

La Lista

Elaborar una lista de 30 personas no solo es para tener una lista de prospectos, sino que es un Plan sencillo de entrenamiento de campo. La razón de que sean 30 tiene como propósito, que durante 30 días consecutivos elijas a una persona por día para presentarle tu nuevo proyecto.

Estos primeros 30 días son un entrenamiento de campo, por esa razón empezamos con la familia, para que practiques con mayor confianza. No te decepciones si tu familia te dice que no, está bien, pues el propósito es vencer el miedo al rechazo y que aprendas a recibir objeciones, tomar nota de ellas, estudiarlas y después convertirlas en oportunidades. No albergues la esperanza de que porque son tu familia o amigos te dirán que sí.

Nadie está peleado con su dinero, solo es cuestión de tiempo para que entiendan que nuestro Modelo de Negocio es una oportunidad. Para algunos será fácil entenderlo pronto y para otros tomará más tiempo pero quizás otros nunca logren entenderlo.

Las ventajas de este entrenamiento son:

1. Aprenderás a enfrentar tu miedo al rechazo, a recibir con una actitud propositiva las negativas y saldrás fortalecido.
2. Mejorará por mucho tu habilidad y Estilo de Comunicación, perfeccionando tu entonación, dicción, capacidad para desempeñarte en situaciones inesperadas.
3. Lo peor que puede pasar es que te den objeciones sobre las cuales estudiar, meditar y encontrar formas de superarlas y lo mejor que puede pasar es que adquirirás una gran experiencia, invaluable y que algunos si acepten el reto y quieran trabajar contigo este proyecto.

Es importante que sepan que TU PROYECTO tiene como PROPOSITO AYUDAR A OTROS en 3 aspectos de su vida.

1. Mejorar su situación Económica.
2. Mejorar su Salud y Bienestar Personal
3. Pasarla bien y disfrutar de la vida.

PERO MAS IMPORTANTE ES, que al preparar la cita con cada persona te prepares tratando de discernir de qué manera nuestro Modelo de Negocio le puede ayudar a mejorar su vida y asistas a la cita con TODA la actitud y convicción de que así será.

LA LISTA-PLANTILLA DE PROSPECTOS

Plantilla de Prospectos					
No.	Acepta ser:	Cliente	Vendedor	Emprendedor	Resultado Acepta ser: Consumidor Vendedor Líder de Red
	Nombre	Relación: Familiar Amigo Conocido	Fecha de Realización		
			Mostrar Catalogo	Invitar a una ROO	
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					
13					
14					
15					
16					
17					
18					
19					
20					
21					
22					
23					
24					
25					
26					
27					
28					
29					
30					