

Conceptos Fundamentales del **Go Pro**

Segunda Parte



Daniela Paz

Belén Etcheverría





Si elegis esta profesión,
sé Go Pro

✗ NO impostor

✗ NO amateur

Desarrolla la habilidad de **enseñar a muchas personas** unas cuantas cosas **sencillas** durante un periodo de **tiempo extendido**.

Este será tu camino a la **independencia financiera** en este negocio.





Habilidad 1: Banco de Nombres



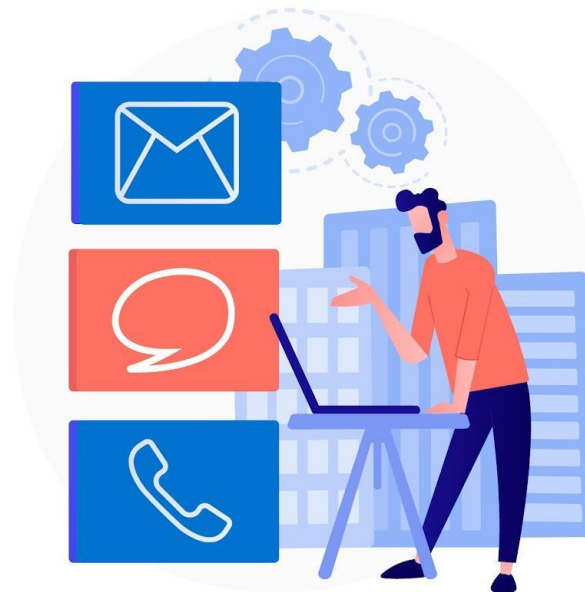
Habilidad 2: Contacto e Invitación



Habilidad 1: Dar presentación de negocio o hacer demostración

HABILIDAD 4

Seguimiento con tus prospectos





Concepto 1

Hacer lo que dijiste que harías.

Sé la persona que hace lo que dice que va a hacer.

La gente te respetará por eso.

2 Concepto 2

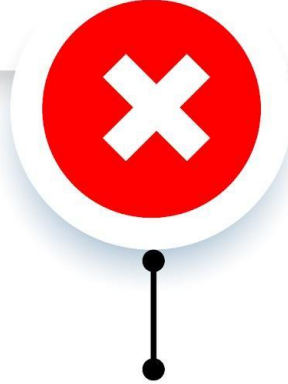
La única razón para tener una presentación es para **establecer la siguiente presentación.**

La idea es **mantener vivo** el proceso de **seguimiento**, ya que la meta es la **Educación y el Entendimiento**, hasta que el prospecto tome la decisión.

Cómo **no** hacerlo



Pensar que la razón de que vea una Presentación de Negocio significa que **ya firme**



Pensar que porque le envié el material lo va a ver, y **reaccionar mal** si no lo hizo



Preguntarle: **“¿Qué te parece?”**

Cómo **sí** hacerlo



Dar la presentación
y **agendar** siguiente
encuentro



Preguntas eficaces

En escala del 1 al 10, siendo 1
“cero interés” y siendo 10
“estar listo para comenzar de
inmediato”, **¿en dónde estás
ahora mismo?**



**¿Qué fue lo que
más te gustó?**



**¿De qué te
gustaría
saber más?**



Concepto 3

Toma un promedio de 4 a 6 presentaciones para que una persona sea parte de esto.

Los profesionales entienden que toma un promedio de 4 a 6 presentaciones para que una persona decida ser parte de tu negocio.



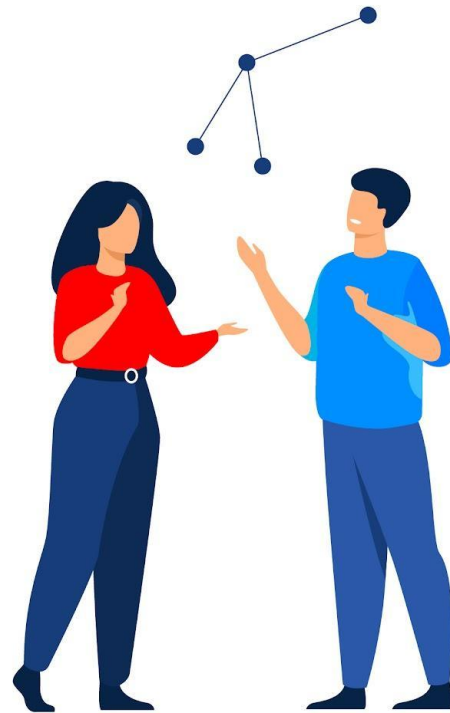
Mientras **mantenemos vivo** este proceso de seguimiento, **construimos** una relación más **fuerte**, fortalecemos una amistad y eso ayuda a generar **confianza**

Nuestra meta es la **Educación** y el **Entendimiento**



Siempre mantene tu urgencia, pero **sé paciente**

Es muy **difícil** educar a alguien con **una sola presentación**





Concepto 4

**Condensa la presentación
para mejores resultados**



Menos es más.
Que tus encuentros
sean **cortos**



Hacer los encuentros lo
más **cercanos** posibles,
para mantener el **interés**



Usar las herramientas:



Un video



Hacer la demostración y
que prueben el producto



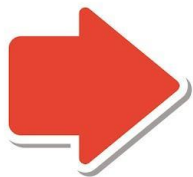
Invitarlos a los talleres
y reuniones de equipo



Encuentro con tu
coordinador

**Si hacés todo esto en una semana,
le das la oportunidad de en verdad
pensar sobre cómo esto puede
cambiar su vida.**





Hablemos de... **Preguntas y Objeciones**



Es **natural** que las
personas tengan
preguntas...

(¿vos las tenías?)



La **manera** en que
respondemos es
importante...

Si actuamos a la
defensiva, podemos
crear **dudas** en su
mente, si somos
ofensivos lo
asustaremos.



Recordá que nuestra meta es la **Educación** y el **Entendimiento**, no ganar un argumento.

Cuando alguien te hace **pre-guntas** y presenta **objeciones** está mostrando **interés**, te está ayudando a identificar cosas que aún no están claras y pidiendo más **información**

Hay solo **2 categorías** respecto a **preguntas y objeciones**

Creencia limitante de los prospectos en sus propias habilidades:

No tengo dinero

No soy vendedor

**Soy muy joven
Soy muy viejo**

**No tengo
tiempo**

No es para mi

**No conozco
a nadie**

Cómo **no** hacerlo



Algunas personas enseñan estrategias sofisticadas que te **hacen parecer inteligente** y al **prospecto ignorante**



Por ejemplo:

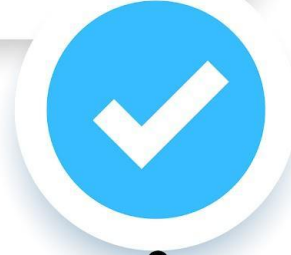
¿No tenés dinero? ¿Tenés celular?
¿Tenés cable? ¡Tenés mucho dinero!! Dale!!

¿No tenés tiempo? ¿Y cuanto tiempo querés estar así? ¡Tenés que cambiar si querés que cambie tu vida!

Cómo **sí** hacerlo



Generando **empatía** con el otro, haciéndole saber que **vos sos como ellos**



La recomendación **Eric Worre**:

Sientes/Sentía/Encontré



Sé como te **sientes**.
Yo me **sentía** así.
Y esto es lo que **encontré**.

Creencia limitante sobre el **Mercadeo en Red**

¿Esto es **mercadeo multinivel**?

¿Esto es una de esas cosas?

No quiero **molestar** a mis amigos

¿Esto es **piramidal**?

No estoy interesado en **multinivel**

¿Cuanto estás **ganando** vos?



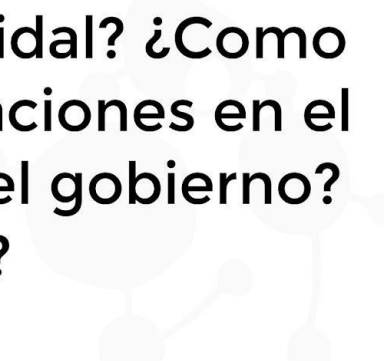
Cómo **no** hacerlo



Algunos enloquecen
cuando escuchan este
tipo de comentarios y
dicen...



¿Esquema piramidal? ¿Como
todas las corporaciones en el
mundo? ¿Como el gobierno?
¿Como todo eso?



Cómo **sí** hacerlo



Al hablar con tus **prospectos** es importante **entender** de donde viene esa pregunta... (o conocieron a alguien o no tuvieron éxito en otro sistema de mercadeo en red)



Hacer **preguntas**, ser **amigable** en el proceso, **conectar**, ser **sincero** y contar tu historia, si te pasó lo mismo en el inicio de tu negocio te dará la oportunidad de ayudarlos a que se deshagan de esa duda y que se **abran a escucharte**

Reflexión

Todo esto lleva tiempo y práctica, si lográs aprender los conceptos verás que es sencillo. Lo positivo es que sólo existen estas dos categorías de objeciones.

Recordá que nuestra meta es la **educación** y el **entendimiento**.



HABILIDAD 5

**ayudar a tus prospectos
a ser clientes o
distribuidores**



La **clave** para tener éxito en estas áreas es una combinación de tener una **buena postura** y realizar **buenas preguntas**





Cómo **no** hacerlo



Emocionalmente
atado al resultado



Asumir que
no se uniría



**Hablar, hablar
y hablar**



Que se note que
estás **necesitado**



No estar
preparado



Estar enfocado en **ser
interesante** en vez de
estar interesado



Cómo **sí** lo hacen los **profesionales**



Honestamente
tratan de **ayudar**



Asumen que la
persona se **unirá**
porque creen
fuertemente en
la **oportunidad**



Se promueven a sí
mismos diciendo:
“**Tenemos un gran
producto y una gran
oportunidad, yo voy
a llevar esto a la cima
y podemos hacerlo
juntos...**”



Están **preparados**



Son muy buenos
en **escuchar**

1

Si elegís hacer este negocio,
¿**cuanto** necesitas generar por
mes para que valga la pena?

2

¿Cuántas horas a la semana
podés usar para hacer esta
actividad?

CIERRE DE 4 PREGUNTAS

3

¿Cuántos **meses**
podés trabajar esas
horas para generar
esos **ingresos**?

4

Si pudiera mostrarte una manera
de generar un **ingreso de (x) al mes**,
trabajando (x) horas a la semana,
durante (x) meses, estarías listo
para comenzar?

Reflexión

- ✓ Como toda habilidad, lleva **tiempo y práctica**.
- ✓ Seguí los pasos...si la persona no está lista, es que necesita más encuentros.
- ✓ Enfocate en estar interesado y hacer preguntas.
- ✓ Es importante aprender a escuchar
- ✓ Recordá que estamos en un negocio y que lleva tiempo. Sé paciente y mantené la urgencia

HABILIDAD 6

**Ayudar a que tu nuevo
distribuidor pueda
comenzar**



La herramienta:

Entrevista para el Plan de Acción



**Validar la decisión de
convertirse en distribuidor**





Establecer expectativas realistas



“Si tenés éxito, será por vos.”

“Si fracasas, será por vos.”

**“Vos vas a ser la diferencia entre
el éxito o el fracaso.”**

**“Yo estoy para guiarte en el paso a
paso, no puedo hacerlo por vos.”**



“Mi trabajo es **ayudarte** a que seas independiente de mí lo más rápido posible”

“¿Estás de acuerdo en que esa es una **buena meta?**”



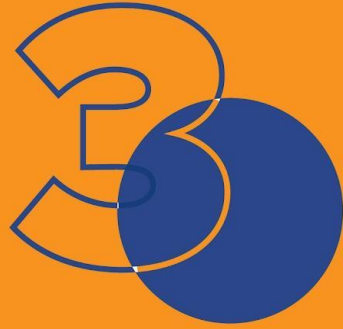
Habrás **altas y bajas** mientras construyas tu negocio.

Habrás momentos **buenos y malos**.

Sabré que estás en uno malo cuando no me llames,
no vengas a las reuniones y comiences a decir excu-
sas...Cuando esto pase (“y le pasa a todos”)

¿cómo te gustaría que nos manejemos?

¿Te doy espacio o preferís que te **recuerde** la **razón**
por la que **empezaste** a hacer esta actividad ?



Revisar la lista para comenzar

El nuevo distribuidor **debe**:



- ✓ Contar con los **productos apropiados**
- ✓ Contar con las **herramientas apropiadas**
- ✓ **Conectarse** a las reuniones, eventos y seminarios
- ✓ Entender el **plan de compensación** (Flex Marketing Plan)
- ✓ Saber cómo **invitar** debidamente a los prospectos



**Crear un Plan de Acción para los
primeros niveles y desafiarlos a
hacerlo rapidamente**



¿Cómo obtener su **primer cliente?**



¿Cómo obtener su **primer distribuidor?**



¿Cómo obtener sus **primeras ganancias?**



Establecer tareas específicas



Tareas simples
Fechas límite

El propósito de esto es que
el distribuidor pueda **superarse**



Tu trabajo como patrocinante es ayudarlos a
superarse continuamente, alentándolos a
“No dejar nunca de ir tras sus sueños”



Resumen



HABILIDAD 1: Banco de nombres

HABILIDAD 2: Contacto e Invitación

HABILIDAD 3: Dar Presentación de Negocio
o hacer Demostración

HABILIDAD 4: Seguimiento

HABILIDAD 5: ¿Cliente o Distribuidor?

HABILIDAD 6: Los primeros pasos del distribuidor

**Tenemos un tercer
encuentro...**
¿Te lo vas a perder?

