Teleconferências Eficazes a Três

Teleconferências a três são uma maneira valiosa de agregar sua experiência e testemunho aos esforços de um novo líder ao se conectar com seus candidatos. Consulte estas situações comuns onde as teleconferências podem ser apropriadas.

POR QUE TELECONFERÊNCIAS A TRÊS

- Apoie novos líderes em sua equipe com seus clientes e líderes em potencial.
- · Aumente a credibilidade com os candidatos.
- · Molde diálogos para novos líderes.

VISÕES DO ESTILO DE VIDA & NEGÓCIOS

Quando novos líderes estão aprendendo a apresentar as visões, é importante que você possa apoiá-los durante as primeiras apresentações. Certifique-se de que seu novo líder e canditato ou cadastrado tenham os materiais impressos dos quais eles precisam antes da chamada.



DICAS PARA TELECONFERÊNCIAS EFICAZES

- · Você, seu líder e o candidato dele estão juntos na ligação.
- Com antecedência, procure se familiarizar com o modo de fazer uma teleconferência, seja no seu telefone ou com um serviço como o freeconferencecall.com.
- Prepare os convidados com antecedência fornecendo-lhes o número para o qual devem ligar.
- Lembre-se, por mais importante que seja obter resultados, tão importante quanto isso é permitir com que seu líder aprenda por meio de participação para que ele possa tornar-se mais competente e capaz.
- Faça perguntas para ajudar você a entender as necessidades e esperanças de seu líder em potencial.
- Seja pessoal, autêntico, e talvez até um pouco vulnerável de vez em quando para que você, sua experiência e, consequentemente sua orientação sejam confiáveis e empáticas.

ACOMPANHAMENTO DO SUCESSO & MENTORIA

Se um líder em sua equipe está enfrentando desafios em sua vida pessoal ou negócios, talvez seja útil para você oferecer um apoio adicional em uma teleconferência. Se há múltiplos níveis entre você e o líder a quem você está dando apoio, coloque os líderes que estão entre vocês na ligação quando possível.

RECRUTANDO LÍDERES EM POTENCIAL

1 Prepare

- Convide o seu cliente em potencial para assistir vídeos sobre a dōTERRA individualmente antes da chamada (ex: como construir uma renda com a dōTERRA, Fornecimento Co-Impacto, Fundação Healing Hands, vídeos do Empowered Success) para que eles estejam mais informados sobre o propósito da dōTERRA.
- No início da chamada, o seu downline fala sobre você para estabelecer sua credibilidade. Quando você for adicionado à chamada, eles continuam na linha mas você quem lidera a chamada. Inclua-os sempre que possível. Dê apoio a eles. Lembre-se, o candidato precisa adquirir confiança e confiar em ambos. A longo prazo, o seu downline é o maior apoio deles.

Paça Perguntas Descobridoras

- · Fale-me sobre você...
- · Há quanto tempo você...?

3 Faça perguntas sobre Necessidades

- · Quais objetivos financeiros você quer atingir?
- Tem algo que você gostaria de mudar com relação à sua atual situação de vida?
- Tem algo que o seu trabalho não está te dando? Como isso impacta suas necessidades?

4 Pergunte Focado em Soluções

- · Quais benefícios você vê em...?
- Se você tivesse uma varinha mágica e, o negócio e a oportunidade de produzir renda com a dōTERRA fosse exatamente o que você quer na vida, como seria isso?

Descubra Como Apoiá-los

- Você gostaria de suplementar ou substituir sua renda?
- O que isso quer dizer pra você em termos de reais por mês?
- Quando você gostaria de atingir este objetivo?
 (___ meses ou ___ anos?)
- Tem algo mais que você precisa ou quer saber para seguir em frente construindo o seu negócio dōTERRA?

6 Convite à Ação

- Vamos agendar nossa próxima ligação onde vamos revisar seu plano de negócios e traçar uma estratégia de ação de 30, 60 e 90 dias. Eu posso falar... (ofereça alguns horários). Quando seria bom?
- · Expresse gratidão pela ligação.
- Demonstre suas habilidades de ouvir dinamicamente ao se referir a um detalhe anterior da conversa.
- Expresse confiança de que eles podem criar a vida que desejam.



Apoie Seu Líder

Endosse seu líder e saia da ligação. O seu líder formador pode concluir o restante da ligação.

