DOMINANDO OBJECIONES

EN EL MERCADEO EN RED

LIBRETO DE TRABAJO

LO QUE APRENDERÁS EN ESTE PROGRAMA:

Reprogramando tu Cerebro: Como hacerte amigo de las objeciones para que puedas sobresalir de los otros distribuidores de Mercadeo en Red.

Mentalidad: 5 claves para el éxito para que puedas imitar los secretos de profesionales de Mercadeo en Red con ganancias de 6 y 7 cifras aunque solo estés empezando.

Conceptos: 3 pasos para superar las objeciones para que puedas incrementar el número de inscripciones inmediatamente y empezar a construir la organización de tus sueños.

Cierre: La pregunta mágica que hace que las personas quieran tomar acción y comprometerse a su próxima exposición.

Go Pro: Objeciones comunes que tal vez nunca hayas escuchado y como actuarlas para hacer que funcionen para tu compañía.

CURSO 1 | REPROGRAMANDO TU CEREBRO

RECATEGORIZANDO OBJECIONES

- Las objeciones son oportunidades
- Las objeciones crean relaciones y confianza
- Las objeciones educan a tus prospectos
- Las objeciones te ayudan a proveer valor
- Las objeciones te ayudan a visualizar tu posible futuro
- Las objeciones te permiten cerrar la brecha

Recategorizando Objeciones

En una escala del 1 al 10, como te sientes con las objeciones con 1 siendo "odio las objeciones" y 10 siendo "entiendo que las objeciones son parte del proceso y me gusta responderlas."

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

En una escala del 1 al 10, que tan confiado estás en estos momentos en tu habilidad de poder lidiar con las objeciones, con 1 siendo "estoy completamente aterrado" y 10 siendo "me siento confiado de poder lidiar con cualquier objeción."

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Escribe como te sientes cuando piensas en las objeciones, por ejemplo, preocupación, o temor:

© MXVII Network Marketing Pro
All Rights Reserved

NOTAS:

DOMINANDO OBJECIONES
EN EL MERCADEO EN RED

© MXVII Network Marketing Pro
All Rights Reserved

CURSO 2 | MENTALIDAD

5 Claves Para El Éxito

¿Que puedes hacer para actuar más como un consultor con tu tono, postura, y palabras y menos como un vendedor?

¿Que ganarás al proveer más de tu tiempo a las personas? ¿Que podrías perder si te retiras muy pronto?

DOMINANDO OBJECIONES
EN EL MERCADEO EN RED

© MXVII Network Marketing Pro
All Rights Reserved

¿Cómo estas educando a los mal informados?

¿Cómo le ayudas a los ciegos a ver?

¿Puedes pensar en cualquier otra razón para que las personas objecionen además de los ejemplos que ya repasamos? Si si, apuntalos.

Escribe Todas Las Objeciones Que Has Escuchado	¿Son Reales?	¿Que Están Diciendo REALMENTE?
No Me Interesa		
No Tengo Tiempo		
No Hay Dinero		
No Me Gusta el Mercadeo en Red		

© MXVII Network Marketing Pro
All Rights Reserved

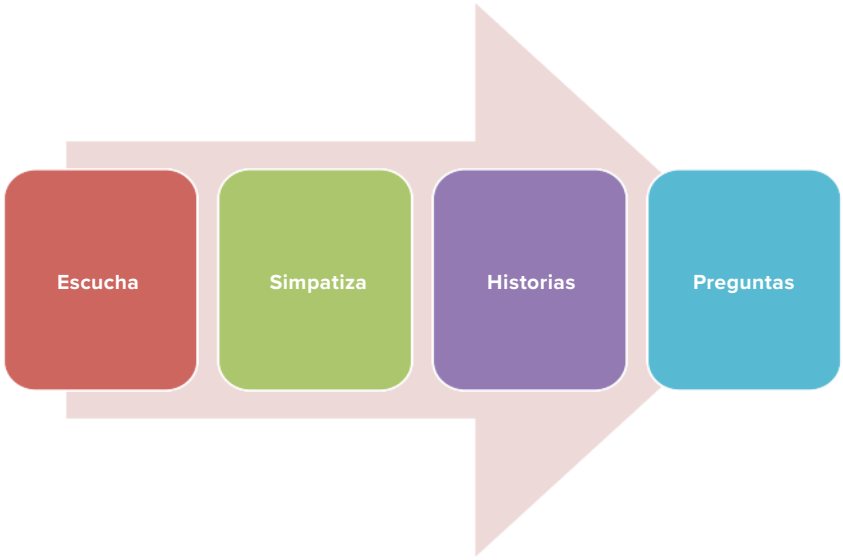
NOTAS:

DOMINANDO OBJECIONES
EN EL MERCADEO EN RED

© MXVII Network Marketing Pro
All Rights Reserved

CURSO 3 | CONCEPTOS

4 Pasos Para Manejar las Objeciones



Ejercicio 1: Pon un minutero a 5 minutos

Escribe todas las objeciones que te vengan a la mente. Ahora clasifícalas en las dos categorías.

Objeciones	Creencias Limitadas Sobre Si Mismos	Creencias Limitadas Sobre el Mercadeo en Red

DOMINANDO OBJECIONES EN EL MERCADEO EN RED

© MXVII Network Marketing Pro
All Rights Reserved

Objeciones	Creencias Limitadas Sobre Si Mismos	Creencias Limitadas Sobre el Mercadeo en Red

DOMINANDO OBJECIONES EN EL MERCADEO EN RED

© MXVII Network Marketing Pro
All Rights Reserved

Ejercicio 2: Elige cualquier objeción de las que apuntaste.

Usa la fórmula **“Siente – Sentido – Encontrado”** para actuar con ella. ¿Que tipo de preguntas puedes hacer para aclarar esta objecion? ¿Que tipo de historias puedes compartir?

Has esto para cada objeción que apuntaste. **La Pregunta Mágica** será revelada en la siguiente sección.

Objeciones	Siente – Sentido – Encontrado	Preguntas	Historias
Pregunta Mágica:			
Pregunta Mágica:			
Pregunta Mágica:			
Pregunta Mágica:			
Pregunta Mágica:			

© MXVII Network Marketing Pro
All Rights Reserved

Objeciones	Siente – Sentido – Encontrado	Preguntas	Historias
Pregunta Mágica:			
Pregunta Mágica:			
Pregunta Mágica:			
Pregunta Mágica:			
Pregunta Mágica:			
Pregunta Mágica:			

DOMINANDO OBJECIONES
EN EL MERCADEO EN RED

© MXVII Network Marketing Pro
All Rights Reserved

NOTAS:

DOMINANDO OBJECIONES
EN EL MERCADEO EN RED

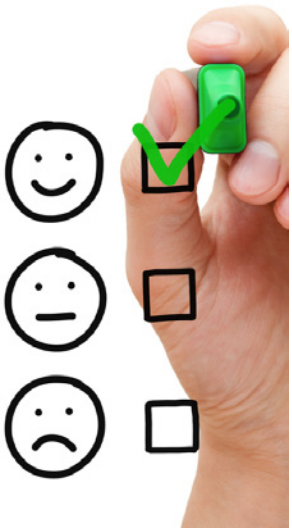
© MXVII Network Marketing Pro
All Rights Reserved

CURSO 4 | LA PREGUNTA MÁGICA

Ejercicio: Para las objeciones que trabajaste en la 3era parte, cierra la brecha al hacer la Pregunta Mágica y pedir agendar la siguiente exposición.

¿SI YO...,
TU HARÍAS...?

LA PREGUNTA MÁGICA



AGENDA LA PRÓXIMA
EXPOSICIÓN
NO LA SIGUIENTE
VENTA

Puedes también hacer referencia en el material bono incluido en este programa: **Guiones de Ejemplo para 21 Objeciones Comunes en el Mercadeo en Red** y aprende formas alternativas de responder además del método **"Siente – Sentido – Encontrado."**

PREGUNTAS MÁGICAS DE EJEMPLO

¿Si yo..., tu harías...?

Si yo te muestro lo que encontré y como funciona con credibilidad y profesionalismo, **¿estarías dispuesto** a por lo menos darle un vistazo conmigo?

No Se Nada De Este Negocio

Si yo te muestro como convertir una inversión pequeña en una escuela empresarial, y construir un negocio mientras recibes una educación para poder crear un ingreso, **¿estarías dispuesto** a tomar el siguiente paso?

No Tengo Suficiente Tiempo...

Si yo te muestro como organizar un tiempo para invertir en tu familia, invertir en tu futuro, y lo hiciéramos juntos, **¿estarías dispuesto** a hecharle un vistazo?

© MXVII Network Marketing Pro
All Rights Reserved

No Soy Vendedor...

Si yo te mostrara como involucrarte sin sentirte incómodo como un vendedor de carrera, para poder ayudar a personas quienes necesitan productos de buena calidad y al mismo tiempo ganar dinero, ¿estarías dispuesto a seguir este proceso?

No Tengo La Confianza...

Si yo te mostrara como usar la personalidad y las habilidades de resolver problemas que ya posees para poder contribuir a las personas con quienes conectas con los productos y servicios y oportunidad, **¿estarías dispuesto** a tomar el siguiente paso conmigo?

No Tengo El Dinero Para Empezar

Si te ayudara a buscar maneras para que puedas obtener el dinero para invertir en tu futuro con lo que ya tienes, **¿estarías dispuesto** a tomar el siguiente paso y comenzar tu propio negocio?

Ya Tengo Un Buen Trabajo

Si te mostrara como otras personas en tu misma situación comenzaron con tan sólo comprometerse con unas cuantas horas a la semana para construir un futuro donde son sus propios jefes y tienen la libertad financiera para vivir una vida de calidad por ellos y sus familias, **¿estarías dispuesto** a darle un vistazo a esta oportunidad?

No Quiero Molestar a Mis Amigos y Familiares

Si te mostrara como podrías ayudar a tu familia y amigos al mostrarles lo que tienes que ofrecer de una manera que los haga sentir bien y cree una buena relación que mejore la calidad de su vida, **¿estarías dispuesto** a descubrir de que se trata esto?

Tengo Que Platicarlo Con Mi Esposo(a)

Si te diera un video, algunos folletos y unos ejemplos del producto para que compartas con tu esposo(a), sabiendo que estoy aquí para responder a cualquier pregunta sobre esta oportunidad que pueden explorar juntos, **¿estarías dispuesto** a hacer esto?

No Conozco A Nadie

Si te mostrara maneras de organizar y crear una lista de personas a quienes conoces en la comunidad, en los medios sociales, en el gimnasio, en la escuela de tus hijos, para que puedas crear una lista de candidatos lo suficientemente larga para justificar tu participación, **¿estarías dispuesto** a trabajar conmigo para crear esta lista?

Solo Los De Arriba Ganan Dinero

Si te pudiera mostrar investigaciones de como $200 Millones son pagados como comisiones cada día del año a distribuidores del Mercadeo en Red y solo menos del 5% son pagados a las personas en el 1% de arriba, Y que las personas en el grupo debajo de ti pueden ganar más dinero que tú, **¿estarías dispuesto** a hecharle un vistazo a esta oportunidad?

Y recuerda. Parte de esta estrategia de "¿si yo..., tú harías...?" es escuchar. Y dejarles saber que estás con ellos. Y que van a hacer esto juntos.

© MXVII Network Marketing Pro
All Rights Reserved

AGENDA LA SIGUIENTE EXPOSICIÓN...NO LA SIGUIENTE VENTA

Al final de cada objeción, pide agendar la siguiente exposición.

¿Que sigue?

- ¿Saber más sobre el producto?
- ¿Saber más sobre la oportunidad?
- ¿Citar a alguien?
- ¿Hacer una llamada de 3 lineas?
- ¿Agendar una cita con el/la esposo(a)?
- ¿Agendar una reunión de casa?
- ¿Agendar una reunión virtual, como un “makeover?”

Después de hacer la Pregunta Mágica y estén de acuerdo, entonces pide agendar la siguiente exposición.

EJEMPLOS PARA AGENDAR LA SIGUIENTE EXPOSICIÓN

No Quiero Molestar a Mis Amigos y Familiares

¿Estarías dispuesto a crear un evento divertido e informativo para que las personas que conozcas no se sientan incómodos o que solo les estás vendiendo algo?

▶ Pide agendar una reunión de casa o una reunión virtual como un Makeover o Demostración de Malteadas o Festival de Moda para que se diviertan, vean que tan fácil es, y vean como puede funcionar para ellos.

Tengo que Platicarlo Con Mi Esposo(a)

¿Estarías dispuesto a asociarte conmigo al hablar con tu esposo(a) sobre esta oportunidad?

▶ Pide agendar una cita para tomar café o en su casa para compartir la oportunidad y responder a cualquier pregunta que su esposo(a) pueda tener.

Tengo Que Pensarlo

¿Estarías dispuesto a hacer un poco de investigación conmigo y revisarlo juntos?

▶ Pide agendar un horario y lugar, como tu oficina, para hacer investigaciones, compartir estadísticas relevantes, y revisar las áreas de las que no están convencidos.

© MXVII Network Marketing Pro
All Rights Reserved

No Conozco A Nadie

¿Estarías dispuesto a organizar y crear una lista de todas las personas que conoces?

- Pide agendar un horario y lugar donde ellos puedan ingresar a sus cuentas de medios sociales y pídeles traer sus aparatos de contacto como su teléfono o libreta de teléfonos.

No Soy Vendedor

¿Estarías dispuesto a descubrir maneras en las cuales ya estas vendiendo y explorar maneras innovadoras de compartir esta oportunidad para que sea divertido y sin esfuerzo?

- Pide agendar una cita en un ambiente casual donde se sientan cómodos y abiertos a expandir su perspectiva sobre las ventas.

¿Cuánto Dinero Ganas Tú?

¿Estarías dispuesto a aprender maneras de convertir esta oportunidad en dinero, y continuar a generar ingresos por años haciendo lo que yo hago, porque yo sigo generando?

- Pregunta si puedes presentarlos a alguien que sería una gran inspiración para ellos. Luego organiza una cita con alguien quien es uno de los principales ingresistas de tu compañía.

Ya Tengo Un Buen Trabajo

¿Estarías dispuesto a explorar maneras de incrementar tus ingresos y hacer algo que comienza a ser sexy otra vez...comenzar tu propio negocio donde nadie es tu dueño y no tienes que darle cuentas a nadie?

- Pregunta si puedes citarte con ellos y mostrarles maneras de generar ingresos y usar algunas de sus influencias para poder crear otro rio de ingresos para ellos, mientras comienzan su propio negocio donde son sus propios jefes.

No Tengo Dinero Para Comenzar

¿Estarías dispuesto a organizar maneras de ganar el dinero que necesitas para comenzar un futuro de libertad financiera y una mejor calidad de vida para ti y tu familia?

- Pide agendar una pequeña reunión con sus amigos más cercanos, para que puedan sentarse todos y buscar una manera creativa y divertida para que todos reúnan el dinero. Como artículos del hogar que no usen, los pueden vender el eBay, o citalos en sus respectivas casas para platicar sobre crecer un negocio juntos en lugar de gastar dinero en Starbucks.

© MXVII Network Marketing Pro
All Rights Reserved

Quiero Probar El Producto Primero

¿Estarías dispuesto a probar nuestros productos y compartirlo con un grupo de personas a quienes conozcas que estarían interesados en hacer un equipo contigo para comenzar un negocio que mejorará la calidad de sus vidas, no solo con nuestros productos, pero el ingreso extra que podrían ganar?

- Pregunta si puedes ayudarlos a organizar una reunión de casa con personas que conozcan para que puedan aprender sobre los beneficios y probar algunas recetas que has creado usando los productos que han mejorado tu salud y la calidad de tu vida financiera.

¿Funcionará Para Mí?

¿Estarías dispuesto a aprender nuevas habilidades que te ayudarán a enfrentar tu miedo y que te sacará de tu zona de confort para que podamos trabajar juntos para crear un negocio con confianza y la certeza de que el éxito sea tuyo?

- Pide agendar una reunión con uno de los líderes en tu compañía para que los tres puedan aprender algunas habilidades y hacer algunos ejercicios para romper cualquier duda que puedan tener, sabiendo que siempre hay alguien que te apoye.

Recuerda seguir usando las objeciones como una oportunidad de crear más confianza, más creencias, más conexión, más comprención y prender sus imaginaciones.

Y sigue haciendo exposiciones.

¡FELICIDADES POR COMPLETAR ESTE CURSO,
DOMINANDO OBJECIONES EN EL MERCADEO EN RED!

© MXVII Network Marketing Pro
All Rights Reserved

NOTAS:

© MXVII Network Marketing Pro
All Rights Reserved

DOMINANDO OBJECIONES

EN EL MERCADEO EN RED

© MXVII Network Marketing Pro
All Rights Reserved