

ENCUENTRAS A LA PERSONA.

Tu le hablas o preguntas
Haces que te hable o pregunte

1.- Los que le hablas o preguntas: Personalmente o Telefónicamente

A quienes les vas a hablar? pues a toda la gente con la que entres en contacto. Finalmente no importa como la hayas encontrado, ni quien sea esa persona, es decir no importa si es una persona que conoces o no conoces, si está en tu lista o no, lo importante es que has encontrado a alguien con quien puedes hablar de los productos. Alguien que tiene un problema y tu tienes la solución. La mejor razón por la que puedes abordar a alguien es para ayudarlo a resolver su problema de peso, de salud o de alimentación.

Hablarle a la gente es tomar la iniciativa, es tomar la parte activa, es dar tú el primer paso, sin esperar a que ellos te pregunten por tus resultados, la chapa o los productos. Es ver la oportunidad de hablar con alguien y aprovecharla. La clave es:

- **Si hablas con muchos ganas mucho.**
- **Si hablas con pocos ganas poco.**
- **Si no hablas con nadie no ganas nada.**

Es una decisión tuya, lo haces o no lo haces. Muchos te van a hablar a ti sea por tus resultados, la chapa o los productos, pero muchos no, esos son a los que tu tienes que abordar. Es fácil? no, nada es fácil. Nunca ha sido fácil ganar dinero y menos hacerse rico.

NO TENGAS MIEDO A HABLAR.

Muchos distribuidores al siguiente día de leer esta lección, van a su trabajo o asisten a alguna reunión familiar o se encuentran con viejos amigos y dicen, sé que tengo que hablar con todos los que me encuentre, sí, pero con estos que están aquí todavía no. Y así se pasan todo el tiempo sin hablar con nadie y la causa principal es MIEDO, miedo a hablar, miedo al rechazo, dicen es que todavía no sé que es lo que voy a decir, me voy a esperar a tener resultados mas notables o voy hacer las cosas con calma sin apresurarme tanto, lo cual es un pretexto. No dejes que eso te suceda a ti.

Entre tus conocidos hay gente con la que tienes confianza y gente con la que no, primero habla con los que tienes más confianza. La clave es que hables sin miedo a equivocarte, si te equivocas o cometes algún error, así empezamos todos. El miedo es algo que se controla, no se elimina. No debe gustarte cometer errores, pero no debes tener miedo de cometerlos. Es imposible aprender sin cometer errores.

Tienes que abordar a la gente que tiene problemas de Peso o de Salud.

a).- Los que sabes, que tienen un problema.

Hablar con estos es fácil, por que ya sabes de su problema y sólo es cuestión de hablarles de ese problema, porque lo más seguro es que lo quieran resolver. La mayor parte de esta gente estará en tu lista.

b).- Los que oyes, que comentan un problema.

Es típico oír que la gente se queja de sus problemas de peso, sus dolores y sus enfermedades, como; Hay que gastritis, mi presión esta muy alta, mi colesterol esta subiendo, etc. sólo tienes que estar muy atento. Cuando alguien conversando contigo haga un comentario de este tipo, es tu oportunidad de hablarle de la solución a ese problema. Otros casos son conversaciones ajenas en los que "oyes" un comentario de este tipo y aunque la persona no está hablando contigo, tu dices; me permite ayudarlo, tengo la solución a su problema.

c).- Los que Ves que tienen un problema.

Este grupo comprende a las personas que tienen un problema de peso visible, evidente, muy notorio que no da lugar a dudas, están muy gordos o muy flacos y esa es una excusa suficiente para abordarlos. Otros son los que tienen una enfermedad evidente como Artritis, problema de la piel, cara de dolor, rengueo al caminar, etc. Inmediatamente lo abordas y le hablas de los productos.

d).- Los que aparentemente no tienen ningún problema.

Si tienes la oportunidad de hablar con alguien que aparentemente no tiene ningún problema, tu trabajo es preguntar, si tiene alguno. Lo mejor es preguntar en tercera persona, como, sabes de alguien que tenga gastritis, colitis, migraña, etc. o necesite bajar de peso? La persona te puede decir; Si, yo, por qué?

e).- Los que miran y no preguntan

Esto son aquellos que miran: Tus Resultados, la chapa y los productos pero NO preguntan. Sea por timidez, miedo, etc. Sólo tienes que estar pendiente de las miradas de la gente que te rodea y cuando veas que alguien mira inmediatamente, tu le preguntas si está interesado en saber más. No te esperes a que ellos te hablen, si ellos no lo hacen tu háblales sin miedo, lo peor es que te digan que no. Y por un "no" no se va a cabar el mundo. Sin embargo muchos de esos te van a decir que si.

Los que miran la chapa y no preguntan.

Hay mucha gente que aunque te vea la chapa no te pregunta porque son tímidos. Otros tienen miedo de que les contestes con una majadería, otros piensan que la chapa solo es para hacer bromas a la gente. Otros te ven la cara muy seria que no les da confianza para hablarte, en esos casos cambia la expresión de tu cara, cambia tu actitud. Una actitud negativa ahuyenta a la gente, una cara sonriente invita a la conversación. Cuando alguien mire la chapa sonrío y contesta con la mirada, ¿le interesa?

Entonces no te esperes a que te pregunten, si ves que alguien mira la chapa, eso es suficiente razón para que tu le preguntes; ¿Necesita bajar de peso? ¿Esta interesado en lo que dice esta chapa? ¿Le interesaría saber lo que la chapa representa? Entonces no esperes a que la persona te pregunte, solo espera a que alguien mire la chapa.

2.- Gente que te habla o te pregunta.

Esta es la parte fácil del trabajo de hablar con la gente, por que cuando alguien nos habla o nos pregunta solo tenemos que contestar y ya esta. Cuando alguien nos pregunta es por que esta interesado en esto, entonces crea situaciones propicias para que la gente te pueda preguntar.

a).- Personalmente

La gente con la que tienes Contacto Personal, te pregunta por:

1.- Los resultados

2.- La chapa

3.- Los productos:

Tabletero, Formula 1 y Zumo.

Frascos llenos o vacíos.

a) - Cuando los traes contigo

b) - Cuando los estas usando o tomando

c) - Cuando están colocados estratégicamente.

Los muestras y te preguntan

Los notan y te preguntan.

1.- Resultados.

Muestra tus Resultados.

Busca la manera en todas las formas posibles de que la gente se de cuenta de tus resultados, por que en muchas ocasiones las gentes que nos rodean no los notan, por estar todo el tiempo junto

a nosotros. Entonces la forma mas fácil de hacerlo es buscando deliberadamente la oportunidad de hablar de nuestros resultados. Quizá diciendo; ya te diste cuenta cuantos kilos he bajado o subido? hoy me pese y quede sorprendido peso 8 kg. menos, mira cuantos cm/pulg me he quitado de la cintura o mira mi cinturón, hoy me puse esta ropa que no me había podido poner en los últimos tres años, me compre ropa nueva ayer y soy dos tallas menos, hoy fui con el medico y me dijo que mi colesterol esta normal, miren mis resultados de laboratorio todo se ha normalizado, ya viste esta foto mía estoy irreconocible, etc.

Los que notan tus Resultados.

Esta es la forma mas fácil que existe para vender estos productos. Tienes que apurarte a obtener resultados notables, medibles, de manera que tus conocidos y la gente que te rodea los noten, porque son ellos los que van a darse cuenta primero de tus cambios. Si tienes resultados, es seguro que tus conocidos los van a notar, especialmente aquellos no te ven todos los días, si alguien no te ve en una o dos semanas cuando te vea dirá pero que te ha pasado? porque para ellos será mucho mas notorio, incluso que para ti. Así que cuando ellos lo noten es tu mejor oportunidad de hablar de estos productos porque estas demostrando que realmente funcionan, ya no son palabras estas mostrando hechos.

Tomate una foto.

Seria muy bueno que, te tomes una fotografía al principio y cuando hayas perdido 4 o 5 kg. te tomas otra y así lo haces sucesivamente cada vez que pierdas 5 kg. Si tu eres de los que tienen que subir de peso haz lo mismo, tomate una foto antes y después. Si eres de los que tienen alguna enfermedad hazte un análisis clínico antes y otro después, para mostrar tus resultados a la gente y siempre trae estos resultados contigo porque esos resultados son tu mejor herramienta de trabajo.

3.- LA CHAPA.

Muestra la Chapa.

La chapa debes llevarla siempre, a cualquier lugar que vayas, especialmente cuando te reúnas con tus parientes y amigos, con el fin de que al verlo les llame la atención y te pregunten ¿porque traes puesto esa chapa? Con eso provocas que la gente te hable a ti, que te pregunte; ¿Cómo?

Lleva puesta la chapa cuando vas a tu empleo, a visitar a tus familiares, cuando vas a una fiesta, a practicar deporte de manera que tus conocidos te lo vean puesto. Póntela en el sitio mas visible posible y no tengas miedo que dañe tus ropas, porque con esa chapa puesto podrás comprar mucha ropa mas.

Dales la Oportunidad!

Ponerte la chapa es dar a tus conocidos la oportunidad de que se enteren de los magníficos productos que distribuyes, la oportunidad de que puedan mejorar su salud y su peso, la oportunidad de que se vean mejor y se sientan mejor. Quieres darles esa oportunidad? o quieres privarlos de ella? Estoy hablando de la salud de tus familiares, tus padres, tus abuelos, tu esposa, tus hijos, tus hermanos, tus parientes, primos, tíos, etc. La salud de tus amigos que aprecias y de sus familias. Tu deber es darles la oportunidad de que al menos se enteren. Seria feo que se enfermen o se mueran de una enfermedad que se podría prevenir con estos productos solo porque tu no les quisiste hablar.

Desconocidos.

Debes vestir la chapa en todo sitio donde haya gente. Si las personas que no te conocen te ven la chapa, es seguro que te preguntarán. Entonces no escondas la chapa haz que todo el mundo te lo vea. A veces la gente que más pregunta es la que no te conoce.

4.- LOS PRODUCTOS.

Muestra los productos.

Es decir, cuando traigas tus tabletero o la Formula 1 y llegas a algún lugar como tu trabajo o visitas a alguien pon los productos de manera tal que se vean, no los escondas ponlos siempre en un sitio visible. Y di; ya viste mi nuevo tabletero? ahora estoy tomando el sabor chocolate es realmente delicioso, la compañía sacó un nuevo producto, ya viste el nuevo color de las tabletas? La idea es que no esperes a que alguien te pregunte, haz que alguien mire tus productos e inmediatamente toma eso como pretexto para iniciar la conversación.

Cuando vayas a prepararte tu malteada hazlo frente al mayor numero de gente posible, en las reuniones mas grandes que te encuentres, si necesitas agua, jugo o leche pídelo con voz verdaderamente alta, que todos oigan y se den cuenta lo que estas pidiendo. Es decir no te escondas para tomarte tus productos en secreto. Si todos se van a comer y te invitan y tu dices yo no voy a comer o no quiero comer! eso es algo que siempre le llama la atención a la gente, te preguntan por que no quieres comer? estas enfermo? o no te gusta la comida? tu debes decir; yo no necesito comer! con mis productos Herbalife tengo mas que suficiente. Y seguramente ellos te van a preguntar como es eso? o que es eso? al responder hablas de los productos y de tus resultados.

a).- Los que ven que llevas los productos.

Conocidos.

Siempre carga contigo tus tabletas en el tabletero más grande que existe y tu Formula 1, de manera que tus conocidos lo noten y donde llegues ponlos de forma tal que todos los vean. Llévalos contigo siempre no importa donde vayas, especialmente cuando te vas a reunir con tus familiares o amigos en algún restaurante o reunión o fiesta. De manera que te pregunten porque andas cargando esa caja y ese bote?

Desconocidos.

Haz que la gente que no te conoce, se de cuenta que traes tu tabletero y el Formula 1 y muéstralos en todo momento posible. Otra forma de hacerlo es cargar en el portafolio o bolso un paquete de productos y a la hora de buscar dinero para pagar en la caja, sacas los productos y los pones sobre el mostrador, simulando que te estorban para sacar lo que buscas y dices no le molesta si pongo MI PROGRAMA PARA BAJAR DE PESO aquí? de manera tal que la persona vea los productos le llamen la atención y te pregunte o los tome sin querer y los vea. Es decir busca una excusa para sacar lo productos y mostrarlos en forma accidental, en cualquier oportunidad que tengas.

b).- Los que te ven tomándote los productos.

Conocidos.

Una de las formas mas fáciles de vender estos productos es, tomarlos en publico, frente a tus conocidos. Es decir hacer que ellos te vean tomándote el batido junto con las tabletas, especialmente muchas tabletas de manera que les llame la atención. Si vas a reunirte con alguien en una comida en su casa o un restaurante es una oportunidad que tienes para tomarte tus productos frente a esa persona y es una oportunidad que no debes desaprovechar. Si vas a asistir a una reunión familiar o de amigos es una de las mejores oportunidades para hacer que te vean tomándote los productos y al prepararlos hazlo de manera que todos se den cuenta que te los estas tomando, es decir al pedir el jugo o el agua pídelo en voz bastante alta y después di miren cuantas tabletas me voy a tomar. Para que ellos se vean forzados a preguntarte que haces?

Lo que haces dice más que las palabras!

Porque al tomarlos es obvio que crees en los productos, que son buenos, que estas seguro que no te harán mal a ti ni a nadie, que los recomiendas por que los conoces, porque los has experimentado. No los tomarías si no tuvieras confianza en ellos! Tu EJEMPLO transmite todo eso y ahorra muchas pero muchas palabras. Si alguien que te conoce y te ve tomado los productos, es

decir te ve con la mano llena de tabletas y ve que te las tomas todas junto con la malteada, seguro que te preguntará que estas tomando y por que tomas eso.

Desconocidos.

Debes tomarte los productos frente a otras gentes de forma deliberada a propósito, que lo noten. Y automáticamente la gente pregunta qué estás tomando o porqué estás tomando esas tabletas. Y esa es la mejor oportunidad que tienes para explicar qué son y qué hacen estos productos.

c).- Los que ven los Productos en lugares estratégicos.

Conocidos.

Es típico que tus conocidos como familiares y vecinos entren en tu cocina y vean que ahí tienes tus productos o bien abren tu alacena y ahí los ven. Es mejor que los tengas fuera de la alacena donde se puedan ver fácilmente. Entonces ven los productos y te preguntan, quien toma estos productos? o tu también tomas estos productos? y esa es tu mejor oportunidad para hablar de ellos. Si sabes que alguien te va a visitar, pon los productos en la sala de tu casa o donde tu sabes que vas a estar con esa persona. Lo mismo si haces una reunión en tu casa, digamos una fiesta, pon tus productos donde todos puedan verlos. Digamos sobre el televisor o sobre el estéreo. También lo puedes hacer en tu automóvil, si lo vas a llevar con el mecánico, metes los productos en el motor o si alguien se sube ponlos sobre el asiento, de manera que al sentarse los vea y te pregunte.

Nota: No tires los frascos vacíos, úsalos para ponerlos en exhibición en sitios estratégicos de tu casa, oficina y automóvil. Las frascos vacíos de Formula 1 úsalos como floreros.

Desconocidos.

También hay gente desconocida que entra en tu casa, como algún plomero, electricista, el decorador, el que instala el teléfono, el cable visión, etc. Si sabes que alguna persona como estas va a venir pon los productos donde los puedan ver y esperar a que te pregunten. Si es posible pon los frascos por toda la casa y en el lugar donde esas personas deban trabajar.

d).- Telefónicamente

Gente que consigues con Anuncios y Volantes.

Gente que te llama por recomendación

Gente que te llama por un Anuncio o Volante.

La gente que consigues por estos medios es GENTE QUE NO CONOCES.

Puedes poner anuncios en los periódicos o repartir volantes llamativos para vender estos productos con el teléfono de tu casa o de tu oficina. Lo cual es igual a tratar de vender por TELÉFONO. Necesitas dos requisitos:

- 1.- Un anuncio bastante llamativo y prometedor.
- 2.- Ser bastante convincente en el teléfono apoyándote en TESTIMONIOS.
- 3.- Pon el nombre de una mujer.

Recuerda que vender por teléfono es fácil. El secreto de los anuncios o volantes es que si vas a poner anuncios lo hagas de preferencia todos los días, con los volantes es que repartas mínimo la misma cantidad todos los días, durante 90 días consecutivos. Una red de ventas no se crea con un solo anuncio o con repartir 500 volantes una sola vez. Hay anuncios que funcionan y hay anuncios que no, hay volantes que funcionan y hay volantes que no. En general, funcionan por algún tiempo aun cuando el texto sea muy bueno, la clave es ponerlos mientras funcionan y cambiarlos cuando ya no. Y así nos mantenemos continuamente, usando nuestra creatividad para encontrar los textos que den mejores resultados.

TESTIMONIO SOBRE LOS PRODUCTOS:

Los testimonios deben ser cortos, breves y al grano.

Antes de decir tu testimonio por primera vez escríbelo basado en estos puntos. Cuanto mejor digas tu testimonio, mas vas a vender. Tu habilidad para decir tu testimonio determina tu habilidad para vender.

VERSION ULTRA-CORTA. 15 segundos.

Se usa en situaciones donde no tienes nada de tiempo.

- 1.- Qué problemas tenías antes de tomar los productos? Habla de todos los problemas en forma de lista. Peso, Cuantos Kg.? energía, Como estaba tu nivel de energía? y enfermedades, Que sufrías?
- 2.- Cuanto tiempo tardaste en obtener resultados? Di el tiempo con los resultados en forma de lista. Kg. y cm en la cintura! Que tal la energía? y tus enfermedades? Que piensas de tus resultados?
- 3.- Como te sientes ahora? Me siento muy bien, nunca me había sentido mejor en mi vida, me siento increíble, fenomenal, etc.
- 4.- Recomendación y Gracias.

Escribe tu testimonio con tus propios datos.

Ejemplo:

Antes de tomar Nutrición Celular, tenía; 9 kg. de sobre peso, me faltaba energía y tenía un problema de alergia.

En tres semanas, perdí 9 kg de peso y 6 cm. en la cintura, mi energía se incrementó al segundo día, mi alergia ha mejorado bastante. No lo puedo creer! Me siento muy bien. Se los recomiendo, gracias.

Puedes agregar el testimonio de otra persona por ejemplo el de tu papa o un familiar, un amigo o algún cliente en especial, alguien que haya tenido algún resultado increíble e igualmente basas ese testimonio en los mismos puntos.

VERSION CORTA. 30 segundos.

Se usa en situaciones donde no tienes tiempo de hablar como en un ascensor, un encuentro casual con alguien que lleva mucha prisa, esperando el siga en un semáforo, etc.

- 1.- Saludo. Como te llamas?
- 2.- ¿Qué problemas tenías antes de tomar los productos? Habla de todos los problemas en forma de lista. Peso: ¿Cuantos Kg.? En que parte del cuerpo? Energía: ¿Como estaba tu nivel de energía? y Enfermedades: Que sufrías? Como era?
- 3.- ¿Habías intentado resolver esos problemas? ¿Como? Con que? En forma de lista.
- 4.- ¿Cuanto tiempo te tomó obtener resultados? Di el tiempo con los resultados en forma de lista. Kg. y cm en la cintura! ¿Que tal la energía? y tus enfermedades? ¿Que piensas de tus resultados?
- 5.- Como te sientes ahora? Me siento muy bien, nunca me había sentido mejor en mi vida, me siento increíble, fenomenal, etc.
- 6.- Recomendación y Gracias.

Escribe tu testimonio con tus propios datos.

Ejemplo:

Buenas noches, me llamo Eduardo Salazar.

Antes de tomar Nutrición Celular, tenía; 9 kg de sobre peso en la barriga, me faltaba energía como a mucha gente y tenía un problema de alergia al polvo de la casa.

Para bajar de peso, decía voy a dejar de cenar y 15 días más tarde ya estaba cenando otra vez y nunca bajaba de peso. Para tener energía tomaba mucho café. Para la alergia tomaba antihistamínicos que sólo la calmaban pero no me la quitaban.

En tres semanas perdí 9 kg de peso y 6 cm. en la cintura, mi energía se incrementó al segundo día, mi alergia ha mejorado bastante. No lo puedo creer. Me siento muy bien. Se los recomiendo, gracias.

Puedes agregar el testimonio de otra persona por ejemplo el de tu papa o un familiar, un amigo o algún cliente en especial, alguien que haya tenido algún resultado increíble e igualmente basas ese testimonio en los mismos puntos.

VERSION MEDIANA. 1 minuto.

Se usa en situaciones en las que no llevas prisa.

- 1.- ¿Saludo. Como te llamas? ¿De donde eres? ¿A que te dedicas? (Solo si tu profesión es en el área de la salud)
 - 2.- Cuanto tiempo llevas tomando los productos?
 - 3.- Qué problemas tenías antes de tomar los productos? Habla de todos los problemas en forma de lista. Peso: Desde hace cuanto tiempo? Cuantos Kg.? En que parte del cuerpo? Cuantos cm tenías en la cintura? Que talla eras? Que talla habías sido siempre? Que pensabas? Como te sentías? Que te decían? Energía: Como estaba tu nivel de energía? Como era ese problema? Desde hace cuanto tiempo?. y Enfermedades: Que sufrías? Como era? Desde hace cuanto tiempo?
 - 4.- Habías intentado resolver esos problemas? Como? Con que? Que hacías? Y que pasaba?
 - 5.- Cuanto tiempo te tomó obtener resultados? Di el tiempo con los resultados en forma de lista. Kg. y cm en la cintura! Cuantas tallas perdiste? Que tal la energía? y tus enfermedades? Que piensas de tus resultados?
 - 6.- Como estas ahora? Has vuelto a subir de peso? Como esta tu nivel de energía? Como esta tu salud? Sigues tomando medicinas?
 - 7.- Como te sientes ahora? Me siento muy bien o nunca me había sentido mejor en mi vida, me siento increíble, fenomenal, etc.
 - 8.- Recomendación y Gracias.
- Escribe tu testimonio con tus propios datos.

VERSION LARGA. 2 minutos.

Se usa en situaciones donde tienes todo el tiempo para explicar lo que pasó contigo.

- 1.- Saludo. Como te llamas? De donde eres? A que te dedicas? (Solo si tu profesión es en el área de la salud)
- 2.- Cuanto tiempo tienes tomando los productos? Cuando empezaste a tomar los productos? Porque empezaste a tomar los productos? Que pensaste cuando te los ofrecieron?
- 3.- Qué problemas tenías antes de tomar los productos? Habla de todos los problemas en forma de lista. Peso: Desde hace cuanto tiempo? Cuantos Kg.? En que parte del cuerpo? Cuantos cm 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? Energía: Como estaba tu nivel de energía? 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?
- 4.- Habías intentado resolver esos problemas? Como? Con que? Que hacías? Y que pasaba?
- 5.- Cuanto tiempo te tomó obtener resultados? Di el tiempo con los resultados en forma de lista. Kg. y cm en la cintura! Cuantas tallas perdiste? Que tal la energía? y tus enfermedades? Como te sentías al principio? Que otras cosas notaste? Que piensas de tus resultados?
- 6.- Cuantas veces al día tomas los productos?
- 7.- Sigues comiendo de todo?
- 8.- Que tal el sabor del batido? Te gusta? Te quita el hambre? Con que lo preparas?
- 9.- También tomas tabletas? Te gustan? Son fáciles de tragar?
- 10.- Como estas ahora? Has vuelto a subir de peso? Como esta tu nivel de energía? Como esta tu salud? Sigues tomando medicinas?
- 11.- Como te sientes ahora? Me siento muy bien o nunca me había sentido mejor en mi vida, me siento increíble, fenomenal, etc.
- 12.- Recomendación y Gracias.