

Con la aprobación escrita de los autores #5102-02 esta información es tomada del libro:

“MULTINIVEL ~ Cómo Prospeccionar y Duplicar Masivamente”

Ley #4

La Invitación

Contenido de este documento:

- **La Invitación - pág. 2**
- **Dos Tipos de Invitaciones - pág. 2**
- **Dónde Debemos Enfocar en la Invitación - pág. 6**
- **Cinco Consideraciones para estar en Estado de Máximo Rendimiento al Invitar - pág. 8**
- **Cómo Invitar Irresistiblemente - pág. 10**
- **Qué Hacer Cuando te Reúnes con tu Prospecto - pág. 23**
- **Cómo Invitar Haciendo un Cumplido - pág. 24**
- **Cómo Mantener el Control y Postura - pág. 26**
- **Cómo Estar Seguro que Tu Prospecto Asistirá - pág. 29**
- **Cómo Dar una Presentación en Un Minuto - pág. 31**
- **Crea Tu Lista de Contactos - pág. 33**

**Documento para uso Exclusivo de los Distribuidores de Isagenix
del Equipo Profesionales En Red**

Por Roberto Pérez y Kerensa Luciano
www.EquipoPRO.com

Copyright ©2015 por Roberto Pérez
Todos los derechos reservados.

Ley #4

La Invitación

La destreza que hará que tu negocio arranque será el hacer una invitación *irresistible*. Esa invitación será la primera experiencia que tendrán tus prospectos para conocer sobre tu oportunidad de negocio o los productos/servicios.

Cuando inicié en Red de Mercadeo era un mega playero que había abandonado la universidad. Estaba en bancarrota, con dudosa reputación y sin credibilidad. Así que, cuando comencé a prospectar “me quemé” con cada uno de mis familiares y amistades. Estaba tan financieramente desesperado que sin darme cuenta, estúpidamente lo demostraba. Estaba convenciendo y persiguiendo a todo el que se me apareciera de frente. Era un ignorante y un acosador del negocio. Mi familia me rechazó, mis amigos me rechazaron y los que conocía comenzaron a alejarse de mí. Mi falta de capacitación sobre cómo prospectar correctamente me hacía sentir que estaba en el fondo de la alberca, asfixiado y sin poder respirar.

Gracias a que asistí a eventos presenciales, el mantenerme aprendiendo de mi línea de auspicio, el comenzar a leer libros, escuchar audios de desarrollo personal y escuchar historias de otros grandes líderes en la Compañía, todo cambió. Hoy día ya no convenzo, no persigo, ni tengo que estar usando con los prospectos técnicas de manipulación ni convencimiento en los cierres. ¡Qué bueno es aprender! Ahora lo que hago cuando llamo a un prospecto es leerle un corto guion, que ya ha sido probado que funciona.

Dos Tipos de Invitaciones

Hay dos tipos de invitaciones: las efectivas y las defensivas. Las efectivas son las que crean curiosidad, las que logran que tu prospecto te haga preguntas y tomen acción. Para esto debes combinarlo con asumir una buena postura, ser tú mismo al hablar, estar alegre y no tomar las decisiones de los demás personales. Verás varios ejemplos más adelante.

Las defensivas ponen a los prospectos en estado de alerta, dudas, escepticismo y los alejan. Usar malas técnicas al invitar no te va a convertir en un Distribuidor exitoso. Veamos algunas de las malas.

Ejemplos de Invitaciones Defensivas:

- *¡Hola María! Te llamo porque conseguí el mejor producto del mundo, con el mejor plan de compensación del mundo y los mejores dueños del mundo. Toda persona que respire en este planeta necesita usar estos productos. ¡Te van a encantar! ¿Te quieres unir conmigo y ser Distribuidora?*
- *María, esta economía está malísima y me he buscado un Plan B y quiero mostrártelo.*
- *María, ¿quisieras iniciar un negocio? Tengo una manera inteligente de ganar dinero este año. Quiero que seas una de mis mejores Distribuidoras.*
- *María, tengo un negocio que está explotando en muchos países y recién acaba de llegar al nuestro. Vamos a ser de los primeros directos de la compañía. Es una gran oportunidad y no te la puedes perder. ¿Te quieres unir conmigo?*
- *María, tengo un nuevo producto natural, orgánico, científico que es una innovación y sirve para bajar de peso y estar saludable. Está revolucionando el mundo de la salud y todas las personas lo van a comprar. Me quiero reunir contigo para que veas que te va a encantar.*
- *María, tengo un negocio redondo. Con el mejor plan de compensación, porque es un binario híbrido mezclado con uni-nivel y matriz forzada, donde los VG no se pierden y se acumulan gracias al “roll over”. Con 5 personas que traigan 5 y otros 5 que traigan 5, verás cómo en dos meses renuncias a tu trabajo, que te tiene en la*

bancarrota. ¡Sé que te va a encantar y quiero que veas como funciona para que te unas conmigo!

- *María, conseguí un negocio donde no hay que vender, no hay que invertir, no hay que hablar con gente, no hay que comprar, no hay que ir a reuniones, no tienes que hacer nada, no tienes ni que presionar un botón, ganas mientras más duermes y nos hacemos ricos rápido en piloto automático. Aplicamos el Marketing de Atracción. ¡Te va a encantar!*

¿Crees que estos acercamientos realmente funcionen? Pareciera como si uno fuera un “cazador” de personas. De sólo escucharlos se disparan las alertas de ¡Cuidado! ¡Peligro! ¡Aléjate! Sé que no funcionan porque cuando inicié en esta profesión yo mismo era el que los decía. Lo triste es que al día de hoy (25 años después) continúo escuchando este tipo de invitaciones. ¡¡Uuff!!...

Estos acercamientos no funcionan y alejan a las personas que realmente están buscando una oportunidad seria. Pueden funcionar con las personas que buscan ganar dinero rápido sin hacer nada y con los obsesivos-compulsivos adictos a las Redes de Mercadeo. Mientras existan personas que quieran ganar dinero rápido sin hacer nada, siempre habrá alguien para venderles (o estafarlos) con esas ideas.

Quiero que anotes esto en papel y en tu corazón: nosotros no estamos ofreciendo productos para rebajar, vitaminas, batidos, bebidas energizantes, jugos, ni ningún producto.

“Lo que estamos ofreciendo se llama LIBERTAD”

La libertad de hacer lo que tú quieras cuando quieras. De viajar cuando quieras, de dormir hasta tarde en la mañana cuando quieras, de ser tu propio jefe, trabajar con quien te sientas a gusto y ser reconocido. De generar ingresos ilimitados y de que puedas vivir el estilo y la calidad de vida que quieres para ti y los tuyos, a la vez que disfrutas de una vida placentera.

La mayoría de las personas desconocen cómo hacer que estas ventajas funcionen para ellos y por eso las rechazan. Lo peor es que las rechazan sin saber de qué se trata. Quienes la rechazan es porque no creen que lo puedan hacer funcionar o están en su zona de comodidad.

Invitaciones Efectivas:

Ahora vamos a enfocarnos en el proceso completo y correcto de hacer una invitación efectiva e *irresistible* con la cual capturas la atención, creas curiosidad y logras que tu prospecto comience a preguntar por más. Con esta secuencia lograrás que sea tu prospecto el que “literalmente” te pida de “rodillas” que le muestres tu oportunidad de negocio.

*"Hay una única forma de lograr que alguien haga algo,
y es logrando que quiera hacerlo" Dale Carnegie*

Para que la invitación sea lo más efectiva es muy importante que tú tengas una fuerte convicción y creencia en el proyecto que estás emprendiendo. ¿A qué me refiero? Debes estar convencido de que vas a construir este negocio con ellos o sin ellos. Porque eso te dará una fuerte postura. Por lo cual, al momento de hacer la invitación, procura utilizar un tono de voz que transmita tu seguridad. Tus invitados lo sentirán y esta convicción aumentará las probabilidades para que acepten ver tu presentación.

Ten siempre presente que la destreza que más te dará ingresos será hacer una *invitación irresistible*:

1. Con Curiosidad
2. Con Pasión
3. Con Sentido de Urgencia

¡Piensa en esto! Si tus prospectos supieran que por el sólo hecho de asistir a la presentación van a recibir \$500 dólares en efectivo, ¿crees que faltarían? No. ¡Claro que asistirían! ¿Por qué? Van a asistir porque *perciben* que van a ganar.

Este mismo valor es el que le tienes que transmitir con tu actitud y con tu entusiasmo, y no sólo por la oportunidad de negocio. Porque ellos no saben nada sobre tu negocio. Inicialmente aceptan tu invitación por lo que están escuchando de ti y por la percepción de cómo te estás proyectando al hablar.

Si deseas reunirte en persona con tus prospectos, y no tienes mucha experiencia, te sugiero que la mayoría de las invitaciones las hagas por teléfono, porque cuando se hacen en persona, muchos de los prospectos comienzan a interrogarte.

Aprendí que cuando llamamos a los prospectos están neutrales. Van a ir reaccionando según lo que les decimos, lo que crea en ellos una expectativa que puede ser buena o mala. La mayoría de las personas están viviendo en “automático”, en su rutina diaria, viendo televisión, con los problemas del trabajo, en las redes sociales, en los celulares. Nuestro trabajo será mostrarles una mejor forma de vivir, sacarlos de su zona de comodidad, de la mediocridad y pasarlos a un nivel mayor de éxito.

¿Dónde Debemos Enfocar la Invitación?

“Los prospectos no saben, que no saben”

De acuerdo al resultado que quieres lograr, será donde te enfocarás:

Resultado #1:

Quien prospecta orientado al producto, conseguirá clientes para el producto.

Resultado #2:

Quien prospecta orientado al negocio, conseguirá socios para el negocio.

Hay personas que su primer acercamiento es orientado hacia los productos. Es por eso que el resultado que se genera en el prospecto será la de preguntar, probar o comprar el producto. A lo largo de los años hemos confirmado que cuando la invitación es orientada hacia el producto, el negocio tiende a crecer más lento y ahora te explicaré el porqué.

Isagenix nos ofrece productos de consumo, nutricionales, para la salud, la piel, jugos energizantes, té o café, y tus clientes comienzan a probar los productos. ¿En cuánto tiempo promedio crees que verán los resultados? ¿Una semana, dos semanas, un mes, dos, tres meses? Digamos que en promedio un mes. Entonces, eso significa que dentro de un mes será que esas personas comenzaría a compartir los resultados de los productos. Ahora, y si las personas que ellos traen hicieran lo mismo, entonces significa que llegarías a cuatro niveles de profundidad en cuatro meses. ¿Correcto?

Muchas personas que prospectan orientadas al producto por lo general lo hacen porque no saben sobre mercadeo y/o no saben qué decir para prospectar enfocados en la oportunidad de negocio, evitando así recibir rechazos. Ya mismo te enseñaré como prospectar orientado a la oportunidad de negocio 99% libre de rechazo.

En cambio, cuando prospectamos orientados a la oportunidad de negocio, las personas podrían llegar a cuatro niveles de profundidad en las primeras cuatro semanas. ¿Te hace sentido? ¿Verdad? Lo bueno es que el producto, igual, les va funcionar, pero ya tienes cuatro niveles y un ingreso en tu bolsillo que te genera más confianza y estarás creando el “momentum” en tu negocio.

Es por eso que cuando prospecto lo hago y lo enseño orientado hacia la oportunidad de negocio.

Otra técnica al invitar o prospectar está en que si quieres capturar la atención de tu prospecto debes identificar y mencionar el *problema principal* que tu prospecto quiere resolver. En mis seminarios presenciales siempre pregunto a la audiencia:

“¿Cuál crees que es el problema principal que la mayoría de las personas quisiera resolver rápido?”

La respuesta que me responden el 99% de las personas es tener más ingresos rápido. Es por eso que si quieres capturar la atención de la mayoría de tus prospectos invita dirigido a resolver sus necesidades, que es aumentar sus ingresos.

“No estamos en el negocio de convencer personas, sino de encontrar al que está listo”

Siempre habrá personas que cuando les haces la invitación enfocada hacia la oportunidad de negocio, no les interesará y te podrían decir algo como:

- *“El dinero no es mi prioridad, o el dinero no es importante para mí. Me acaban de dar un gran aumento de sueldo en el trabajo, tengo mi retiro asegurado, tengo una pensión que no quiero perder”.*

Cuando el prospecto te contesta algo como esto, entonces deberás cambiar tu estrategia. Lo que haces es que te olvidas de seguir hablando de la oportunidad de negocio, y ahora te enfocas en compartirles los beneficios de tus productos. Y de esta forma podrá ser que tengas también un cliente de por vida. Procura enseñar a tus grupos esto que te acabo de mencionar.

Cinco Consideraciones para Estar en Estado de Máximo Rendimiento al Invitar

“La característica de un buen prospecto es que esté buscando hacer un cambio para mejorar su estilo de vida”

Pocos ponen atención a una persona sin ánimo. Por eso para capturar la atención de tus prospectos deberás tener cinco consideraciones:

1. Para mantenerte enfocado en un estado de máximo rendimiento al momento de invitar puedes buscar fotos de las cosas que quieres lograr en tu futuro y pegarlas un tablero (dream board). Fotos de automóviles, casas, lugares que quisieras viajar, ayuda a los demás, donaciones, ropa, trajes, zapatos, o cualquier otra cosa que te ayude a motivarte. Colócalo donde lo puedas ver todos los días para cuando estés haciendo las invitaciones recuerdes porqué estás en el teléfono.

2. Las llamadas de invitación deben ser cortas, de 2 a 5 minutos.
3. Cuando contesten el teléfono menciona tu nombre y apellido, porque muchos prospectos han cambiado de teléfono y puede ser que no identifiquen tu número. Cuando hables sé tú mismo, no cambies. Si normalmente hablas rápido, o hablas lento, o hablas bajo o hablas alto, no cambies. Sigue hablando igual como siempre hablas. Saluda con entusiasmo, proyecta seguridad y convicción.
4. Como regla personal, le doy la presentación sólo a las personas que me la *piden*. No me gusta estar recibiendo rechazos y por esa razón nunca estoy ejerciendo presión, ni le suplico a la gente. Hablo con quienes tienen el deseo de escuchar y trabajar.
5. Si la última llamada que haces en el día fue negativa, realiza otras llamadas hasta que concluyas con una acción positiva. La razón de esto es para que te quedes con los ánimos arriba. ¡OK! ¡Iniciemos!

A continuación tendrás varios guiones con ejemplos que puedes usar para invitar. No los tienes que memorizar. Cuando vayas a llamar a tus prospectos, simplemente lees el guion. Verás que al leerlos repetidas veces te los aprenderás de memoria. Notarás que los guiones están con la intención de provocar curiosidad y que tu prospecto acepte tu invitación. Están libres de rechazos, porque no ejercen presión, y tienen grandes probabilidades de funcionar.

Cuidado:

Estos guiones te pondrán a correr rápido en el negocio. Tendrás citas, citas y más citas, y dejarás a los que no los usan mordiendo el polvo y preguntándose, ¿cómo logra tener tantas y tantas presentaciones? ¡Iniciemos!

Cómo Invitar Irresistiblemente

Utiliza este guion cuando estés **Prospectando a un Familiar o Conocido para darle una Presentación en su Casa:** (Este guion está hecho para llamar por teléfono, no para grabarlo en video, enviarlo por texto, ni por e-mail).

- *¡Hola (Juan)! Es (Roberto Pérez). Tu (tío, amigo, vecino, compañero de trabajo).*
- *¿Cómo estás?*
- *Bien.*
- *Juan, te llamo rapidito. ¿Si supieras lo que acabo de encontrar! ¿Tienes un minuto?*
- *¡Sí, dime!*
- *Encontré una oportunidad donde juntos podemos generar sobre \$5,000 dólares de ingresos (menciona la cantidad adecuada para tu país) depositado a tu cuenta de banco mensualmente. Y pensé que te podría interesar. Si tú quieres nos podemos reunir por unos minutos para que veas de qué se trata. ¿Será esto algo que te interesa conocer?*
- *Sí, me interesa. Pero, ¿de qué se trata?*
- *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 casa.*
- *¿Entonces qué día nos podemos reunir? ¿Te parece hoy mismo o mañana?*
- *Mañana*
- *¿A qué hora? ¿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 puntual. ¡Nos vemos!*

¿Por qué funciona este guion? Te daré una explicación completa y luego continuaremos con otros guiones.

Este guion anterior resulta irresistible, porque aplica muchas técnicas de hipnosis conversacional, persuasión psicológica indetectable y varias de las leyes de influencia inconsciente. ¿Qué significa eso? Para el ojo (u oído) de un prospecto no entrenado, captura la atención de tu prospecto. Para el Distribuidor de Redes de Mercadeo resulta ser duplicable porque cualquiera puede leer y aprenderse este guion.

La primera técnica aplicada para que logres capturar la atención de tu prospecto es cuando lo llamas por su nombre, "Hola Juan". Inmediatamente conectas con él y ahora él ya sabe que tú lo conoces.

La segunda técnica es que mencionas "tu nombre y apellido", ahora él te reconoce y siente confianza de que eres un familiar o amigo. Mencionar tu nombre logra que ya no existan las defensas, lo que hay es una sensación de amistad y alegría.

Cuando le dices, "¿cómo estás?", estás conectando con una pregunta, y comienza el proceso natural de contestar en automático, y te dice, "Bien", que es lo normal que todo el mundo contesta.

Cuando le dices, "Juan, te llamo rapidito". Aquí estás creando dos efectos. Primero estás volviendo a repetir su nombre, con lo cual capturas su atención aún más. Segundo estás estableciendo que el tiempo de la llamada será corto. Recuerda que la llamada debe durar entre 2 a 5 minutos. Si no estableces el tiempo de la llamada, lo que ocurrirá es que tu prospecto al final comenzará a hacerte un interrogatorio y ni tú, ni él, quieren eso. Las personas te respetarán más porque estás siendo responsable con su tiempo.

Cuando dices, "¡Si supieras lo que acabo de encontrar!" Esta frase tiene suficiente potencia para "congelar" la mente de cualquier prospecto. Las personas dejan de pensar y analizar. Ahora levantan sus "antenas" y están en modo receptivo de escuchar con suma concentración a cualquier cosa que le digas. Es un efecto hipnótico.

Cuando te contestan, "Sí, dime", vuelves y logras que sigan contestando en automático. La palabra "Sí" es positiva y activa los canales de apertura en su cerebro. Nuevamente de una forma imperceptible para ellos.

Cuando le dices, “Encontré”, esa es la que inicia el proceso de despertar su curiosidad.

Cuando dices, “una oportunidad”, esa es justa la palabra que describe lo que las personas están buscando; que es una esperanza y tú, su familiar o amigo, es quien se la traes.

Cuando dices, “donde juntos podemos”, con esta combinación estás creando el sentimiento de confianza. Ahora has logrado que se sientan acompañados y no solos.

Cuando dices, “generar”, esta elegante palabra es la que establece que la llamada es para un negocio.

Cuando dices, “\$5,000 dólares”, aquí es donde le hablamos directamente al subconsciente. Cuando usamos una cifra específica de dinero es algo que el cerebro puede interpretar y lo convierte en su meta. Es como apuntar el tiro de una flecha directo al centro del blanco, que será lo que resolverá su problema financiero. Si no se menciona un número específico y sólo se usan las palabras como “mucho dinero”, resulta que es algo ambiguo y el cerebro no logra descifrar hacia donde tiene que dirigir su enfoque. Y por supuesto, tu prospecto está escuchando y percibiendo (inconscientemente) tu seguridad, con tu tono de voz, como alguien que sabe lo que tiene en sus manos y que también es bueno para él.

Cuando dices, “depositado a tu cuenta de banco mensualmente”, tu prospecto se puede visualizar teniendo un ingreso extra en su banco y eso lo emociona. Era algo inesperado y siempre es bienvenido.

Cuando dices, “y pensé que te podría interesar”, esta técnica es tan imperceptible que sólo un súper experto la podría descifrar. Pero en este punto lo que hace un Networker novato y sin capacitación, es que comienza a ejercer presión externa e indebida al prospecto y eso los aleja. Ellos comienzan a usar frases como “y te va a encantar”, “quiero que te inscribas”, “tienes que comprar”, “es un negocio redondo”, “quiero que te unas conmigo”, “no puedes dejar pasar esta oportunidad” y otra gran cantidad de frases que lo que hacen es tratar de convencer. El Networker Profesional de hoy lo que hace es lo inverso. Lo que hace es que provoca que la presión sea interna y logra que sea

el prospecto quien provoque el deseo de conocer más. El prospecto piensa “seguro me interesa”, “¡qué bueno que me llamaste!”

Cuando dices, “si tú quieres nos podemos reunir por unos minutos”, ahora en su diálogo interno él piensa, “*hummm... no tengo mucho tiempo, pero claro que sí puedo sacar unos minutos para saber cómo ganar \$5,000 dólares*”. ¿Sencillo?

Cuando dices, “para que veas de qué se trata”, ¡uuff!... esta es otra de mis técnicas favoritas y secretas que es, adelantar su objeción. Cuando adelantas su objeción se la “neutralizas”. Porque tan pronto hagas un silencio, eso mismo es lo que te van a preguntar, “*de qué se trata*”.

Y ahora viene la pregunta de cierre que es un “Jaque Mate”, cuando elegantemente le dices, “¿Será esto algo que te interesa conocer?, *Waaooo...* has puesto sobre sus manos la decisión. El no siente ninguna presión. El siente que puede decidir “*Sí o No*”, y ¿qué tú crees que cualquier persona en su sano juicio que está buscando mejorar su estilo de vida contesta?, “¡Sí, seguro!”

Al contestar con un “*Sí*” se activan dos leyes más. La Ley de la Aceptación y la Ley del Compromiso. Él está *aceptando* que quiere mejorar su situación financiera, y se acaba de *comprometer* con su decisión y ahora la va a defender. Esto es magia. Realmente estás ayudando a tu prospecto porque, recuerda, “él no sabe, que no sabe” y tú lo llevas de la mano.

Tu prospecto te ha escuchado, ahora tiene una curiosidad máxima y al no saber de qué se trata, es obvio, que te va a decir, “¿Sí me interesa, pero, ¿de qué se trata?”; y eso es exactamente lo que tú quieres que conteste. Al contestar, “*Sí me interesa*”, acaba de salir de sus propios labios la palabra “*Sí*”, con la cual has logrado que esté de acuerdo con tu propuesta.

Ahora vendrá a satisfacer su curiosidad con su pregunta, “¿de qué se trata?”, la cual es normal después de haberlo hecho subir y bajar emocionalmente. Te va a preguntar porque quiere saber con cuál compromiso es que se está comprometiendo. Y recuerda, ESE NO ES EL MOMENTO PARA QUE LE DES UNA PRESENTACIÓN POR TELÉFONO.

Así que, para sellar su compromiso brillantemente le contestas “Ok. perfecto”. Con estas dos palabras lo que le quieres decir es, “trato hecho”, “aceptaste”, “te felicito” “eres inteligente por haber contestado Sí”.

Cuando le dices, “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. No sería justo para ambos que te trate de explicar un negocio así, por teléfono”. Lo que quieres transmitirle es, “heyyy.. escuché tu pregunta y no le tengo miedo a reunirme”. Ahora tu prospecto ya sabe que tiene que reunirse contigo y no le vas a dar una presentación por el teléfono. Además, como le habías comentado al principio, que tenías poco tiempo, eso te justifica para no tener que darle los detalles en el teléfono. No lo hagas. Mejor lo desenfocas haciéndole otra pregunta.

Le dices, “¿Estaría bien si nos reunimos para que lo veas?”. Cuando haces esta pregunta estás poniendo en su boca las palabras que tú quieres que tu prospecto conteste. Nuevamente las personas están programadas para contestar en automático cuando se les pregunta algo. “Estaría bien si...”, prácticamente no te puede contestar otra cosa que no sea “Sí”. Cuando contesta “Sí”, nuevamente se ha comprometido y continúa el proceso de contestar en automático. “Nos reunimos para que lo veas”, ya estás sugiriendo reunirse.

Entonces, ya que te ha contestado que “Sí estaría bien”, el trato se ha sellado. Lo más difícil acaba de concluir. Ahora es el momento de pasar a fijar la cita para reunirse.

Ahora vas a provocar que tu prospecto sea quien te diga el lugar, el día y la hora donde se reunirán. La manera simple de hacerlo será haciéndole preguntas. La técnica está en hacer las preguntas correctas en la dirección que tú decidas. Con esas preguntas lo que vas a crear en tu prospecto es la ilusión de que es él quien está escogiendo el lugar, el día y la hora en que se van a reunir, por lo cual se siente contento por su decisión y no presionado.

Le preguntas, “¿Dónde nos vemos? ¿Prefieres que pase por tu casa?” Esta pregunta ya es específica y dirigida a tomar acción. Estás llevándolo al compromiso. Si te fijas estás dando la opción de que la cita se haga en su casa. ¿Por qué? Hemos aprendido que cuando hacemos citas en algún lugar fuera de sus casas la probabilidad de cancelaciones de último momento aumentan. Por eso siempre que puedas prefiere visitar tu prospecto en su casa. Porque de su casa no se podrá ir.

Te contesta: “*Sí. Está bien pasa por casa*”.

Cuando dices, “¿Entonces que día nos podemos reunir?” Ya estás pasando elegantemente a concretar la cita.

Cuando dices, “¿Te parece bien hoy mismo o mañana”, estás usando otra técnica imperceptible llamada *doble alternativa*, donde el prospecto tiene que escoger entre las dos alternativas y ambas son afirmativas. (En ocasiones los prospectos preferirán otros días, lo cual prosigues con la cita).

Te contesta: “*Mañana*”.

Cuando dices, “¿A qué hora? ¿En la noche mejor?” Te das cuenta qué sencillo es. Tú eres quien está controlando el enfoque gracias a tus preguntas correctas que dirigen la conversación.

Te contesta: “*Sí, 7:30 de la noche*”.

Una vez tienes el lugar, el día y la hora, ahora es el momento de hacer el cierre de tu invitación haciendo un resumen de lo acordado.

Cuando dices, “Ok, ¿entonces nos reuniremos en tu casa mañana a las 7:30 de la noche, correcto?”

Te contesta: “*Sí, correcto*”.

Para finalizar la llamada, es importante que te perciban como una persona organizada y profesional, por eso le dices: “Ok, lo estoy anotando en mi agenda y te prometo que seré puntual. ¡Nos vemos!”, y cuelgas. Es así de sencillo y continúas con las otras llamadas para hacer citas.

En ocasiones los prospectos insistirán en curiosear haciéndote más preguntas. Deberás mantener la calma, la actitud correcta y podrás ver que el resultado al final será el mismo, ¡tu prospecto te dará la cita!

Te he querido explicar porqué funciona este guion, porque la mayoría de los prospectos que rechazan la invitación lo hacen debido a que la persona que los llama suena como si estuviese convenciendo, presionando, no crea curiosidad, habla de más, no respeta el tiempo y dice cosas de poco valor para el prospecto. Es por eso que funcionan los guiones. No es con la intención de manipular, ni engañar a las personas. Es con la intención de que seas elegante, muestres seguridad, profesionalismo, sea corto al invitar, mostrarte una técnica que funciona, que les gusta a los prospectos y los hace sentir bien, sin presión, ni convencimiento.

Ahora tendrás otros guiones adicionales que ya están redactados con todas las leyes de persuasión en cada una de sus oraciones. ¡Adelante...!

Ejemplo invitando a un familiar o conocido cuando anteriormente te ha mencionado que tiene un problema:

Lo primero que tenemos que recordar es que tendrás un prospecto solamente cuando la persona reconoce que tiene un problema que quisiera resolver. Si tu prospecto no tiene un problema que resolver, significa que está en su zona de comodidad, y entonces no tienes un prospecto.

Este refrán del caballo te lo ilustrará:

Hay un viejo dicho que dice: *“Tu puedes llevar el caballo al río, pero no puedes obligarlo a beber agua”*. ¿Sabes que ese dicho es mitad cierto y mitad falso? Sabemos que un caballo es mucho más fuerte que nosotros y sería casi imposible que uno lo agarre por el cuello y se lo tuerza para meterle su hocico en el agua y hacer que se la beba. La realidad es que sí podemos provocar que el caballo sea quien quiera beberse la mitad del agua de río. ¿Cómo? Sencillo. Poniéndole mucha sal o pique en la lengua. ¡Jejeje!... ¿Verdad que funcionará? Lo que ocurre es que ahora el caballo tiene un problema que quiere resolver. Hemos provocado que el caballo sea quien se quiera tomar el agua, (es sólo un ejemplo, ¡no le haría eso a un caballo!). Con esa misma técnica es que funciona el siguiente acercamiento.

Así que, la estrategia en el próximo guion es llamar al prospecto por teléfono y antes de comenzar a hacer la invitación debes recordarle uno o varios de sus problemas. De esta forma tu prospecto se pondrá incómodo con su situación actual y así deseará

moverse para encontrar una solución. Aquí es donde somos súper valiosos para ellos, porque nosotros estamos en el negocio de resolver problemas. Ellos están esperando una llamada salvavidas como la tuya.

Antes de llamar a tu prospecto piensa, ¿qué problemas te ha compartido en el pasado? Ejemplo: Tiene el pago del auto, de la casa o algún préstamo atrasado. No se siente a gusto en su trabajo. Trabaja muchas horas, no tiene tiempo para su familia. Está preocupado de cómo pagar la escuela de los hijos. No se siente productivo en su trabajo. Cansado del aburrimiento en el trabajo. Poco tiempo libre. Reducción en la paga del trabajo. Impuestos. Una vez recuerdes su problema, entonces es tiempo de llamarlo inmediatamente.

Este guion está hecho para usarse cuando llamas por teléfono o estás con una persona de frente (no para grabarlo en video, ni enviarlo por texto, ni enviarlo por e-mail).

- ¡Hola (*Juan*)! Es (*Roberto Pérez*), tu (*tío, amigo, vecino, compañero de trabajo*).
- ¿*Cómo estás?*
- *Muy bien.*
- *Juan, te llamo rapidito. ¿Si supieras lo que acabo de encontrar! ¿Tienes un minuto?*
- ¿*Si dime?*
- *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. Encontré una oportunidad donde juntos podemos generar sobre \$5,000 dólares de ingresos (menciona una cantidad adecuada para tu país) depositado a tu cuenta de banco mensualmente. Y pensé que te podría interesar. Si tu quieres nos podemos reunir por unos minutos para que veas de qué se trata. ¿Será esto algo que te interesa conocer?*
- *Sí, me interesa. Pero, ¿de qué se trata?*

- *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. 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 casa.*
- *¿Entonces qué día nos podemos reunir? ¿Te parece hoy mismo o mañana?*
- *Mañana*
- *¿A qué hora? ¿En la noche mejor?*
- *Sí, 7:30 de la noche.*
- *Ok, ¿entonces nos vemos 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 puntual. ¡Nos vemos!*

Este segundo guion se parece mucho al primero, sin embargo, la diferencia está en que en éste le estás mencionando un problema que tu prospecto ya te había mencionado. Eso lo hace más poderoso porque el prospecto ya está incómodo con su problema y será más sencillo moverlo a tomar acción para que vea tu presentación.

"Haz lo que dijiste que harías"

La ley que dice, *"haz lo que dijiste que harías"* significa que debes cumplir con lo que te has comprometido. Si dijiste a tu prospecto que te reunirías el jueves a las 7:30 PM, entonces, deberás hacer lo que dijiste que harías y llega el jueves a las 7:30 PM puntual.

Prospectar 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 la 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. 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*

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.*
- *Pero, dime más. ¿De qué se trata?*
- *Seguro. Con gusto te cuento cuando terminemos el trabajo.*
- *Dime ahora, necesito duplicar mi ingreso.*
- *¡Claro! Entonces cuando vayamos al próximo receso con gusto te muestro la información.*
- *No, no, adelantemos el receso y dime AHORA.*

*"Un Millonario en Multinivel,
es alguien que busca tener un millón de amigos"*

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.*
- *Dime más. ¿De qué se trata?*
- *Seguro. Con gusto te cuento cuando terminemos la tarea.*
- *Dime ahora, necesito un ingreso adicional.*
- *¡Claro! Entonces cuando terminemos esta sección de la tarea hacemos un corto receso y te muestro la información.*
- *No, no, no AHORA.*

Estás en un juego deportivo o práctica con los hijos compartiendo con otros padres:

- *Juan, **acabo de encontrar** una manera donde podemos trabajar sólo dos semanas al mes y que nos paguen por cuatro. Si en algún momento te interesa te digo de qué se trata. Pero vamos a ver cómo sigue la práctica.*
- *Dime más. ¿De qué se trata?*
- *Seguro. Con gusto te cuento tan pronto termine la práctica.*
- *Dime ahora. Necesito más tiempo libre.*
- *¡Claro! Entonces cuando llegue el próximo receso te muestro la información.*
- *No, no, no AHORA.*

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** una forma para retirarnos 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. 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. 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 vamos continuar con la sección de ejercicios.

Un buzo a sus estudiantes:

- Recién **acabo de encontrar** una manera de generar ingresos a tiempo parcial para poder bucear todos los días. Si en algún momento les interesa con gusto les digo de qué se trata. Por el momento vamos a ponernos los tanques de oxígeno que vamos a ver los peces.

Una secretaria a otra secretaria:

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

Una persona que prospecta con el producto dietético:

- *Recién **acabo de encontrar** un producto para bajar de peso rápido y saludable, y sin hacer dietas ni ejercicios. Si en algún momento te interesa te digo de qué se trata. Pero vamos continuar viendo el programa de televisión.*

Aprende las técnicas rápido y aplícalas hoy mismo. Funciona igual con tu prospecto presencial, por “chats” y por Internet.

Qué Hacer Cuando te Reúnas con tu Prospecto

Una vez estés reunido con tu prospecto, te recomiendo que comiences contando una breve historia de ti con alguna moraleja para él. Cuéntale del porqué has iniciado a desarrollar el negocio (dos a cinco minutos), para que conectes tu visión con tu prospecto.

Das una corta presentación

Una vez estás reunido con tu prospecto inicia compartiendo una corta historia de por qué empezaste a desarrollar este negocio y tu visión. Luego dices: “*Juan, veamos esta corta presentación*” y usas una herramienta ideal para crear duplicación.

Mi consejo es que no intentes dar una súper mega presentación que se convierta en una capacitación de dos horas. Para crear duplicación utiliza el documento de Presentación que está en la página del Equipo Profesionales en Red. Lo consigues aquí: <http://www.equipopro.com/pre-cualificacion> Puedes utilizar los videos de Presentación de la página Web de Isagenix, una llamada con tu Patrocinador, página, una llamada grabada, etc. Explica algo básico y breve del plan de compensación. No intentes explicar todo el plan de compensación, ni todos los productos o servicios con todos los detalles. Mejor habla de los beneficios principales y comparte testimonios. No sobresatures con las características. Tu prospecto debe llegar a la conclusión que esto es sencillo y que es algo que también lo podrá hacer.

Una vez terminas la corta presentación le preguntas, “*¿Qué fue lo más que te gustó?*”

Escucha su respuesta y le hablas de lo que te pregunta. Ahora lo puedes conectar por teléfono para que conozca a tu Patrocinador. Tu misión final será lograr mover a tu prospecto para que asista a un próximo evento, ya sea en tu casa o en un Hotel. Una vez tu prospecto llegue a un evento, el ambiente de éxito y prosperidad se encargará de hacer el trabajo de cierre por ti.

Cómo Invitar Haciendo un Cumplido

Toda persona tiene algo que puedes encontrar para hacerle un cumplido. Cuando lo haces capturas su atención. La regla al hacer un cumplido es, que tiene que ser genuino.

Ejemplos:

- *Juan, sé que conoces tanta gente que casi eres el alcalde del pueblo. Con todos tus contactos, tendrías un éxito inmenso en este negocio...* y prosigues con la invitación.
- *Juan, te respeto porque sé que has tenido mucho éxito en los negocios y acaba de llegar algo muy grande a mis manos y pensé en ti...* y prosigues con la invitación.
- *Juan, siempre has sido reconocido como un gran emprendedor. A mis manos llegó algo que debes ver con urgencia...* y prosigues con la invitación.
- *Juan, has sido un gran atleta. María has sido una gran maestra. Julio, has sido un padre ejemplar. María has sido la mejor secretaria. Roberto, has sido un gran entrenador, etc.,...* y prosigues con la invitación.

¿Ves qué sencillo? Una vez haces el cumplido, entonces ahora pasamos a ver cómo crear la curiosidad.

Cómo Crear la Curiosidad:

El propósito de crear curiosidad es lograr que tu prospecto se comprometa a asistir a la reunión en tu casa o contigo en privado. Si no se crea la curiosidad se disminuyen las probabilidades de que asista a tu presentación. Tienes que hablar con sentido de urgencia, tener control y no dar detalles. Lee los siguientes ejemplos de cómo hacerlo:

Acercamiento de Emoción:

- *¡Hola Juan! Soy yo, Roberto Pérez. Escucha rápido esta locura. Si vieras como ganar el doble del ingreso que tienes en tu trabajo, teniendo más tiempo libre y desde tu casa, ¿te interesaría saber de qué se trata?... Sí.. Ok. Entonces tenemos que reunirnos cuanto antes. ¿Qué harás este Jueves a las 7:30 de la noche?*
- *No tengo nada que hacer.*

- *¡Ok! Entonces te espero en casa por unos 20 a 30 minutos. Quiero que conozcas a unos amigos míos muy exitosos, Alberto y su esposa Ana, te va a encantar conocerlos.*

Acercamiento Directo:

- *¡Hola Juan! Es Roberto Pérez. Tengo algo en mis manos que debes escuchar y ver por tus propios ojos. Vamos a reunirnos lo antes posible para contarte. ¿Qué harás este Jueves a las 7:30 de la noche?*
- *Nada.*
- *¡Ok! Entonces te espero en casa por unos 20 a 30 minutos. Quiero que conozcas a un amigo mío Alberto, te va a encantar conocerlo.*

Algo muy importante que debemos tener en cuenta al momento de prospectar es que tenemos que provocar el deseo en las personas de querer saber más información. Cuando logramos esta dinámica, entonces ellos mismos son lo que *te piden* que le des la presentación. Así todo es más simple.

Si ya tienes otra forma de invitar que te está funcionando escríbela aquí y compártela con tus Distribuidores:

Cómo Mantener el Control y Tu Postura

En el momento de la invitación es lógico que tu prospecto te haga algunas preguntas para curiosear. Pero recuerda, el propósito de hacer una llamada, es sacar el compromiso de que tu prospecto asista a tu próxima presentación. Cuando los llamas para hacer la *cita* para que vean la presentación, ese no es el momento de darle la presentación a través del teléfono, ni en ese mismo instante. Aquí es donde los novatos sin capacitación cometen los más grandes errores. Un novato explota a hablar como una “cotorra” y comienzan dar todos los detalles de la presentación y por eso sus prospectos no le asisten a las presentaciones.

Tenemos que entender que nadie quisiera perder su tiempo, ni tampoco salir de su zona de comodidad. Así que, es normal que te hagan preguntas. Pero recuerda, que no tienes por qué contestarlas. Porque si contestas todo lo que te pregunten por teléfono, van a satisfacer su curiosidad, te darán una respuesta por teléfono y será casi seguro que no asistirán. Si le das toda la información en ese momento estás permitiendo que te den una respuesta sin haber visto la presentación.

Lo más importante para una persona siempre va a ser que vea la presentación por sus propios ojos y que tomen la decisión por lo que ellos ven, no por lo que nosotros les decimos.

Deberás desapegarte emocionalmente de los resultados. No puedes sentirte mal porque alguien rechazó asistir a ver tu presentación o comprar tu producto. Por mejores técnicas de invitación que yo te enseñe, te garantizo que te va a ocurrir, a algunos no les va a interesar. Sabemos que no podemos controlar lo que las demás personas deciden hacer.

“Lo único que podemos controlar es la cantidad de personas que decidimos prospectar diariamente”

Preguntas más frecuentes que te pueden hacer:

1. ¿De qué se trata?

(Contesta con alegría y con postura).

Respuesta:

- *“Seguro Juan. Me encantaría decirte de qué se trata. Sin embargo, esto es algo que tienes que ver con tus ojos y no con los míos. No sería justo para ambos que intente explicarte por teléfono. Lo que tengo son los papeles en mis manos y si pudiera con gusto lo haría. Por eso mismo es que te estoy invitando a mi casa, el Jueves a las 7:30 de la noche, para que veas por ti mismo de qué se trata, ¿Aceptas mi invitación Juan?”*

2. Ese día ya tengo un compromiso:

(crea sentido de pérdida)

Asumamos que tu prospecto, Juan, tiene compromiso de ir al cine, ir a ejercitarse, ir de compras, etc.

Respuesta:

- *“Hay Juan, ¡cuanto lo lamento! No quisiera que dejaras de ir (cine, compras, ejercicios, etc.), pero te garantizo que este proyecto es mucho más de lo que puedes imaginar y no te lo puedes perder. Juan, ¿crees que por ese sólo día, podrías adelantar o retrasar por una hora el horario de esa actividad? Verás que siempre nos vamos a recordar de esa noche para el resto de nuestras vidas”.*

3. Estoy de viajes: (alégrate por la persona)

Respuesta:

- *“¡Qué bueno, Juan, que estás de viaje!
¿Estarás fuera de tu casa por trabajo o de vacaciones?*
- *De trabajo*
- *¡OK! De trabajo y ¿cuándo regresas?*
- *El Sábado.*

- *Entonces, Juan, te invito a la próxima presentación que será el Lunes a las 7:30 de la noche, también en mi casa. ¿Te parece mejor? OK.”*

4. ¿Ese negocio se llama Isagenix?

Respuesta:

- *“Así mismo es Juan. ¿Estás en ella o has probado sus productos?”*
- *Ya hace un tiempo me la presentaron.*
- *OK. ¿Te recomiendo que te pongas en contacto con la persona que te habló. Esto está creciendo rapidísimo y como amigo te digo que no te lo puedes perder. ¿Estás dispuesto a verlo nuevamente?”*

5. Cualquier otra pregunta en General:

Cualquier otra pregunta que te hagan puedes usar esta otra idea.

Respuesta:

- *“Juan, sé que esto tal vez sea para ti y tal vez no lo sea. Como mi amigo, te digo que debes darte la oportunidad de verlo en detalles. No hace sentido descartar una oportunidad de aumentar los ingresos, sin conocer de qué se trata. En estos momentos esto está creciendo por todo el país”. ¿Aceptas mi invitación, Juan?”*

Cómo estar Seguro que tu Prospecto Asistirá

Antes de colgar la llamada asegúrate que tu prospecto se comprometió a asistir a la presentación. Si no lo hizo, entonces seguramente no asistirá.

Para terminar la llamada haces un repaso de la cita y el compromiso:

- *Juan, entonces ya para confirmar. La presentación será este próximo Jueves a las 7:30 de la noche en mi casa, ¿correcto?*
- *Sí. Correcto.*
- *Entonces te anoto en mi agenda. Juan, planifica llegar unos 15-20 minutos antes de empezar para poder presentarte al presentador ¿Te parece bien?*
- *Sí, me parece bien.*
- *¿Juan, las decisiones importantes de negocio acostumbras compartirlas con tu esposa Ana?*
- *Por supuesto.*
- *Entonces sería bueno que también la invites. Ella es muy importante y tendrá buenas preguntas qué hacer. OK. Juan, un último detalle.*
- *Sí, dime.*
- *Si por alguna razón no pudieras asistir, te pediré que me llames con 48 horas de anticipación, ¿te parece justo?*
- *OK.*

Antes de llamar a los primeros prospectos, puedes practicar la invitación con tu Patrocinador. Debes tener escritas en tu agenda las fechas que has seleccionado para hacer las presentaciones en tu casa. Si haces cinco llamadas y todos te dicen que no, entonces llama a tu Patrocinador y vuelve a practicar la invitación. Cuando hagas las llamadas, tu Patrocinador podría estar presente para que te dé sugerencias.

Puedes crear la cultura de reunirte con varios de los Distribuidores y sentarse a hacer llamadas para sacar citas. El mejor día para hacerlo es el Domingo entre 6 y 9 de la noche. Resulta que la gran mayoría de las personas están en sus casas en ese horario. Cada Distribuidor debe llegar con su lista de nombres y teléfonos. Si alguno de los

Distribuidores no trae su lista de nombres, entonces no cometan el error de hacerlo sentir mal. No le digan; “y *para que asistes si no tienes una lista de nombres*”. Dale su espacio y la bienvenida, sólo prosigan los que tienen sus listas. ¡Cada vez que alguien logre hacer una cita, lo celebran con un aplauso! Disfruten haciendo docenas de citas para esa semana.

Objeciones:

- *¿Eso es algo de Multinivel, ventas, pirámides, etc.? Si es para algo de eso no me interesa.* Si la persona te pone una objeción como ésta y no le interesa reunirse, no insistas, sólo continúa siendo su amigo y enfócate en mantener tu buena relación con esa persona.

Le podrías contestar:

- *Ok. No te preocupes, como quiera puedo pasar a saludarte y ver los chicos. O...*
- *Ok. No te preocupes. Igual quería pasar un rato contigo e invitarte a almorzar.*

¡Te fijas! Mantienes las buenas amistades. Podría ser que cuando ya estén juntos le dé curiosidad y sean ellos quienes te pregunten.

Mi amigo Networker, ahora mismo te voy a lanzar un reto. Detente de leer este libro. En este momento envía 20 mensajes de texto para que veas cómo funciona el enviar estos mensajes y hagas cualquier ajuste. ¡Ok! Envía los 20 textos AHORA. Adelante... envíalos y ya mismo prosigues leyendo. Por cada 10 textos que envíes, deberías recibir entre tres a cinco contestaciones, y cuatro sería el promedio.

Luego ponte la meta de enviar 100 textos durante esta misma semana, ¡diviértete enviándolos! Y te garantizo que tendrás una semana llena de citas y grandes resultados.

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?”*

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

Ejemplo para Isagenix:

- *Ok. Para ganarte un extra de \$3 mil dólares mensuales (menciona la cantidad de dinero que entiendes le va a interesar a tu prospecto) tienes que hacer tres cosas.*
- **#1: NO cambies.**
Continua 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.**
- La empresa se llama Isagenix. Tenemos un sistema nutricional con ricas malteadas, barras de chocolate y vitaminas, que te ayudarán a darte más energía y sentirte como de 18 años. Además, podrás estar contenta porque tus hijos podrán comer una saludable barra nutricional para la escuela y así evitar las comidas chatarras. Por cierto que podrás rebajar uno o dos kilos todas las semanas y mantener un peso saludable de por vida, y...
- **#3: Lo que tienes que hacer es** que en algún momento de tu vida, puede ser en esta semana, en este mes, o en este año, vas a conseguir dos personas que también quieran estar saludables, y garantizar la salud de sus hijos...

- Si tú les ayudas a que esas dos personas también le hablen a dos personas más, y así sucesivamente, ellos le hablarán a sus amigos y sus amigos a sus amigos. Eventualmente acumularás 250 a 300 personas, y cada vez que ellos se tomen sus malteadas, coman sus barras y tomen sus vitaminas, por el resto de tu vida, así tú ganarás \$3,000 dólares depositados a tu cuenta de banco automáticamente todos los meses. El resto depende de ti. ¿Bueno, tú que crees?

¿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.

Para dar la presentación Duplicable utiliza esta:

<http://www.equipopro.com/pre-cualificacion>

Exclusivo del Equipo Profesionales en Red. www.EquipoPRO.com

AYUDA A TU MEMORIA A CREAR TU LISTA DE 200 PERSONAS

“Tu negocio creará tan grande como sea tu lista de prospectos”. Roberto Pérez

¿A QUIÉN CONOCES?

¡Identifica a nuevos prospectos y crea tu lista de forma fácil!

¿Conoces a alguien que quiera ganar dinero adicional, tener más tiempo libre, ir de viaje más frecuente, más libertad, disfrutar un mejor estilo de vida, tener seguridad financiera, necesite una mejor salud, más energía, sentirse joven? Estos datos te ayudarán a crear tu lista inicial de amigos principales, contactos de negocio y otros con quien compartir Isagenix para que puedas impulsar tu negocio.

Debes saber que, de todas las personas que contactes, unos se convertirán en tus socios con Isagenix y otros no. En la medida que te vas haciendo más experto y teniendo más resultados, más personas se unirán contigo a desarrollar la oportunidad de negocio.

Ten esta lista a mano en tu escritorio, el refrigerador o en otro lugar que siempre la veas; de esta forma, recordarás compartir esta increíble oportunidad con las personas que te importan. Cuando hayas terminado con tu lista, comienza una nueva. ¡Es fácil!

Recuerda siempre te mantengas adicionando personas nuevas a tu lista.

¿A quién conoces que...

- Desean ganar más dinero
- Son entusiastas
- Son positivos
- Están motivadas
- Personas que hacen que las cosas sucedan
- Son organizadas
- Son emprendedores
- Son carismáticas hablando por teléfono
- Tienen deseo e impulso

- Saben llevarse bien con la gente
- Son buenas trabajadoras en equipo
- Tienen carácter e integridad
- Son de confianza
- Necesitan menos estrés en sus vidas
- Son divertidas y amistosas
- Son hábiles con la computadora e Internet
- Aman los retos
- Están interesados por el cuidado de su salud
- Están preocupadas por su peso
- Necesitan dormir mejor
- Desean tener más energía
- Sean campeones o estén listos para serlo

¿A quién conoces que sea...

- vendedor / trabajador en la red o de ventas directas	- esteticista
- maestro	- terapeuta de masajes
- ingeniero	- agente de policía
- personal de ventas	- agente de bienes y raíces
- terapeuta de medicina alternativa	- secretario/director de oficina
- nutricionista	- restaurador
- quiropráctico	- carnicero
- conferencista	- mesera/mesero
- dentista	- mecánico
- médico	- propietario o gerente de tienda de vestidos
- entrenador personal	- propietario o gerente de tienda
- fisicoculturista	- entusiasta del gimnasio o los deportes
- estilista	- vecinos

Escribe la Lista de tus Prospectos

	Nombre	# Teléfono	Fecha de Contacto
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
11			
12			
13			
14			
15			
16			
17			
18			
19			
20			

Luego continúa hasta completar las 200 personas.