

QUE DECIR PARA RECLUTAR INDIVIDUALMENTE

- 1.- Despertar el Interes.
- 2.- La Explicación Individual.

1.- QUE DECIR PARA DESPERTAR EL INTERES.

Hablas con ellos sea por teléfono o personalmente. Les hablas de:

- a).- Ganar más dinero
- b).- Un buen trabajo
- c).- Un negocio mejor
- d).- Vender un producto que se vende fácil y rápido

Recuerda que lo más importante para esa persona es satisfacer sus necesidades económicas, solucionar sus problemas económicos y mejorar su nivel de vida. Nivel de vida es igual a cantidad y calidad de comodidades. Nivel de vida es igual a nivel de ingresos. Por lo tanto todos necesitan mejores ingresos.

Si es una persona que tiene trabajo le hablo de un trabajo de medio tiempo.
Si es una persona que no tiene trabajo le hablo de tener un trabajo de tiempo completo.

Puedes hablarle de ganar mucho dinero.

Hola Juan, quiero hacerte una pregunta; dime te gustaría ganar 150.000 ptas. al mes?

Sí, pero como? haciendo que?

Mira un amigo mío tiene un negocio que le deja mucho dinero, el gana como y ahora me esta enseñando como puedo llegar ganar 150.000 ptas. por mes haciendo el mismo negocio y me dijo que si tenía a algún amigo o familiar que quiera a ganar dinero, que lo trajera mañana, y pensé en tí, yo tengo que reunirme con él mañana en la noche, y si te interesa tu también podrías venir. ¿Dime te interesa? ¿sí o no?
Si pero de que se trata?

Yo solo sé que distribuye unos productos alimenticios en varios países, pero no sabría como explicartelo bien, así que es mejor que vengas para que él mismo te lo explique mucho mejor.
Solo quiero saber si te interesa? ¿o no? para llamar a otro amigo.

Si me interesa, que debo hacer?

Venir conmigo a conocer a esa persona, te va a encantar, el gana por mes, tiene una casa de, tiene un carro marca..... que cuesta, un reloj marca que cuesta, un portafolio marca que cuesta, corbata marca que cuesta, Trajes marca que cuestan se acaba de comprar acaba de irse de vacaciones a etc.

Si es mujer un bolso marca que cuesta, zapatillas marca que cuestan ropa marca que cuestan etc.

Nota: Eso es promover a la persona, es despertar la curiosidad de tu invitado, promueve todo lo que puedas, sin llegar a la exageración. No e digas nada que no pueda creer, porque si lo exageras no lo creera y no tendra ningún impacto en el.

Otra forma:

Hola Juan, quiero hacerte una pregunta; dime te gustaría ganar ente 150.000 y 300.00ptas. al mes?
Sí, pero como? haciendo que?

Mira un amigo mío que representa una compañía norteamericana de productos alimenticios, con sucursales en varios países yo estoy trabajando con él y me esta yendo muy bien, tu sabes lo que es ir a las tiendas y comprar todo lo que tu quieres y me esta yendo tan bien, que puede ser que deje mi empleo muy pronto, precisamente ayer me dijo que necesitaba otra persona con mis características; una persona que le guste tratar con el publico, y de pronto, no se porque pero me acorde de tí.

Fijate el solo esta aquí por dos o tres dias para supervisarnos asi que si te interesa tienes que venir a hablar con él yo tengo que reunirme con él mañana en la noche, y si te interesa tu también podrías venir. ¿Dime te interesa? ¿si o no?

Si pero de que se trata?

Yo no sabría como explicartelo bien, así que es mejor que vengas para que él mismo te lo explique mucho mejor.

¿Solo quiero saber si te interesa? ¿o no? para llamar a otro amigo.

La forma indirecta.

Hola Juan, quiero hacerte una pregunta, conoces a alguien que este interesado en ganar 300.000 ptas. al mes?

Si conozco a una persona.

Quien?

Yo. Pero haciendo que?

Mira un amigo

La forma agresiva.

Hola Juan, quiero hacerte una pregunta; si yo te demostrara una forma en la que pudieras ganar 300.000 ptas. al mes sin descuidar lo que ahora haces, estarías interesado en conocerla sí o no?

¿Pero haciendo que?

Solo dime si estas interesado en conocerla, para decirte cuando y donde te lo voy a explicar. Fijate bien, dije 300.000 ptas. sin descuidar tu trabajo, ¿estas interesado y saber si o no?

Bueno si.

Ok, entonces nos vemos mañana en la noche en

Puedes pedir su Opinion para un Trabajo.

Hola Juan, fijate que me ofrecen un buen trabajo pero no estoy muy seguro de que me convenga o no, mañana tengo una segunda entrevista y me gustaría que me acompañes para que me des tu opinion, y me ayudes a decidir, puedes?

Bien entonces te espero en

Puedes pedir su Opinion Para un Negocio.

Hola Juan, fijate que me ofrecen un buen negocio pero no estoy muy seguro de que me convenga o no, mañana tengo una segunda entrevista y me gustaría que me acompañes para que me des tu opinion, y me ayudes a decidir, puedes?

Bien entonces te espero en

PUEDES OFRECER UN TRABAJO

Los que tienen empleo: Les hablas de un trabajo de medio tiempo.

Los que estan sin empleo. Les hablas de un trabajo de tiempo completo.

Puedes decir qué 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 de 150.000 a 300.00 ptas. por mes! Bien si te interesa en UNA MEDIA HORA te explico lo que hace la compañía y en que consiste el trabajo, sin compromiso! Pero necesito una media hora libre de ruidos y distracciones, para explicarte con calma y bien! ¿Cuando quieres que hablemos de esto? ¿Que día descansas? ¿Quieres que nos veamos en... mi oficina, en un restaurante o en tu casa?

La forma indirecta.

Señor disculpe, que hora es?

Las 5.00 de la tarde.

Por cierto, quizá Ud. me pueda ayudar, necesito personas para trabajar con una compañía de los Angeles California, conoce por casualidad a alguien que quiera ganar 300.000 ptas. por mes?

Si.

Quien es esa persona?

Yo.....

Si es alguien que va en el autobús o tren.

Disculpe, y Ud. a qué se dedica? R: Soy enfermera. Oiga qué coincidencia! No puedo creerlo. La compañía con la que trabajo necesita varias enfermeras urgentemente. LE INTERESARIA TENER UN TRABAJO DE MEDIO TIEMPO? La compañía paga entre 150.000 y 300.000 ptas. por mes! Yo soy una de las personas que contrata en al compañía. Bien si le interesa

Puedes decir, qué necesitas gente para tu compañía.

Ejemplo: Hola María como estas? Bien. ¿Tu eres Secretaria verdad? ¿si porque? Por que estoy iniciando mi compañía y esta creciendo demasiado rápido y necesito gente que me ayude! Te interesaría tener un trabajo de medio tiempo? Se trata de ganar de 150.000 y 300.000 ptas. por mes. Bien si te interesa

Si es alguien que me encuentro trabajando en algún lugar.

Disculpe, que hace Ud. aquí? o Qué puesto tiene aquí? R: Soy Contador. Qué tal le pagan aquí? R: No muy bien, por que? Por que estoy iniciando mi negocio/compañía, esta creciendo demasiado rápido y necesito gente que me ayude! Le interesaría ganar de 150.000 y 300.000 por mes en un trabajo de medio tiempo? Bien si le interesa

Si es alguien que trabaja en; la caja de un supermercado, un restaurante, un banco, una oficina, etc.

Ud. es Secretaria verdad? Si. Qué tal le pagan aquí? R: Mal, por que? Por que estoy iniciando mi negocio/compañía, esta creciendo demasiado rápido y necesito gente que me ayude! Le interesaría ganar de 150.000 a 300.000 ptas. por mes en un trabajo de medio tiempo? Bien si le interesa

PUEDES OFRECER UN NEGOCIO

Hola Juan como va tu negocio?

No se vende bien.

TE INTERESARIA TENER UN NEGOCIO que te deje más dinero? Digamos de 10 a 30 mil dolares por mes!

Si, pero que negocio es ese?

Bueno, si te interesa en UNA MEDIA HORA, te explico en que consiste el negocio! Pero necesito una media hora libre de ruidos y distracciones, para explicarte con calma y bien! Cuando quieres que hablemos de esto? Quieres que nos veamos en... mi oficina, en un restaurante o en tu casa?

Otra forma.

Oye Juan tengo un buen negocio para tí, se trata de ganar de 5 a 10 mil dolares por mes, comprobados! Si te interesa, dame UNA MEDIA HORA para qué te explique personalmente de qué se trata, sin compromiso! Porque no te puedo explicar por teléfono, pero es algo buenísimo, una gran oportunidad! y tenemos qué empezar lo más rápido posible, antes de que otros se nos adelanten, así qué urge! Cuando quieres qué hablemos de esto? Quieres qué nos veamos en... mi oficina, en un restaurante o en tu casa?

Si es el dueño de un negocio, al momento de pagar.

¿Es este un buen negocio? Deja mucho dinero?

No, ya no es buen negocio.

Las ganancias no son buenas?

No.

LE INTERESARIA TENER OTRO NEGOCIO? que le pudiera dejar de 10 a 30 mil dolares por mes? Mi trabajo es buscar gente que quiera trabajar con nosotros. Si le interesa en UNA MEDIA HORA, le explico en que consiste el negocio, sin compromiso! Pero necesito una media hora libre de ruidos y distracciones, para explicarle con calma y bien! Cuando quiere que hablemos de esto? Quiere que nos veamos aquí mas tarde? cuando este libre de ocupaciones? o prefiere que nos veamos en otro lugar?

LA PROMESA.

Es muy sencillo, se habla de la promesa, es decir, de lo que alguien puede llegar a obtener con este plan, si la promesa es lo suficientemente grande entonces valdrá la pena pagar el precio, así que hay que hacer que la promesa quede lo suficientemente clara, bien comprendida. Por ejemplo, digo "Oye Juan, te gustaría ganar \$ 5,000.00 mensuales? u Oye Juan, tengo un negocio para ti, me acabo de enterar de una gran oportunidad que puede dejarnos más de \$ 5,000.00 mensuales, ¿Te interesa?" Seguramente Juan responderá que sí.

Si es un desconocido, digamos, el amigo de algún conocido mío, siempre espero a que me pregunte: Y tú a qué te dedicas?, le respondo; Tengo una empresa que distribuye productos alimenticios, por cierto, Le gustaría ganar \$ 5,000.00 mensuales?, generalmente contestan "sí, pero Cómo?..."

En otros casos les digo: Oye, tengo algo especialmente para ti, pero primero dime, te gustaría ganar \$ 5,000.00 mensuales?, ¡Contéstame sí o no! La idea es impactar a la persona con los \$ 5,000.00, así que menciono el dinero en la primera oportunidad posible, y si creo que \$ 5,000.00 no es una cantidad suficiente, busco una cantidad mayor, la cuestión es que si el dinero no es atractivo para esa persona, difícilmente vas a lograr que quiera hacer algo.

Mucha gente hace cosas por caridad o sólo por un deseo de ayudar a la humanidad pero no esperes que alguien quiera distribuir estos productos sólo por caridad o por el deseo de ayudar al mundo y sus problemas. No, los distribuidores que consigas van a hacer todo el trabajo y todos los cambios necesarios por una sencilla razón llamada; dinero. Así que tienes que poner un anzuelo de dinero lo suficientemente grande,

es decir, tienes que dar una muy buena razón para que alguien vaya y venda estos productos y reclute a más distribuidores, y la mejor razón es MUCHO DINERO.

El que busca ganar mucho dinero siempre está dispuesto a hacer mucho, el que busca ganar poco significa que está dispuesto a trabajar poco. Si tus distribuidores realmente creen que es posible ganar \$ 5,000.00 en este negocio van a hacer todo lo necesario para obtenerlos. Esto es, los \$ 5,000.00 serán el mejor motivador que puedan tener para ser capaces de pasar por todo el trabajo, las penurias y todas las dificultades que se presenten. No puede ser de otra forma, los peces grandes no se pescan con anzuelos pequeños! ¡entre más grande es el pez más grande ha de ser la carnada!

2.- LA EXPLICACION INDIVIDUAL.

TU HISTORIA y las pruebas. 10 minutos

1.- Buenas noches. Como te llamas? De donde eres? Cual es tu profesión u oficio?

2.- Cuanto tiempo tienes en este negocio? Como eras antes de empezar? Tenías algo en especial? Tenías dinero? Experiencia en los negocios?

3.- En que trabajabas antes de Herbalife? Cuantos empleos tenías? Como se llamaban las compañías? Cuantas horas trabajabas? Cuanto ganabas? Como vivías? Como era tu casa? Tu carro? Que marca? Tenías deudas? De cuanto? Que hacías con el dinero que ganabas?

4.- Como te hiciste distribuidor? Leiste algun anuncio en el periodico? fue un volante? Una invitación personal? Que titulo tenía el anuncio? Que te hizo pensar? Que decía el texto? Cuanto ofrecía? Que pensaste? Como reaccionaste? Como hiciste la cita? Donde te citaron? Como te recibieron? Había mucha gente? Tenías curiosidad?

5.- Entonces por qué fuiste a una reunión? Fue una explicación individual? Que paso en la reunión/explicación? Te explicaron los productos? que pensaste? Te explicaron el plan de mercado? que pensaste? Lo entendiste? Pusiste excusas? Por qué? Cuando te hiciste distribuidor?

6.- Te hiciste distribuidor el mismo día? Por qué? Como conseguiste el dinero? Tenías dudas? Tenías miedo de arriesgarte? Donde te hiciste distribuidor? Estabas desesperado? Pagaste y que pasó? Llenaste el contrato? Te explicaron como se tomaban los productos? Te explicaron como se hacía el negocio? Que pensaste? Creíste que con esos 3 puntos ibas a llegar a ganar 10.000 dólares al mes? Que esperabas que te dijeran? Como pensabas en ese entonces? Que has descubierto? Empezaste a hacer esas 3 cosas?

7.- Porque empezaste a tomar los productos? Que pensaste cuando te dijeron que tenías que tomartelos?

8.- Qué problemas tenías antes de tomar los productos? Habla de todos los problemas en forma de lista. Peso: Desde hace cuanto tiempo? Cuantos kilogramos? En que parte del cuerpo? Cuantos centímetros tenías en la cintura? Como te quedaba la ropa? Que te decían? Que talla eras? Que talla habías sido siempre? Que pensabas? Como te sentías? Energia: Como estaba tu nivel de energia? Como era ese problema? Desde hace cuanto tiempo?. y Enfermedades: Que sufrías? Como era? Desde hace cuanto tiempo? Como te sentías con esos problemas? Que pensabas de esos problemas? Que pensaba de ti la gente?

9.- Habías intentado resolver esos problemas? Como? Con que? Que hacías? Y que pasaba?

10.- Cuanto tiempo te tomó obtener resultados? Di el tiempo con los resultados en forma de lista. Kilogramos y centímetros en la cintura! Cuantas tallas perdiste? Que tal la energia? y tus enfermedades? Como te sentías al principio? Que otras cosas notaste? Que piensas de tus resultados?

11.- Cuantas veces al día tomas los productos?

12.- Sigues comiendo de todo?

13.- Que tal el sabor del batido? Te gusta? Te quita el hambre? Con que la preparas?

14.- Tambien tomas tabletas? Te gustan? Son faciles de tragar?

15.- Como estas ahora? Has vuelto a subir de peso? Como esta tu nivel de energia? Como esta tu salud? Sigues tomando medicinas?

16.- Como te sientes ahora? Me siento muy bien o nunca me habia sentido mejor en mi vida, me siento increíble, fenomenal, etc.

17.- Habías vendido algo, antes de Herbalife? Sabías vender? Que te aconsejó tu patrocinador? Te gustó la idea? Que dijiste? Como empezaste a vender? Que pensabas? Como te sentías? Como conseguiste a tu primer cliente? Quien era? Como se llamaba? Como era? Que problema tenía? Como hiciste la venta? Tu le hablaste o ella te hablo? Tenía dudas esa persona? Que le contestaste? Le llevaste los productos? Que resultados tuvo esa persona? En cuanto tiempo? Que pensó de sus resultados? Como se sentía? Que pensaste tu? Por que? La gente se dió cuenta? Esa persona recomendaba los productos? Mas gente te pidió los productos? Que te decían? Tenías tiempo?

18.- Hacías esto de tiempo completo. medio tiempo o ratos libres? Cuantos paquetes vendiste el primer mes? Cuanto ganaste? Cuantos paquetes el segundo? Cuanto ganaste? Cuantos el tercero? Cuanto ganaste? Que fue lo primero que hiciste con ese dinero? Cuando renunciaste a tu trabajo? Como tomaste la decisión? Que te dijeron en tu casa? Tus amigos? Tus familiares? Ya sabías que se podían ganar 20,000 dólares por mes? Que te parecía ganar poco?

19.- En cuanto tiempo te hiciste supervisor? Lo hiciste solo o con ayuda de tus distribuidores?

20.- Tus amigos se hicieron distribuidores? Quien fue tu primer distribuidor? Como conseguiste los siguientes? Hiciste reuniones grandes? Ponías anuncios? Fuiste a otras ciudades? A otros paises? Tus distribuidores se hicieron supervisores?

21.- Cuando llegó tu primer cheque? Cuanto tiempo después de haber empezado? De cuanto fue? El segundo? El tercero? Hasta cuando siguió subiendo sin bajar? Tu cheque sube y baja?

22.- Cuanto ganas ahora? Cuantos supervisores tienes en toda la organización? En que ciudades? En que paises?

23.- Ha cambiado tu estilo de vida? Tienes cuenta bancaria? Cuantos bancos? Tarjetas de crédito? Tienes deudas? Casa nueva? Autos nuevos? Ropa cara? A donde has viajado? A otros países? Cada cuando te vas de vacaciones? Como son tus vacaciones? Que hoteles? Restaurantes? Que piensan en tu casa? Tus familiares?

Esto es lo más importante para convencer a alguien.

Los testimonios que tienen más fuerza, son los de quienes trabajan en sus ratos libres o medio tiempo, es decir, ganar mucho dinero empleando solamente unas cuantas horas al día. Así que es extremadamente importante que hagas tu propia historia.

Tienes que contar tu historia y la historia de otros distribuidores a los que también les está yendo bien.

Con tu historia vas a lograr que la gente crea! y diga:

- Creo que todo es cierto
- Creo que es posible
- Creo que es fácil
- Creo que esto me puede funcionar
- Creo que yo podría hacerlo.

Hacer que alguien piense así, sólo se logra con tu historia y la historia de otros distribuidores. Todos podemos contar historias, no importa quien seas, qué antecedentes tengas y qué preparación profesional tengas, o que no tengas ninguna preparación, todos, sabemos contar historias.

Enseña tus estados de Cuenta bancarios.

Una manera más efectiva que mostrar las copias de tus cheques de Regalías y Bonos, para hacer que crean tus ingresos es mostrando tus depositos y tus retiros bancarios. Muestra tus estados de cuenta bancarios en original eso convence mucho más que las copias de los cheques y no deja ninguna duda.

LOS PRODUCTOS.

Dices el nombre y explicas que hace cada uno de los productos mostrando frasco por frasco (vacío) o bien mostrando fotografía por fotografía de un catalogo o folleto de productos, o bien con el manual de carrera.

Testimonios del producto. Si hay personas que ya hayan estado tomando el producto les pides sus testimonio.

Muestra el Álbum de fotos antes y después.

PLAN DE INGRESOS.

Explicas todos los escalones desde Distribuidor, Constructor de éxito, supervisor, Equipo del mundo, GET, Millonario y Presidente.

Y el plan de 5 X 5 X 5 para llegar a presidente rápido:

	El	
Primer nivel	5 supervisores	625 dólares de regalías por mes
Segundo nivel	25 supervsores	3,125 dólares de regalías por mes

Tercer nivel	125 supervisores	15,675 dólares de regalías por mes
	Total	19,425 dólares de regalías por mes

Testimonios de ganancias.

Si hay otros distribuidores les pides su testimonio con el negocio.

Los niveles de vida o comodidades.

Nivel de vida es igual a la calidad y cantidad de comodidades que puedes tener. Nivel de vida es igual al nivel de satisfacciones de nuestras necesidades, problemas, gustos y deseos.

El nivel de vida depende únicamente del nivel de ingresos.

Super alto	Excesos, Super satisfacción.
Alto	Satisfacción, Sofisticado, Refinado.
Medio Alto	Apariencia, Marcas, Tarjetas y crédito
Medio medio	Sueños, Confo mismo
Medio Bajo	Necesidades
Bajo	Escaces
Miserable	Carencias

En cual de estos niveles esta Ud? Porque seguro que esta en alguno.

El objetivo principal de ganar dinero es para mantener nuestro nivel actual de vida, no caer por ningún motivo a un nivel inferior y de preferencia subir a uno superior.

Todos queremos Vivir mejor eso significa pasar del nivel de vida que llevamos actualmente a uno superior. Algunos desean llegar al más alto posible.

Muestras el Kit distribuidor.

Sacas todo lo que viene en el kit para que la persona lo vea y le muestras cada cosa, el contrato, su número, el manual, los productos, la chapa, etc. Le dices cuanto cuesta y como puede pagartelo.

Le muestras las lecciones y le dices que tanto le van a servir.

Entonces esto es lo que tenemos aqui:

- Un producto que funciona y que mucha gente necesita.
- Una compañía seria, honesta, estable y en crecimiento.
- Una oportunidad para ganar mucho dinero, que a muchos les va a interesar.
- Alguien que te va a enseñar a vender y reclutar gente.
- Las lecciones del método de LA UNIVERSIDAD DEL EXITO
- Los audio-cassettes de motivación
- Entrenamientos personales
- Eventos de la compañía.

Es decir tienes todo para crecer y tener éxito en tu negocio.

Todo lo que necesitas es:

- 1.- Comprar tu Kit de distribuidor.

- 2.- Venos mañana para darte el Primer entrenamiento basico. Ese entrenamiento es una herramienta poderosa. Mientras lo estes escuchando, poco a poco vas a ir encontrando clientes para el producto y personas que lo pueden tomar.
- 3.- Empiezas a tomarte el producto.
- 4.- Obtienes resultados.
- 5.- Empiezas a hablar automáticamente con la gente y a mostrar este albúm de fotos.
- 6.- Empiezas a vender productos y ganar dinero.
- 7.- Haces tus primeros 1.000 puntos y llegas al 42 %
- 8.- Me pones en contacto con tres amigos tuyos que quieran ganar dinero y con ellos hacemos el mismo proceso, hasta que lleguen a 1.000 puntos, así te ayudo a llegar a supervisor y llegas al 50 %.
- 9.- Te ayudo a conseguir tus primeros 5 supervisores de primer nivel.
- 10.- Entre tu y yo les ayudamos a cada uno de esos 5 a conseguir 5 supervisores, lo que es igual a 25 supervisores de segundo nivel.
- 11.-Entre todos les ayudamos a cada uno de esos 25 a conseguir 5 supervisores y ahí obtienes 125 supervisores de tercer nivel.
- 12.- Llegas a equipo de Presidentes y ganas 19.000 dólares por mes, esa es la meta.

Entonces dime te interesa entrar al negocio?

Si.

Perfecto, nos vemos mañana para el entrenamiento.

No se.

Quieres tomar el entrenamiento primero?

Si creo que si.

No hay problema, te doy el entrenamiento sin compromiso y después decides.

No.

Te gustaría probar el producto? Quieres venir al entrenamiento de todos modos?

Esta es la clave:

- Si hablas con muchos, reclutas a muchos
- Si hablas con pocos, reclutas a pocos.
- Si no hablas con nadie, no reclutas a ninguno.

La única diferencia es cuántas veces cuentas las historias, si tratas de reclutar, seguro que vas a conseguir distribuidores, los únicos que no consiguen distribuidores son aquellos que no hablan con nadie. Si tú no consigues distribuidores es que no estás hablando con suficientes personas, esa es la única razón. Conseguir distribuidores es, básicamente, igual que conseguir clientes, así que si sabes conseguir clientes, también sabes conseguir distribuidores, para ambos necesitas resultados.

Tratar de reclutar individualmente es mucho más difícil que en una reunión, ¿por qué? Porque en la reunión tienes el respaldo de los testimonios vivos de mucha gente y recuerda que la gente quiere oír y ver resultados. Entonces en la reunión son los resultados los que convencen a tu invitado. Cuando tú hablas individualmente, resulta más difícil transmitir todo el panorama de lo que es el negocio.

También es mucho más fácil lograr que alguien compre y se tome los productos con el fin de hacer negocio que con el único objetivo de mejorar su salud.

Este es mi promedio cuando trato de reclutar individualmente: de cada 20 obtengo 1, y en las reuniones, de cada 20 obtengo 3 a 6, eso significa que reclutar en reuniones es mucho mejor, pero siempre hay gente que no puede asistir a las reuniones y que nunca podrá hacerlo por la causa que sea, entonces me veo obligado a tratar de reclutarlo individualmente y tengo que hablar mucho más, es más difícil pero no imposible, y después siempre lo invito a una reunión, porque si dijo que no, la reunión terminará de convencerlo. Este negocio no puede funcionar sin reuniones. Las reuniones son la columna vertebral de este negocio y tú tienes que tomar ventaja de ellas.

Siempre tomo la actitud de que le estoy haciendo un favor al hablarle del negocio y que ésta es una oportunidad para él, no tanto para mí. Y que yo más bien le estoy ayudando al compartir esto con él. Así que si me dice que no, no me tengo que sentir mal, le digo que ya cumplí con decirle, y que voy a ganar mucho dinero, de hecho, ya lo estoy ganando, y si tú no quieres los \$ 5.000 es tu problema, si cambias de parecer avísame y si sabes de alguien a quien le pueda interesar esto dale mi teléfono.

Es muy importante no adoptar una actitud de ruego, porque eso echa a perder todo y hace que la persona se confunda y se pregunte si esta oportunidad es para él o para mí. Así que lo digo de esta manera: "Mira, créeme, yo voy a ganar mucho dinero, simplemente me gustaría que lo hiciéramos juntos, si tú no quieres, ni modo, de cualquier manera lo voy a hacer con otras personas, así que piénsalo" y siempre dejo abierta la posibilidad de volver a hablar del asunto.

MANDA COPIAS DE TUS CHEQUES.

Cada vez que recibo mi cheque de regalías aprovecho para llamarles y decirles cómo va mi negocio, si es posible les envío por correo o fax una copia del cheque. La idea es ver qué cantidad es la que los convence, porque las cantidades pueden convertir un NO en un SI. Solamente hay que tener paciencia. Cada mes le digo; hola, Juan, cómo te está yendo? al contestarme "igual, más o menos", yo digo; déjame contarte cómo va mi negocio... es en serio me voy a hacer millonario y me gustaría que lo hicieramos juntos. La charla debe ser sin presiones, con calma; si en este mes no cae, quizá caerá al siguiente. Debemos mostrarnos comprensivos y decir "No te preocupes, quizá éste no sea tu mejor momento para empezar un negocio así, te hablo al mes siguiente para ver cómo va todo".

Así que un NO hoy puede convertirse en un SI a la larga, cuando las circunstancias de esa persona cambien, sólo tenemos que armarnos de calma y mucha paciencia.

NO LE GUSTARA A TODOS.

En este negocio la mayor parte de la gente te va a decir que NO y eso es normal, así es como funciona este negocio. No esperes que a todos les guste lo que a ti te gustó, esto es como tu pasatiempo, si a ti te gusta por ejemplo el fútbol, no porque a tí te guste significa que a tus hermanos también les tiene que gustar, ¿verdad? Tampoco a todos tus amigos y conocidos. Es exactamente lo mismo con el negocio, a tí te gustó este negocio, te gustó la idea de Herbalife, pero no esperes que a todos con los que hables sean tus seres queridos, familiares y amigos les guste, algunos van a estar totalmente en contra, a algunos les parecerá la idea más tonta que hayan oído, otros dirán que hay que estar loco para entrar a Herbalife, que nadie va a comprar eso y otros incluso serán más agresivos contigo, tú vas a intentar hablar de lo que te gusta, de tu negocio, de lo bien que te está yendo, de lo emocionado que estás y ellos te dirán: "Por favor, cambiemos de tema", algunos hasta te insultarán ¿Por qué? Porque la gente es así, eso es normal en este mundo y tienes que aceptarlo, pero una de dos: los complaces a ellos o te complaces a ti mismo. Tú decides qué haces en tu vida:

lo que tú quieres, o haces lo que otros quieren y ¿sabes qué? nunca, pero nunca podrás complacer a todo el mundo. Tu esposa quiere que seas de una forma, tus papás de otra, tus amigos de otra, tus hijos de otra, lo más sensato es que sólo complazcas a una sola persona: a ti mismo y que los demás te acepten como eres, y eso incluye tus gustos, tus virtudes y tus defectos, si te equivocas, ni modo, ¡también tienes derecho a equivocarte!

Claro que también te vas a encontrar a aquellos a los que les parecerá la idea más atractiva del mundo, dirán "Esto es exactamente lo que estaba buscando, algo así era lo que necesitaba" e inmediatamente se hacen tus distribuidores y se ponen en acción, y tú dirás: "Lástima que de estos haya pocos", ¿Por qué solamente unos cuantos van a estar de acuerdo con tu idea y la mayoría no? No lo sé, es un misterio, pero la idea no es que trates de aclarar los misterios, la idea es que sepas cómo funcionan las cosas y aprendas a trabajar con ellas y, lo más importante, saber cómo hacerlas funcionar. El sembrador no sabe cómo se forman los frutos, sólo sabe que pone la semilla, nace un árbol, crece y da frutos, pone más semillas y obtiene más árboles y más frutos.

NO DESCRIMINES A NADIE.

Como no sabes quién va a estar a favor o en contra de tu idea lo mejor es que hables con todos sin discriminar a nadie, sea quien sea y estés donde estés, así es como se hacen funcionar las cosas en este negocio, pon tantas semillas como puedas y recogerás muchos frutos. Solo un tonto esperaría que todo el mundo le diga que sí y por tonto se desanima a los primeros intentos, no permitas que a ti te pase eso. Deja que los débiles caigan y lloren, la victoria siempre ha sido de los más fuertes. En esta vida nunca damos trofeos a los perdedores, estos siempre encuentran las excusas perfectas.