

Plan **ELITE** 2021

SEGUIMIENTO Y
CIERRE



El Cierre

Ya hiciste cosas importantes: Un contacto, una presentación, enseñaste con pasión y ahora?

Debes lograr un cierre efectivo. Ese cierre debe inspirar a que tu contacto se convierta en alguna de estas opciones:

3 Tipos de Personas

Usuario

Compartidor

Constructor

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!

Tips para buscar un cierre efectivo:

1. Por lo general todas las personas presentarán algún tipo de dudas o excusas (dinero, tiempo, creencia en los productos, etc). Por lo tanto, resuelve las dudas antes de que aparezcan, así evitarás perder su atención al final de la presentación.
2. Utiliza tu testimonio de los productos o de tu experiencia desarrollando el negocio.

Testimonio

Explicar el motivo por el cual decidiste compartir con otros lo que haces es vital.

- Que sea sencillo y real.
- Sin exagerar.
- Que salga del corazón.



Llegaron las dudas o excusas?

RECONOCER

VALIDAR (ponete de su lado).

AISLAR (habrán otras dudas o preguntas).

BRINDAR SOLUCIONES

No se ha decidido aún? Puedes incluso dar algún incentivo o regalo de parte tuya buscando animarla a que tome la decisión.



TÉCNICA DE CIERRE

Producto

Desafíos de salud y atención individual

Haz preguntas sencillas

Ejemplo:

De todas las SOLUCIONES naturales que viste, cuales fueron las que te llamaron más la atención y porqué?

ACEITES ESENCIALES Simplificados

3 cosas geniales SOBRE ACEITES ESENCIALES

- 1 SEGUROS**
 - Naturales y seguros. Beneficios sin efectos secundarios.
 - Extractos de plantas con increíbles beneficios para la salud.
 - CPIC Certified Pure Therapeutic Grade® Puros y potentes.

MENTA

 - Energizante
 - Promueve la respiración clara
 - Refresca el cuerpo
 - Alivia la tensión de la cabeza
- 2 EFICACES**
 - Forma efectiva de abordar la causa raíz de los problemas de salud.
 - Los aceites esenciales pasan a través de la membrana celular.

dTERRA On Guard®

 - Promueve la función saludable inmune*
 - Calma la garganta irritada
 - Limpieza para el hogar y manos
- 3 ECONÓMICOS**
 - Si 5 millones al año se gastan globalmente en servicios de salud
 - Aceites esenciales a solo centavos por dosis
 - Ahorra dinero con soluciones naturales.

LAVANDA

 - Calma para la mente*
 - Calma para la piel
 - Calma

3 formas de usar ACEITES ESENCIALES dTERRA®

- A AROMÁTICO**

Diffusa o inhala para:

 - Mejorar positivamente el estado anímico
 - Limpieza del aire
 - Más alveas abiertas

NARANJA SILVESTRE

 - Energizante
 - Rigorizante
 - Eficaz para el estado de ánimo

dTERRA Breathe®

 - Mantiene sentimientos de vitalidad después de días de viajes
 - Promueve sentimientos de respiración clara día y noche
- T TÓPICO**

Aplicar en el área afectada para:

 - Beneficios inmediatos
 - Calmar con aceites de Coco Fraccionado para obtener mejores resultados.

DEEP BLUE®

 - Alivia los mocos y los articularismos activados
 - Calma para la cabeza y el cuello durante un masaje reconfortante

DIGESTZEN®

 - Apoya el bienestar emocional, el manejo de las náuseas ocasionales*
 - Calmar a la hora de las comidas para mejorar la digestión*
- I INTERNO**

Disfruta unas gotas:

 - En agua
 - En comidas vegetarianas
 - Delgado de la lengua

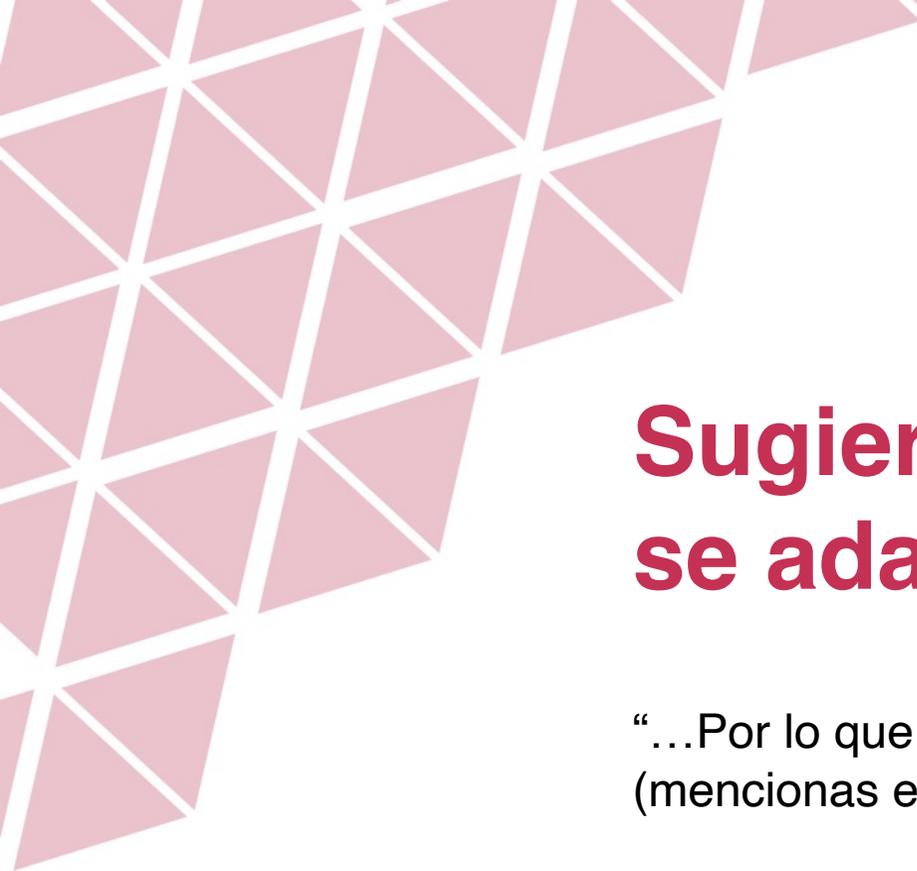
LIMÓN

 - Limpieza para el cuerpo*
 - Limpieza para el hogar

INCENSO

 - Promueve sentimientos de calma
 - Apoya un sistema nervioso saludable*
 - Ayuda a las células a funcionar de manera óptima*

*Este producto no es un medicamento. No se debe utilizar en caso de embarazo, lactancia o si se está tomando un medicamento. Siempre consultar con un profesional de la salud.



Sugiere el kit o productos que mejor se adapte a sus necesidades.

“...Por lo que me has comentado, mi sugerencia sería que iniciaras con este Kit (mencionas el kit o productos). Este kit trae (explicación sencilla del kit).”

“ Qué te parece? Lista para probarlos? Te van a encantar!
Esta es la forma de obtenerlo con descuento y los beneficios que vas a tener (explicas los beneficios del kit y la membresía).”

Se afilió?

Perfecto! Ahora llega el momento más importante. De nada sirve afiliarse si no iniciamos el proceso de educación (Seguimiento).

Agendar una consulta de bienestar

Una vez que el invitado se haya afiliado, agenda la Consulta de Bienestar.
No falles en esto!

Planea que la consulta sea **1-2 días después** que le haya llegado el kit. Busca ayudarlo a colocar su primer LRP y dedica tiempo para explicarle beneficios adicionales de su membresía.

NO SE AFILIÓ AÚN?

No pasa nada, es normal. No te enojés ni te frustres (se nota mucho!)

Recuerda que generar una Afiliación es usualmente un proceso, no un solo acto. El que una persona no se decida hoy, no quiere decir que no lo hará en los días o semanas siguientes.

1. Dile que volverás a contactarle.
2. Dile cuando le contactarás de nuevo.
3. Dile para que le vas a contactar.



Recuerda

- Lo importante no es cómo se afilia, sino establecer una relación de confianza a largo plazo e iniciar el proceso de educación.
- Básate en sus necesidades y presupuesto.
- Hazlo fácil. Encárgate de hacer la afiliación y de ayudarlo en todo el proceso siguiente.
- Ayúdales a encontrar más productos y soluciones en nuestros libros, aplicaciones, sitios web, grupos de apoyo, etc.

ENTRENAMIENTO

— **BACK TO** Basics —

ENTRENAMIENTO

— **BACK TO** Basics —

Introducción básica al negocio

ENTRENAMIENTO
— **BACK TO** *Basics* —

Introducción básica al negocio

Si deseas encontrar constantemente constructores y compartidores debes hablar más del negocio.

Mantén tus presentaciones en menos de 40 minutos.

Pierde el miedo!

- Haz una invitación corta. Puede ser un audio por WhatsApp, una llamada, lo que gustes, pero que sea corto.
- Habla con confianza. Incluso si estás arrancando o si no te ha ido tan bien como lo esperabas, habla con naturalidad y seguridad.
- Practica tu mensaje de invitación muchas veces con tu equipo y upline.
- Ten tu mente y corazón listo para compartir con la mayor cantidad de personas posibles.

Introducción básica al negocio

Cuando las personas muestren interés en el negocio

1. Resuelve la dudas antes de que aparezcan.
2. Si no tienes mucha experiencia, programa inmediatamente una llamada o clase **3 TREE WAYCALL**; con el prospecto de constructor y tu líder de línea ascendente.
3. Recuerda que “explicar el negocio” no es solo explicar el Plan de Compensación, va mucho más allá (igual la mayoría no entiende el PDC al principio).
4. Ve con calma, sin presión, pero con entusiasmo.
5. Deja tareas sencillas de realizar para verificar su compromiso.

Dudas & Preguntas

Plan **ELITE** 2021

ENTRENAMIENTO
— **BACK TO** *Basics* —