

I-COMERCIO

COMO CONTACTAR PROFESIONALMENTE

El 90% del la efectividad en el auspicio depende de la forma en que se contacta y se invita a la persona. Si la persona esta 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. No se debe invitar cuando se esta contactando, contactar es conocer, 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 casetes de "De nada sirve la técnica si no hay perro" de Sergio Rivera, "Preguntas a Respuestas de un nuevo distribuidor" de Pedro Hernández y "Volver a los Básicos" o "Magnifico" de Mario y Betty Orsini.

EL SECRETO ESTA 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 franquicias de empresas asociadas, como Aviatur, Nutrilite, IBM, Colsánitas, entre otras", el cual se haya soportado en el Internet. 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).

Mientras acordamos la cita le puedo enviar un mail invitándolo a que vea los videos de la U. de Illinois que se encuentran en la web de Empowerment (www.empowermentnet.com) para que tenga una información de base hacia la comprensión del Negocio.

INVITACIÓN

LA CLAVE ES SER USTED MISMO! Por ejemplo, a un amigo invítelo así: "Jorge, te cuento que estoy en un Negocio realmente espectacular!!!, en el que si se trabaja con compromiso y convicción, sin tener que renunciar al empleo actual, uno puede tener independencia económica en dos o tres años con ingresos muy altos" - ¿Qué es? -. "Estoy de afán", o "esto es para hablarlo con calmita, tomémonos luego un tinto y te cuento todo, 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).

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 (Hay mala percepción por ignorancia y por desinformación)

PRODUCTO (Suen a Ventas)

VENTA (A la mayoría no les gusta vender)

Si UD. hizo bien el contacto e 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. Al final, pregúntele si está decidido a hacer el Negocio; si la respuesta es afirmativa, le pregunte ¿Cuándo comenzamos? ó ¿Cuándo te auspicias?. Si te dice que desea conocer más del Negocio para tomar la decisión, invítelo a un Seminario que esté próximo y/o préstale material de capacitación. 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 (20 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.

RESUMEN:

CLAVES CONTACTO:

1. Preguntas – Averiguar necesidad
2. Crear curiosidad e interés – No dar información
3. Pedir tarjeta

CLAVES INVITACIÓN:

1. Sea Ud. Mismo.
2. Haga referencia a la necesidad de la persona
3. Éstar 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. Paso 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 habian enfrentado, sus desilusiones y cómo a veces habian querido hasta "rajarse", pero habian 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 25 a 30 minutos. ¿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.

Nada más 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 que a un 1%??? El secreto está, por supuesto, en basar la conversación en el interés del otro, ahí ya entras al otro 99%! Además, si eres tú el que hablas, pareces convenciendo y no resolviendo ni ayudando. Nunca se te 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 tu efectividad se resume en algo muy sencillo, entonces:

- Haz una introducción breve al Plan (máximo 10 minutos), basándote en lo que a la otra persona le pueda interesar (aumentar ingresos, cambios, ahorro, libertad financiera, nutrición, belleza, tiempo y dinero para hacer lo que le gusta, etc.),
- Da entonces el Plan con herramientas del sistema, demóstrate lo menos posible, y después de que le preguntes si quiere ser Empresario, por favor...Cállate! Ja! Ja! Escucha, y resuelve preguntas. No te extiendas en la respuesta, dales la información que ellos quieren, a veces extendiéndonos solo pasarlos nuevas dudas al prospecto, adicional lo harás ver fácil. Entiende esa noche lo importante es tu invitado (a), no tú.