Avanzandō
dōTERRA

Seguimiento y Cierre

Avanzandō
dōTERRA

Seguimiento y Cierre

Una actitud positiva te da poder sobre tus circunstancias... en lugar de que tus circunstancias tengan poder sobre ti

Viviana Saltos
Lider Diamante EC
Fundadora Ecuador

Ma Luisa Hurtado
Lider Platino EC
Fundadora Ecuador

Mirta Ibáñez
Lider Diamante Col
Fundadora Colombia

Nuestro Proceso

Avanzandō
dōTERRA

1. Preparar
2. Invitar
3. Presentar
4. Afiliar
5. Seguimiento

El ciclo de ventas dōTERRA®

Avanzandō
dōTERRA

En este momento después de la clase:

- Ya se hablo de los kits de inscripción
- Ya se hablo de los 3 tipos de personas
- Ya se hablo de la oportunidad de negocio
- Tenemos a la mano las herramientas necesarias

CIERRE

Avanzandō
dōTERRA

Decisión Voluntaria para:

Llenar sus necesidades fisicas, emocionales

Comprar al mejor precio

Participar de ofertas, incentivos, puntos

Vivir un estilo de vida saludable

Formar parte de tu equipo

Ser consumidor, compartidor o constructor

Momento esperado , el Si !!!!

Avanzandō
dōTERRA

TIPS PARA UN CIERRE EFECTIVO

1. ELIMINAR EL MIEDO Y LAS INSEGURIDADES.
2. ESCUCHAR. PARA DEFINIR NECESIDADES Y TIPO DE PERSONA
3. . SI YA DECIDIO, NO SOBREVENDAS
4. MANEJA OBJECIONES.
5. CONCRETA CON EMPATIA

Miedos, Inseguridades

Avanzandō
dōTERRA

1.

Miedos:

Rechazo
Objeciones
Preguntas

Inseguridades:

Falta de conocimiento:

- Producto
- Plan de compensación

Miedo...
Su contra es la Accion

Avanzandō
dōTERRA

... De pronto surge esa voz interior que nos lanza oleadas de dudas y preocupaciones, dudas que hacen tambalear nuestros **propósitos** y nuestros sueños.

Cuándo te has atrevido a hacer o iniciar algo y finalmente lo has hecho,, después de hacerlo te has dicho:

¿y por esto me he preocupado y he estado paralizado o sufriendo tanto tiempo?

Avanzandō
dōTERRA

El poder de la Actitud

2.

Avanzandō
dōTERRA

El que sabe escuchar, gana

- ✓ Necesidades físicas y emocionales
  - Personales
  - Su Familia
  - Mascotas
- ✓ Intereses / Necesidades profesionales y económicas
- ✓ Consumidor,compartidor o constructor

ESCUCHAR

3.

Ya decidió ?

Atencion a sus preguntas y afirmaciones

Si ya se decidio no des mas informacion
Guia en el proceso de afiliar

ACTÚA

Avanzandō
dōTERRA

4. Objeciones

Una objeción es una **razón o argumento** que un prospecto expresa cuando se le presenta un producto o servicio.

Las objeciones suelen relacionarse con el precio, calidad, tiempo, dudas, temores de hacer el pago, compromiso, sistema de negocio MLM , entre otros.

Avanzandō
dōTERRA

4. Objeciones

RECONOCER

VALIDAR (ponte de su lado).

AISLAR (habrán otras dudas o preguntas).

BRINDAR SOLUCIONES No se ha decidido aún?

En lugar de decirles a los prospectos que están equivocados, **ayúdalos** a llegar a otra conclusión por su cuenta; y si no logras persuadirlos, sabrás que no son los clientes indicados para tu empresa..

Proxima sesion se ampliara el tema

Avanzandō
dōTERRA

4.
Objeciones:

01

RECONOCER
Busca entender y luego ser entendido

Las personas buscan ser entendidos mas que les des soluciones
“Puedo entender por qué te preocupa eso”

02

Trata de entender /**VALIDAR**

- Porque SI se afiliaría
- Porque NO se afiliaría

NO ASUMIR
PREGUNTAR

“Si entendí bien, Te gustaria el kit familiar y te parece que el precio es más de lo que deseas invertir en este momento.
¿Es correcto?
Entiendo perfectamente.
Si el dinero no fuera un impedimento, entonces esto seria algo que quisieras comprar ?

Avanzandō
dōTERRA

Objeciones:

03

Pide permiso para explorar opciones y juntos desarrollar ideas de soluciones. Esto da al cliente autoridad en la conversación, y le ayuda a sentirse parte al buscar la solución.

"Creo que podemos encontrar una solución que funcione para ti. ¿Qué te parece si pensamos en opciones para resolver esto?"

SOLUCIONES

04

Menciona la experiencia de otra persona y explica la manera en que resolvió el mismo reto. Compartir historias reales de personas reales valida aun más al cliente y le asegura que tú has ayudado a otros a superar el reto.

"La semana pasada, Susana tenia la misma preocupación, así que tuvimos una clase donde ella invito a 5 personas y ganó lo suficiente para comprar el kit que deseaba. ¡Se sintió tan entusiasmada!"

Avanzandō
dōTERRA

5. Concreta con Empatia

Ya esta todo claro

Hay que concretar:

- **Como hacer la afiliación? :**

Te gustaria hacer tu tramite con un LINK o prefieres hacer una Llamada a Doterra?

- **Como pagará? :**

Tenemos varias formas de pago..... cual te parece mas comoda para ti ?

- **Lo hace en ese momento ?**

Te parece bien si lo hacemos en este momento y te voy guiando ?

Tipos de Cierres

1. Presencial grupal
2. Presencial uno a uno
3. ONLINE Uno a uno
4. ONLINE Grupal

Tips Cierre presencial grupal

Avanzandō
dōTERRA

- Es el momento de repartir un pequeño refrigerio
- Se requiere apoyo de otros lideres o compartidores
- Cada lider o compartidor atiende a sus invitados en lo posible.
- Se atiende con prioridad a los que deben salir mas rapido
- La atencion es individual para el cierre.

Guion ejemplo
Clase grupal presencial

Avanzandō
dōTERRA

Permítanme hacerles una pregunta: Ahora que han experimentado con algunos de nuestros productos y que han aprendido más acerca de cómo nos pueden ayudar y lo seguros que son, ¿pueden darse una idea de por qué tantas personas los están usando?.

Los guiaremos para que hoy mismo queden sus ordenes y en un par de días recibirán sus productos y podrán empezar a vivir un estilo de vida saludable.
Recibiran a su celular el link de inscripción o llamaremos a Doterra y estaremos guiándolos en el proceso a cada uno y aclarando sus dudas

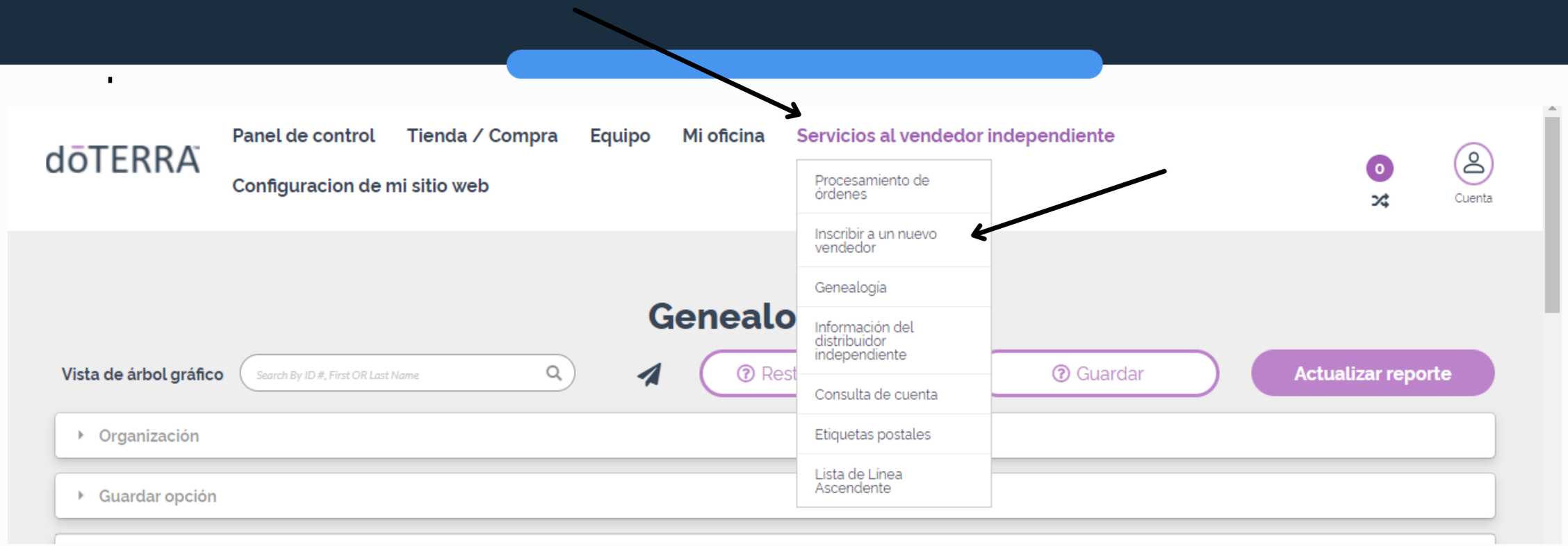
Tips Cierre presencial uno a uno

Avanzandō
dōTERRA

- Tienes alguna duda de los productos que deseas para.....?
- Deseas que te guie eligiendo lo mas apropiado a tus necesidades?
- Que te parece si te envio el link a tu celular o llamamos a Doterra en este momento? ...

Tips Cierre presencial uno a uno

Avanzandō
dōTERRA



Tips cierre online Grupal

Avanzandō
dōTERRA

- Antes de terminar la reunion se les informa que seran atendidos inmediatamente por quien les invito
- Llamar lo mas pronto posible o continuar por whatsapp el proceso de aclaracion de dudas y proceso de afiliación

Tips Cierre online uno a uno

Avanzandō
dōTERRA

- Que te parece si te envio el link de inscripcion a tu celular en este momento o llamamos a Doterra y te voy guiando ?
- Se envia por whatsapp el link de inscripcion que esta en tu oficina virtual. o se hace llamada de tres vias a Doterra
- Le guias en el proceso
- Envias los codigos de cada producto

Ecuador: 023973700- Colombia 601 5088800

Guion de ejemplo

Avanzandō
dōTERRA

Si escuché correctamente, parece que tu prioridad es el manejo del estrés. Pongamos los aceites esenciales correctos en tus manos para solucionarlo. Te recomiendo que empieces con ..... (el Kit de Manejo de Emociones o arma el kit apropiado.)

Avanzandō
dōTERRA

Importante

SIEMPRE después de cada presentación debes buscar un CIERRE, eso significa que estamos buscando que la persona tome una decisión.

No todos tomarán la decisión de obtener su membresía al final de tu presentación, eso es completamente normal. Ahí es donde es vital dar un Seguimiento correcto.

Se estima que necesitamos entre 5-8 conversaciones para que una persona tome su decisión, por eso: sé paciente!

Tú eres un mensajero de esperanza

Avanzandō
dōTERRA

Cuando te enfocas en ayudar a otras personas y compartirles esa esperanza, es suficiente para encender la chispa de la acción, la preocupación que tienes por los cuestionamientos se irá desvaneciendo y el amor genuino y el cuidado, crecen junto con tu entendimiento.

“El ‘servicio-venta’ es dar sin preocuparse por lo que vas a recibir a cambio. En lugar de preocuparte sobre la venta, puedes ponerte en los zapatos de los Clientes y buscar crear valor para ellos” —Neal Anderson

Avanzandō
dōTERRA

Tarea

01

Analiza que habilidades te gustaría fortalecer para hacer cierres efectivos y realiza una practica con tu lider upline

02

Practica el escuchar y encontrar necesidades con algun pariente, familiar y amigo y pon en practica lo aprendido para hacer un cierre efectivo.

Proxima Sesión

Miercoles 9 Febrero

10:00 am

Cierre y seguimiento #2

Avanzandō

dōTERRA

Avanzandō es el programa con el que lograrás tus metas este año.

www.doterra.com