

¡Qué hacer!

“No tengas miedo de salir al huerto, ahí están todas las frutas”

— Shirley Maclaine

Hay un arte para presentarte. La pregunta, "¿Qué haces?" Es en realidad dos preguntas en una: "¿Qué haces" y "¿Qué puedes hacer por mí?" Es esencial estar preparado con respuestas que sean conscientes de lo que es relevante o de interés para la otra persona. Además, asegúrate de individualizar la experiencia según con quién estés hablando.

Tu nuevo contacto no está buscando una respuesta larga y detallada. Mantén el enfoque en ellos. Primero pregúntales qué hacen. Aprende de su respuesta para que puedas personalizar la tuya y ganarte su confianza. Habla de las cosas que son verdaderas para ti y tu experiencia.

1 Sé claro y directo

• Tu "discurso de presentación" debe ser corto: 30 segundos como máximo. Es un tema de conversación y está destinado a despertar el interés.

2 Vende el estilo de vida

• En lugar de tratar de vender a la persona productos, concentra tus esfuerzos en iniciar una conversación sobre el Estilo de Vida de esperanza y bienestar dōTERRA®.

Una conversación inicia: "¿Qué haces?" -> "¿Sabes cómo en la actualidad tantas personas están insatisfechas con su atención médica? Bueno, yo soy un proveedor de soluciones! Yo enseño a personas (puedes agregar un tipo específico de persona aquí como "mamás") que buscan bienestar general, cómo resolver el 80% de las prioridades de bienestar en el hogar utilizando aceites esenciales dōTERRA®.

• Obtén más información sobre sus propios intereses y circunstancias (por ejemplo, el deseo de mejorar, o cómo no les gusta su trabajo), y personaliza tu respuesta. "Mi pasión es ayudar a personas como tú... a lograr un mejor desempeño con sus objetivos de bienestar" o "Lo que me encanta del trabajo que hago es ayudar a personas como tú a descubrir cómo crear ingresos residuales".

3 Estructura tu mensaje con una solución

• Usa la tabla de abajo para prepararte para escribir tu propio discurso de presentación. Realiza este proceso varias veces teniendo en cuenta a quién ayudas/enseñas, cuáles son sus problemas y qué soluciones tienes para ofrecer. Práctica algunas variaciones hasta que encuentres lo que te convenga.

PROVEEDOR DE SOLUCIONES	<p>"¿Sabes cómo _____ (menciona un problema)...? Yo puedo ayudarte con eso."</p> <p>La respuesta que esperamos es: "¿Cómo lo harías?" Esto crea un ambiente para una conversación</p>	<p>"Estoy trabajando con _____ tipo de persona de negocio) que quiere _____ para que pueda _____ (menciona situación).</p> <p>Ayuda a la persona a verse a sí misma en la historia que comparte para despertar el interés en lo que tiene que decir. Observa primero para que puedas hacer conexiones. Comienza tu declaración con el tipo de persona que son (por ejemplo, mamá, quiroprácticos) para que se relacionen.</p>	<p>Cuando te diga, "¿Dime cómo funciona? "; invítalos a aprender más con una Guía Construye, y/o invítalos a asistir a un evento sobre producto o negocio como Día dōTERRA® o una Clase de Introducción.</p>
PRODUCTOS	<p>"¿Sabes cómo muchas personas se sienten atrapadas por no saber cómo tratar sus necesidades de bienestar de una manera segura y natural? Trabajo con personas para ayudarles a encontrar mejores soluciones".</p>	<p>"Trabajo con madres que quieren soluciones seguras, naturales y eficaces para que puedan hacerse cargo del bienestar de su familia".</p>	<p>"¿Qué hay de tí? ¿Tienes prioridades de bienestar en las que estás enfocad@? ¿Estás abiert@ a usar algo natural? Me encantaría reunirme para poder compartir algunas cosas que he encontrado útiles. ¿Estarías abiert@ a eso? ... ¡Genial! ¿Qué te parece el martes o el jueves a las 7 pm para reunirnos? "</p>
OPORTUNIDAD	<p>"¿Sabes cómo mucha gente lucha con los empleos que no les gustan? Trabajo con personas para ayudarles a encontrar una mejor manera".</p>	<p>"Trabajo con Quiroprácticos que desean un ingreso residual para que puedan construir su jubilación y tener más tiempo libre".</p>	<p>"Sólo por curiosidad: ¿Estás abiert@ a crear fuentes adicionales de ingresos? ¿Estás dispuest@ a aprender más? ... ¡Genial! ¿Te funciona el martes o jueves a las 7 pm para reunirnos? "</p>

ESCRIBE TU DISCURSO DE PRESENTACIÓN _____
