

## **REUNION DE VENTAS**

**Vender productos en reuniones es básicamente igual que en forma individual. Vender en reuniones puede ser hasta más fácil. Quizá por la emoción que se crea en las reuniones y se contagia de unos a otros. Esta es, quizá, la mejor forma de hacer que tu negocio crezca y alcance el nivel de explosión mucho más rápido, además esta forma tiene un nivel de saturación mucho menor que el de las ventas por referencias, es la forma que yo prefiero utilizar.**

**En este negocio es importante ponerse en contacto con tanta gente como puedas en el menor tiempo posible, porque esa es la única forma de que puedas ganar más dinero, así que, si vas a explicar a una persona qué son los productos?, es mejor que juntes más gente para la misma explicación, ¿Cuánta? Tanta como puedas.**

### **QUE NECESITAS PARA LA REUNIÓN?**

#### **1.- Un lugar.**

- Mi casa**
- Casa de familiares o amigos**
- Casa de un cliente con resultados**

#### **2.- Una fecha y una hora.**

**Decide el día y la hora específica. De preferencia fuera del horario de trabajo, es decir en la noche o en los fines de semana. Es muy recomendable que no se hagan cambios de última hora, porque eso resta seriedad y desconcierta a los invitados.**

#### **3.- Invitados.**

**Lo más importante en la reunión es la gente que asiste, porque sin gente, no puede haber reunión! Así que de donde obtengo a la gente? De mi LISTA DE CONOCIDOS y de la LISTA DE CONOCIDOS DE MIS CONOCIDOS.**

##### **a).- A quien invito a la reunión?**

- Gente que le hable individualmente y no creyó**
- Gente de primera vez**
- Clientes con buenos resultados**

## **Distribuidores nuevos**

### **b).- como se invita a la gente?**

**No se puede forzar a la gente a ir, lo que hay que hacer es que deseen ir diciendo algo que llame su interés. La mejor forma de atraer el interés de la gente es hablándoles de resolver "sus" problemas, decirles como van a conseguir lo que ellos quieren. Todo mundo quiere resolver sus problemas, y conseguir aquellos que satisfaga sus gustos, sus deseos y necesidades.**

**Primero investiga que problemas y que necesidades tienen y lo más importante que desean?**

**Bajar de peso**

**Subir de peso**

**Mantener su peso**

**Mejorar su alimentación**

**Mantenerse sanos**

**Quitarse alguna enfermedad**

**Si lo que desean forma parte de esta lista, entonces tu tienes la solución.**

## **REUNION EN MI CASA.**

### **a) Gente que le hable individualmente.**

**Usualmente es alguien a quien traté de venderle pero no compró, le digo; Juan, te gustaría conocer a otras personas que han resuelto el mismo problema que tienes tu? Creo que para convencerte, necesitas ver con tus propios ojos sus resultados y oír de sus propios labios los resultados que obtuvieron. Si estas interesado, mañana en la tarde, en mi casa me voy a reunir con algunas personas que han estado tomando estos increíbles productos. Te gustaría venir, a ver y oír sin compromiso? yo creo que ahí te va a quedar todo bien claro.**

### **b) Gente de primera vez.**

**Si es alguien, a quien no le he dicho sobre los productos, primero trato de saber que problema tiene, si necesita controlar su peso o si tiene alguna enfermedad, de acuerdo al problema que tenga por ahí empiezo, si es diabético, por ejemplo, le digo;**

**Oye Juan, como va tu diabetes? y contesta, pues ahí más o menos. Tu dices; Te gustaría quitarte esa diabetes fácil y rápidamente? Si, por qué? porque mañana les voy a explicar a algunos amigos como se quita la**

**diabetes con unos productos que yo, estoy tomando. Te gustaría venir a ti también?**

**Y sí sabes de otras personas que también pudieran estar interesadas, tráelas contigo.**

**c) A mis Clientes.**

**Obviamente, tienes que invitar a tus clientes que han obtenido buenos resultados y que por lo tanto están muy satisfechos.**

**Oye Juan, necesito de tu ayuda! se que los productos te han funcionado bastante bien y tu historia es increíble. Mañana me voy a reunir con algunas personas interesadas en estos productos y me gustaría que escucharan tu testimonio. Seria de mucha ayuda para ellos oír el testimonio de alguien como tu. Te gustaría venir a esta reunión?.**

**Reunion en la casa de un amigo.**

**Gente de Primera vez.**

**Hago la cita por teléfono. Hola Juan cómo estas? oye, tu necesitas bajar de peso, verdad? Te gustaría bajar de peso fácil y rápidamente? Si, por qué? Porque yo, estoy tomando unos productos que hacen bajar de peso de forma increíble. Si te interesa puedo ir a tu casa a explicarte todo sin compromiso, te parece bien este sábado en la tarde?**

**Diles que inviten a sus vecinos!**

**Pero seria mejor, contarle esto a mas gentes al mismo tiempo. Tienes vecinos que necesiten bajar de peso? Si no tienes inconveniente seria bueno invitarlos a escuchar la explicación.**

**Para invitarlos tienes que decirles esto: María te gustaría bajar de peso? sí, por qué? porque un amigo va a venir este sábado a mi casa a explicar como se puede bajar de peso con un producto que el esta tomando y le ha dado buenos resultados. Si te interesa la explicación te espero en mi casa este sábado a las 7 p.m.**

**Fiesta Sorpresa.**

**Si no conoce sus problemas de salud o peso, simplemente que los invite a una Fiesta sorpresa. A la gente siempre les gusta ir a fiestas. Para invitarlos tiene que decir; Oye Juan, te invito a una fiesta sorpresa en mi casa este sábado a las 8:00 p.m. Si pero de que fiesta se trata? se trata de una sorpresa, tu solo tienes que venir. Entonces te espero el sábado.**

## **CASA DE UN CLIENTE CON RESULTADOS**

**Un cliente con resultados. Este es el requisito primordial, no trates de hacer una reunión de este tipo sí no tienes un cliente con resultados notorios o con una mejoría notable de su enfermedad, porque no va a funcionar. Son los resultados los que van a hacer que tu cliente te ayude. Si él no obtuvo resultados y se siente defraudado, no esperes que te ayude a defraudar a más personas. Pero sí hiciste un buen seguimiento y tu cliente está satisfecho y feliz, te va a proporcionar todo lo que le pidas. Siempre se hacen los arreglos para la primera reunión en la llamada del séptimo día. Lo más difícil es hacer la primera reunión porque las consecutivas son mucho más fáciles y efectivas, y se deben hacer en el mismo lugar cada semana y siempre crecen, ya que la gente siempre regresa con más gente.**

**Entonces, pídele prestada su sala, le dices que va a ser necesario hacer una reunión por semana en las próximas 10 semanas, más o menos. Cuando las reuniones crezcan quizá tengas que buscar un salón de la localidad.**

**Dile a tu cliente que invite a sus vecinos!**

**Sin gente no puede haber reunión, así que tienes que decirle a tu cliente que él tiene que invitar a las personas que conoce, a sus amigos y vecinos. Para invitarlos tiene que hablarles de sus problemas. Ejemplo: Juan te gustaría bajar de peso? sí, porque? porque estoy tomando un producto que me dio un amigo para bajar de peso, Es un producto increíble ya baje 10 kg. y te hablo porque mi amigo, va a venir este sábado a mi casa a explicarle a mas personas como bajar de peso. Si te interesa te espero en mi casa este sábado a las 7 p.m.**

**Fiesta Sorpresa.**

**Si no conoce sus problemas de salud o peso, simplemente que los invite a una fiesta sorpresa. A la gente siempre les gusta ir a fiestas. Para invitarlos tiene que decir; Oye Juan, te invito a una fiesta sorpresa en mi casa este sábado a las 8:00 p.m. Si pero de que fiesta se trata? se trata de una sorpresa, tu solo tienes que venir. Entonces te espero el sábado.**

**No todos los invitados asisten!**

**Porque? porque así es esta vida, el promedio de asistencia es de un 20 a 30 % es decir, sí quieres una reunión de 10 gentes entonces tendrás que invitar de 30 a 50 personas con unos 3 a 7 días de anticipación mínimo y hazles un recordatorio el último día. La gente siempre tiene la tendencia a llegar tarde, entonces, hay que citarlos unos 15 minutos antes de la hora, sí la reunión es a las 6:00 cítalos a las 5:45. Tú tienes que llegar por lo menos media hora antes que ellos.**

#### **4.- Preparativos.**

**Es importante que llegues, por lo menos, 45 minutos antes de que lleguen tus invitados para preparar la reunión, ¿Qué hay que preparar?**

##### **a).- Productos.**

**Siempre lleva productos, un gran surtido de todos los productos, porque siempre hay personas que compran en ese momento. Lleva suficientes paquetes, más vale que te sobren y no que te falten.**

##### **Exhibición de Productos.**

**Los productos se deben poner sobre alguna mesa y se arreglan en forma piramidal, siempre acomoda lo más que puedas porque siempre es bueno dar la impresión de suficiencia, los productos deben estar en el frente. Por lo menos lleva un producto de cada uno, para mostrar toda la línea completa.**

##### **Productos abiertos de muestra.**

**Productos para dar pequeñas cantidades de prueba: Formula 1, té de NRG, Thermo-bebida, Tabletas de Thermo-jetics, NRG, etc. Derma-jetics, Nature's mirror, Aroma vie, Perfumes de hombre y mujer. Una Batidora y un galón de leche descremada, skim o Non fat. Un galón de Jugo de naranja.  
Una Caja de Kleenex  
Copas de Champagne.**

**Lleva una o 2 docenas de copas de champagne, para que no te falten.**

##### **b).- Música**

**Siempre es bueno poner algo de música movida, porque anima más a la gente, sobre todo a la que llega desde temprano, y además te anima a ti.**

**La música propicia un ambiente de camaradería y la gente no se desespera sí tiene que esperar un poco, conforme va llegando más gente**

**aumentas el volumen, esto invita a que la gente pueda charlar cómodamente. Sin música el ambiente se torna tenso y la gente se siente incómoda. La música calma a las fieras.**

**c).- Café, Refrescos Y Galletas**

**Siempre es bueno tener algo que ofrecer para tomar o comer, simplemente por cortesía.**

**Se deben poner en la parte opuesta a donde tú vas a hacer la presentación, es decir, en la parte posterior, de forma que sí en medio de la plática alguien quiere tomar café o galletas, tenga que ir a la parte trasera y provoque una interrupción mínima.**

**d).- Pizarrón Blanco.**

**Borrador y marcadores.**

**Siempre es necesario contar con un pizarrón, para ilustrar mejor lo que dice. Yo siempre utilizo uno, porque me hace más fácil la explicación.**

**Para mi es indispensable**

**e).- Sillas**

**Es necesario tratar de tener la cantidad suficiente de sillas para que todos los invitados estén sentados y cómodos. No es recomendable poner todas las sillas desde un principio, es mejor ir poniendo más conforme llega más gente, porque sí sobran sillas puestas, parecerá que esperabas más personas y que no llegaron, siempre es mejor dar la impresión de que esperabas a menos personas y llegaron más, porque eso significa que hay más gente interesada.**

**f).- Videocasete.**

**Si tienes videocasete puedes utilizar el vídeo de Herbalife mientras esperas que lleguen más personas. El vídeo aumenta la credibilidad de las personas, respalda y le da más fuerza a tus palabras. Es muy importante sí usas el vídeo que todos estén viendo el vídeo en silencio, sin hacer ningún comentario, es importante evitar todos los ruidos, porque la gente se distrae fácilmente. Hay mucha gente que pone el vídeo y después se ponen a platicar y nadie lo ve.**

**g).- Album de Fotos antes y después.**

**Extremadamente importante que no vayas a olvidar tu álbum de fotos porque esa es la herramienta más importante para vender.**

**h).- Copias de los cuestionarios y varias Plumas o lápices.**

**Lleva muchas copias, plumas y lápices, mejor que sobren y no que falten.**

**Copias del folleto # 4**

**Igual lleva muchas copias.**

**i).- Una báscula y Cinta de medir.**

**j).- Una cámara fotográfica con flash.**

**Presentación personal.**

**Es indispensable que vayas lo mejor vestido que puedas, sí puedes llevar traje mejor, o, sí eres mujer, un vestido formal. Es aconsejable que las mujeres no se vistan muy sexy, como sí fueran a una fiesta o una discoteque por que eso confunde mucho a la gente. Es una reunión de negocios por lo tanto lo mejor es vestirse de acorde con la ocasión.**

**la reunión**

**1- Bienvenida y presentación. Te presentas, diciendo quien eres, cómo te llamas, de dónde eres, etc., es importante que las personas sepan con quién están hablando. Es importante que desde el principio mantengas una comunicación constante con tu público, por lo tanto, haz preguntas como "Quienes están aquí por primera vez? Me escuchan bien todos?**

**Levanten la mano los que hablen inglés", cosas sencillas como esas favorecen una buena comunicación y rompen el hielo. Les ofreces algo de tomar y finalmente es importante que menciones brevemente que tú tomas estos productos.**

**2 - Agenda : De que vas a hablar.**

**Enumera los temas o puntos principales a tocar, por ejemplo: "Les voy a hablar de: El Programa de Nutrición Celular -Qué hacen estos productos -Mis resultados y los de otras personas aquí presentes.**

**Que problemas tienen?**

**Antes de empezar me gustaría saber que problemas de peso o salud tienen para hablar de lo que más les interesa.**

**Pásales el cuestionario a cada uno de los invitados. Por favor llenen este cuestionario y no se preocupen que esa información es confidencial.**

**Nunca menciones los problemas de salud o peso en publico, porque eso hace sentir avergonzada a la persona.**

### **Recoges el cuestionario.**

**Lo revisas brevemente para saber que padecimientos hay en la sala. Dices muy bien voy a abarcar todos estos problemas.**

**La platica. Tienes que decir exactamente lo mismo, no importa sí estás con una persona, con 10 o con 100, no importa sí haces la reunión en una casa, en un salón, en la calle, en un autobús o en un avión. Estos son los puntos de los que siempre se debe hablar:**

**Habla de los ingredientes de la Nutrición Celular. Lección 1 y 2, con la ayuda de una pizarra. Porque esta es la parte que más convence a todos y hace que se quieran tomar los productos. Esas dos lecciones debes aprendértelas de memoria. Si no, no hay ningún problema en tenerlas en la mano como guión.**

**Estos son los productos que tenemos.**

**Muestra todos lo productos, sea físicamente o en el catalogo. Di brevemente que para que sirven cada uno de ellos, como se toman y cuanto cuestan. Es bueno mencionar el precio de cada producto para que la gente se vaya dando una idea de cuanto van a tener que pagar.**

**Que prueben los productos. En copas de champagne da muestras de:**

**Batidos de los 4 sabores con leche y jugo.**

**Té de Guarana y/o Thermo-bebida**

**El jugo de Sabila.**

**Que tomen las tabletas:**

**Formula 2, 3, NRG, Thermojetics, etc.**

**Que mastiquen:**

**Tabletas de Dinomins.**

**Longetics vitaminas masticables.**

**Les untas:**

**La crema limpiadora, la quitas con un pañuelo desechable húmedo, aplicas el toner y la humectante en el dorso del pulgar (el grueso) de una mano.**

**La crema limpiadora, la mascarilla de lodo y el night companion en el dorso del dedo pulgar de la otra mano.**

**El gel de ojos alrededor de un ojo.**

**Haces que huelan:**

**Las fragancias del aroma vie.**

**Los perfumes de hombre y mujer.**

### **Tu testimonio**

**Tienes que aprender a hablar de tus resultados. (Ver folleto # 7). Debes contar tu historia con mucha seguridad, entusiasmo, emoción y convencimiento, y resalta los puntos más importantes. Muestra cinturón, ropa anterior, resultados de laboratorio, estudios clínicos, archivos médicos. Porque no hay nada como mostrar los hechos.**

**Testimonios de otras personas presentes.**

**Esto es lo más importante para convencer a la gente: los resultados. Pregunta quien ya esta tomando los productos y pídeles a esas gentes cuenten sus testimonios brevemente, sobre todo cuánto tiempo tienen tomando los productos y qué resultados han obtenido.**

**6.- Muestra el Álbum de fotos de antes y después.**

### **LAS HISTORIAS DE OTROS**

**Cuentas lo que pasó con otros. Así que tienes que aprender a contar historias, porque son esas historias de resultados las que fácilmente convencerán a las personas que las escuchen. La mejor forma de presentar la historia de otras personas es con un álbum de fotos, señalas la foto y dices esta persona tenía..... cuentas los problemas y el tiempo en que obtuvo sus resultados. Otras herramientas son los Videos, los Audiocassettes y las Revistas de Herbalife. Porque no hay nada como mostrar los hechos, los hechos son los únicos que pueden contrarrestar las falsas opiniones y la mayor parte de las personas tienen opiniones negativas. En este negocio siempre te vas a encontrar con personas escépticas y con mil opiniones basadas en ideas erróneas.**

## **A MAYOR ESCEPTICISMO, MAS HISTORIAS!**

**Lo que hace que la reunión funcione, son los testimonios de las personas que ya han tenido resultados con los productos, a mayor número de testimonios mayor convencimiento de los invitados. Entre más notorios son los resultados, más dramáticos y entre más pruebas se presentan de los mismos, más convencimiento generan en los invitados.**

### **SEGUN EL PROBLEMA, ES LA HISTORIA!**

**Esta es la clave: sí en la reunión hay personas obesas, pues cuenta historias de obesos, sí hay hombres gordos, cuentas historias sobre hombres gordos, sí hay mujeres gordas jóvenes, cuentas historias sobre mujeres gordas jóvenes, sí hay diabéticos en la reunión, cuentas historias de diabéticos, sí hay gente con migraña cuentas historias de personas con migraña, etc.**

**La gente lo único que quiere saber es tiempo y resultados: en cuánto tiempo se obtuvieron los resultados y qué resultados fueron, así que hay que remarcar que estas personas no tuvieron ningún problema, porque lo que la gente quiere oír es que estos productos funcionan y no dan problemas.**

**Si algunas de las personas que están tomando los productos, tienen miedo a hablar en público, entonces toma su testimonio a través de preguntas en voz alta para que todos oigan las respuestas, también usa esta técnica cuando sepas que las personas no saben qué decir o que les toma demasiado tiempo contar su historia, de esta forma puedes dirigir lo que va a decir y sacar los puntos más relevantes o algún resultado en particular que quieras hacer notar.**

**Preguntas o dudas. pregúntales sí tienen alguna duda, sí la hay la contestas.**

**A quien le gustaría tomar estos productos?**

**Pide que levanten la mano. Cuando quieres que la gente levante la mano ten cuidado de no mezclar dos o más preguntas en una, porque eso confunde mucho a la gente.**

**Entonces digo: "¿A cuántos de ustedes les gustaría probar estos productos?" Y yo levanto la mano señalando que ellos deben hacer lo mismo.**

**Esta pregunta es crucial y la palabra clave es "gustaría". No estás preguntando quién los quiere, sino a quién le gustaría probar estos productos.**

### **Arma los paquetes**

**Ahora voy armarles sus paquetes de acuerdo a lo que Uds. necesiten.**

**Tomas los cuestionarios. Anotas el precio de cada producto que la persona necesita, anotas el total y regresas la hoja a la persona y le dices bien esto es lo que Ud. necesita. Vea cuanto cuesta y dígame que le doy.**

**Diles como pueden pagar. Cheque, contado o tarjeta de crédito. Espera a que todos vean y revisen la cuenta y pregunta a cada una de las personas; Ud. que va a querer?**

**Se va a llevar los productos de una vez ?**

**NO. Cuando los va a querer ? Quiere que se los envíe? Que día.**

### **COMPRA EN GRUPOS**

**A los que dicen que no tienen dinero o ven el paquete muy caro. Les dices que tienes la opción de compra en grupo de 5 y 10 personas, explicas en detalle cómo funciona esto. Preguntas quienes quieren la opción de 5 personas y sí traen el dinero para empezar ese día, después preguntas quienes quieren la opción de 10 personas y luego preguntas quienes traen el dinero. Primero recibes el dinero de los del grupo de 5 personas y los anotas en tu libreta, sí puedes extender alguna nota para ellos mejor. Después recibes el dinero del grupo de 10 personas, tomas sus nombres y direcciones, teléfonos, horario en el que los puedes llamar, etc.**

### **LOS QUE NO TRAEN DINERO**

**Ud. cuando quiere que le traiga su paquete?**

**A los que no llevan dinero consigo pero quieren los productos les das tu dirección donde puedan ir en los siguientes dos días a obtener los productos, también les mencionas que los podrán obtener en la siguiente reunión que será una semana después. A los que quieren entrar a algún grupo pero no tienen dinero consigo les dices que lo pueden pasar a dejar en los siguientes dos días. Si se aporta dinero suficiente para pagar un paquete en cualquiera de los grupos, lo entregas por rifa ahí mismo y les**

**dices a los demás integrantes qué número les corresponde y que tendrán que ir a dejarte el dinero en ese mismo domicilio cada semana. También anotas los nombres de las personas que van a comprar su programa la siguiente semana para que sepas cuántos debes llevar.**

### **LOS INDECISOS**

**La pregunta clave es; Ud. cuando quiere empezar?**

**Yo, dejo que ellos decidan sin presiones no quiero que me vean como vendedor, sí no como alguien que trata de ayudarlos. La clave de este negocio es buscar a quien a ayudar no a quien vender.**

### **PROMUEVE LA SIGUIENTE REUNIÓN**

**Anuncia la siguiente reunión para el mismo día y a la misma hora de la siguiente semana, es importante que les digas a los que adquirieron los productos que tienen que venir a esta próxima reunión para que puedas revisar personalmente sus resultados y que además puedan invitar a sus conocidos para que se enteren de los productos y, en especial, alguna persona enferma que necesite de estos productos.**

**Siempre es bueno que se programe algún evento especial por mes en un gran salón y que en este evento se junte a todos los clientes de la ciudad para compartir resultados, así que invitas a todas estas personas a que asistan al evento, es decir, tienes que promover el evento en cada reunión que tengas.**

**A Los Que Compararon Explicales Como Se Toman Los Productos. A todos los que compren, tienes que explicarles con lujo de detalle como se van a tomar los productos y cerciorarte de que entiendan bien. Lo más fácil es darles una copia del folleto 4 sobretodo sí van a bajar de peso, les dices que lean el folleto frente a ti y después que lo hayan leído preguntan sí lo entendieron bien. La respuesta normalmente es sí.**

**Anótales en los frascos con un marcador el número de tabletas o cucharadas que van a tomar. El número de veces que van a usar el producto por día o semana.**

**Es importante que les instruyas para que te llamen cada tercer día, sobre todo sí tienen dudas o algún problema.**

**Pésalos y mídelos.**

**Haz que se suban a la báscula (peso), mira cuanto pesan y anótalo. Mídele la cintura, los muslos, los brazos y anótalo. Así no podrán decir que no están bajando de peso ni perdiendo tallas.**

**Tómales una foto.**

**Si esta muy gordo tómale una foto para tu álbum de fotos de antes y después.**

**TIEMPO, trata de que el tiempo total de la reunión no rebase los 60 minutos.**

### **SEGUNDA REUNIÓN**

- 1.- Cita a las personas que compraron los productos 45 minutos antes de la hora de la reunión para que puedas preguntarles con toda libertad sobre sus resultados o resolver algún problema en especial, a los clientes que lleguen tarde los atiendes hasta después de haber terminado la reunión, haz que se queden todos los clientes para que compartan sus testimonios con los nuevos invitados.**
- 2.- No pidas a nadie que diga su testimonio sí tú no conoces los resultados de antemano.**
- 3.- Sigues los mismos pasos de la primera reunión al hablar con los nuevos invitados.**

### **REPITE LAS REUNIONES!**

**Vas a tener que repetir estas reuniones cada semana unas 3 o 4 veces. Cuando las personas ya no quepan en una sola sala, inicias reuniones en otra casa vecina, esta es la mejor oportunidad de decirle a tu primer cliente que se haga distribuidor para que siga atendiendo a esas personas. Es así como este negocio se hace masivo, con ingresos masivos, la idea es que hagas tantas reuniones como puedas, hay distribuidores que hacen hasta dos o tres diarias en diferentes puntos de la ciudad y venden bastantes paquetes diarios.**