



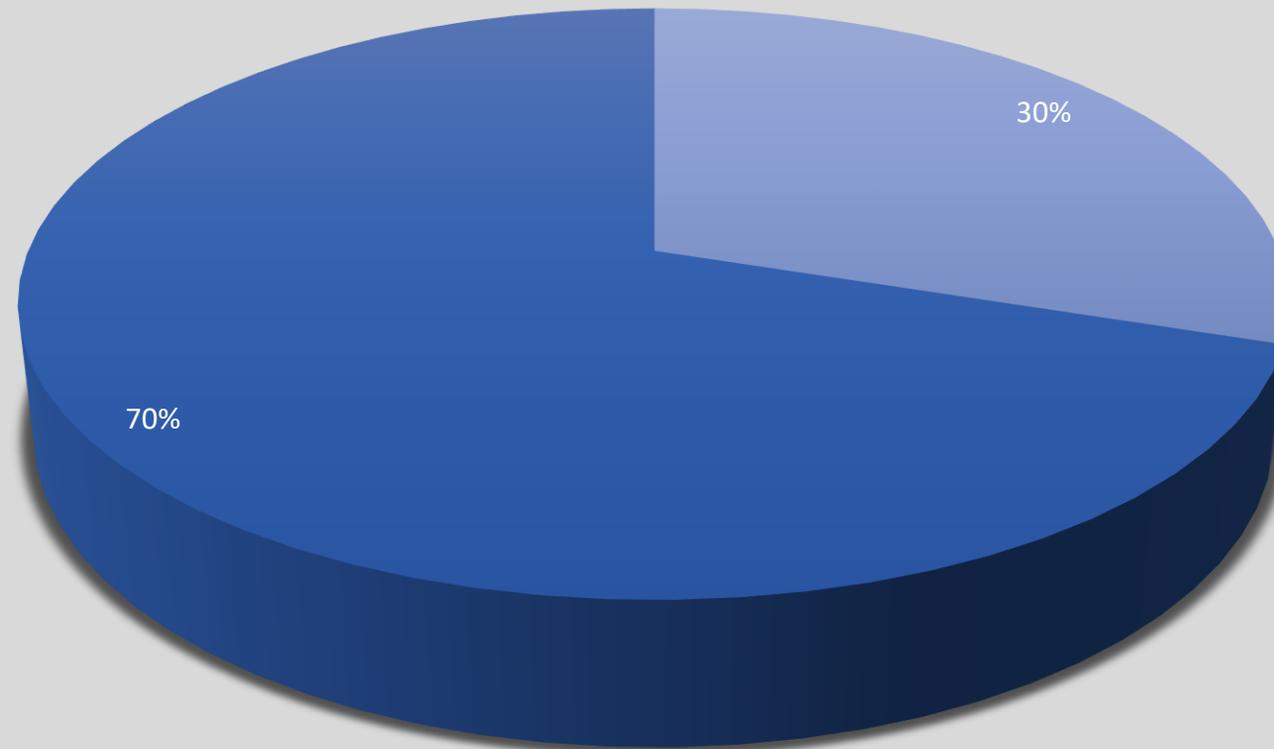
LLAMADA EFECTIVA

PERCY VIZCARRA

IMPORTANCIA



FASE 1 NEGOCIO DE REDES



■ Llamada efectiva ■ Presentación, Seguimiento y Cierre



EL MISIL DEL RECHAZO

El misil del rechazo se dispara en el mismo momento que haces tu ingreso. Va a llegar en cualquier momento y tu no vas a saber por dónde llega.

¿ESTÁS PREPARADO?

Piensa esto para ti y para la gente que acaba de hacer un voto de confianza y ha decidido trabajar contigo en equipo.



La principal causa del fracaso en redes de mercadeo aparece cuando una persona entusiasmada por los productos o el plan de compensación, **NO ESPERA** a capacitarse y decide compartir la oportunidad con sus amigos o familiares.

**El “Mercado caliente”
Le puede decir que ha perdido
el juicio.**



Aunque esa persona está convencida de los beneficios, le afectará cuando uno tras otro de sus amigos o parientes le digan que es un idiota.



La resistencia al rechazo hace que la gente deje de contactar, inclusive se involucra en el negocio pero en los ámbitos de capacitación, administrativo y hasta de prospectación, pero evita llamar.

La “**resistencia a llamar**”, evidencia falta de seguridad en la oportunidad, es otro de los efectos del misil del rechazo.

Que triste dejar morir el
negocio sin siquiera
haber realizado una
sola llamada.





1. ROMPER EL HIELO

(Genera ambiente de confianza)

2. CLASIFICAR EL TIEMPO

Juan, este miércoles, ¿A QUÉ HORA TE
DESOCUPAS?

(Espera respuesta)

¿Tienes ALGO AGENDADO PARA
DESPUÉS?

(Espera respuesta)

3. CREAR ESPECTATIVA

Ya, 5:30 nos juntamos

en _____

Hay una propuesta que quiero
hacerte y estoy seguro te va a
interesar.

TIPS PARA LA LLAMADA

- Se natural
- Con urgencia
- Se honesto
- Con postura

Mejora tus llamadas escuchando el

AUDIO DE LLAMADA EFECTIVA



VISUALIZA



1. ROMPER EL HIELO

(Genera ambiente de confianza)

2. CLASIFICAR EL TIEMPO

Juan, este miércoles, ¿A QUÉ HORA TE
DESOCUPAS?

(Espera respuesta)

¿Tienes ALGO AGENDADO PARA DESPUÉS?

(Espera respuesta)

¿Para qué?– Alternativas finales

VISUALIZA

3. CREAR ESPECTATIVA

¡YA!, 5:30 nos juntamos

en _____

¡Hay una propuesta que quiero hacerte y estoy
seguro te va a interesar!

URGENCIA Y POSTURA

VISUALIZA

3. CREAR ESPECTATIVA

¡YA!, 5:30 nos juntamos

en_____

¡Hay una propuesta que quiero hacerte y estoy
seguro te va a interesar!

URGENCIA Y POSTURA

Si hay objeciones **la ESCUCHA** es fundamental

**Siempre responder una
pregunta con otra pregunta.**

- Invitado: No será nada de redes?
- YO: Que sabes de redes? (**escucho**)
- Invitado: bla bla bla
- YO: No es nada de lo que me has dicho, lo agendamos? Ando con el tiempo justo, ahí te explico.

- Invitado: No será FUXION, HERBALIFE, OTRA?
- YO: Por que me preguntas eso? (escucho)
- Invitado: bla bla bla
- YO: No es nada de lo que me has dicho, lo agendamos? Ando con el tiempo justo, ahí te explico.

-Invitado: Si no me dices no voy!!!

-YO: OK, que pena, bye!

-Invitado: ??????

POSTURA

Practica y/o visualiza antes
de hacer tus llamadas.





**HAZLO HOY
A VECES MAÑANA
SE CONVIERTE EN
NUNCA**