

Llamadas efectivas de 3 vías

Las llamadas de tres vías son una forma valiosa de agregar tu experiencia y testimonio a los esfuerzos de un Constructor nuevo a medida que se conecta con sus prospectos. Revisa los escenarios comunes donde puedes usar las llamadas de 3 vías.

PORQUÉ 3- VÍAS

- Ayuda a nuevos Constructores del equipo con los posibles Clientes y Constructores
- Aumenta la credibilidad con tus prospectos
- Es un modelo de conversación para nuevos Constructores

RESUMEN DE ESTILO DE VIDA Y NEGOCIO

Cuando los nuevos Constructores están aprendiendo a hacer su resumen, es mejor que cuenten con tu apoyo, al menos al principio. Asegúrate que tu nuevo Constructor y el inscrito tengan impresos los materiales que necesitan antes de hacer la llamada.



CONSEJOS DE LLAMADAS DE 3 VÍAS EFICACES

- Tú, y tu línea descendente y sus prospectos están todos en la llamada
- Familiarízate con la forma de realizar una llamada de 3 vías, desde tu teléfono o con un servicio como conferencias en línea
- Prepara a los asistentes con anticipación con el número de teléfono de la persona que llama
- Recuerda, por más importante que sea obtener resultados, es más importante permitir que tu Constructor aprenda a ser competente y capaz a través de la participación
- Haz preguntas para ayudar a tus prospectos a comprender sus necesidades y esperanzas
- Sé agradable, auténtico e incluso vulnerable para que tu experiencia y tu orientación, sean fáciles de relacionar y se genere confianza

BUSCADOR DE ÉXITO Y ASESORÍA

Si un Constructor de tu equipo está atravesando desafíos en su vida personal o de negocios, ofrecerle soporte adicional en una llamada de tres vías, puede ser muy útil. Si hay varios niveles entre ustedes, haz que los Constructores / Líderes intermedios se involucren en la llamada cuando sea posible.

RECLUTAR CONSTRUCTORES POTENCIALES

1 Preparar

- Invita a tu prospecto a ver los videos Uno a Uno de dōTERRA® antes de la llamada (ej. cómo ganar dinero con dōTERRA®, Cō-Impact®, Fundación Healing Hands®, Empowered Success) para que sepan más de dōTERRA®.
- Al comienzo de la llamada, el Constructor habla de ti y establece credibilidad. Una vez que te incluyen en la llamada y te presentan, te dan pie para que tú dirijas la llamada. Inclúyelos siempre que sea posible. Apóyalos. Recuerda, el prospecto debe ganar confianza en ambos. A largo plazo, tu Constructor es tu mejor soporte.

2 Haz preguntas de descubrimiento

- *Háblame de ti*
- *¿Cuánto ha pasado?*

3 Haz preguntas de necesidades

- *¿Qué objetivos financieros estás buscando conseguir?*
- *¿Hay algo que te gustaría cambiar sobre tu situación actual?*
- *¿Hay algo que tu trabajo no te esté proporcionando? ¿Cómo afecta eso tus necesidades?*

4 Haz preguntas de soluciones

- *¿Qué beneficios puedes ver ...?*
- *Si pudieras tener una varita mágica, y tu negocio dōTERRA® o ingresos fueran exactamente lo que quieres en tu vida, ¿cómo sería?*

5 Averigua cómo apoyarlos

- *¿Te gustaría complementar o reemplazar tus ingresos?*
- *¿Qué significa eso para ti en términos económicos mensuales?*
- *¿Cuándo te gustaría alcanzar esta meta de ingresos (meses o años)?*
- *¿Hay algo más que necesites o quieras saber para construir tu negocio con dōTERRA®?*

6 Llamado a la acción

- *¿Agendamos nuestra próxima llamada para revisar el plan de negocios y hacer un plan de acción a 30, 60 y 90 días. Puedo llamarte ... (ofrece un par de fechas). ¿Qué hora está bien para ti?*
- Expresa agradecimiento por la llamada
- Muestra tus habilidades para escuchar haciendo referencia a un detalle de la conversación
- Expresa confianza en que ellos pueden crear la vida que desean

7 Respalda a tu Constructor

- Apoya a tu Constructor, y despídete de la llamada. Tu Constructor puede terminar el resto de la llamada.

