

Cómo Prospeccionar Irresistiblemente y Dar una Presentación Completa en Un Minuto

1. Modelo Básico.

“Si supieras lo que acabo de encontrar”... ¿Tienes un minuto?

Acabo de encontrar la manera donde juntos podemos ganar 3.000.000 de pesos mensuales extras a lo que estás ganando y que estén entrando automáticamente a tu cuenta bancaria, y pensé que te podría interesar. Si tú quieres nos podemos reunir unos minutos para que veas de qué se trata. ¿Tú crees que esto sea algo que te interese conocer?

- Sí, me interesa, pero ¿de qué se trata?

(Puedes después de esta pregunta, buscar crear una cita con el siguiente guión, o hacer la presentación de 1 minuto)

Ok, perfecto. Estoy corriendo ahora, pero con gusto te lo voy a enseñar, es algo que tengo aquí en mis manos y es mejor si lo ves personalmente. No sería justo para ambos que te trate de explicar un negocio así por teléfono. ¿Estaría bien si nos reunimos para que lo veas?

- Sí estaría bien
- **¿Dónde nos vemos? ¿prefieres que pase por tu casa?**
- Sí, está bien pasa por mi casa
- **¿Entonces qué día nos podemos reunir?, ¿Te parece bien hoy mismo o mañana?**
- Mañana
- **¿A qué hora? ¿En la tarde, o prefieres en la noche mejor?**
- Sí, 7:30 de la noche
- **Ok, ¿entonces nos reuniremos en tu casa mañana a las 7:30 de la noche, correcto?**
- Sí, correcto.
- **Ok, lo estoy anotando en mi agenda y te prometo que seré muy puntual. ¡Nos vemos!**

2. Modelo Básico

“Si supieras lo que acabo de encontrar”... ¿Tienes un minuto?

Te llamo porque recuerdo que me comentaste sobre (tus deudas, molesto en el trabajo, la falta de tiempo libre, mucho tráfico, madrugar, el jefe, incertidumbre en el trabajo, desempleo, mudarte de país, o el problema que te haya mencionado en el pasado), ¿Era bromeando o era en serio?

- Sí, es en serio.
- Ok. Entonces, ¿quisieras hacer algo al respecto? - Sí.

Ok. Entonces escucha. Acabo de encontrar la manera donde juntos podemos ganar 3.000.000 de pesos mensuales extras a lo que estás ganando y que estén entrando automáticamente a tu cuenta bancaria, y pensé que te podría interesar. Si tú quieres nos podemos reunir unos minutos para que veas de qué se trata. ¿Tú crees que esto sea algo que te interese conocer?

- Sí, me interesa, pero ¿de qué se trata?

(Puedes después de esta pregunta, buscar crear una cita con el siguiente guión, o hacer la presentación de 1 minuto)

Ok, perfecto. Estoy corriendo ahora, pero con gusto te lo voy a enseñar, es algo que tengo aquí en mis manos y es mejor si lo ves personalmente. No sería justo para ambos que te trate de explicar un negocio así por teléfono. ¿Estaría bien si nos reunimos para que lo veas?

- Sí estaría bien
- **¿Dónde nos vemos? ¿prefieres que pase por tu casa?**
- Sí, está bien pasa por mi casa
- **¿Entonces qué día nos podemos reunir?, ¿Te parece bien hoy mismo o mañana?**
- Mañana
- **¿A qué hora? ¿En la tarde, o prefieres en la noche mejor?**
- Sí, 7:30 de la noche
- **Ok, ¿entonces nos reuniremos en tu casa mañana a las 7:30 de la noche, correcto?**
- Sí, correcto.
- **Ok, lo estoy anotando en mi agenda y te prometo que seré muy puntual. ¡Nos vemos!**

3. Cómo Prospeccionar sin rechazo cuando conoces a tu prospecto y está frente a ti:

Los siguientes guiones resultan ser excepcionales, porque logran que el prospecto “reviente” de curiosidad y sean ellos quienes te pidan tu presentación. Sólo debes mantener tu postura y no brincarle encima como un tiburón blanco a “comerte” los prospectos, ¡Je, je, je...!

La técnica está en decir la frase: **“acabo de encontrar”**.

Supongamos que estás en casa de tu hermana y están sentados comiendo en la mesa:

- *Hermana, **acabo de encontrar** cómo ganar un ingreso adicional, el doble de lo que tu esposo se gana. Si en algún momento te interesa con gusto te digo de qué se trata. Pero por el momento, por favor, me podrías pasar la salsa.*
- *Dime más. ¿De qué se trata?*
- **Seguro. Con gusto te cuento cuando terminemos de comer.**
- *Dime ahora, necesito un ingreso adicional.*
- **¡Claro! Entonces cuando comencemos a comer el postre, podemos hacer un espacio en la mesa y te muestro la información.**
- *No, no, no AHORA.*
- **OK**

(Puedes usar esta técnica en cualquiera de los casos mencionados en este guion, incluso hacerlo telefónicamente, y después crear una cita con tu prospecto para presentar el negocio, o puedes hacer la **Presentación de 1 minuto**)

Estás en el trabajo:

- *Juan, **acabo de encontrar** una manera donde, a tiempo parcial, podemos ganar el doble que nuestros jefes. Si en algún momento te interesa con gusto te digo de qué se trata. Pero sigamos con el trabajo.*

Estás en la universidad con un compañero de clases:

- *Juancito, **acabo de encontrar** una manera donde podemos ganar el doble que nuestros profesores, a tiempo parcial. Si en algún momento te interesa con gusto te digo de qué se trata. Pero vamos a seguir con la tarea.*

Ves que sencillo. Esta fórmula “acabo de encontrar” es muy simple y la puedes aplicar en cualquier momento dependiendo a lo que se dedique o haga tu prospecto. ¡Sé creativo! ¡Usa tu imaginación!

Un maestro a otro maestro:

- Recién **acabo de encontrar** un forma para retiramos en menos de cuatro años...
- Recién **acabo de encontrar** una forma para ganar el triple de nuestro salario a tiempo parcial"... Si en algún momento te interesa te digo de qué se trata. Pero, por el momento vamos a terminar de corregir los exámenes.

Un maestro sus estudiantes:

- Estudiantes, **acabo de encontrar** una manera de comenzar a generar ingresos de tiempo completo, en medio tiempo, y no tendrán que esperar hasta graduarse. Si en algún momento a alguno le interesa nos reunimos en la hora libre y les digo de qué se trata. Pero, por el momento vamos a terminar con las matemáticas.

Un deportista, entrenador a su compañero:

- Recién **acabo de encontrar** una forma para seguir entrenando, y a la vez ganar dinero como un jugador profesional. Si en algún momento te interesa te digo de qué se trata. Pero por el momento, vamos continuar con la sección de ejercicios.

Una secretaria a otra secretaria:

- Recién **acabo de encontrar** una oportunidad de negocio donde podemos con medio tiempo ganar más que nuestro jefe. Si en algún momento te interesa con gusto te enseño de qué se trata. Pero, por el momento me podrías sacar una fotocopia.

(Ver más modelo en el libro del sistema)

4. Cómo Prospeccionar en Lugares donde te Ofrecen Algún Servicio

Digamos que estás en un gimnasio, supermercado, oficina de gobierno, o en algún lugar público, y tienes de frente a alguien que te da un buen servicio, y le preguntas:

- *¿Estás "casado" con este trabajo o eres de mente abierta?*

Todo el mundo quiere ser considerado como una persona que tiene mente abierta, así que seguramente te responderá:

- *Sí. ¡Soy de mente abierta! Estos trabajos son buenos, pero no pagan mucho.*

Entonces le das tu tarjeta de presentación y le dices:

- *Sé que estás trabajando. Si te parece podemos hablar luego.*
- *¡Ok! Está bien, ahora estoy trabajando.*

Entonces, ¿qué hacer ahora? Puedes establecer una cita para hablar con tu prospecto cuando salga de su trabajo, lo podrías invitar para una llamada de conferencia, entregar alguna herramienta, invitar a una reunión de oportunidad, o incluso hacer una cita para visitarlo con tu Patrocinador o hacer una llamada entre tres. También puedes darle la **“Presentación de Un Minuto”**.

Ahora imagínate que estás en en la estación de gasolina, o estás siendo atendido por un oficial en el banco, en un taxi, o estás en comiendo en el restaurante, la mesera te atiende y quieres prospectar a estas personas.

Ejemplo en un restaurante y estás complacido con su servicio:

- *Muchas gracias mesera (procura saber su nombre). Me imagino que le deben estar pagando muy bien por el gran servicio que brinda.*
- *No. Realmente pagan el mínimo, más las propinas.*
- *¿Has encontrado una oportunidad de ingresos que se haga cargo de ti y de tu familia por el resto de tu vida?*
- *¡Oh, ni siquiera sabía que había oportunidades como esas!*
- *Bueno, entonces tengo que hacerte otra pregunta. ¿Cuánto tiempo inviertes cada semana en busca de ella?*
- *Yo ni siquiera sabía que debería estar buscándola.*
- *Bueno, cuando decidas comenzar a buscarla, aquí está mi tarjeta, me das una llamada.*

Observa que hay dos cosas pasando aquí:

1. Estás creando un prospecto al instante.
2. Has subido a tu prospecto de categoría. De ser un prospecto común y corriente, a quien sólo le interesaba ganar un ingreso a tiempo parcial, a ser un potencial líder quien quiere crear una oportunidad financiera seria de por vida. ¿Esto es bueno, verdad?

Entonces, ¿qué puedes hacer ahora?

Ahora tú podrías establecer una cita para hablar con ellos más adelante. Podrías enviarles a una página web, les das tu tarjeta de presentación, los puedes invitar a una tele-conferencia, puedes prestarle una herramienta como un DVD... tienes muchas opciones. O, simplemente, les das tu “Presentación de Un Minuto”.

Cómo Dar una Presentación en Un Minuto

Imagínate que cualquier persona te pregunta, “¿y de qué se trata?” Esta pregunta es muy, muy común. Las personas casi la hacen automáticamente por instinto. Les da mucha curiosidad saber de qué se trata. Es aquí donde aprovechas y le dices esto:

“Te puedo dar una presentación completa, Pero dura un minuto completo.

¿Cuándo crees que puedas sacar un minuto completo?”

¿Tú qué crees que contestarán las personas? El ciento por ciento de las personas te contestarán, “¡Ok! Tengo un minuto en este momento. ¡Dime ahora!”

Ok. Para ganarte 3.000.000 de pesos extras mensuales solo tienes que hacer tres cosas.

#1: NO cambies.

Continúa recomendando todo lo que te gusta. Tu restaurante favorito, tu programa de televisión favorito, el cuidado de los niños, la película del cine, continua recomendando todo lo que te gusta.

#2: Estamos en el negocio de: la Salud y el Bienestar

Y con la empresa llamada Isagenix, tenemos un sistema nutricional y de control y pérdida de peso, que tiene ricas malteadas de vainilla, fresa y chocolate, que cuando las consumes puedes subir, bajar o mantener tu peso ideal y aumentar masa muscular, unas barras de chocolate y limón que te ayudan a tener mejor nutrición, y unos sobres, que los disuelves en agua, uno para desintoxicar tu cuerpo y el otro trae vitaminas, que te ayudarán a darte más energía y sentirte y verte como de 20 años.

Además, cuando hay niños, pueden estar contentos porque podrán comer una saludable barra nutricional para la escuela y así evitar las comidas chatarras.

#3: Lo que tienes que hacer

Para ganar 3.000.000 extras mensuales y que te estén entrando automáticamente a tu cuenta bancaria es que vas a hablar dos personas que también quieran ganar 3.000.000 al mes y a la vez quieran cuidar o mejorar su salud.

Y luego ellas dos a otras dos, y ellas a otros dos, y así sucesivamente, todos hacen lo mismo, y eventualmente acumularás entre 120 a 150 personas, y ellos todos los meses van a estar tomando sus malteadas, comiendo sus barras y tomando sus vitaminas. Y así tú ganarás 3.000.000 de pesos mensuales, depositados a tu cuenta de banco automáticamente.

Y el resto depende de ti. - ¿Bueno, qué opinas?

¿Por qué funciona este acercamiento?

Al decir, “#1 No Cambies”, estás haciendo que tu prospecto se sienta cómodo, porque a nadie le gusta que le digan que tiene que cambiar. Cambiar de actitud, cambiar de hábitos, cambiar de amistades, cambiar de pensamientos, etc. El cambio resulta ser incómodo. La gente está en su zona de comodidad y no se la trates de cambiar. Además, sabemos que las personas ya siempre están recomendando todo tipo de productos y servicios, lo único es que no les pagan por hacerlo.

Al decir, “#2 Estamos en el negocio de” aquí debes explicar claramente cuáles son los beneficios de tus productos o servicios en una manera que ellos lo entiendan.

Al decir, “#3 Lo que tienes que hacer para ganar \$, \$\$\$”, aquí debes explicar cuáles son las acciones que deben hacer para ganarse esa cantidad de dinero. Lo dices de una manera sencilla. Lo que no funciona es que trates de explicar el plan de compensación completo, porque nadie lo va a entender. La mayoría explica las cosas con lenguaje muy técnico de Redes de Mercadeo. La magia estará en que expliques las cosas en un vocabulario que las personas lo entiendan.

Al final la persona te contestará una de tres cosas. Si quiero, No quiero, o te hace una pregunta. Y eso es todo.

Ahora con esta fórmula podrás conseguir una “catarata” de personas listas para entrar en tu negocio, duplicando esta simple técnica de presentación. Luego puedes hacer una llamada y presentar a tu prospecto con tu Patrocinador, o invitarlo a tu a ver una presentación en una casa y invitarlo a Hotel.

Hay muchas maneras de explicar lo que hay que hacer. Busca la cantidad de dinero adecuada y proporcional a tu plan de compensación, y ajusta las cantidades.

Con este mismo patrón ahora tú puedes armar tu propia presentación de un minuto.

Mucho éxito.

Comunícate con la persona que te refirió este material.

Cortesía de: www.EquipoPRO.com