

COMO INVITAR A LA REUNION DE OPORTUNIDAD DE NEGOCIO

Tú decides a quien tratas de reclutar individualmente y a quien invitas a la reunión para reclutarlo en grupo. Invitar significa llevar a la persona a la reunión y dejar que la reunión lo convenza y lo reclute, es decir, es dejarle todo el trabajo a la reunión y tú ahorras tiempo y esfuerzo. Para mí, lo mejor es combinar ambos procedimientos y si esto no convence a la persona todavía me queda el recurso de enviar por correo las copias de mis cheques de regalías y bonos, es decir, si dice que no, no me olvido de esa persona, sobre todo si le veo mucho potencial para hacer este negocio, a veces hay que esperar mucho tiempo antes de que el pez muerda la carnada. El único pez que muerde la carnada y el anzuelo es el que está hambriento, así que, si por el momento tu pez está lleno, hay que esperar a que tenga hambre.

Para invitar hay que dividir a las personas en dos tipos: Los que buscan solo empleos y a los que les gustan los negocios o las ventas.

1.- LOS QUE BUSCAN EMPLEOS.

A la mayoría de las personas les enseñaron que trabajar era igual a tener un empleo, también les enseñaron que tener un empleo es más importante que ganar dinero. Es decir, la mayoría de nosotros aprendimos desde niños que debíamos escoger una actividad que nos gustara y que nos resultara interesante para que trabajáramos con gusto y si trabajas con gusto vas a ser un buen empleado y nunca vas a perder tu empleo, nos dijeron que esto es lo primordial y que el dinero que recibas a cambio es algo secundario, inclusive, que no debes pensar en él. Resultado: quizá todos los profesores de escuela encuentren su profesión agradable e interesante, pero ningún profesor de escuela empleado es millonario en ninguna parte del mundo. Se me hace que el mensaje es "siéntete feliz con lo que haces aunque te mueras de hambre, pero no pidas más, con un trabajo interesante tienes todo lo que puedes necesitar".

Imagínate que de repente ningún empleado estuviera dispuesto a trabajar por poco, que no les interesara el trabajo, que les interesara más el dinero, ¿qué pasaría? Estaríamos en un grave problema mundial, entonces esto es algo que hay que tener bajo absoluto control, y funciona muy bien. El 95% de las personas piensan así y este mismo porcentaje de la gente en todo el mundo es pobre pero feliz, porque según ellos, la felicidad sólo se encuentra en la pobreza! Lo cierto es que la mayoría de las personas buscan un empleo y la minoría es quien está buscando un negocio. Y la clave esta en no seguir a la mayoría, especialmente si no quieres vivir como la mayoría. La mayoría vive mal y la mayoría esta equivocada, errada, incorrecta.

Entonces, antes de invitar a una persona a la reunión, me pregunto si esta persona está buscando tener un negocio, y si no estoy completamente seguro de que la respuesta es sí, mejor le hablo de un empleo. Si me equivoco y le gustan los negocios con lo que vea y oiga en la reunión es seguro que se hace distribuidor, si no me equivoqué y es de las personas que sólo buscan un empleo, la reunión lo podría reclutar. A esto se debe que la mayor parte de las personas digan que no, cuando se les habla del negocio. Todo esto es completamente normal, así es como funciona. Estas personas no tienen ni la más remota idea de cuánto se gana en los negocios, los pobres siempre piensan que todos están pobres y piensan que la única forma de ganar mucho dinero es haciendo cosas malas, pregúntale a un pobre qué haría para obtener mucho dinero y la respuesta usual es: robando un banco o haciéndose narcotraficante; no dice fabricando productos únicos o inventando algo nuevo... ¡Qué lástima que así piensen los pobres!

¿Como invitar a los que están buscando un empleo?

La invitación es básicamente igual en el reclutamiento individual solo que aquí se habla de una "entrevista".

Puedes decir que la empresa con la que trabajas necesita gente.

Ejemplo; Hola Eduardo como estas? Bien. Oye, Tu eres medico, verdad? Si, por qué? Por que la empresa en la que trabajo necesita varios médicos urgentemente! Te interesaría tener un trabajo de medio tiempo? La compañía paga muy bien de 3 a 6 mil dolares por mes! Si quieres te consigo UNA ENTREVISTA, sin compromiso! Cuando quieres venir a la entrevista? esta semana? porque urge! Que día descansas? Las entrevistas son a las qué día puedes venir? Te va a entrevistar el Sr..... y solo le dices qué te envié Yo.

Otro ejemplo; "Oye Juan, fíjate que acabo de encontrarme un nuevo trabajo, es un trabajo de medio tiempo, la compañía es de Estados Unidos, paga muy bien, como \$ 6,000.00 al mes y me preguntaron si sabía de alguien que tuviera tu profesión porque necesitan más gente y pensé en ti. Si estás interesado lo único que tienes que hacer es ir a UNA ENTREVISTA personal sin compromiso! Cuando quieres venir a la entrevista? esta semana? porque urge! Que día descansas? Las entrevistas son a las qué día puedes venir? Te va a entrevistar el Sr..... y solo le dices qué te envié Yo.

Puedes decir, qué necesitas gente para tu negocio/compañía.

Ejemplo: Hola María como estas? Bien. Tu eres Secretaria verdad? si porque? Por que mi negocio/compañía esta creciendo demasiado rápido y necesito gente que me ayude! Te interesaría tener un trabajo de medio tiempo? Se trata de ganar de 3 a 6 mil dolares por mes. Si quieres te doy UNA ENTREVISTA, sin compromiso! Cuando quieres venir a la entrevista? esta semana? porque urge! Que día descansas? Las entrevistas son a las qué día puedes venir?

A todos los desconocidos les pregunto; cuál es su profesión? si me dice que es ingeniero en computación, le digo; fíjese que en mi compañía necesitan un ingeniero de medio tiempo y esta compañía paga de 3,000 a 6,000 dólares al mes, así que si está interesado, va a ser necesario que venga a una entrevista personal..., lo mismo hago si es mesero, chofer, médico, profesor, etc.

Cuando me presentan a una nueva persona.

Me dice: "Mucho gusto, yo soy el Licenciado Gómez", le digo: "¿Es usted licenciado?, me contesta que sí, le pregunto que licenciado en qué? y me contesta que en psicología. Yo le contesto; Licenciado en psicología! Oiga que coincidencia, en mi compañía necesitan un licenciado en psicología. Le interesaría tener un trabajo de medio tiempo?.

Pide la opinión de tus amigos y familiares.

Oye Juan, fíjate que me ofrecen un trabajo de medio tiempo, pero no sé si tomarlo o no, necesito que me des tu opinión, Podrías acompañarme a la entrevista?, tengo que ir al hotel este Quiero que veas de qué se trata y me ayudes a decidir...".

Si es una persona a la que ya invité anteriormente.

Le digo; "Oye Juan, siguen necesitando un ingeniero, ¿Por qué no vienes a la entrevista...?".

La idea es llevarlo a la reunión como sea, para que esta persona escuche la explicación completa, con testimonios y todo, y con eso tenga mejores elementos para decidir, si después de ver y escuchar todo esta persona decide que esto no es para ella, te buscas a otro.

¿Como invitar a los que les gustan los Negocios?

Primero trato de estar cien por cien seguro de que a esta persona sí le gustan los negocios, o las ventas.

LOS QUE TIENEN UN NEGOCIO:

Hola Juan como va tu negocio? R: no muy bien o no se vende bien.

TE INTERESARIA TENER OTRO NEGOCIO? mucho mas productivo que este? Se trata de ganar de 10 a 30 mil dolares por mes! Bien si te interesa tienes que venir a UNA ENTREVISTA, para que te explique todo sin compromiso! Cuando quieres venir a la entrevista? esta semana? porque urge! Que día descansas?

Otro ejemplo; Oye Juan tengo un negocio qué quiero proponerte, se trata de ganar de 5 a 10 mil dolares por mes, comprobados! Bien si te interesa tienes que venir a UNA ENTREVISTA, para que te explique todo sin compromiso! Porque no te puedo explicar por teléfono, pero es algo buenísimo, una gran oportunidad! Cuando quieres venir a la entrevista? esta semana? porque urge! Que día descansas?

Otro ejemplo; Juan, te gustaría ganar \$ 6,000.00 al mes? Juan dice; "Sí, dime de qué se trata", y le contesto; se trata de un buen negocio, que no requiere de mucho tiempo, pero para explicartelo tienes que venir conmigo a UNA ENTREVISTA donde explicarán como funciona el negocio y cómo se gana el dinero, así que te espero el... Al llegar sólo pregunta por mí y yo voy a estar ahí para resolver todas tus dudas.

Otro ejemplo; Oiga, ya que usted es una persona de negocios, le quiero hacer una pregunta: ¿Le gustaría ganar \$ 6,000.00 al mes? Tengo un negocio que le puede dejar más de \$ 6,000 dólares mensuales, se trata de un negocio que no requiere de mucho tiempo. Si le interesa, lo primero que tiene que hacer es venir a una pequeña charla en la que vamos a explicar exactamente cómo funciona este negocio y como se gana el dinero. Si decide que no es para usted, no hay problema, ésto es sin compromiso, así que lo espero el yo voy a estar ahí para resolver todas sus dudas, entonces, ahí nos vemos sin falta.

Cuando hablo con alguien que ya sabe que estoy en Herbalife desde hace algún tiempo, le digo: Oye Juan, te gustaría ganarte \$10,000.00 al mes? al contestarme; Sí, ¿Por qué? le digo: "Bueno, tú sabes que estoy en Herbalife, verdad? Pues, estamos iniciando la introducción de un nuevo producto. Este producto logró que nuestras ventas se incrementaran 5 veces en el primer año, en los países donde ya se introdujo y aquí va a suceder lo mismo. Si estás interesado todo lo que tienes que hacer es venir a una explicación completa sobre este producto, el plan y veas si te conviene o no. Esta es una buena oportunidad para la gente nueva como tú, porque cuando yo empecé, inicié en una situación similar, con un producto nuevo y ahora es cuando hay que aprovechar, porque entre más pronto inicies más ventajas vas a tener, y yo te voy a orientar en todo para que te vaya bien, ¿de acuerdo?, entonces te espero el....

TEN GENTE EN TODAS LAS REUNIONES.

La única forma segura de que construyas una organización fuerte y sólida y que siempre esté creciendo es: Tener siempre gente en las reuniones de Herbalife. Tienes que concentrarte en tener siempre

gente en cada reunión, no pienses en la reunión de la próxima semana, sólo piensa en la siguiente reunión, porque solamente de eso depende que construyas una gran organización o que no construyas nada. El promedio mínimo que debes mantener es de 4 a 6 personas por reunión, para que tu crecimiento esté cien por ciento asegurado. Realmente es sencillo, pero la mayoría de los distribuidores no cumplen con este requisito mínimo. Cada distribuidor que reclutas es un paso más que te acerca al éxito económico, así que, lo mejor que puedes hacer es mantenerte dando más y más pasos siempre, porque es la única forma de que llegues hasta donde está lo que quieres, el éxito!

Cada reunión que hacemos es una oportunidad más para que obtengas distribuidores, no importa el número, puede ser uno o más, pero la idea es que siempre te mantengas continuamente consiguiendo distribuidores y no perder la oportunidad que representa cada reunión, porque cada vez que no aprovechas una oportunidad, esa ya la perdiste para siempre. Es decir, ya perdiste una, podrás tener otras, pero esa en particular, ya la perdiste y no la volverás a tener nunca más. Así es como se fracasa en la vida, poquito a poquito, dejando ir las oportunidades una tras otra.

Cada vez que tienes frente a ti a una persona con la que puedes hablar, es una oportunidad más que se te ha concedido, si la aprovechas puede ser que consigas un cliente o un distribuidor, si la desperdicias y no hablas con esa persona, por miedo, timidez o falta de tiempo, o por la razón que sea, es una oportunidad que perdiste y a los que siempre pierden se les llama perdedores, y a los que siempre aprovechan se les llama ganadores.