

Seguimiento y Cierre

10 Pasos para una llamada de 3 efectiva

La recomendación es hacer 2 llamadas. En la primera nos dedicamos a escuchar y en la segunda a hablar.

Primera Llamada:

10 Pasos para una llamada de tres efectiva

- 1** Antes de tu llamada de 3, tu líder requiere edificarte correctamente... "En este caso tu eres el UpLine o el experto" y una vez que están en la llamada contigo y te presentan con sus prospectos, ellos deben quedarse con silencio y permitir que tomes control de la conversación.
- 2** Toma tiempo para hacer preguntas que te ayuden a conocer más al prospecto:
 - a. ¿Cuéntame sobre.....?
 - b. ¿Por cuanto tiempo has...?
- 3** Haz preguntas sobre sus Necesidades y Problemas:
 - a. ¿Qué es lo más frustrante acerca de (trabajo, situación financiera, casa, vida, etc.).....?
 - b. ¿Qué es lo que te gustaría cambiar de (trabajo, situación financiera, casa, vida, etc.)....?
 - c. ¿Qué objetivos financieros quieres alcanzar?
- 4** Haz preguntas de dolor.
 - a. ¿Qué impacto tiene esto en tu familia?
 - b. ¿Qué impacto tiene esto en tu trabajo?
 - c. ¿Cuáles serían las consecuencias de no resolver ésta situación?
- 5** Si el prospecto no está muy familiarizado con la oportunidad de negocio de dōTERRA, o tu deseas darle más información acerca de él, éste sería el momento en el que lo haces. Luego haces preguntas de Soluciones/ Beneficios:
 - a. ¿Qué tan valioso sería para ti.....?
 - b. ¿Qué beneficios ves de....?
 - c. ¿Si pudieras agitar tu varita mágica y dōTERRA fuera exactamente lo que tu quieres que sea en tu vida, cómo sería?

- 6** Haz preguntas específicas para encontrar cómo sería la mejor forma de apoyarlos en su negocio de dōTERRA
 - a. ¿Te gustaría complementar o reemplazar tu ingreso?
 - b. ¿Qué significa para ti complementar tu ingreso, sería algo como \$500 dlls al mes, \$1000 dlls al mes, o \$2000 dlls al mes?
 - c. ¿Qué significa para ti reemplazar tu ingreso, sería algo como \$2000 dlls al mes, \$5000 dlls al mes, \$7000 dlls al mes o \$10,000 dlls o más al mes?
 - d. ¿Para cuándo te gustaría alcanzar ésta meta financiera, en 3 meses, 6 meses, 12 meses, o 24 meses?
 - e. ¿Cuántas horas a la semana estarías dispuesto a comprometer para tu negocio dōTERRA con el fin de alcanzar tu meta?

- 7** Creo que me queda más claro cuales son tus metas y la manera en la que yo puedo apoyarte en ellas. Hay alguna otra cosa que necesites saber de modo que te puedas sentir cómodo construyendo un ingreso residual con dōTERRA? (si tienen más preguntas, contéstalas.)

- 8** Termina con un llamado a la acción. Agendemos otra reunión para que podamos hacer un plan específico de negocio. Vamos a describir juntos un plan de acción a 30, 60 y 90 días. Yo podría el próximo (martes), qué hora te queda bien a ti, (por la mañana o por la tarde?).

- 9** Diles que realmente haz disfrutado hablar con ellos. Asegúrate de utilizar habilidades dinámicas de escucha. (Recuerda algún detalle de la conversación que tuvieron antes y haz alguna referencia sobre eso!). Diles que esperas que puedan poner un plan de negocios junto contigo.

- 10** Diles que tienes que dejar la llamada, asegúrate de edificar a tu líder y permite que tu líder continúe hablando con ellos.

Segunda Llamada:

Comience la llamada refiriéndose a algo que dijeron en la llamada anterior. Esto crea mucha confianza y credibilidad, y le permite volver al mismo lugar donde estaba en la primera llamada. Esta llamada es donde necesitas hablar, no solo escuchar

- 1** He estado pensando en ti, en tus objetivos, y en tus sueños, y estoy realmente entusiasmado con lo que me has contado, y quiero preguntarte algo...
¿Te gustaría escuchar lo que QUIERES ESCUCHAR o Te gustaría que yo fuera REALISTA Contigo?

- 2** Hemos visto a muchas personas construir dōTERRA, y muchos con éxito en este negocio. Hemos podido obtener promedios donde millares de personas construyen el negocio, y sabemos cuánto tiempo llevan, cuánto tiempo invierten semanalmente y cuánto dinero ganan.

3 Ahora quiero decirte lo siguiente... Sabes que yo no soy del promedio, y se que tú tampoco eres del promedio... pero es bueno conocer estas estadísticas y tener claro de dónde partimos

4 Ok, me dijiste que te gustaría (calificar a rango) para (fecha). Pero si miras el gráfico, vemos que el rango (____) típicamente toma (x meses) así que para ser realista, uno de estos números debe cambiar .

Tiempo para alcanzar Rangos y Promedio de Ingresos					
Rango	Inversion de Tiempo semanal para alcanzar el Rango	Tiempo para alcanzar el Rango	Inversion de Tiempo semanal para mantener el Rango	Promedio mensual de Ingresos por Rango	Ingreso esperado cuando eres nuevo en el Rango
Elite	8 Horas	6 Meses	8 Horas	\$300	\$300-\$800
	15 Horas	2 Meses			
	20 Horas	1 mes			
Premier	15 Horas	3-6 Meses	10-15 Horas	\$742	\$600-\$1,000
Plata	25 Horas	13 Meses	15-20 Horas	\$2,198	\$1,200
Oro	35 Horas	15 Meses	25-35 Horas	\$4,781	\$3,500
Platino	35 Horas	23 Meses	25-40 Horas	\$9,392	\$6,000
Diamante	40-60 Horas	24 Meses	40-60 Horas	16,733	\$8,500
Diamante Azul	40-60+ Horas	36 Meses	20-30 Horas	\$37,758	\$22,000
Diamante Presidencial	40-60+ Horas	48 Meses	10-20 Horas	\$110,083	\$60,000

5 Puedes incrementar el tiempo para el logro de la meta o puedes incrementar el numero de horas a la semana que le puedes dedicar ... Espera una respuesta de tu prospecto.

Cada vez que alguien dice que solo está dispuesto a trabajar 15 horas a la semana pero quiere construir un ingreso como si trabajara a tiempo completo, yo le digo...

1 Yo nunca he visto a alguien que construya un ingreso residual significativo trabajando 15 horas a la semana o menos. Tu puedes, incrementar las horas a la semana, Incrementar el tiempo para el logro de tu meta, o disminuir la cantidad de dinero que quieres ganar en ese tiempo.

2 Ahora que ya sabes mas a fondo como se logran metas en dōTERRA, Vamos a crear una estrategia para tus metas a 30, 60 y 90 días.

3 Háblale sobre el Sistema de Duplicación y cómo va a tener estrategias comprobadas de éxito para llevar a cabo su negocio.

4 Las personas no SOLO van a hacer este negocio contigo por los Aceites Esenciales. las personas van a hacer este negocio contigo, porque se sienten identificados contigo, confían en ti, y creen que puedes llevarlos a donde ellos no pueden ir solos

5

Ahora tu puedes ser una excepción a la regla... pero para miles de personas a las cuales se les hizo el estudio de esta tabla, aquí están las estadísticas de cómo la mayoría de la gente crece.

6

Así que... aquí están los números, dime: ¿Esto te parece realista?

Entonces preguntas: ¿Dime qué estás dispuesto a ajustar?

7

Ahora ... nada es fácil, tienes que pagar el precio por las cosas que valen la pena en tu vida... Cuando ven esto, confían en que este legítimo. 15 horas es lo mínimo para que las personas trabajen en el negocio y tengan el impulso adecuado