

1.- BUSCA A ALGUIEN CON QUIEN HABLAR.

Obviamente para hablar con alguien primero hay que buscarlo y entre quienes lo busco? o donde lo busco? Para mi solo hay dos tipos de gentes en el mundo unos son la gente que yo conozco y otros son los que no conozco. Así se divide el mundo, es decir si veo a alguien en caminando en la calle una de dos, lo conozco o no lo conozco. No hay mas. Entonces hay solo dos grupos:

Conocidos

Desconocidos

CONOCIDOS.

Para empezar a hablar con la gente siempre es más fácil comenzar con los conocidos, es más fácil que te crean, que te vean tomando los productos y noten tus resultados. Aquí hay algo que hay que entender muy bien, tus conocidos realmente son como cualquier otra persona, habrá algunos que estarán en desacuerdo contigo y habrá otros que no, pero eso es normal. Así que lo que tienes que hacer es contarles a todos de los productos y tus resultados, es decir, tu historia con Herbalife para averiguar quienes quieren los productos y quienes no. También hay que tener en cuenta que a veces tus conocidos, o incluso tus seres queridos son personas muy negativas que tratarán de desanimarte, ¡No lo permitas!

DESCONOCIDOS.

Es necesario que también hables con la gente a la que no conoces, debido a que la cantidad de gente a la que no conoces es mucho mayor que la que si conoces. Por lo tanto la mayor parte de tus clientes serán de este grupo y muchas veces, es más fácil venderle a los desconocidos que tus conocidos. La clave es que busques a personas a las que puedas ayudar con estos excelentes productos entre la gente que no conoces.

Hablando con tus conocidos obtendrás práctica suficiente para hablar con la gente que no conoces, además tus conocidos son un medio para llegar a los desconocidos. La idea es que pierdas el miedo a hablar y eso sólo se logra intentándolo una y otra vez, si no eres capaz de controlar tu miedo, difícilmente vas a controlar una organización.

LAS HERRAMIENTAS PARA BUSCAR A LA PERSONA:

- 1.- La Lista De Personas
- 2.- El Botón
- 3.- Los Productos
- 4.- Los Volantes
- 5.- Los Anuncios

- 6.- El catalogo
- 7.- Los Folletos
- 8.- El Album de fotos de Antes y Después
- 9.- El vídeo
- 10.- Calcomanías
- 11.- Audio-cassettes

A.- LISTA.

Todo comienza con la lista. La forma mas fácil de organizar al a gente con la que tienes que hablar es enlistandolas. No inicies sin tu lista.

COMO SE HACE UNA LISTA ?

Un cuaderno.

Primero, necesitas tener donde escribir los nombres y para eso lo mas recomendable es un Cuaderno grande, con hojas no desprendibles y mucho espacio. Para que puedas anotar todos los datos de los enlistados.

Anota todos los datos:

1.- LOS NOMBRES.

Tienes que incluir en tu lista a :

A.- LOS CONOCIDOS.

a).- Los Viejos conocidos.

La mejor forma de hablar con tus conocidos es hacer una lista de todos ellos para que no omitas a ninguno. Es indispensable que anotes en tu cuaderno a todos tus conocidos. Hay dos tipos de conocidos:

Conocidos con los que te mantienes en Contacto y

Conocidos con los que NO te mantienes en contacto.

A quien conozco? Con esta pregunta, debes empezar a hacer tu Lista.

Primero. Anota todos los NOMBRES que recuerdes. Empieza con los conocidos que mantienes contacto y después sigues con los que ya no frecuentas. Si de momento no te acuerdas de sus apellidos, no importa, anotas lo que te acuerdes. Si solo te acuerdas de sus SOBRENOMBRES, pues entonces, eso anota, ya después te acordaras de lo demás. De repente te vendrá a la memoria algún viejo amigo de esos que ya no frecuentas, anótalo inmediatamente en tu lista porque si no, lo volverás a olvidar.

A quien conozco en mi vecindario, en esta ciudad, en otras ciudades, en este país y en otros países. Recuerda que este negocio es internacional. A quien conozco, en mi escuela, en mi trabajo, en mi religión, en el club, en mi partido político,

entre mis vecinos, entre mis familiares cercanos y lejanos, es increíble pero hay familiares a los que no conocemos, yo tengo tíos y primos a los que no conozco. En esta lista incluye a todos tus compañeros y amigos, a tus compañeros de deporte, a tus jefes, a tus profesores, etc.

RELACIONES COMERCIALES.

Frecuentemente nos olvidamos de la gente con la que tenemos **relación comercial**. Es decir, gente a la que le Vendemos o compramos **productos o servicios**. Como tu doctor, el dentista, el peluquero, el banquero, el contador, el maestro de tus hijos, el cartero, el sastre, el carnicero, el plomero, el mesero, el sacerdote, el que te vende víveres, el restaurantero, el que te vende el periódico, la leche, el pan, las tortillas, la ropa, los zapatos, etc.

En tu negocio: tus proveedores, tus clientes, tus empleados, etc.

La lista es interminable, nos ponemos en contacto todos los días con una gran cantidad de gente con la que tenemos una relación puramente comercial y quizá no los consideramos nuestros amigos o compañeros, pero eso no significa que no los conozcamos.

b).- Nuevos conocidos.

Tu trabajo en este negocio, de aquí en adelante será mantenerte siempre, buscando a gente con quien hablar. Todos los días "nos presentan" nuevos amigos o amigas, que en realidad son nuestros nuevos conocidos, por lo tanto, ya pueden pasar a formar parte de nuestra lista.

Seguro que conforme pasen los días, vas a ir agregando más y más nombres, la idea es que incluyas en ella a todos los que conoces y has conocido, porque es seguro que todos necesitan de estos productos y de tu AYUDA!.

B.- LOS CONOCIDOS DE TUS CONOCIDOS.

Una forma de ponerte en contacto con más gente es hablar con los conocidos de tus conocidos. Es decir, usa a tus conocidos como PUERTA DE ENTRADA para llegar a más gente, a la gente que "ellos" conocen pero tu no.

A quien conoces que tenga problemas de peso o de salud? Haciendo esta pregunta a tus conocidos, con tu cuaderno y pluma debes iniciar esta lista. Es importante que pidas los nombres, todos los datos y pregunta que problema tiene. Entonces, anotas el nombre y el problema de la persona.

PIDE AYUDA A TUS CONOCIDOS!

Independientemente, que mi AMIGO Juan me compre los productos o no, yo siempre pido AYUDA y digo: Mira Juan, estoy tratando de llevar estos productos al mayor número de gentes que los puedan necesitar, tu eres mi amigo y necesito tu AYUDA, así que, conoces algunas personas que los puedan necesitar? La respuesta siempre es SI, podrías darme los nombres y teléfonos por favor? porque les voy a hablar a todos ellos. Simplemente, ayúdame, Juan. Y usualmente saco de 5 a 10 nombres. Y la lista se hace interminable y el trabajo también. Y finalmente, también invito a Juan a una reunión.

La pregunta es, Uds., creen que mi amigo me quiera ayudar? y me de los nombres de sus conocidos. Obviamente que si y así es como consigo más gente todavía y entre todos ellos por lo menos consigo uno o dos clientes.

Con este método es IMPOSIBLE no conseguir gente con quien hablar. Es tan fácil hacer esto que todo mundo lo puede hacer, yo no concibo que alguien me diga que no encuentra gente que pueda necesitar estos productos. **Si tu no conoces a alguien que necesite o quiera comprar estos productos, busca a alguien que conozca a esa persona.**

El secreto del éxito es; Si tu no sabes, busca a alguien que sepa. Si tu no puedes, busca a alguien que pueda. No necesitas ser un superhombre para tener éxito en la vida, no tienes que poderlo todo ni saberlo todo, tampoco tiene que gustarte hacer todo!

C.- GENTE CON LA QUE NO PUDISTE HABLAR PERSONALMENTE.

Son bastantes las ocasiones, en las que por una causa u otra no podemos explicar de los productos a alguien, entonces decimos, después te llamo por teléfono para explicarte con mas calma. Si esa persona es una que todavía no esta en nuestra lista, debemos agregarla a la lista de la gente interesada pero que no tuvimos tiempo u oportunidad de hablar.

No anotes en "papelitos"

Un error que frecuentemente cometemos es anotar su nombre y su teléfono en algún "papelito" que después fácilmente perdemos y con ello la oportunidad de volver a hablar con esa persona. Otro error es anotarla en el sitio equivocado, es decir la anotamos en nuestro cuaderno, directorio o agenda, pero en un sitio donde no lo podemos encontrar porque lo olvidamos o porque esta en un sitio que no vemos con frecuencia. Eso es falta de orden y el desorden siempre lleva la fracaso.

Si puedes hacer tu lista por duplicado mejor, porque siempre existe el riesgo de que pierdas el portafolios, te lo roben o simplemente puede ser que pierdas el cuaderno y con el la lista de todos tus posibles clientes.

Tu centro de influencia.

Todas estas personas forman parte de tu Centro de Influencia. Tu centro de influencia es la gente que te conoce bien, que confía y cree en ti. Debido a eso, es más fácil que te escuche a ti, que a un vendedor, o a los anuncios de radio, televisión y revistas. Es por eso este sistema de ventas directas de persona a persona es tan eficaz.

No conozco a nadie!

Cuando alguien nos pregunta, a quien conocemos, usualmente pensamos en nuestros familiares y amigos solamente y la mayor parte de las veces nuestros familiares están en otra ciudad y tenemos muy pocos amigos, entonces solo se nos vienen a la mente 3 o 4 personas y creemos que ellos son todos a los que conocemos, pero no es cierto, conocemos a muchos más! La mentira más grande que alguien puede decir es NO CONOZCO A NADIE, eso es sencillamente imposible. Si compras cosas, es imposible que no conozcas gente.

ANOTALOS A TODOS.

No empieces diciendo, creo que a mi tío Juan no le interesa la nutrición, entonces mejor no lo anoto. O mi amigo José no tiene ningún problema de peso o de salud, entonces no tiene casa anotarlo. O a mi contador no le gustan las hierbas. O a mi novia no le gusta tomar tabletas. O Pedro no tiene dinero para comprar esto, etc. Por que de esa forma no vas a anotar a nadie en tu lista. Tu obligación es anotarlos a todos, independientemente si les interesa o no, o si los necesitan o no. Por que si a ellos no les interesa, seguro que conocen a alguien que si. Si ellos no los necesitan, seguro que conocen a alguien que si. Tu trabajo es ANOTARLOS A TODOS, sin discriminar a nadie.

SIGUE LAS INSTRUCCIONES!

La mayor parte de los distribuidores fracasados en Herbalife, son aquellos que no saben seguir las instrucciones al pie de la letra y cuando leen este párrafo dicen, si debo hacer una lista, pero NUNCA la hacen, dicen yo no necesito hacerla porque yo me acuerdo de todos mis conocidos, y eso es una gran mentira. Es imposible, que te acuerdes de todo lo que sabes o que tengas presente todo lo que sabes en este momento, así mismo es imposible que te acuerdes de toda la gente que conoces y has conocido sobre todo la gente a la que frecuentas muy poco o no frecuentas nunca, porque aunque no los frecuentes siguen siendo tus conocidos. Entonces, tienes que destinar un tiempo especial para hacer tu lista y recordar a todos aquellos a los que conoces. Tienes que hacer tu lista tan grande como sea

posible. Pero no empieces a hacer este negocio sin ella, porque andarás como un barco a la deriva, sin rumbo y sin dirección. Es en serio, si no tienes intenciones de hacer tu lista no la hagas, pero en caso de ser así, mejor olvídate de este negocio, porque sin ella no vas a llegar a ningún lugar y solo estarás engañándote. Entonces, si no has hecho tu lista NO intentes nada!

LOS DEMAS DATOS:

2.- Número de Teléfono y Fax

Tienes que anotar los números de teléfono de la casa, oficina, trabajo, negocio y de algún lugar donde se puedan dejar recados. Es importante y además ahorra mucho tiempo, el anotar las claves o prefijos telefónicos de las ciudades, donde vive la persona de tu lista. Incluso anota la clave de tu misma ciudad, porque cuando andamos de viaje algunas veces se nos olvida nuestra misma clave telefónica, sea de nuestro de nuestra ciudad o de nuestro país.

3.- Dónde vive?

Es importante saber la dirección de las personas de tu lista. Hay que saber si vive lejos o cerca. Si vive en otra ciudad o en otro país.

Aquí la pregunta es: A quién conozco en? Conozco a alguien en? Así hazlo ciudad por ciudad y país por país.

4.- Ocupación.

Siempre es bueno saber la ocupación o profesión de la persona, por que siempre existe la posibilidad de que, después de hacerse tu cliente, le pidas que se haga tu distribuidor. Y si conoces su ocupación y sobre todo sus ingresos, ya sabrás por donde empezar, cuando tengas que hablar del asunto.

5.- Quién es?

Es importante anotar de quien se trata. Muchas veces tenemos el nombre pero no nos podemos acordar quien es. Entonces hay que anotar si es un familiar, mi hermano, mi novia, un amigo, un compañero de trabajo, del equipo deportivo, del club, del partido, de la escuela, de la religión, mi jefe, mi profesor, etc.

En el caso de los conocidos de mis conocidos debes poner "Amigo de"

Relaciones comerciales: Es un cliente, proveedor, empleado, profesional que me sirve, como mi doctor, contador, dentista, etc. Es un socio, vendedor, negociante, restaurantero, mesero, taxista, tendero, etc.

6.- Qué problema tiene?

Este es el punto mas importante de todos los datos. Es necesario saber si esta persona tiene problemas de peso o esta enfermo de algo. Porque ese será el tema

central de nuestra conversación con la persona. Entonces tienes que determinar si esta persona, necesita: **Bajar, subir o mantener su peso.** Si esta **enfermo**, que enfermedad tiene. Sobre todo saber si es una enfermedad relacionada con una mala alimentación como: gastritis, migrañas, presión alta, fatiga, Artritis, colesterol alto, colitis, etc.

También debes saber si la persona esta Sana o es deportista y los necesita para mantenerse bien y sobre todo para prevenir que se enfermen. Cuando la persona esta sana, es el mejor momento para empezar a tomar estos magníficos productos es una tontería que esperes a enfermarte para empezar a tomarlos.

Habrá otros de los que no sabrás en que estado se encuentran, pero siempre trata de saber que problemas tienen y en que estado se encuentran. Todos necesitan los productos, pero los que tienen problemas de peso y los enfermos, los necesitan más urgentemente.

7.- Cómo lo vas a contactar?

Una vez que hayas anotado en tu lista la gente de la que te acordaste el primer día, ese mismo día o al siguiente empieza a hablar con ellos. La clave es empezar inmediatamente.

I.- Personalmente.

a).-Gente con la que tienes contacto personal diario.

Esta es la gente con las que te ves todos los días, obviamente tu ya sabes quienes son todos ellos. Habla con todos con los que te pones en contacto personal todos los días, sin omitir a ninguno. Solo tienes que decidir la cantidad de gente con la que vas a hablar todos los días, hasta haber hablado con todos.

b).- Gente con la que tienes contacto personal ocasional.

Esta es gente con la que te encuentras a intervalos de tiempo, como por ejemplo cada fin de semana en la discoteque, la parroquia, jugando en el parque, cada vez que vas a hacer algún pago, a arreglar tu auto, en alguna reunión escolar o social, cuando vas a comprar algo. Si tienes sus teléfonos es mejor llamarles por teléfono, si no les hablas cuando te las encuentres.

c).- Gente que visitarás.

Conocidos

En tu lista, habrá gente a la que usualmente visitas en sus casas u oficinas, por cuestiones comerciales, sociales o familiares. Es decir, gente con la que normalmente te reúnes, pues aprovechas esas reuniones para hablar con ellos. Otros por vivir cerca de tu domicilio, es decir tus vecinos, se te hará fácil visitarlos para hablar con ellos. A otros los visitarás porque no tengan teléfono.

Cerciórate de que siempre lleves el vídeo de nutrición celular contigo cuando vayas a visitar a alguien.

De acuerdo a tu tiempo, haz mínimo UNA VISITA DIARIA a cada uno de tus diferentes conocidos, con tal de que hables con toda la familia de una vez. Es decir, muestra el vídeo en una casa diferente todos los días. Primero visita a la gente que te queda más cerca y posteriormente la que vive lejos.

A los que no puedas visitar individual mente, sobre todo si tienes muchos vecinos trata de verlos juntos en una reunión. A los que no vengán a la reunión, visítalos en sus casas o háblales por teléfono.

Desconocidos.

También, a la gente que no conoces debes visitarla en sus casas, sobretodo cuando te pidan ver los productos, después de haber hablado por teléfono con ellos. Pero para ir pide de preferencia que te reúnan al menos 5 personas para hacer una explicación gratis y sin compromiso. Si no es posible ve y explícale a esa persona de forma individual.

d).- Gente que te visita.

Este punto engloba la gente que nos visita no solo en nuestra casa o apartamento sino en el trabajo, en la oficina, gente que se sube a tu automóvil. La idea es que hables con la gente en todas las situaciones posibles sin perder oportunidad cuando están junto a ti.

II.- Telefónicamente.

Explicación

Haces una cita personal

Conocidos.

A quien vas a llamar por TELÉFONO:

A la gente con la que no tienes contacto personal.

Gente que vive en otras ciudades o países.

Gente a la que no pudiste explicarle por falta de tiempo.

Gente que explicaste personalmente pero necesita mas información.

a).- Gente con la que no tienes contacto personal.

Claro que siempre es mejor hablar personalmente, pero cuando no se tiene la posibilidad de hacerlo, la siguiente opción es hablar a través del teléfono.

Tienes dos opciones: Le explicas todo por teléfono o haces una cita para explicar todo personalmente.

Vender por teléfono es básicamente igual que vender personalmente. En este negocio es indispensable tener teléfono, varias líneas si es posible. Trata de hacer

el mayor número de llamadas en el menor tiempo posible, para eso, antes de hacer la llamada, anota en un papel los puntos de los que vas a hablar y ve al grano, se breve y conciso, Ahorra tiempo.

Habla inmediatamente del problema que tiene esa persona, de los productos, de tus resultados, de los resultados similares de otras gentes.

El requisito al explicar por teléfono es que tienes que poner 5 veces más emoción y entusiasmo a tus palabras. Si la persona no esta, deja recado de que es URGENTE que se comunice contigo, de manera que ella te busque. Deja tu número telefónico y di que tienes algo que es verdadera mente IMPORTANTE para esa persona.

Si La Persona No Esta Háblale Al Que Contesteste!

Una buena opción es hablarle de los productos a la persona que te conteste, porque esa persona también es candidato a ser tu cliente. Le hablo de los productos cuando me pregunta el motivo de mi llamada y si no me pregunta le digo si puedo dejar un recado si la respuesta es si, digo, dígame que tengo la solución a sus problemas de y al terminar le digo y si UD. esta interesado dígame para llevarle los productos a UD. también.

Vender estos productos por teléfono es tan fácil como personalmente. Porque se dice exactamente lo mismo. Yo usualmente uso el teléfono para interesar a la persona, explicarle los productos y venderle. Si no logro entonces hago una cita con mi conocido, para que venga a alguna reunión de ventas o que yo le visite en su casa para que vea los productos.

Hay muchos distribuidores, que solo venden por teléfono y tienen bastante éxito. Si el teléfono es la única herramienta que tienes pues esa utiliza y sácale el máximo provecho, sobretodo con las gentes que conoces en otras ciudades.

Tienes que aprender a vender por teléfono, porque hay gente con la que nunca te podrás poner en contacto personal.

Telefónicamente a Desconocidos.

a).- Los conocidos de tus conocidos.

A esta gente, les tienes que llamar por teléfono, por que es gente que obviamente no conoces y que tampoco sabes donde los puedes encontrar personalmente. Al llamarles, tienes que decir quien te dio su nombre, su numero telefónico y el por que.

Tienes dos opciones: Le explicas todo por teléfono o haces una cita para explicar todo personalmente.

b).- Otras opciones.

Llamadas equivocadas

Llamadas ocasionales
Llamadas por otros asuntos
Gente que se anuncia en los periódicos
Gente del directorio telefónico

En este grupo están las gentes que te llaman por teléfono por diversos motivos, digamos motivos de trabajo, porque te quieren vender algo, por que te quieren saludar simplemente, para invitarte a alguna fiesta, reunión o a salir a algún sitio, o porque marcaron tu numero equivocadamente. Primero trata el asunto por el que hablaron y segundo pregúntales si tienen algún problema de peso o de enfermedad. Empieza con las frases: Por cierto, Ah me olvidaba preguntarle, Disculpe Ud. me había dicho que tenia un problema de? Antes de terminar solo déjeme hacerle una pregunta

III.- Por Fax.

Claro que si la persona tiene Fax, es mejor completar la información por escrito, pero siempre después de haber hablado personalmente o telefónicamente. El Fax ahorra mucho dinero.

IV.- Por Correo.

Este es el medio, para los que no tienen teléfono ni Fax, viven muy lejos y nunca nos los encontramos. Es decir se usa este medio cuando no hay otra alternativa. Por correo se pueden enviar, folletos o revistas que expliquen todo o una carta que explique los productos de forma concisa.

8.- Donde lo vas a contactar?

En la calle, parada del autobús, en el autobús, tren, avión, en el trabajo, en la escuela, en el club, en el bar, la disco, restaurante, iglesia, en el consultorio, en su casa, su oficina, sala de espera, en el supermercado, en el banco, en su negocio, etc.

Los Datos se pueden anotar de forma vertical, es decir con divisiones verticales o en forma de lista, un dato abajo del otro. Esta es la mejor forma de planear y diseñar como les vas a hablar, como los vas a contactar y cuando lo vas a hacer.