

Apeluri în 3 eficiente

Apelurile în 3 sunt un mijloc valoros de susținere a eforturilor Builderilor noi în interacțiunile cu potențialii lor Clienți și Builderi. Aceste apeluri îți permit să demonstrezi noilor tăi Builderi cum se susțin conversațiile și, totodată, să crești credibilitatea lor în relația cu potențialii Clienți. Consultă aceste scenarii frecvente în care apelurile în 3 pot fi adecvate.

PREZENTĂRI GENERALE ALE STILULUI DE VIAȚĂ ȘI ALE AFACERII

Când noii Builderi învață să facă prezentări generale, susținerea din partea ta la primele câteva sesiuni îi poate ajuta să se simtă mai liniștiți. Asigură-te că noul Builder și potențialul Client sau persoană nou înscrisă au materialele necesare înainte de apel.

BILANȚURI ALE SUCCESULUI ȘI MENTORAT

Dacă un Builder din echipa ta se confruntă cu dificultăți în viața personală sau în afacere, poate fi util să-i oferi susținere suplimentară printr-un apel în 3. Dacă există mai multe niveluri între tine și Builderul pe care-l susții, implică și Builderii/Liderii intermediari în apel, acolo unde este posibil.

RECRUTAREA DE POTENȚIALI BUILDERI

Mai jos este prezentă o structură de apel pe care tu și echipa ta o puteți utiliza ca ghid când vă pregătiți pentru apelurile în 3 având ca scop recrutarea de potențiali Builderi.

Sfaturi

SFATURI PENTRU APELURI ÎN 3 EFICIENTE

- Tu, Builderul tău și potențialul său Client participați toți împreună la apel.
- Familiarizează-te dinainte cu modalitatea de a efectua un apel în 3, fie pe propriul telefon, fie printr-un serviciu ca freeconferencecall.com sau Zoom.
- Pregătește participanții în prealabil, transmițându-le numărul de telefon de la care vor primi apelul sau link-ul întâlnirii.
- Potențialul Client trebuie să câștige încredere în tine și în Builderul tău. Pe termen lung, Builderul tău va fi cel mai mare susținător al său.
- Nu uita că, pe cât de important este să obții rezultate, pe atât de important este să permiți Builderului să învețe din participarea la apel, pentru a deveni mai competent și mai capabil.
- Pune întrebări care să te ajute să înțelegi nevoile și speranțele potențialului Client.
- Fii plăcut(ă), autentic(ă) și chiar vulnerabil(ă) din când în când, astfel încât interlocutorul să poată avea încredere și să se poată regăsi în tine, în experiența ta și, deci, în îndrumarea ta.

1 Pregătire/Introducere

- Invită potențialul Client să vizioneze clipuri video unu-la-unu despre dōTERRA înainte de apel (de ex., Originile dōTERRA Europe, Co-Impact Sourcing™, Healing Hands Foundation™, Planul de Recompensare și LRP), astfel încât să înțeleagă mai bine cu ce se ocupă dōTERRA.
- La începutul apelului, Builderul te promovează pentru a-ți conferi credibilitate. După ce te adaugă la apel și te prezintă, face un pas înapoi și te lasă pe tine să conduci apelul. Include-l ori de câte ori este posibil pe parcursul apelului. Susține-l.

2 Pune întrebări pentru a afla informații

- Povestește-mi despre tine...
- De cât timp...?

3 Pune întrebări despre nevoi/puncte nevralgice

- Ce obiective financiare vrei să atingi?
- Ai vrea să schimbi ceva la situația actuală a vieții tale? Există ceva ce locul tău de muncă nu îți oferă în acest moment? Cum afectează acest lucru nevoile tale?

4 Pune întrebări despre soluții/avantaje

- *Ce avantaje găsești în...?*
- *Dacă ai putea folosi bagheta magică astfel încât oportunitatea de afaceri dōTERRA să fie exact ceea ce îți dorești în viața ta, cum ar fi aceasta?*

5 Află cum îl poți susține

- *Vrei să-ți suplimentezi sau să-ți înlocuiești venitul?*
- *Ce înseamnă acest lucru pentru tine din punct de vedere al venitului potențial pe lună?*
- *Când ai dori să-ți îndeplinești acest obiectiv privind venitul (___ luni sau ___ ani?)*
- *Ai mai avea nevoie sau ai mai vrea să știi altceva pentru a merge mai departe în construirea afacerii dōTERRA?*

6 Apel la acțiune

- *Hai să programăm următorul nostru apel, în cadrul căruia vom parcurge planul tău de afaceri specific și vom întocmi un plan de acțiune pe 30, 60 și 90 de zile. Aș fi liber(ă) pentru o discuție... (oferă câteva date). La ce oră e bine pentru tine?*
- Exprimă-ți grațitudinea pentru apel.
- Demonstrează-ți competențele de ascultare dinamică, făcând referire la un detaliu menționat anterior în conversație.

7 Promovează Builderul

- Promovează Builderul, apoi părăsește apelul. Builderul poate finaliza restul apelului.

