

7 HABILIDADES DE TODO NETWORKER

GO PRO - ERICK WORRE

#1 ENCONTRAR PROSPECTOS

HAY 3 TIPOS DE PERSONAS:



IMPOSTORES

Hacen una pequeña lista mental, y todo su futuro se basa en la respuesta de estas personas.



AMATEURS

Hacen una lista con 20 prospectos. Se lanzan con mucho entusiasmo pero sin mucha habilidad.



PROFESIONALES

Lista VIVA 100 contactos! ☐ VIVE PROSPECTANDO DÍA A DÍA.



UN PROFESIONAL DEL MLM

- TRABAJA EN DESARROLLAR LA HABILIDAD DE TENER SU LISTA SIEMPRE ACTIVA
- NO CREEN EN LA SUERTE
- CONOCE GENTE NUEVAS TODOS LOS DIAS
- SE ENFOCA EN AGREGAR VALOR
- SALE DE SU ZONA DE CONFORT



#2 ENCONTRAR PROSPECTOS

MITO HAY QUE TENER UNA
GRAN REPUTACIÓN **FALSO**
LA GENTE SE UNE TU VISIÓN

LA META NO ES RECLUTAR DE INMEDIATO
SE CREA UN RELACIÓN DE CONFIANZA CON EL
PROSPECTO (IDENTIFICANDO SU NECESIDAD Y
DESPÙES SE INVITA A LA REUNIÓN PARA CREAR UNA
SOLUCIÓN)

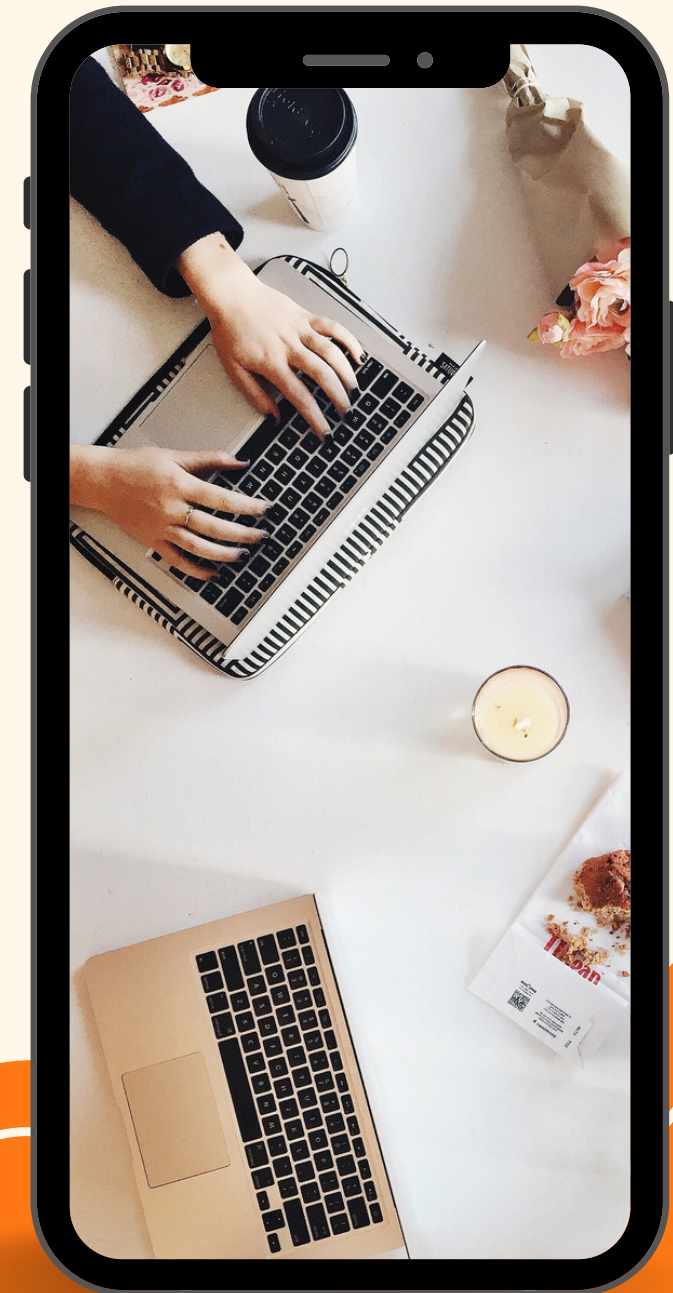
LOS PROFESIONALES TRABAJAN EN
GANARSE LA CONFIANZA DE LA
GENTE

SIMPLE Y DUPLICABLE
REUNIONES EN CASA
USAR HERRAMIENTAS
NO TRATES DE MARAVILLAR TU SABIDURIA,
NO ES DUPLICABLE

PASOS PARA UNA INVITACIÓN PROFESIONAL

- TEN PRISA
- TEN ELOGIO PARA TUS PROSPECTOS
- INVITACIÓN (SI YO.... TÚ LO HARÍAS)
- **CONFIRMACIÓN 1** COMPROMISO DE TIEMPO
- **CONFIRMACIÓN 2** CONFIRMA COMPROMISO
- **CONFIRMACIÓN 3** AGENDA LA SIGUIENTE
LLAMADA - CUELGA

***DE NADA SIRVE INVITAR, SI NO
RECONFIRMAS***



PASOS PARA UNA INVITACIÓN PROFESIONAL

¿Hola ... JUAN cómo estás, te saluda Damila Lazaro. Tienes un minuto.....

Mi llamada de hoy es para hacerte la invitación a mi inauguración de mi nuevo negocio este LUNES a las 4 PM, estoy invitando a mis 20 mejores amigos y tú JUAN eres uno de ellos para estar como invitado especial en mi inauguración de mi negocio, voy hacer un compartir y un brindis y me encantaría contar con tu presencia.

JUAN me confirmas tu asistencia para agendarte y reservar un asiento para ti.



#3 PRESENTAR LA OPORTUNIDAD A TUS PROSPECTOS

- SIMPLE Y DUPLICABLE
- 15 MIN PARA CONOCER A TU AUDIENCIA
- COMPARTE TU TESTIMONIO
- NO TRATES DE IMPRESIONAR A NADIE
- CIERRE SEGÚN TU AUDIENCIA
- USAS LAS HERRAMIENTAS DE LA EMPRESA



Cuenta tu historia

#4 SEGUIMIENTO A TUS PROSPECTOS

- 48 HORAS PARA SOBREVIVIR
- ENFOCATE EN LA NECESIDAD DE TU PROYECTO
- NUNCA HABLES SOLO PARA LA VENTA
- LOS NEGOCIOS MÁS GRANDES SE REALIZAN EN UN AMBIENTE DE CONFIANZA

**EL 70% PASA POR LOS 5 NIVELES DE SEGUIMIENTO
SOLO EL 30 % FIRMA EN LA PRIMERA CITA**

#5 AYUDA A TUS PROSPECTOS

- NUESTRO TRABAJO ES GUIAR / TEN POSTURA
- UN PROFESIONAL SE DESPRENDE DEL RESULTADO
- ASUMEN UN SI
- SABEN ESCUCHAR
- SE ENFOCAN EN LAS NECESIDADES DEL PROSPECTO

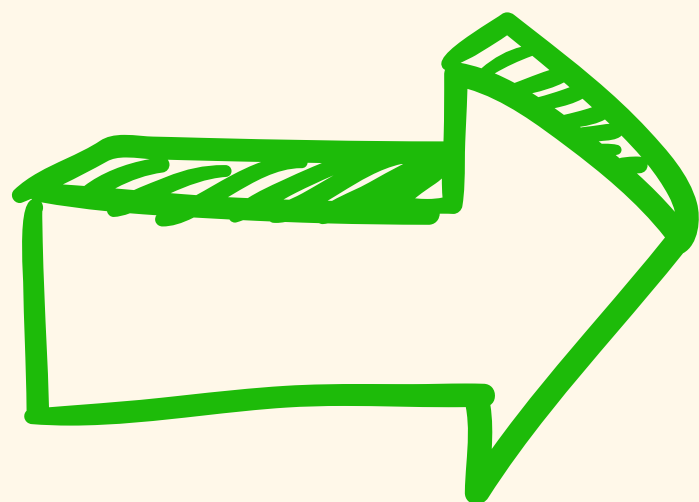


**USAN LAS PALABRAS MÁGICAS YO TE
VOY A AYUDAR**



HAZ PREGUNTAS

¿QUÉ INGRESO NECESITAS GANAR PARA QUE ESTO VALGA LA PENA?



¿CUÁNTAS HORAS A LA SEMANA PUEDES DEDICAR AL NEGOCIO?

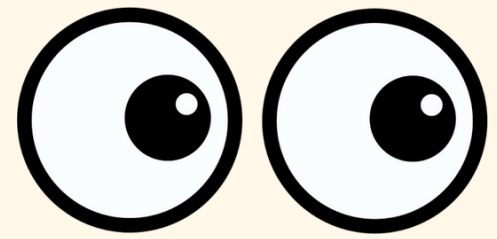
SI TE PLANTEO UN PLAN DE TRABAJO PARA LOGRAR ES META ¿ ESTÁS LISTO PARA COMENZAR?

#6 AYUDA A TU NEGOCIO TENGA SUS PRIMEROS LOGROS

REALIZA SU PLAN ACCIÓN

- FELICIDADES POR TOMAR LA DECISIÓN
- DEFINE METAS Y SUEÑOS (OBJETIVO)
- ARMA TU LISTA DE CONTACTOS
- AGENDA LAS PRIMERAS 2 REUNIONES EN CASA / EVENTOS
- PLANIFICA SU ÉXITO (RANGO)

#7 PROMOVER LOS EVENTOS



Para que tu equipo asista , tú debes ser el primer comprometido en asistir

- EDIFICA A LA PERSONA QUE SALDRÁ A DAR LA PRESENTACIÓN
- TEN CUIDADO CON LOS DISTRACTORES
- CAPACITA A TU EQUIPO



**¡CONVIERTETE EN
UN PROFESIONAL!**