitación completa tomó unos cuantos minutos y tu probabilidad de lograr tu meta de educación y entendimiento ha subido de alrededor de un 5% a alrededor de un 80%.

Paso 8: Cuelga

Recuerda, tienes prisa, ¿cierto? Una vez que confirmaste la cita, lo mejor que puedes decirle a alguien es algo como esto: “Genial, hablaremos luego. ¡Tengo que irme!”. Muchas personas consiguen concertar una cita y después logran echarlo a perder al continuar hablando más y más. Recuerda, nuestra meta es la educación y el entendimiento y dejaremos que la herramienta haga gran parte del trabajo.



Aquí tienes algunos ejemplos para los ocho pasos:

Una persona que odia su trabajo - Estrategia Directa

"Hola, no tengo mucho tiempo para hablar, pero era muy importante poder llamarte. Escucha, eres una de las personas más inteligentes en cuanto a finanzas que conozco, y siempre te he respetado por eso. Cuando me dijiste que no te gustaba tu trabajo, ¿era en serio o solo estabas bromeando?" (Dicen que era en serio). "Bien, creo que he encontrado una manera para que puedas crear una opción de salida. Tengo un CD que describe mejor lo que te menciono. Si te lo doy, ¿lo escucharías? (Dicen sí). "¿Cuándo crees que definitivamente podrás escucharlo? (Dicen que el martes). "Así que si llamo el miércoles, ya lo habrás escuchado, ¿cierto?" (Dicen que sí). "Bien, te llamaré entonces. ¿A qué número y a qué hora sería mejor llamarte?" (Te dan la información). "Perfecto. Hablamos entonces. Tengo que irme. ¡Gracias!"

Un buen amigo - Estrategia Indirecta

"Hola, voy de salida, pero necesitaba hablar rápidamente contigo. ¿Tienes un segundo? Genial. Siempre me has apoyado y en verdad lo aprecio". "Acabo de comenzar un nuevo negocio y estoy muy nervioso. Pero antes de seguir necesito practicar con alguien amigable. ¿Te molestaría practicar conmigo?" (Dicen que sí lo harán) "¡Excelente! Si yo te diera un DVD que presenta toda la información de manera profesional, ¿tú lo verías?" (Dicen que sí). "Dura unos 15 minutos. ¿Cuándo crees que definitivamente podrías verlo?" (Dicen que el jueves). "Así que si llamo el viernes por la mañana, ya lo habrás revisado, ¿cierto? Excelente. ¿A qué número y a qué hora sería mejor llamarte?" (Te dan la información). "Perfecto. Hablamos entonces. Tengo que irme. ¡Muchas gracias!".

Una persona muy exitosa - Estrategia Súper Indirecta

"Sé que estás muy ocupado y yo también tengo un millón de cosas que hacer, pero me da gusto haberte encontrado. Eres alguien muy exitoso y siempre te he respetado por la manera en que haces tus negocios". "Recientemente comencé algo nuevo y estoy buscando personas perspicaces. Es claro que esto no es para ti, pero quería preguntarte si conocías a alguien ambicioso, que le guste el dinero y a quien le emocione la idea de agregar un significativo flujo de dinero adicional a sus vidas" (Dicen que conocen a algunas personas). "Entiendo que quieres saber más sobre esto antes de recomendar algunas personas. Tengo un CD que explica exactamente lo que estoy haciendo y qué tipo de personas estoy buscando. Es corto". "Si yo te lo envío, ¿tú lo revisarías? (Dice que lo harán). "Gracias. ¿Cuándo crees que definitivamente podrías verlo?" (Dicen que el próximo lunes).

"Bien, si llamo el martes ya lo habrás revisado, ¿cierto?". "Bien, Te llamo entonces. ¿A qué número y a qué hora sería mejor llamarte?" (Te dan la información). "Genial. Gracias de nuevo, en verdad aprecio mucho tu ayuda. Hablamos el martes".



Un prospecto del mercado desconocido que ha hecho un buen trabajo al venderte algo Estrategia Directa

"Ahora no es el momento de hablar sobre esto y me tengo que ir, pero eres muy perspicaz y estoy buscando a personas así. ¿Planeas continuar haciendo lo que haces por el resto de tu carrera?" (Dicen que no) "Bien, Tengo algo que puede interesarte. Ahora no es el momento adecuado, pero tengo un DVD que explica todo a gran detalle. Si te lo doy, ¿tú lo verías? (Dicen que sí). ¿Cuándo crees que definitivamente podrías verlo?" (Dicen que el domingo). "Bien, si llamo el lunes, ya lo habrás revisado, ¿cierto? (Dicen que sí)." "Ok, te llamo entonces. ¿A qué número y a qué hora sería mejor llamarte?" (Te dan la información). "Bien, aquí tienes. Gracias por el excelente servicio y hablaré contigo pronto".

¿Sientes como es que esto funciona? Es obvio que existen muchas posibles variaciones para diferentes tipos de prospectos, pero espero que estos ejemplos te ayuden a entender como todo se une. En cuanto a los guiones, es mejor si presentas los conceptos básicos y no te enfocas demasiado en el libreto exacto. La vida no funciona así. Pero si aprendes a hacer saber a tu prospecto que tienes prisa, lo elogias, lo invitas, le entregas una herramienta, preguntas "Si yo, ¿tú lo?", confirmas usando el proceso descrito arriba, y finalmente cuelgas o completas la invitación, te irá bien.

Recuerda que al reclutar personas no existen experiencias buenas o malas solamente hay experiencias de aprendizaje. En tu camino a convertirte un profesional del Mercadeo en Red, la mejor cosa que puede pasarte es que desarrollas las habilidades para poder reclutar cuando sea necesario, en cualquier situación. Entonces, jamás tendrás que preocuparte por tener suerte. Así que practica, practica, practica. Ejercicio recomendado: Enseña esta habilidad a tu equipo:

Organiza un Taller de Entrenamiento de los Ocho Pasos para Invitar y hagan simulaciones de Invitación utilizando diferentes situaciones.



2. PO (*Presentación de Oportunidad 3T Club*)

¿Qué es lo más importante en una presentación?

¡HACERLA!

La práctica hace al maestro...

TIPS

- Postura .Puntualidad .Servicio
- Vestimenta apropiada
- Ser auténtico, natural, calmado
- Hacer preguntas (Espera respuestas)
- Técnicas de sacar SI's
- Manejar historias
- 30 a 40min como máximo
- Enfocarse en EMOCIONES no en información
- Aprender el nombre del invitado

ESTRUCTURA

1. Romper el Hielo - Caerle bien al invitado, activo/pasivo
2. Empresa - Si la empresa es sólida
3. Servicio - Si funciona (testimonios)
4. Negocio - Si se gana dinero, si va a recibir apoyo
5. Cierre - Matar objeciones

3. CIERRE

Vacuna!

- ¿Tienes alguna duda?
- La pregunta del billón... ¿Viste una oportunidad?
- ¿Cuándo empezamos a trabajar?

Deja bien en claro que no somos vendedores, lo que hacemos es presentar una oportunidad!



- Sinceridad
- No hay mejor servicio que nuestro servicio

•Cerrando Efectivamente

Presenta la oportunidad de 3T Club (tanto a tu mercado conocido como al mercado nuevo y cibernético) implica que tu prospecto tome una decisión – en términos claros, “**CERRARLO**” o “**CONCRETAR EL NEGOCIO**”.

Llegar a ser UN GRAN CERRADOR es muy sencillo, recuerda que siempre que termines tu presentación, hagas las siguientes preguntas:

Siempre al final pregúntales que fue lo que más les gustó de la oportunidad de 3T Club

¿El respaldo? ¿El ser la única empresa de redes de mercadeo con infoproductos propios? ¿Los viajes? ¿O el plan de ganancias?

Luego pregúntales con qué paquete van a ingresar, recomienda siempre el paquete más grande, pues da acceso a todos los bonos y servicios desde el principio. Y por último pregúntales con qué van a pagar su paquete, y si en tu país aplica el pago en efectivo explícales el proceso para realizarlo y recuérdales la importancia de la activación xxxx) a través del autoconsumo.

El CIERRE termina cuando tu prospecto te da un buen SI o un buen NO, esta es la forma más poderosa de cerrar a todos tus prospectos.

4. SEGUIMIENTO

En el Mercadeo en Red, las personas invierten un gran esfuerzo y una gran cantidad de tiempo y dinero en lograr que las personas firmen y se unan, pero después desperdician su inversión al dejar que su distribuidor aprenda solo cómo hacer todo. Los profesionales no hacen eso. Ellos establecen expectativas adecuadas, ellos ayudan a que se obtengan resultados rápidos, y después continúan guiando al nuevo distribuidor a través de las fases de nuestra profesión.



- 1. Asegúrate de que tu nuevo distribuidor cuente con los servicios apropiados. En "3T Club" puedes encontrar herramientas y servicios que pueden ser usados personalmente por el distribuidor, así que asegúrate de que tu nueva persona esté haciendo eso. Es muy importante que las personas desarrollen un apego emocional con los servicios de "3T Club" y eso solamente sucede si los están utilizando y disfrutan de los beneficios. Además, puedes utilizarlos para demostraciones. En ese caso, los distribuidores nuevos deben tener una dotación apropiada para que puedan estar debidamente preparados.
- 2. Asegúrate de que tu nuevo distribuidor cuente con las herramientas apropiadas. Hemos hablado sobre la importancia de las herramientas creadas por terceros para poder construir un grande y exitoso negocio de Mercadeo en Red. Tu nuevo distribuidor necesita estar preparado para ayudar a sus prospectos con las herramientas que les permitan llevarlos profesionalmente a través del proceso de presentación.
- 3. Asegúrate de que tu nuevo distribuidor se conecte. Muéstrale cómo encontrar cosas en el sitio web de la compañía, en donde se llevarán a cabo los próximos eventos, dónde se llevarán a cabo los seminarios web, etc. Recuerda, nuestra meta es ayudarles a ser independientes lo más rápido posible. Este es un paso importante para hacer de esa meta una realidad.
- 4. Asegúrate de que tu nuevo distribuidor entienda los pormenores básicos del plan de compensación. Al principio, no necesitan saber todo el plan de detalle, pero deben por lo menos entender los puntos clave así como lo que ocurre financieramente al ir avanzando a través de los primeros niveles.
- 5. Asegúrate de que tu nuevo distribuidor tenga un entendimiento fundamental sobre cómo invitar debidamente a los prospectos para que entiendan más sobre lo que tienen por ofrecer. Puedes evitar que salgan corriendo por todos lados y hablen y hablen obteniendo pocos o ningún resultado positivo, todo si les das un corto resumen de cómo y por qué un proceso de invitación profesional funciona.
- Asegúrate de que tus prospectos tengan siempre presente la importancia de los reconsumos mensuales para su carrera en el logro de rangos, bonificaciones, beneficios y demás.

Piensa sobre las acciones simples que puedes lograr que realicen las personas durante su primera semana para poder obtener los mejores resultados. ¿Cómo pueden obtener a su primer cliente? ¿Cómo pueden obtener a su primer distribuidor? ¿Pueden alentarlos a que atiendan a su primer evento de la compañía? ¿Qué pasos puedes tomar para ayudarles a obtener su primer cheque por comisión?



Los profesionales continúan pasando de exposición a exposición, de tarea a tarea. El propósito de todo esto es ayudar al distribuidor nuevo a que pueda pasar "sobre la línea". Cuando alguien comienza, siempre existe una línea entre el éxito y el fracaso. En un lado de la línea, es más fácil renunciar que continuar. En el otro lado de la línea, es más fácil continuar que renunciar.

¿Qué puede ayudar a que una persona pase sobre la línea?

- Firmar su primer cliente
- Firmar su primer distribuidor
- Obtener su primer cheque de comisión
- Asistir a un gran evento de la compañía
- Hacer amigos dentro de la organización
- Ser promovido a un nuevo nivel
- Ser reconocido por algún logro

Hay cientos de otras cosas que pueden contribuir a que una persona pase sobre la línea. Como patrocinador, es tu trabajo ayudarles a pasar sobre la línea y que se MANTENGAN sobre la línea. Y la línea en verdad nunca desaparece. Siempre está ahí y tú, como líder, necesitas estar constantemente atento de donde está tu gente a nivel emocional. De esa manera tú puedes continuar alentándolos para que nunca dejen ir sus sueños.

5. ENVOLUCRAMIENTO

Es importante que siempre estés pendiente de los eventos, actividades, capacitaciones, conferencias, etc. relacionados a la empresa.

"En el Mercadeo en Red, no importa lo que funciona. Solamente importa lo que se duplica"

Este debe ser un principio que guíe a cada profesional del Mercadeo en Red.

- Los profesionales usan herramientas en lugar de su propia sabiduría.
- Los profesionales usan los eventos en vivo en lugar de sus propias presentaciones.
- Los profesionales usan a otros distribuidores para proporcionar los datos en lugar de proporcionarlos ellos mismos.
- Los profesionales no se presentan como profesionales, solamente invitan a las personas a aprender acerca del producto o la oportunidad y permiten que sean recursos de terceros lo que terminen por proporcionar la información.



- Los profesionales traen consigo pasión, entusiasmo, emoción y convicción. Si alguna vez observas a un profesional trabajando, apreciarás un fuego en ellos que es contagioso. Asegúrate de que esa pasión, entusiasmo, emoción y convicción sean tu prioridad, y después invita de manera profesional y deja que los recursos de terceros hagan el resto.

Promover Eventos

En el Mercadeo en Redes, las reuniones generan dinero. Es así de sencillo. Sí, la tecnología nos puede ayudar a conectarnos con más personas de maneras que se están haciendo más y más eficientes, pero nada reemplaza a la intención cara a cara. Encontrarte con personas de uno en uno, en pequeños grupos, o en eventos locales o de mayor escala, tendrá un gran impacto en el éxito a largo plazo de cualquier organización de Mercadeo en Red. Pero un tipo de evento en particular es el de mayor poder, y ese es evento de “destino”. Puede ser un evento patrocinado por la compañía “3T Club” o uno creado por quien está por encima de ti en la cadena de mando, pero un evento de “destino” es aquél en el que la mayoría de los asistentes se traslada a una ciudad diferente, se hospedan en un hotel y participan en conferencias y convenciones.

Algunos intentarán decir que los eventos de destino están muertos en el nuevo mundo tecnológico y que las personas ya no viajarán para estos encuentros. Pues, aparentemente verás que estas personas no tienen los más altos ingresos en nuestra profesión. Si estudias lo que las personas exitosas hacen para construir sus organizaciones de Mercadeo en Red, encontrarás que prácticamente cada uno de ellos utiliza los eventos de destino como pilar para sostener sus negocios.

Hay algo mágico al salir de tu rutina diaria y enfocarte completamente en tus sueños. Una inmersión total, incluso si es sólo por un fin de semana, es algo BUENO. Puedes utilizarlo para redirigir y comprometerte nuevamente con tu futuro, y acumular las fuerzas necesarias para regresar a casa y hacer lo que sea necesario para impulsar tu negocio.

Obtienes fuerza de las presentaciones que te toca escuchar durante el evento. Algunas veces una persona dice algo en el momento justo de tu vida y te cambia para siempre.

....ASISTE A TODO, PROMUEVE TODO!!!....



En general, la sensación de comunidad en los eventos de destino es reconfortante. Todos vivimos en un mundo lleno de gente ignorante cuando se trata del Mercadeo en Red. Eso algunas veces puede ser desalentador. Pero cuando vamos a un evento grande, estamos rodeados de personas que piensan como NOSOTROS. Tienen creencias, esperanzas, sueños, aspiraciones y actitudes positivas como nosotros. Tienen creencias, esperanzas, sueños, aspiraciones y actitudes positivas como nosotros. Pasar tiempo con estos fascinantes grupos de personas pueden llenarnos de nuevo para tener la fuerza para el siguiente empujón.

Una vez que entiendas lo importantes que son los eventos de destino para el éxito de tu negocio, necesitas aprender cómo promoverlos efectivamente para tu organización. En verdad es muy sencillo: Mientras más personas de tu grupo asistan a estos eventos, más dinero estarás generando en nuestra profesión. Los principales líderes saben exactamente cuántas personas van a asistir y se aseguran de acrecentar ese número en cada nuevo evento.

Gracias y Bienvenido

a

