

Llamadas tripartitas eficaces

Las llamadas tripartitas son medios valiosos para añadir tu experiencia y testimonio a los esfuerzos de tus nuevos constructores al conectarse con sus candidatos. Mira estas tres situaciones comunes donde las llamadas tripartitas pueden ser apropiadas.

POR QUÉ ES ÚTIL HACER LLAMADAS TRIPARTITAS

- Para apoyar a los nuevos constructores de tu equipo con sus candidatos a clientes y constructores
- Para aumentar la credibilidad ante los candidatos
- Para modelar conversaciones a los nuevos constructores

EVALUACIONES DEL ESTILO DE VIDA Y RESEÑAS DEL NEGOCIO

Cuando los nuevos constructores están aprendiendo a hacer evaluaciones y reseñas puede ser reconfortante tener tu apoyo durante las primeras citas. Cerciórate de que tu nuevo constructor y el candidato o inscrito tengan los materiales impresos que necesitan antes de la llamada.

CHEQUEOS Y ASESORÍAS

Si un constructor de tu equipo está pasando retos en su vida personal o comercial, podría ser útil ofrecerle apoyo adicional en una llamada tripartita. Si hay niveles múltiples entre tú y el constructor que estás apoyando, incluye a los líderes de en medio en la llamada cuando sea posible.

RECLUTAMIENTO DE POSIBLES CONSTRUCTORES

1 Prepárate

- Invita al candidato a ver videos de dōTERRA antes de la llamada (por ejemplo: cómo ganar dinero con dōTERRA, Abastecimientos Co-Impacto®, Fundación Healing Hands®, videos de Éxito Empoderado) para que pueda estar mejor informado acerca de dōTERRA.
- Al comienzo de la llamada, tu constructor te promueve a ti para establecer tu credibilidad. Una vez que te ha añadido a la llamada y te ha presentado, se hace a un lado y te deja dirigir la llamada. Inclúyelo siempre que sea posible. Apóyalo. Recuerda, el candidato necesita ganar confianza en ambos de ustedes. A largo plazo, tu constructor será su principal fuente de apoyo.

2 Haz preguntas de descubrimiento

- *Háblame de ti mismo...*
- *¿Por cuánto tiempo has...?*

3 Haz preguntas sobre la necesidad y el dolor

- *¿Qué metas financieras desear lograr?*
- *¿Hay algo que te gustaría cambiar acerca de tu situación en la vida?*
- *¿Hay algo que tu trabajo no te está brindando? ¿Cómo impacta eso tus necesidades?*

Sugerencia

SUGERENCIAS PARA TENER LLAMADAS TRIPARTITAS EFICACES

- Tú, el miembro de tu línea descendente y su candidato están juntos en la llamada.
- Familiarízate anticipadamente con la manera de hacer una llamada tripartita, ya sea en tu propio teléfono o con un servicio como freeconferencecall.com.
- Prepara a los asistentes anticipadamente con el número telefónico al que deben llamar.
- Recuerda, por muy importante que sea obtener resultados, también es importante permitir que tu constructor aprenda por medio de la participación para que pueda volverse más competente y capaz.
- Haz preguntas para poder entender las necesidades y esperanzas de un candidato.
- Se accesible, auténtico y hasta vulnerable a veces para que los candidatos puedan relacionarse y confiar en ti, tu experiencia y, por lo tanto, tu guía.

4 Haz preguntas sobre soluciones y beneficios

- *¿Qué beneficios ves en...?*
- *¿Si pudieras usar una varita mágica y el negocio o la oportunidad generadora de ingresos de dōTERRA fuera exactamente lo que deseabas en la vida, ¿cómo te sentirías?*

5 Averigua cómo apoyarlos

- *¿Te gustaría complementar o reemplazar tus ingresos?*
- *¿Qué significa eso en términos de dólares al mes?*
- *¿Cuándo te gustaría alcanzar esta meta de ingresos, _____ meses o años?*
- *¿Hay algo más que necesitas o deseas saber a fin de avanzar en el desarrollo de tu negocio con dōTERRA?*

6 Llamado a la acción

- *Programemos nuestra próxima llamada donde hablaremos de un plan de negocios específico y crearemos un plan de acción de 30, 60 y 90 días. Puedo hablar contigo el próximo... (Ofrece un par de opciones). ¿A qué hora te conviene a ti?*
- Expresa gratitud por la llamada.
- Demuestra tus dinámicas destrezas de oyente refiriéndote a un detalle dicho anteriormente en la conversación.
- Expresa confianza en que el candidato puede crear la vida que desea.

7 Promociona a tu constructor

- Promociona a tu constructor y sal de la llamada. Tu constructor puede terminar el resto de la llamada.

