

CONTACTO – INVITACIÓN

El 90% de la efectividad en el auspicio depende de la forma en que se contacta y se invita a la persona. Si la persona está mal contactada, así el plan lo dicte Tim Foley, Embajador Corona, lo más probable es que la persona no se auspicie. Por el contrario, si el contacto y la invitación fueron buenas, las probabilidades de auspicio son muy altas, así el plan que se dicte no sea tan bueno.

El contacto y la invitación son cosas separadas. Por lo general no se debe invitar cuando se está contactando, contactar es conocer y/o generar la inquietud con respecto al Negocio; invitar es hacer una cita, como lo dice nuestro tremendo diamante Mario Orsini. Nunca se debe dar información del plan en el contacto ni en la invitación. Recomendamos mucho los CDs de “De nada sirve la técnica si no hay perro” y “Contactar es fácil” de Sergio Rivera, “Respuestas a Preguntas de un nuevo distribuidor” de Pedro Hernández, “Volver a los Básicos” de Mario y Betty Orsini, y “Contactar e invitar” de Guillermo Jiménez.

EL SECRETO ESTÁ EN LOGRAR QUE LA PERSONA NO SIENTA QUE UD. LO NECESITA PARA ALGO O QUE LO QUIERE METER EN ALGO O VENDER ALGO. LO QUE LA PERSONA DEBE PERCIBIR ES QUE USTED TIENE ALGO QUE ES SOLO SUYO, Y QUE ES ALGO ESPECTACULAR QUE OJALÁ EL PUDIERA PARTICIPAR. ESO SE LLAMA PONER EL NEGOCIO EN DEMANDA, Y NO EN OFERTA.

Recuerde que nadie anda ofreciendo negocios millonarios por la calle, por eso es que no le creen, póngase en los zapatos del prospecto y piense cómo se sentiría usted. Cuando siente que le quieren vender algo, como es su actitud? Seguramente es a la defensiva; igual en el negocio, ESO NO FUNCIONA.

En cambio, cómo se siente si usted cree que alguien que usted conoce tiene una mina de Oro y de pronto lo invita a participar de ella? Cómo es su actitud? ESO SI FUNCIONA. Que la persona asista pensando que va a oír algo bueno y que le va a ayudar a él, no para Usted.

CONTACTO

Aunque mucha gente lo llama contacto en frío, la verdad es que no invitamos a nadie al negocio en frío, lo que hacemos es calentar esa relación, hasta que ya no sea en frío, pues cuando uno trabaja en frío los resultados son bajísimos en porcentaje de efectividad pues LA GENTE PIENSA: “Y ESTE PORQUE ME INVITA A UN NEGOCIO SI NI SIQUIERA ME CONOCE, SEGURO ME QUIERE VENDER ALGO”.

La clave del contacto está en obtener información y crear interés o curiosidad. Esa es la forma de calentar la relación, conociendo e interesándose por la otra persona. Es importantísimo hacer preguntas. Nosotros usamos preguntas en 4 áreas diferentes: Familia, Ocupación, Recreación (Tiempo Libre) y Dinero.

Al hacer preguntas en estas 4 áreas, el 95% de las veces, las personas revelan sus necesidades y/o carencias. Por ejemplo, comienzo una conversación por x o y motivo, estoy

viendo un apartamento o comprando libros, o en el banco, o en un restaurante. SOLO CONTACTO GENTE CON BUENA ACTITUD. Si en el banco hay alguien con mala actitud, que yo le digo algo así como "Uy! Que fila tan larga, Ud. siempre viene a este banco?" y me responde de mala gana, pues no le sigo hablando. Si por el contrario, tiene una respuesta amable y de buena actitud, sigo hablando con él. Le pregunto entonces a que se dedica, y una vez me responda lo que sea, por ejemplo Arquitecto, le digo "Ah, que bueno, y como esta la arquitectura con todo lo que está pasando?" y lo dejo hablar. Sigo así, haciendo preguntas de las 4 áreas, y es probable que pregunten qué hace uno. Yo respondo algo así: "hago parte de un sistema de franquicia de empresas asociadas, como Aviatur, Nutrilite, IBM, entre otras, el cual se desarrolla soportado en la Internet; o simplemente le digo que soy empresario de comercio electrónico. Entonces me cayo. Si me pregunta mas, le digo que si le interesa el tema con mucho gusto hablamos después con calma al calor de un tinto; y más adelante acordamos una cita (Invitación) para darle el Plan o presentarle formalmente el Negocio. Eso crea mucho interés en las demás personas.

Cuando uno hace preguntas la gente se queja por su falta de dinero, tiempo o stress, o que trabaja mucho y lo que gana no es justo... siempre hay algo. YO NO INVITO A NADIE QUE NO ME DÉ UN MOTIVO. Al despedirme le doy mi tarjeta IMPOTANTE TENER TARJETAS, para que me de la de él (ella) o para que me dé sus datos (cuando corresponda).

INVITACIÓN

LA CLAVE ES SER USTED MISMO! Por ejemplo, a un amigo invítelo así: **"Jorge, te cuento que estoy en un proyecto de empresa buenísimo!!!, soportado en comercio electrónico!!!,"** - ¿Qué es? -. "Estoy de afán, luego hablamos", o "esto es para hablarlo con más calma, luego te llamo y nos ponemos una cita, chao". Luego le llama y acuerdan una cita con fecha, hora y lugar. No olvide facilitarle las cosas a su invitado(a), es preciso que se trate de una hora, fecha y lugar en la que él (ella) esté cómodo(a).

Es importante al momento del contacto o invitación EVITAR palabras como:

REUNION (a la gente no le gusta ir a reuniones y piensan que si no van, no se van a dar cuenta, pues van a haber mas personas). Uno debe hacer una cita personal.

NEGOCIO (a menos que se trate de amigos o de personas de confianza)

AMWAY (En algunos casos la percepción no es la mejor, por ignorancia o por desinformación). En general se recomienda no mencionar ninguna empresa en particular de las que hacen parte del negocio de i-comercio, con el fin de que la persona no se haga una idea errada del negocio; por ejemplo, si le nombro Colsánitas, puede pensar que se le va a ofrecer que sea agente de ventas de medicina prepagada o algo por el estilo.

PRODUCTO (Suen a Ventas)

VENTA (A la mayoría de las personas no les gusta vender)

Si UD. hizo bien el contacto y la invitación, la persona va a llegar con una excelente actitud para oír el plan, simplemente dé el plan haciendo una pequeña introducción basada en lo que la

persona quiere oír y diciéndole que al final usted quiere que le diga con franqueza la decisión que toma. Al final, pregúntele si quiere participar como Empresario o como Cliente. Si la respuesta es “Empresario”, entonces haga que diligencia el formulario de pre-registro y pónganse de acuerdo en el día en que entregará el dinero para la consignación del código. Si dice que desea pensarlo o conocer más del Negocio para tomar la decisión, entonces préstele dos CDs y si es del caso, invítelo a un evento que esté próximo (Megaplan, Orientación Empresarial o Seminario) y acuerden una cita de seguimiento a más tardar dos días después, para concretar el asunto y recoger el material. Si afirma que no está dispuesto a hacer el Negocio, no le insista, vuélvalo su cliente!. Evite hablar más, invierta en lo posible el tiempo estrictamente necesario (10 min. aprox.) en dar el Plan. Deje que le hagan preguntas y enfóquese en lo que la persona quiere saber, no en lo que es importante para Ud. Responda de manera clara, concreta y sencilla.

RESUMEN:

CLAVES CONTACTO:

1. Preguntas – Averiguar necesidades o aspiraciones
2. Crear curiosidad, expectativa e interés – No dar información
3. Pedir tarjeta

CLAVES INVITACIÓN:

1. Sea Ud. Mismo.
2. Haga referencia a la necesidad o sueño de la persona
3. Estar de afán – Sea muy breve
4. Dar 2 opciones de hora y fecha para la cita
5. Evitar palabras mencionadas
6. Hacer la cita

COMO MEJORAR 95% SUS RESULTADOS HACIENDO MENOS!

Estaba leyendo otra vez el libro: “Cómo ganar amigos” en estos días. Es un libro que no deja de sorprenderme nunca, no importa cuantas veces lo lea. Es un libro además que mejora tu actitud y trato con los demás automáticamente, lo cual siempre necesita renovación. Esta vez me hizo reflexionar mucho sobre algo que quiero compartir con usted y que creo que debe ser más que una estrategia, la esencia del Negocio. El resultado de aplicarla, sin duda, será que usted mejore su efectividad en un 95%. ESPECTACULAR!

Estábamos en estos días de viaje por Barranquilla. Ahí tenemos un grupito nuevo, que tiene mucho potencial. Acompañamos a una pareja tremenda a dar un plan, ellos querían ver como nosotros dábamos el plan. Pasó lo que siempre pasa cuando estamos muy nuevos y todavía no dominamos el arte de las relaciones humanas, que de hecho nunca lo dominamos completamente. Interrumpieron el plan varias veces, para dar su punto de vista y opinión, explicando a fondo todo lo que sentían y pensaban al respecto.

Al acabar el plan, que duró aprox. 25 minutos, los prospectos estaban entusiasmados, es mas,

yo creo que estaban listos para arrancar. Se extendieron entonces (los socios) otros 40 minutos hablando de todo lo que ellos creían y pensaban, incluso haciendo detalle en los miedos que habían enfrentado, sus desilusiones y cómo a veces habían querido hasta “rajarse”, pero habían persistido, en otras palabras, dieron un seminario con historia y todo. El resultado fue que pasaron muchos miedos a los prospectos y muchas dudas que antes no tenían. Uno no da seminarios a menos de que ya haya llegado a un nivel importante y haya superado los obstáculos de los que se habla en el Seminario!. Obviamente, unos prospectos con un excelente potencial decidieron aplazar su decisión y pensarlo a fondo, pues (gracias al “aporte” de los socios!) sabían que no era fácil y era algo bueno pero que debía ser considerado a fondo! No han entrado todavía!.

Varias veces esa noche tratamos Cata y yo de cortar el seminario de nuestros socios y preguntar a los prospectos (que eran los importantes esa noche) por sus dudas, necesidades e inquietudes. Tan pronto éstos comenzaban a expresar su punto de vista, se veían nuevamente interrumpidos por nuestros amigos. Esto es un error que obviamente nosotros también cometimos y así lo hizo cualquier persona que haya empezado este Negocio y venga del mundo tradicional. Ese mundo tradicional en que nadie nos escucha y tenemos una amplia necesidad de contar todo lo que pensamos, sentimos y creemos. Por eso muchas veces, tomamos este negocio como una válvula de escape de todo esto. Lo importante es aprender de esto, aplicar cambios que nos resulten más efectivos en auspicio y resultados. Si hacemos esto, mucha gente estará interesada en oír nuestra historia, incluso te pagarán dinero y te invitarán a distintos sitios del país y del mundo para que lo cuentes. El punto es que para que eso pase, al principio tenemos que aprender a callar y a escuchar.

Carnegie nos dice en su libro que el mejor conversador es el que hace preguntas y escucha. Nos dice que hay que interesarse genuinamente en las personas y en lo que a ellos les importa, y nos dice, con luces y señales, que además...nadie está interesado en oír lo que uno piensa, cree o siente!.

Por eso decidí enviarles este escrito mis amigos, porque la mejor estrategia es callar y escuchar. El Plan, cuando empezamos el Negocio duraba entre 1-2 horas, hoy en día dura de 10 minutos aprox. ¿Por qué esto?, para que usted hable menos y tenga la oportunidad de ESCUCHAR a los otros, resolver sus dudas, preguntas, averiguar sus deseos, lo que necesitan. Además, cuando se habla mucho, se puede generar confusión y hacer ver el negocio como algo muy complejo, lo cual puede generar cierto temor y/o resistencia al asunto. O usted puede parecer como si quisiera CONVENCER, lo cual no funciona.

Nada mas que por eso; póngase a pensar cuáles son las probabilidades de que otro ser humano se interese y piense igual que usted; debe ser menos de un 1%. Por qué cree entonces que diciendo todo lo que usted piensa va a auspiciar a más de un 1%??? El secreto está, por supuesto, en basar la conversación en el interés del otro, ahí ya entra usted al otro 99%!.

Además, si es ud. el que habla, parece convenciendo y no resolviendo ni ayudando. Nunca se le olvide que es un negocio de SERVICIO! Como lo dicen muchos, Dios nos dio un gran mensaje al darnos una sola boca y 2 orejas! La estrategia para aumentar su efectividad se resume en algo muy sencillo, entonces:

- Haga una introducción breve al Plan (3 minutos), basándote en lo que a la otra persona le pueda interesar (aumentar ingresos, cambios, ahorro, independencia, nutrición, belleza, tiempo y dinero para hacer lo que le gusta, etc.),

- Dé entonces el Plan de manera sencilla, en el menor tiempo posible; inmediatamente después, por favor...Cállese! Ja! Ja! (silencio de “oro”) Escuche, y resuelva preguntas. No se extienda en la respuesta, dé la información que ellos quieren, a veces extendiendonos solo pasamos nuevas dudas al prospecto. Si hace esto, además logrará algo adicional, lo hará ver sencillo. Entienda que esa noche lo importante es su invitado(a), no usted.

EL PLAN DE ESTA NOCHE

Quería compartir con ustedes lo que vivimos hoy por la noche. Tuvimos un plan espectacular con Ada Luz, se trata de una mujer sorda de unos 24 años. Tiene tremendas cualidades y es muy dedicada. Realmente fue un plan espectacular. Estaban presentes 6 personas. Todos con problemas auditivos. El Plan duró alrededor de 2 horas. Hicimos muchos ejemplos, paramos cada vez que alguno no entendía y repetimos. Entre todos ayudaron a explicarle a los que no entendían. Me gustaría que hubieran estado ahí para ver el brillo en los ojos de estas personas. Me gustaría que hubieran sentido la emoción en esa mesa y la cara de asombro cuando descubrieron que ellos podían ser dueños de su propio negocio. Estaban felices. Cuando les contamos de los ingresos, los viajes, los incentivos, y el hecho de que en distintos países hay grupos de sordos como ellos que ya son 21% o mas, o ciegos que son embajadores corona, las sonrisas no cabían en sus caras.

Les dijimos la verdad de entrada. Les dijimos que necesitaban ser líderes y que iban a experimentar rechazos y momentos difíciles. Nos conmovió cuando nos dijeron que tranquilos, que no sería la primera vez. Sentimos una responsabilidad inmensa dando este plan, sentimos que estábamos ahí por un propósito. De vuelta en el carro, lloramos con mi linda esposa. Lloramos de emoción, porque entendimos que Dios tiene un plan para nosotros. Porque sentimos su mano sobre nosotros. Lloramos porque nos dimos cuenta de que si no ganáramos un solo peso por ayudar a estos nuevos amigos, igual lo haríamos. Si estuvieran en otra línea de auspicio, sin apoyo, igual daríamos los planes por ellos, les ayudaríamos y les entregaríamos todo nuestro amor. Lloramos porque sentimos el regalo tan grande que nos dio Dios con esta oportunidad.

Sentimos que somos sus instrumentos, instrumentos de amor, de paz, de esperanza y de oportunidad. Al final les dijimos que creíamos en ellos y que si ellos se esforzaban iban a lograr todo lo que querían. Sé que si hubieras visto su rostro, jamás pararías tu negocio, pues puede ser una vida mas que toquemos. Los que fuimos bendecidos esta noche fuimos nosotros. Nosotros fuimos quienes más ganamos y crecimos, al tener el privilegio de compartir con estos campeones. Compartir con gente como ellos, que no la han tenido nada fácil (y te lo cuento porque lo viví con mi hermana), te hace pensar en qué excusas realmente son validas?. Te hace darte cuenta que realmente el mundo y este negocio se divide entre LOS QUE ASUMEN RETOS Y LOGRAN LO QUE SE PROPONEN, Y LOS QUE PONEN EXCUSAS. Es espectacular sentir que le diste esperanza a un ser humano, es mejor que el dinero y que cualquier otro resultado. Es la verdadera misión y la razón por la que yo creo que a UD. le dieron el plan.

Creo además, que solo alguien que entienda esto y llegue al punto de dar sin esperar recibir, es quien alcanzará el éxito ilimitado que existe en nuestro negocio. Creo que solo así se puede llegar a Diamante. Si sólo te enfocas en tus resultados, jamás vivirás esto, que es más grande que nada, y te perderías del regalo mas grande que existe en este mundo. De corazón te deseamos ese tipo de Éxito, por encima de cualquier otro.