

el
Recuerda
memoria
para
quienes
corren

networkmarketingpro.com

The Ultimate memory Jogger

Cuando la gente mira el Marketing en Red, una de sus preguntas más importantes es "¿Conozco a alguien? Creen que si conocen a mucha gente, pueden tener mucho éxito y si no conocen a mucha gente, no tener una oportunidad. Suena lógico, pero no es verdad.

En Network Marketing, hay tres tipos de personas. Los Posers, los Amateurs y los Profesionales.

Cuando se trata de encontrar prospectos, los posers hacen una lista mental de tres, cuatro o cinco personas que probablemente se unirán a sus negocios. Entonces todo su futuro se basa en la respuesta de esas pocas personas.

Si tienen la suerte de conseguir uno de ellos, entonces pueden extender la vida de su carrera por un corto tiempo. Incluso podrían hacer otra lista mental de tres o cuatro personas. Esperemos que decidan dejar de ser un posador y actualizar a las filas amateurs.

¿Le sorprendería saber que aproximadamente el 80% de todas las personas que se unen a la construcción de network Marketing como equipos? Es verdad. 8 de cada 10 personas que se convierten en distribuidores en nuestra profesión se acercan primero construyendo con la mentalidad posr. Hacen una pequeña lista mental y ven lo que pasa. Nunca se propusieron desarrollar las habilidades necesarias.

Su trabajo dentro de su negocio es conducir ese porcentaje de 80% a un número mucho menor. Educar a la gente. Ayúdeles a entender cuán poderosa puede ser esta oportunidad si la tratan con respeto.

Si te preguntas por qué la gente va y viene en la Profesión de Marketing en Red, esto junto con la mentalidad de lotería es la razón. No es Marketing en Red. Es la mentalidad de la gente que se une.

Así que esos son los posers. Su única oportunidad real es la suerte.

El segundo grupo son los aficionados. En lugar de una pequeña lista mental, estas personas hacen una lista escrita, que es un paso en la dirección correcta. Digamos que hacen una lista de 100 prospectos. Ellos cargan por ahí con emoción, pero no mucha habilidad y comienzan prospecto, y su lista comienza a disminuir. A medida que su lista se hace cada vez más pequeña, su ansiedad crece cada vez más. Su mayor temor es quedarse sin gente con quien hablar. Sé que ese fue el mayormiedo.

A mis 20 años mi lista no era nada de lo que presumir. Traté de usar los contactos de mis padres al principio. Y no me llevó mucho tiempo salir corriendo. Pronto todos en mi mundo sabían lo que estaba haciendo y habían dicho sí o no. Daba miedo.

Sentí que si no encontraba gente genial de mi lista y las encontraba pronto, iba a fracasar en este negocio.

Nunca se me ocurrió que encontrar gente de calidad a la perspectiva era una habilidad. Hasta este punto de mi nueva carrera siempre vi la lista como el boleto a la riqueza. Si tuvieras una buena lista, tendrías éxito y si tuvieras una mala, tendrías suerte o fracasarías.

Pero cuando tuve el momento decisivo para convertirme en profesional, comencé a estudiar a las personas que habían construido organizaciones grandes y exitosas. Y descubrí que los profesionales se acercaban a encontrar gente con la que hablar como uno de sus súbditos. Era parte de su JOB para encontrar nuevas personas. No les interesaba la suerte. No les preocupaba que se quedara sin gente. Se aseguraron de que eso nunca sucediera.

Los profesionales comenzaron con una lista escrita. Pero entonces decidieron no dejar de añadir a la lista. Ellos crearon lo que llamaron "La Lista de Candidatos Activos", y voy a mostrarles cómo hacer lo mismo.

Harvey Mackay es el autor del enorme libro de ventas b"Cómo nadar con los tiburones sin ser comido vivo", es un buen amigo y también es uno de los mejores networkers del mundo.

Entrevisté a Harvey y le pregunté cómo construyó una lista tan grande e influyente de amigos. Me dijo que a la edad de 18 años, su padre lo sentó y le dijo : "Harvey, a partir de hoy y por el resto de tu vida, quiero que tomes a cada persona que conozcas, obtengas su información de contacto y encuentres una manera creativa de mantenerte en contacto".

Lo ha hecho durante más de 60 años y hoy su lista de amigos es de más de 12.000 personas. Y estos no son sólo amigos de las redes sociales. Son verdaderos amigos y me considero afortunado de ser uno de ellos.

Eso es lo que hacen los profesionales de marketing en red.

STeP one - Haga una lista y luego hála lo más completa posible. Cada persona que se te ocurra. Cada persona. No importa si crees que son un prospecto o no. Su base de datos es uno de sus activos más importantes. Todo el mundo va a la lista.

Si son negativos, colóquelos en su lista. Si los odias, ponlos en tu lista. Si son tu mejor amigo, ponlos en tu lista. Si han dicho "Nunca participaré en Network Marketing, ponlos en tu lista. Si tienen 98 años, ponlos en tu lista. Si tienen 18 años, ponlos en tu lista.

Es importante hacer esto porque, a medida que vacías la mente en el papel, hará más espacio para nuevos contactos por venir. Cuando escribes a tu sobrino, empiezas a pensar en el círculo alrededor de tu sobrino.

Todas estas conexiones se harán evidentes para usted a medida que haga su lista más y más completa. Piensa en todo. Cada organización en la que has estado involucrado, cada grupo en el que has sido parte, todo lo que has hecho.

Si haces esto bien, terminará siendo cientos y cientos e incluso miles de personas.

STeP Dos - El segundo grado de separación.

Así que el paso dos es mirar tu lista y pensar en las personas que conocen. Los que son, usted sabrá la mayoría de ellos

también.

Piensa en los miembros de tu familia. ¿A quién conocen? Añádalos a su lista. Piensa

en tus amigos. ¿A quién conocen? Añádalos a su lista.

Piensa en todas las relaciones de tu vida. ¿A quién conocen? Añádalos a su lista.

No te preocupes por lo que vas a hacer con esta lista todavía. Hablaremos de eso un poco más tarde. Sigue construyéndolo.

STeP Three - Expande constantemente tu lista.

Es por eso que los profesionales lo llaman una "Lista de Candidatos Activos". Nunca deja de crecer. Los profesionales tienen el objetivo de añadir al menos 2 personas a su lista cada día. Puede que no los prospectes, pero como dijo el padre de Harvey Mackay, van a la lista y deberías encontrar una manera creativa de mantenerte en contacto.

Si piensas en esto como una habilidad básica, te darás cuenta de que no es muy difícil. Estoy en contacto con la gente todos los días. Sólo tienes que añadirlos a tu lista. Conoces gente a través de las redes sociales en línea. Añádalos a su lista. Haces negocios con gente nueva. Añádalos a su lista.

Es necesario desarrollar un mayor nivel de conciencia. Vas a tener que prestar atención al mundo. Vas a ser presentado a la gente nueva todo el tiempo, pero posers y aficionados ni siquiera se dan cuenta. Pasan el día diciendo "¿Qué gente? No veo a ninguna gente."

¿Qué tan difícil sería aumentar su conciencia y agregar dos nuevas personas al día a su lista? Piénsalo, si lo hiciste seis días a la semana, son 624 personas nuevas al año. Hazlo durante 5 años y son 3.120 personas. ¿Puedes ver por qué los profesionales no se preocupan por quedarse sin gente con quien hablar? Por favor entienda, no estoy diciendo que deba agredir a estas personas con su tono en el momento en que se le presenta. Algunas personas en Network Marketing hacen que la nieblaake y no es bueno. Simplemente agréguelos a su lista, haga amigos, desarrolle una conexión, y cuando sea el momento adecuado puede ayudarlos a entender lo que tiene para ofrecer.

STeP foUr - Red a propósito

Red de profesionales a propósito. Es difícil conocer gente nueva si te escondes del mundo. Sal de ahí. Que te diviertas. Unirse a un nuevo gimnasio. Diviértete con un nuevo pasatiempo. Voluntario para una causa que es importante para usted. Encuentra lugares y organizaciones donde puedas conocer gente nueva. No solo te divertirás, sino que también conocerás gente nueva e increíble.

Recuerda, tienes las llaves para transformar cientos de vidas.

inStrUcTionS

La mejor manera de usar este libro de trabajo es primero crear su "Lista de Candidatos Activos" maestra revisando todas las categorías en el corredor de memoria e introduciendo los nombres en las páginas proporcionadas.

Una vez que lo haga (y será un proceso continuo), hemos proporcionado páginas para que usted elija a las mejores personas en varias categorías y las ponga en una nueva lista para la acción inmediata. Esas listas son:

1. Lista de candidatos calientes - Amigos cercanos y familiares
2. Liderar con la lista de candidatos de producto
3. Lista de Candidatos de Enfoque Directo
4. Lista de Candidatos de Enfoque Indirecto
5. Lista de Candidatos de Enfoque Súper Indirecto

En la parte posterior de este folleto encontrará el proceso de invitación de 8 pasos y todos los guiones del folleto Hottest Scripts In MLM que he usado durante años. Deja que te guíe no solo acercarte a las personas profesionalmente y de una manera que mantenga tus relaciones vivas y floreciendo durante años.

Una nota más al crear esta lista. NO prejuzga a la gente sobre la marcha. Sólo pon su nombre pase lo que pase. El acto de escribirlo ayudará a desencadenar más y más contactos.

memoria Jogger

Este fácil Jogger de memoria le ayudará a crear su lista inicial de amigos clave, contactos de negocios y otros para compartir su producto u oportunidad con, para que pueda poner en marcha su negocio NM.

Los miembros de su propia familia:

- Padre y madre
- Suegro/Madre-En-Ley
- Abuelos
- Niños
- Hermanos y hermanas
- Tías y tíos
- Nieces & Nephews
- Primos

Lista que ya tiene:

- Libreta de direcciones actual/administrador de contactos en línea
- Lista de direcciones de correo electrónico
- Contactos de teléfonos celulares
- Lista de tarjetas de vacaciones
- Lista de invitaciones a bodas
- Lista de invitaciones de cumpleaños del niño
- Lista de tarjetas de visita
- Redes sociales:
 - Facebook
 - LinkedIn
 - Plaxo
 - Twitter
 - Skype
 - Otros

Tus amigos más cercanos y aquellos a los que asocias regularmente:

- Amigos y vecinos
- Personas con las que trabajas

- Miembros de la Iglesia
- Amigos aficionados:

- Amigos del camping
- Asociados de clase de baile
- Clase de dibujo
- Amigos de la Liga de Fútbol Fantástico
- Compañeros de pesca
- Amigos de caza
- Amigos de la clase de karate
- Clase de canto
- Escultura
- Amigos de la carpintería
- Compañeros de entrenamiento

- Personas con las que juegas:

- Bowling
- Fútbol
- Golf
- Racquetball
- Tenis
- Voleibol
- Cualquier otro juego

Aquellos con los que haces negocios:

- Mecánica automotriz
- Contador
- Banquero
- Niñera / Proveedor de cuidado infantil
- Concesionario de coches
- Dentista (sus hijos también)
- Doctor (sus hijos también)
- Limpiador de secado
- Empleado de la gasolinera/abarro
- Estilista/barbero de pelo
- Ama
- Agente de seguros

memoria Jogger

- Abogado
- Comerciantes
- Farmacéutico
- Agente Inmobiliario
- Agente de viajes

¿Quiénes son mis ...?

- Arquitecto
- Miembros de asociaciones
- Conductor de autobús
- Carnicero/Baker
- Tecnología informática
- Amigos de los niños padres
- Quiropráctico
- Miembros del club
- Persona de entrega
- Controlador FedEx/UPS
- Bombero
- Florista
- Joyero
- Agente de arrendamiento
- Cartero
- Ministro/Pastor y su esposa
- Peluquero de mascotas
- Fotógrafo
- Policía
- Gerente de la propiedad
- Miembros del Equipo Deportivo (tus hijos también y sus padres)
- Sastre
- Veterinario
- Waitresses/Waiter (mi favorito)
- Proveedor de agua

Aquellos con los que se ha asociado en el pasado:

- Ex entrenador
- Antiguos colaboradores
- Antiguos compañeros de cuarto
- Ex Profesor
- Personas en tu ciudad natal
- Vecinos anteriores
- Cohortes militares
- Compañeros de trabajo jubilados
- Compañeros
- Was Your Boss

¿Quién me vendió mi ...

- Aire acondicionado
- Barco
- Tarjetas de visita
- Camper
- Coche/Truck
- Computadora
- Teléfono celular
- Lavavajillas/Máquina de lavandería
- Equipos/Suministros
- Licencia de pesca
- Mueble
- Gafas/Contactos
- Casa
- Licencia de caza
- Refrigerador
- Neumáticos y piezas de automóviles
- TV/Estéreo
- Limpiador de vacío
- Artículos de boda

Conozco individuos que:

- Buscan activamente un

trabajo a tiempo parcial

- Son ambiciosos
- Son entusiastas

- Son emprendedores
- Son personas cariñosas
- Son campeones
- Son divertidos y amigables
- Are Fund -Raisers
- ¿Están orientados a los objetivos
- ¿Son líderes naturales
- Están organizados
- Son pensamiento positivo
- Son automotivados
- Son Madre Soltera/Papá
- ¿Son jugadores de equipo
- ¿Son los padres amigos de sus hijos?
- ¿Puede estar interesado en su producto o servicio?
- No me gusta su trabajo
- Ha estado en el marketing en red
- Tiene Carácter e Integridad
- Tiene hijos en la universidad
- Tiene habilidades de computadora e Internet
- Tiene trabajo peligroso
- Tiene Deseo & Drive
- Tiene una gran sonrisa
- Tiene que pagar la deuda de su tarjeta de crédito
- Tiene habilidades de hablar en público
- Just Got Married
- Just Graduated
- Just Had a Baby
- Simplemente deje su trabajo o esté sin trabajo
- Love a Challenge
- Love to Learn New Things
- Quiere ayudar a su cónyuge a retirarse temprano
- Quieres ganar más dinero
- Quiere más tiempo con sus familias

- Quieren trabajar por sí mismos
- Quién asiste a seminarios de superación personal
- Quién compró una nueva casa /coche
- Who Enjoys being around High Energy people
- Quién necesita un nuevo coche /hogar
- Quién lee los libros/libros sobre el éxito de la autodesdenreo
- Who You Like the Most
- A quién has conocido mientras estás de vacaciones que conoces en el avión
- Quién saben tus amigos quién quiere libertad
- Quién quiere ir de vacaciones que trabaja demasiado duro
- Quién trabaja en night/Weekends

Conozco a alguien que es ...

- Contador
- Actor
- Anunciante
- Arquitecto
- Operador de aerolíneas
- Agente de sistemas de alarma
- Oficial del Ejército
- Acupunturista
- pastelero
- Profesional Bancario
- Barbero
- Jugador de Béisbol
- Jugador de Baloncesto
- Trabajador del Salón de Belleza

- Corredor
- Constructor
- Proveedor de televisión por cable
- Camper
- Quiropráctico

- Consultor
- Ingeniero informático
- Cocinar
- Bailarín/Profesor de Danza
- Dentista
- Dermatólogo
- Diseñador
- Driver Bus/Cab/Truck
- Dj
- Médico
- Limpiador de secado
- Profesional de la Educación
- Electricista
- Ingeniero
- Actor
- Científico Ambiental
- agricultor
- Profesional de la Industria Cinematográfica
- Bombero
- Instructor de fitness
- Florista
- Asociado de Food Services
- Jugador de fútbol
- Recaudación
- Vendedor de muebles
- Jardinero
- Geólogo
- Golfista
- Trabajador del gobierno
- Artista Gráfico
- Gimnasta
- Peluquería
- Handyperson
- Profesional de la salud
- Excursionista
- Personal del hospital
- Personal de Recursos Humanos
- Agente de Seguros
- Proveedor de Internet
- Decorador de interiores
- Inversor
- Joyero
- Maestro/Classmate de Karate
- Maestro de Kickboxing/Classmate
- Renovación de cocina
- Abogado
- Gerente de arrendamiento
- Técnico de laboratorio
- Oficial de Préstamos
- Salvavidas
- Artista de maquillaje
- director
- Manicura
- Terapeuta de masajes
- Mecánico
- Profesional Médico
- Partera
- Ministro
- Corredor hipotecario
- Profesor de música
- Músico
- Oficial de la Marina
- Asociado de organización sin fines de lucro
- Enfermera
- Nutricionista
- Gerente de Oficina
- Optometrista
- Ortodoncista
- Pintor
- Organizador de fiestas
- Pediatra
- Entrenador personal
- Profesional de Cuidado de Mascotas/Veterinario
- Farmacéutico
- Fotógrafo
- Fisioterapeuta

- Profesor de piano
 - Editor
 - Oficial de policía
 - Trabajador postal
 - Promotor
 - Gerente de la propiedad
 - Profesional de Relaciones Públicas
 - Psiquiatra
 - Psicólogo
 - Trabajador de radio
 - Terapeuta recreativo
 - Trabajador ferroviario
 - Corredor de bienes raíces
 - Agente de oficina de alquiler
 - Reclutador
 - Especialista en Rehabilitación
 - Reportero
 - Reparador
 - Propietario/Gerente del Restaurante
 - Vendedor
 - Científico
 - Personas de reparación de zapatos
 - Proveedor de satélites
 - Cantante
 - Patinador
 - Esquiador
 - Consultor de cuidado de la piel
 - Trabajador social
 - Ingeniero de software
 - Trabajador de SPA
 - Nadador
 - Compañeros del equipo deportivo
 - Sastre
 - Trabajador del Salón de
- Bronceado
 - Profesor
 - Trabajador de telecomunicaciones
 - Instructor de tenis
 - Terapeuta

- Trabajador comercial
- Entrenador
- Agente de viajes
- Tutor
- Valet Waiting
- Veterano
- Voluntario
- Camarero/Camarera
- Diseñador Web
- Escritor
- Instructor de Yoga/Classmates

¿Quién vive en una ciudad diferente?

¿A quién conoces de otro

Estado?

- Alabama
- Alaska
- Arizona
- Arkansas
- California
- Colorado
- Connecticut
- Delaware
- Florida
- Georgia
- Hawaii
- Idaho
- Illinois
- Indiana
- Iowa
- Kansas
- Kentucky
- Louisiana
- Maine
- Maryland
- Massachusetts
- Michigan

- Minnesota
- Mississippi
- Missouri
- Montana
- Nebraska
- Nevada
- New Hampshire
- Nueva Jersey
- Nuevo México
- Nueva York
- Carolina del Norte
- Dakota del Norte
- Ohio
- Oklahoma
- Oregon
- Pensilvania
- Rhode Island
- Carolina del Sur
- Dakota del Sur
- Tennessee
- Texas
- Utah
- Vermont
- Virginia
- Washington
- Virginia Occidental
- Wisconsin
- Wyoming

¿A quién conoces de otro país?

- Afganistán
- Albania
- Argelia
- Samoa Americana
- Andorra
- Angola
- Anguila

- Antigua y Barbuda
- Argentina
- Armenia
- Aruba
- Australia
- Austria
- Azerbaiyán
- Bahamas
- Bahrein
- Bangladesh
- Barbados
- Bielorrusia
- Bélgica
- Belice
- Benin
- Bermudas
- Bhután
- Bolivia
- Bosnia-Herzegovina
- Botswana
- Isla Bouvet
- Brasil
- Brunei
- Bulgaria
- Burkina Faso
- Burundi
- Camboya
- Camerún
- Canadá
- Cabo Verde
- Islas Caimán
- República Centroafricana
- Chad
- Chile
- China
- Isla de Navidad
- Islas Cocos (Keeling)
- Colombia

- Comoras
- Congo, República Democrática del Congo (Zaire)
- Congo, República de
- Islas Cook
- Costa Rica
- Croacia
- Cuba
- Chipre
- República Checa
- Dinamarca
- Djibouti
- Dominica
- República Dominicana
- Ecuador
- Egipto
- El Salvador
- Guinea Ecuatorial
- Eritrea
- Estonia
- Etiopía
- Islas Malvinas
- Islas Feroe
- Fiji
- Finlandia
- Francia
- Guayana Francesa
- Gabón
- Gambia
- Georgia
- Alemania
- Grecia
- Groenlandia
- Granada
- Guadalupe (francés)
- Guam (Estados Unidos)
- Guatemala
- Guinea
- Guinea Bissau
- Guyana
- Haití
- Santa Sede
- Honduras
- Hong Kong
- Hungría
- Islandia
- India
- Indonesio
- Irán
- Irak
- Irlanda
- Israel
- Italia
- Costa de Marfil (Costa de Marfil)
- Jamaica
- Japón
- Jordania
- Kazajstán
- Kenia
- Kiribati
- Kuwait
- Kirguizistán
- Laos
- Letonia
- Líbano
- Lesotho
- Liberia
- Libia
- Liechtenstein
- Lituania
- Luxemburgo
- Macao
- Macedonia
- Madagascar
- Malawi
- Malasia
- Maldivas
- Debe
- Malta
- Islas Marshall
- Martinica (Francés)
- Mauritania
- Mauricio
- Mayotte
- México
- Micronesia
- Moldova
- Mónaco
- Mongolia
- Montenegro
- Montserrat
- Marruecos
- Mozambique
- Myanmar
- Namibia
- Nauru
- Nepal
- Países Bajos
- Antillas Neerlandesas
- Nueva Caledonia (francés)
- Nueva Zelanda
- Nicaragua
- Níger
- Nigeria
- Niue
- Isla Norfolk
- Corea del Norte
- Islas Marianas del Norte
- Noruega
- Omán
- Pakistán
- Palacio
- Panamá
- Papúa Nueva Guinea

- Paraguay
- Perú
- Filipinas
- Isla Pitcairn
- Polonia
- Polinesia (francés)
- Portugal
- Puerto Rico
- Qatar
- Reunión
- Rumania
- Rusia
- Rwanda
- Santa Helena
- San Cristóbal y Nieves
- Santa Lucía
- Saint Pierre y Miquelon
- San Vicente y las Granadinas
- Samoa
- San Marino
- Santo Tomé y Príncipe
- Arabia Saudí
- Senegal
- Serbia
- Seychelles
- Sierra Leona
- Singapur
- Eslovaquia
- Eslovenia
- Islas Salomón
- Somalia
- Sudáfrica
- Georgia del Sur y las Islas Sandwich del Sur
- Corea del Sur
- España
- Sri Lanka
- Sudán
- Suriname
- Islas Svalbard y Jan Mayen
- Swazilandia
- Suecia
- Suiza
- Siria
- Taiwán
- Tayikistán
- Tanzania
- Tailandia
- Timor-Leste (Timor Oriental)
- Togo
- Tokelau
- Tonga
- Trinidad y Tobago
- Túnez
- Turquía
- Turkmenistán
- Islas Turcas y Caicos
- Tuvalu
- Uganda
- Ucrania
- Emiratos Arabes Unidos
- Reino Unido
- Estados Unidos
- Uruguay
- Uzbekistán
- Vanuatu
- Venezuela
- Vietnam
- Islas Vírgenes
- Islas Wallis y Futuna
- Yemen
- Zambia
- Zimbabue

¿A quién no has enumerado todavía?

Después de haber hecho su lista de todo lo anterior, mire su lista y piense en quién sabrían

maStél cy los datosaTe

#	Nombre	¿Cómo conozco a esta persona: amigo, teléfono, FB, etc.	Teléfono/Correo electrónico	Fecha de contacto	Comentarios sobre ellos, herramientas usadas, etc.	Próxima exposición	Próxima exposición	Resultado

maStél cy los datosaTe

#	Nombre	¿Cómo conozco a esta persona: amigo, teléfono, FB, etc.	Teléfono/Correo electrónico	Fecha de contacto	Comentarios sobre ellos, herramientas usadas, etc.	Próxima exposición	Próxima exposición	Resultado

maStél cy los datosaTe

#	Nombre	¿Cómo conozco a esta persona: amigo, teléfono, FB, etc.	Teléfono/Correo electrónico	Fecha de contacto	Comentarios sobre ellos, herramientas usadas, etc.	Próxima exposición	Próxima exposición	Resultado



maStél cy los datosaTe

#	Nombre	¿Cómo conozco a esta persona: amigo, teléfono, FB, etc.	Teléfono/Correo electrónico	Fecha de contacto	Comentarios sobre ellos, herramientas usadas, etc.	Próxima exposición	Próxima exposición	Resultado

maStél cy los dadosaTe

#	Nombre	¿Cómo conozco a esta persona: amigo, teléfono, FB, etc.	Teléfono/Correo electrónico	Fecha de contacto	Comentarios sobre ellos, herramientas usadas, etc.	Próxima exposición	Próxima exposición	Resultado

maStél cy los datosaTe

#	Nombre	¿Cómo conozco a esta persona: amigo, teléfono, FB, etc.	Teléfono/Correo electrónico	Fecha de contacto	Comentarios sobre ellos, herramientas usadas, etc.	Próxima exposición	Próxima exposición	Resultado

maStél cy los datosaTe

#	Nombre	¿Cómo conozco a esta persona: amigo, teléfono, FB, etc.	Teléfono/Correo electrónico	Fecha de contacto	Comentarios sobre ellos, herramientas usadas, etc.	Próxima exposición	Próxima exposición	Resultado



maStél cy los datosaTe

#	Nombre	¿Cómo conozco a esta persona: amigo, teléfono, FB, etc.	Teléfono/Correo electrónico	Fecha de contacto	Comentarios sobre ellos, herramientas usadas, etc.	Próxima exposición	Próxima exposición	Resultado



maStél cy los datosaTe

#	Nombre	¿Cómo conozco a esta persona: amigo, teléfono, FB, etc.	Teléfono/Correo electrónico	Fecha de contacto	Comentarios sobre ellos, herramientas usadas, etc.	Próxima exposición	Próxima exposición	Resultado

maStél cy los datosaTe

#	Nombre	¿Cómo conozco a esta persona: amigo, teléfono, FB, etc.	Teléfono/Correo electrónico	Fecha de contacto	Comentarios sobre ellos, herramientas usadas, etc.	Próxima exposición	Próxima exposición	Resultado

maStél cy los datosaTe

#	Nombre	¿Cómo conozco a esta persona: amigo, teléfono, FB, etc.	Teléfono/Correo electrónico	Fecha de contacto	Comentarios sobre ellos, herramientas usadas, etc.	Próxima exposición	Próxima exposición	Resultado



maStél cy los datosaTe

#	Nombre	¿Cómo conozco a esta persona: amigo, teléfono, FB, etc.	Teléfono/Correo electrónico	Fecha de contacto	Comentarios sobre ellos, herramientas usadas, etc.	Próxima exposición	Próxima exposición	Resultado



maStél cy los datosaTe

#	Nombre	¿Cómo conozco a esta persona: amigo, teléfono, FB, etc.	Teléfono/Correo electrónico	Fecha de contacto	Comentarios sobre ellos, herramientas usadas, etc.	Próxima exposición	Próxima exposición	Resultado



maStél cy los datosaTe

#	Nombre	¿Cómo conozco a esta persona: amigo, teléfono, FB, etc.	Teléfono/Correo electrónico	Fecha de contacto	Comentarios sobre ellos, herramientas usadas, etc.	Próxima exposición	Próxima exposición	Resultado



maStél cy los datosaTe

#	Nombre	¿Cómo conozco a esta persona: amigo, teléfono, FB, etc.	Teléfono/Correo electrónico	Fecha de contacto	Comentarios sobre ellos, herramientas usadas, etc.	Próxima exposición	Próxima exposición	Resultado



maStél cy los datosaTe

#	Nombre	¿Cómo conozco a esta persona: amigo, teléfono, FB, etc.	Teléfono/Correo electrónico	Fecha de contacto	Comentarios sobre ellos, herramientas usadas, etc.	Próxima exposición	Próxima exposición	Resultado

maStél cy los datosaTe

#	Nombre	¿Cómo conozco a esta persona: amigo, teléfono, FB, etc.	Teléfono/Correo electrónico	Fecha de contacto	Comentarios sobre ellos, herramientas usadas, etc.	Próxima exposición	Próxima exposición	Resultado



maStél cy los datosaTe

#	Nombre	¿Cómo conozco a esta persona: amigo, teléfono, FB, etc.	Teléfono/Correo electrónico	Fecha de contacto	Comentarios sobre ellos, herramientas usadas, etc.	Próxima exposición	Próxima exposición	Resultado

maStél cy los datosaTe

#	Nombre	¿Cómo conozco a esta persona: amigo, teléfono, FB, etc.	Teléfono/Correo electrónico	Fecha de contacto	Comentarios sobre ellos, herramientas usadas, etc.	Próxima exposición	Próxima exposición	Resultado

maStél cy los datosaTe

#	Nombre	¿Cómo conozco a esta persona: amigo, teléfono, FB, etc.	Teléfono/Correo electrónico	Fecha de contacto	Comentarios sobre ellos, herramientas usadas, etc.	Próxima exposición	Próxima exposición	Resultado

maStél cy los datosaTe

#	Nombre	¿Cómo conozco a esta persona: amigo, teléfono, FB, etc.	Teléfono/Correo electrónico	Fecha de contacto	Comentarios sobre ellos, herramientas usadas, etc.	Próxima exposición	Próxima exposición	Resultado

maStél cy los datosaTe

#	Nombre	¿Cómo conozco a esta persona: amigo, teléfono, FB, etc.	Teléfono/Correo electrónico	Fecha de contacto	Comentarios sobre ellos, herramientas usadas, etc.	Próxima exposición	Próxima exposición	Resultado

maStél cy los datosaTe

#	Nombre	¿Cómo conozco a esta persona: amigo, teléfono, FB, etc.	Teléfono/Correo electrónico	Fecha de contacto	Comentarios sobre ellos, herramientas usadas, etc.	Próxima exposición	Próxima exposición	Resultado

maStél cy los datosaTe

#	Nombre	¿Cómo conozco a esta persona: amigo, teléfono, FB, etc.	Teléfono/Correo electrónico	Fecha de contacto	Comentarios sobre ellos, herramientas usadas, etc.	Próxima exposición	Próxima exposición	Resultado

maStél cy los datosaTe

#	Nombre	¿Cómo conozco a esta persona: amigo, teléfono, FB, etc.	Teléfono/Correo electrónico	Fecha de contacto	Comentarios sobre ellos, herramientas usadas, etc.	Próxima exposición	Próxima exposición	Resultado



"hoT" cy los datosaTe liSt - cloSe friends Y fAmigo ly

#	Nombre	¿Cómo conozco a esta persona: amigo, teléfono, FB, etc.	Teléfono/Correo electrónico	Fecha de contacto	Comentarios sobre ellos, herramientas usadas, etc.	Próxima exposición	Próxima exposición	Resultado



“hoT” cy los datosaTe liSt - cloSe friends Y fAmigo ly

#	Nombre	¿Cómo conozco a esta persona: amigo, teléfono, FB, etc.	Teléfono/Correo electrónico	Fecha de contacto	Comentarios sobre ellos, herramientas usadas, etc.	Próxima exposición	Próxima exposición	Resultado

“hoT” cy los datosaTe liSt - cloSe friends Y fAmigo ly

#	Nombre	¿Cómo conozco a esta persona: amigo, teléfono, FB, etc.	Teléfono/Correo electrónico	Fecha de contacto	Comentarios sobre ellos, herramientas usadas, etc.	Próxima exposición	Próxima exposición	Resultado



"Lead With Product" cy los datos a Te List

#	Nombre	¿Cómo conozco a esta persona: amigo, teléfono, FB, etc.	Teléfono/Correo electrónico	Fecha de contacto	Comentarios sobre ellos, herramientas usadas, etc.	Próxima exposición	Próxima exposición	Resultado



"Lead With Product" cy los datos a Te list

#	Nombre	¿Cómo conozco a esta persona: amigo, teléfono, FB, etc.	Teléfono/Correo electrónico	Fecha de contacto	Comentarios sobre ellos, herramientas usadas, etc.	Próxima exposición	Próxima exposición	Resultado



“Lead With Product” cy los datos a Te list

#	Nombre	¿Cómo conozco a esta persona: amigo, teléfono, FB, etc.	Teléfono/Correo electrónico	Fecha de contacto	Comentarios sobre ellos, herramientas usadas, etc.	Próxima exposición	Próxima exposición	Resultado



“BeSt hacia arribaortúniTy” cy los

#	Nombre	¿Cómo conozco a esta persona: amigo, teléfono, FB, etc.	Teléfono/Correo electrónico	Fecha de contacto	Comentarios sobre ellos, herramientas usadas, etc.	Próxima exposición	Próxima exposición	Resultado

“BeSt hacia arribaortúniTy” cy los

#	Nombre	¿Cómo conozco a esta persona: amigo, teléfono, FB, etc.	Teléfono/Correo electrónico	Fecha de contacto	Comentarios sobre ellos, herramientas usadas, etc.	Próxima exposición	Próxima exposición	Resultado

"BeSt hacia arribaortúniTy" cy los

#	Nombre	¿Cómo conozco a esta persona: amigo, teléfono, FB, etc.	Teléfono/Correo electrónico	Fecha de contacto	Comentarios sobre ellos, herramientas usadas, etc.	Próxima exposición	Próxima exposición	Resultado



“direct AplicaciónRoach” cy los datosaTe

#	Nombre	¿Cómo conozco a esta persona: amigo, teléfono, FB, etc.	Teléfono/Correo electrónico	Fecha de contacto	Comentarios sobre ellos, herramientas usadas, etc.	Próxima exposición	Próxima exposición	Resultado

“direcT AplicaciónRoach” cy los datosaTe

#	Nombre	¿Cómo conozco a esta persona: amigo, teléfono, FB, etc.	Teléfono/Correo electrónico	Fecha de contacto	Comentarios sobre ellos, herramientas usadas, etc.	Próxima exposición	Próxima exposición	Resultado



“direcT AplicaciónRoach” cy los datosaTe

#	Nombre	¿Cómo conozco a esta persona: amigo, teléfono, FB, etc.	Teléfono/Correo electrónico	Fecha de contacto	Comentarios sobre ellos, herramientas usadas, etc.	Próxima exposición	Próxima exposición	Resultado



“EnirecT AplicaciónRoach” cy los datosaTe

#	Nombre	¿Cómo conozco a esta persona: amigo, teléfono, FB, etc.	Teléfono/Correo electrónico	Fecha de contacto	Comentarios sobre ellos, herramientas usadas, etc.	Próxima exposición	Próxima exposición	Resultado

“EnirecT AplicaciónRoach” cy los datosaTe

#	Nombre	¿Cómo conozco a esta persona: amigo, teléfono, FB, etc.	Teléfono/Correo electrónico	Fecha de contacto	Comentarios sobre ellos, herramientas usadas, etc.	Próxima exposición	Próxima exposición	Resultado

"Shacia arribaél Enirect AplicaciónRoach" cy los

#	Nombre	¿Cómo conozco a esta persona: amigo, teléfono, FB, etc.	Teléfono/Correo electrónico	Fecha de contacto	Comentarios sobre ellos, herramientas usadas, etc.	Próxima exposición	Próxima exposición	Resultado

“Shacia arribaél Enirect AplicaciónRoach” cy los

#	Nombre	¿Cómo conozco a esta persona: amigo, teléfono, FB, etc.	Teléfono/Correo electrónico	Fecha de contacto	Comentarios sobre ellos, herramientas usadas, etc.	Próxima exposición	Próxima exposición	Resultado



“Shacia arribaél Enirect AplicaciónRoach” cy los

#	Nombre	¿Cómo conozco a esta persona: amigo, teléfono, FB, etc.	Teléfono/Correo electrónico	Fecha de contacto	Comentarios sobre ellos, herramientas usadas, etc.	Próxima exposición	Próxima exposición	Resultado



Diez prisas

Paso 1

Este es un problema psicológico, pero la gente siempre se siente más atraída por una persona que está ocupada y tiene cosas en marcha. Si comienzas cada conversación de llamada o cara a cara con la sensación de que tienes prisa, encontrarás que tus invitaciones serán más cortas, habrá menos preguntas y la gente te respetará a ti y a tu tiempo mucho más.

Estos son algunos ejemplos de script "En un apuro":

Para las perspectivas cálidas del mercado:

- "No tengo mucho tiempo para hablar, pero era muy importante que te llegara"
- "Tengo un millón de cosas en marcha, pero me alegro de haberte atrapado"
- "Estoy corriendo por la puerta, pero necesitaba hablar contigo muy rápido"

Para las perspectivas del mercado frío:

- "Ahora no es el momento de entrar en esto y tengo que irme, pero..."

- "Tengo que correr, pero..."

¿Entiendes el mensaje? Pon el tono con cierta urgencia.

Complementar al prospecto

Paso 2

Esto es crítico. El sincero cumplido (y debe ser sincero) abre la puerta a una comunicación real y hará que la perspectiva sea mucho más agradable de escuchar lo que tiene que decir.

Estos son algunos ejemplos de scripts

complementarios: Para clientes

potenciales de mercado cálidos:

"Hastenido mucho éxito y siempre he respetado la forma en que has hecho negocios".

"Siempre has sido tan comprensivo conmigo y te lo agradezco tanto."

"Eres una de las personas más conectadas que conozco y siempre he admirado eso de ti".

"Eres la persona/persona más importante de mi vida y realmente confío en tus instintos".

"Tienes una mente increíble para los negocios y puedes ver cosas que otras personas no ven".

"Estaba pensando... ¿quiénes son las personas más agudas que conozco? Y pensé en ti."

"Eres una de las personas más positivas y enérgicas que he conocido."

"Algunas personas son de mente muy cerrada lo que limita sus oportunidades, pero siempre he admirado el hecho de que estás abierto a mirar cosas nuevas".

"Necesito a alguien que encuentre los agujeros en algo que estoy mirando y absolutamente nada te pasa".

"Eres una de las personas más (conscientes de la salud/tecnología/moda o conscientes de la belleza/bienestar/financieramente inteligente/etc.) que conozco y siempre he respetado eso sobre ti".

"Eres una de las personas más inteligentes que conozco y realmente confío en tu juicio. " " Desde que te conozco he pensado que eras el mejor en lo que haces."

Para las perspectivas del mercado frío:

"Me has dado un poco del mejor servicio que he recibido". "Usted es super agudo.

¿Puedo preguntar qué haces para ganarte la vida?"

"Has hecho una _____ experiencia fantástica."

La clave del cumplido es que debe ser sincero. Encuentre algo en lo que pueda complementar a su prospecto y há hacerlo.

Hacer la invitación

Paso 3

En esta situación un tamaño NO se ajusta a todos. He proporcionado una lista de Enfoques Directos que usarás cuando estés hablando de una oportunidad para ellos específicamente, Enfoques indirectos que usarás para pedir ayuda o consejos y Súper Apaches Indirectos que usarás para preguntar a la gente si conocen a otros que podrían estar interesados.

La mayoría de las personas usan un Enfoque Directo para todas sus perspectivas. Por lo general, va algo como esto "Encontré una manera de hacerme rico y déjame contarte todo sobre ello. Blah bla, bla. Entiendo la pasión, pero realmente... ¿Quién se va a emocionar con eso, a menos que reciban la llamada de un millonario?"

A medida que te conviertas en un profesional de marketing en red, vas a descubrir que usas los enfoques indirectos y súper indirectos mucho más, pero eso no significa que los enfoques directos no tengan un lugar importante.

Secuencias de comandos de enfoque directo

(y recuerde, ya ha hecho los pasos 1 y 2)

Para el mercado caliente:

"Cuando me _____ dijiste, ¿hablabas en serio o estabas bromeando? (Espere la respuesta). ¡Gran! Creo que he encontrado una manera para que usted pueda

conseguirlo / resolver el problema / hacer que suceda / etc." (Esto es para situaciones en las que conoces un área de su insatisfacción)

"Creo que he encontrado una manera de aumentar nuestro flujo

de efectivo" "Encontré algo que realmente necesitas ver"

"Estoy lanzando un nuevo negocio y realmente quiero que lo eches un vistazo"

"Cuando pensé en la gente que podría hacer una fortuna absoluta con un negocio que he encontrado, pensé en ti"

"¿Sigues buscando un trabajo (o un trabajo diferente?). He encontrado una manera para que ambos empecemos un gran negocio sin todos los riesgos".

"Si te dijera que hay una manera de aumentar tu flujo de efectivo sin poner en peligro lo que estás haciendo en este momento, ¿estarías interesado?"

"Me he asociado con una empresa que está abriendo/expandiéndose en la ____ zona"

"He encontrado algo emocionante y eres una de las primeras personas a las que he llamado"

"Cuando pensé en gente de calidad con la que realmente disfrutaría trabajando pensé en ustedes. ¿Estarías abierto a escuchar lo que estoy haciendo?"

"Déjame preguntarte algo... ¿Estarías abierto a diversificar tus ingresos?" "Déjame

hacerte una pregunta, fuera del registro. Si hubiera un negocio que pudiera empezar trabajando a tiempo parcial de su casa que podría reemplazar sus ingresos a tiempo completo, ¿sería que le interesan?

"Como saben, he sido un (inserte la ocupación), pero debido a (negativefactores) he decidido diversificar mis ingresos. Después de considerar mis opciones, he identificado la mejor manera de hacerlo realidad".

"Encontré un negocio emocionante, y juntos, creo que podríamos hacer algo especial. 1+1 podría sumar 10."

O podrías probar el enfoque impactante utilizado con gran efecto con mi buen amigo Randy Gage "Con tus habilidades, podrías ganar \$100,000 al mes en un negocio que acabo de empezar". Esto funciona bien cuando usted es respetado por el prospecto.

He usado este con gran éxito "Esta es la llamada que has estado esperando toda tu vida".

Para el mercado en frío:

"¿Alguna vez has pensado en diversificar tus ingresos?"

"¿Mantienes tus opciones de carrera abiertas?" (Un viejo pero bueno)

"¿Planeas hacer lo que estás haciendo ahora por el resto de tu carrera?"

Puede seguir cualquiera de estos scripts de mercado frío o cualquier variación con lo siguiente: "Tengo algo que podría estar en reposo. Ahora no es el momento de entrar en ella, pero..."

Scripts indirectos

El enfoque indirecto es otra herramienta poderosa para ayudar a las personas a superar su resistencia inicial y entender su oportunidad. Este enfoque se usa mejor cuando solo te estás quedando a quietar y simplemente está pidiendo ayuda u orientación a la gente.

Usé este enfoque extensamente y con gran éxito cuando empecé. Debido a mi falta de credibilidad a los 22 años, no pude tener mucho éxito con un enfoque directo, así que aprendí a play abajo y jugar hasta el ego de la perspectiva. Funcionó increíblemente bien y todavía lo uso de vez en cuando hoy.

Para el mercado caliente:

"Acabo de empezar un nuevo negocio y estoy muerto de miedo. Antes de irme necesito practicar con alguien amistoso. ¿Te importa si practico contigo?"

"Estoy pensando en empezar con un negocio que puedo dirigir desde mi casa. ¿Me ayudarías a comprobarlo y ver si es de verdad?"

"Encontré un negocio que realmente me entusiasma, pero ¿qué sé yo? Tienes mucha experiencia. ¿Lo miras si lo hiciera fácil y me lo hicieras saber si crees que estoy haciendo el movimiento correcto?"

"Un amigo me dijo que lo mejor que podía hacer al iniciar un negocio es que la gente a la que respeto lo eche un vistazo y me dé alguna guía. ¿Estarías dispuesto a hacer eso por mí si lo hiciera simple?"

Para las personas negativas y cínicas "He comenzado un negocio y realmente necesito a alguien que me ayude a hacer agujeros en él. Nada te pasa. ¿Estarías dispuesto a examinarlo por mí?"

Para el mercado en frío:

He encontrado que este enfoque no funciona muy bien porque realmente no tiene sentido para ti mostrar tanto respeto por alguien que acabas de conocer. Directo y Super Indirect funcionan mejor para el mercado frío.

Scripts Super-Indirectos

Los enfoques super-indirectos son increíblemente poderosos y juegan en una serie de niveles psicológicos. Este es un enfoque de red que pregunta al prospecto si conoce a otra persona que podría beneficiarse de su negocio. Utilizo este enfoque todo el tiempo con gran éxito.

Para el mercado caliente:

"El negocio en el que estoy claramente no es para ti, pero quería preguntar, ¿quién sabe que es ambicioso, dinero motivado y estaría entusiasmado con la idea de agregar más flujo de efectivo a sus vidas?"

"¿Quién sabe que podría estar buscando un negocio fuerte que podrían correr desde su casa?"

"¿Quién sabe que ha chocado contra una pared con su negocio y podría estar buscando una manera de diversidad de sus ingresos?"

"¿Conoces a alguna gente afilada que viva en _____? ¿Sí? Estupendo. ¿Podría obtener su nombre y dirección de correo electrónico si lo tiene? Tengo un negocio en expansión en esa área y quiero ver si creen que va a tener éxito allí".

"¿Conoces a alguien involucrado en una búsqueda de empleo seria?"

"Trabajo con una empresa que se está expandiendo en nuestra área y estoy buscando algunas personas afiladas que podrían estar interesadas en algún flujo de efectivo adicional. ¿Conoces a alguien que pueda encajar en esa descripción?"

En la mayoría de los casos, te van a pedir más información antes de que que cualquier nombre (detrás de esa petición con ser curiosidad e intriga pensando que esto podría ser para ellos... pero no te lo van a admitir todavía). Cuando te pidan más información primero, solo responde así. "Eso tiene sentido. Usted querrá saber sobre él antes de referir algunos de sus contactos" A continuación, sólo tiene que pasar al paso 4

Para el mercado en frío:

El mercado frío es exactamente el mismo que el mercado cálido para Super Indirect. Sólo tiene que utilizar los scripts anteriores o cualquier variación que sea cómodo para usted.

Si I _____, ¿lo harías? _____

Paso 4

No vas a ofrecer tu herramienta de 3a fiesta, a menos que acepten hacer algo a cambio. Esta ha sido mi arma secreta durante mucho tiempo.

Permítanme ofrecerles algunos ejemplos:

"Si te diera un DVD que expusiera toda la información de una manera muy profesional, ¿lo verías?"

"Si te diera un CD que describiera el negocio, ¿lo escucharías?" "Si te diera una revista (o alguna otra pieza impresa de prospección), ¿la leerías?"

"Si te diera un enlace a una presentación en línea que lo explicara todo, ¿harías clic en ella y lo verías?"

Si has hecho los primeros 3 pasos correctamente, la respuesta será sí.

Si primero piden más información, simplemente responda con "Entiendo que quieres más formación, pero todo lo que estás buscando está en el DVD, CD o en la pieza impresa o enlace. La forma más rápida de entender realmente de lo que estoy hablando será revisar ese material. Así que, si te lo diera, ¿lo revisarías?"

Si dicen que no, que won't revisarlo y luego agradecerles por su tiempo y seguir adelante. Además, revise los pasos 1-3 para ver lo que podría haber hecho mejor. NO se lo sigas entregando.

Obtenga un compromiso de

Paso 5

"¿Cuándo crees que podrías ver el DVD con seguridad?"

"¿Cuándo crees que podrías escuchar el CD con seguridad?"

"¿Cuándo crees que podrías leer la revista con seguridad?"

"¿Cuándo crees que podrías ver el enlace con seguridad?"

No sugieras un momento para ellos. Haz la pregunta y haz que te den tiempo. Si no es definitivo "Intentaré hacerlo alguna vez", entonces díselo. "No quiero perder tu tiempo ni el mío. ¿Por qué no tratamos de bloquear en un momento que lo habrá visto con seguridad?"

La clave es conseguir que digan SI una segunda vez.

Decir sí al paso 4 NO es un compromiso.

Confirmar

Paso 6

Si te dicen que verán el DVD para el martes por la noche tu respuesta debería ser:

"Así que, si te llamé el miércoles por la mañana, lo habrás visto con seguridad, ¿verdad?"

Si dicen que escucharán el CD para el jueves por la mañana su respuesta debe ser:

"Así que, si te llaméen algún momento del jueves, lo habrás escuchado con seguridad, ¿verdad?"

Si dicen que verán el enlace antes del 1 de julio, su respuesta debería ser:

"Así que, si te llamé el 2 de julio, lo habrás visto con seguridad, ¿verdad?"

La clave del paso 6 es que no han dicho 3 veces que van a seguir a través y lo han hecho todo por sí mismos. Han fijado una cita real contigo para el futuro.

Obtener una hora y un número

Paso 7

"¿Cuál es el mejor número y tiempo para llamar?"

Ahora han dicho que sí 4 veces y las posibilidades que van a seguir se ha aumentado de menos del 10% a más del 80%.

Nota: Por favor, ponga esta cita en un lugar que no olvidará.

Paso 8

¡Deja el teléfono!

Recuerdas, tienes prisa, ¿verdad? Lo mejor es decir algo como

"Excelente. Hablaremos entonces. ¡Tengo que correr!"

Así que esos son los 8 pasos con toneladas de los guiones más calientes en MLM sobre qué decir. Ahora vamos a ponerlo todo junto mostrándoles algunos ejemplos.

Ejemplo #1 – Una persona que conoces odia su trabajo usando Direct Approach

Nombre del prospecto _____

Información de contacto del prospecto _____

(paso 1 - Página 4)

Inserte el script "In a hurry" Oye, no tengo un tiempo para hablar, pero fue realmente importante que llegue a usted.

(paso 2 - Página 5)

Inserta el cumplido Escucha, eres una de las personas financieramente más inteligentes que conozco y siempre he respetado eso sobre ti.

(paso 3 - Página 7)

Inserte la invitación en función del enfoque que haya Cuando me dijiste que realmente elegido no le gustaba su trabajo, ¿hablabas en serio o estabas bromeando? Gran. Creo que he encontrado una manera de crear una estrategia de salida sin poner en peligro a su familia.

(paso 4 - Página 12)

Tengo un CD que tienes que escuchar. Describe de lo que estoy hablando mejor de lo que puedo .

"Si le dio este CD, ¿podría escucharlo?"

(paso 5 - Página 13)

"¿Cuándo crees que podrías escucharlo seguro?"

(paso 6 - Página 14)

¿Martes? Así que si te llamé el miércoles por la mañana. lo habrás revisado con seguridad, ¿verdad?"

(paso 7 - Página 15)

Muy bien, volveré contigo entonces : "¿Cuál es el mejor número y hora para mí para llamar" Fecha: _____

Hora: _____ Número: _____ (paso 8 - Página 15) Genial. Hablaremos

entonces . ¡Tengo que correr y gracias!

Ejemplo #2 – A un buen amigo con enfoque indirecto

Nombre del prospecto _____

Información de contacto del prospecto _____

(paso 1 - Página 4)

Inserte el script "In a hurry" Oye, estoy corriendo por la puerta, pero necesitaba hablar contigo.

muy rápido.

(paso 2 - Página 5)

Inserte el cumplido Siempre ha sido tan comprensivo con migo y aprecio que _____
tanto .

(paso 3 - Página 7)

Inserte la invitación en función del enfoque que haya elegido Acabo de empezar un nuevo negocio.

y estoy muerto de miedo . Antes de irme necesito practicar con alguien amistoso. ¿Te importa si practico contigo?

(paso 4 - Página 12) ¡Estupendo!

"Si le dio un DVD que expuso la información de una manera profesional

¿lo verías?" _____

(paso 5 - Página 13)

"¿Cuándo crees que podrías verlo _____ seguro?"

(paso 6 - Página 14)

¿Jueves? Así que si te llamé el viernes por la mañana. lo habrás revisado con seguridad, ¿verdad?"

(paso 7 - Página 15)

Fantástico _____ "Cuál es el mejor número y hora para mí para

llamar" Fecha: _____ Hora: _____ Número: _____

(paso 8 - Página 15) Genial. Hablaremos entonces . ¡Tengo que correr y gracias!

Ejemplo #3 – A una persona de gran éxito que usa un enfoque indirecto

Nombre del prospecto _____

Información de contacto del prospecto _____

(paso 1 - Página 4)

Inserte el script "In a Sé que estás ocupado y tengo un millón de cosas pasando
hurry"

también, pero me alegro de haberte atrapado.

(paso 2 - Página 5)

Inserta el cumplido Has tenido mucho éxito y siempre he respetado la forma
en que
has hecho negocios.

(paso 3 - Página 7)

Inserte la invitación en función del enfoque que haya Recientemente he comenzado un nuevo negocio
elegido
y estoy buscando a algunas personas afiladas. Claramente no es para ti, pero quería preguntar,
¿quién sabe que es ambicioso, dinero motivado y estaría entusiasmado con la idea de añadir más flujo
de efectivo a sus vidas?

(paso 4 - Página 12)

Entiendo que querías saber más antes de recomendar a la gente. He he
un DVD que explica exactamente lo que estoy haciendo y el tipo de gente que estoy buscando. Es breve.

"Si te envié uno, ¿lo _____ verías?" _____

(paso 5 - Página 13)

Sé que estás muy ocupado y estoy muy agradecida por tu ayuda.

Gracias por aceptar verlo.

"¿Cuándo crees que podría view que _____ seguro?"

(paso 6 - Página 14)

Así que si te llamé después de eso, _____ lo habrás revisado con seguridad, ¿verdad?"

(paso 7 - Página 15)

Muy bien, volveré contigo
entonces .

"¿Cuál es el mejor número y tiempo para llamar"

Fecha: _____ Hora: _____ Número: _____

(paso 8 - Página 15) Gracias de nuevo . Te agradezco mucho. Hablaré contigo entonces .

Ejemplo #4 – A un prospecto de mercado frío que ha hecho un buen trabajo vendiéndole algunos zapatos Prospect Name Prospect

Contact Info _____

(paso 1 - Página 4)

Inserte el script "In a hurry" Ahora no es el momento de entrar en esto y tengo que ir, pero...

(paso 2 - Página 5)

Insertar cumplido Usted es super afilado

(paso 3 - Página 7)

Inserte la invitación en función del enfoque que haya elegido y resulta que estoy buscando

algunas personas afiladas. ¿Planeas hacer lo que estás haciendo ahora por el resto de tu carrera? ¿No? Bueno. Tengo algo que podría interesarte.

(paso 4 - Página 12) Ahora no es el momento de entrar en él, pero tengo un DVD que lo explica todo con gran detalle.

"Si te lo _____ dio, ¿quieres verlo _____?"

(paso 5 - Página 13)

"¿Cuándo crees que podrías verlo _____ seguro?"

(paso 6 - Página 14)

Así que si te llamé después de eso, _____ lo habrás revisado con seguridad, ¿verdad?"

(paso 7 - Página 15)

Muy bien, volveré contigo _____ "¿Cuál es el mejor número y tiempo para llamar" entonces.

Fecha: _____ Hora: _____ Número: _____

(paso 8 - Página 15) Bien, aquí está. Gracias de nuevo por el excelente servicio y voy a hablar con usted pronto.

Hoja de trabajo de invitación de Network Marketing Pro

Nombre del prospecto _____

Información de contacto del prospecto _____

(paso 1 - Página 4)

Inserte el script "In a hurry" _____

(paso 2 - Página 5)

Insertar cumplido _____

(paso 3 - Página 7)

Inserte la invitación en función del enfoque que haya elegido _____

(paso 4 - Página 12)

"Si yo _____ , ¿lo harías?" _____

(paso 5 - Página 13)

"¿Cuándo crees que podrías _____ estar seguro?"

(paso 6 - Página 14)

_____ , lo habrás revisado con seguridad, ¿verdad?"

(paso 7 - Página 15)

_____ "¿Cuál es el mejor número y hora para mí para

llamar" Fecha: _____ Hora: _____ Número: _____

(paso 8 - Página 15)



Teléfono gratuito para EE. UU. y
Canadá: 855-66GOPRO Teléfono:
316-854-3304
Fax: 316-854-8675