Construye TU Negocio Solido y

Las claves del éxito son:

POSTURA

URGENCIA

ENTUSIASMO

CONFIANZA

**Seguimiento:**

Espero que estés bien:

Te dejo saber que (Nuevas noticias ie: hay un bono nuevo, el sábado bien un Vicepresidente, etc..)

Recuerdo que tu dijiste que te gustaría lograr XXXX o resolver XXXX y quizás quieras aprovechar (las nuevas noticias).

**Manejo de objeciones:**

No tengo tiempo, no tengo dinero, tengo que pensarlo, tengo que consultarlo con mi pareja, XXXX, etc…

¿Si XXXX no fuera un obstáculo, y pudieras recuperar tu inversión en unos días y si en unas horas a la semana pudieras lograr XXXX o resolver XXXX, tomarías el primer paso?

Explica cómo ganar el bono de arranque.

**EDIFICACIÓN:**

La persona que te quiero presentar es exitosa, tiene toda la información, es muy agradable y le gusta ayudar.

**Pasos para PATROCINAR:**

1. Usa Guion y pregunta de interés

2. Invita a escuchar grabación o ver video de 5 minutos

3. Invita a presentación / evento

4. Da SEGUIMIENTO

**Guión y Pregunta de interés:**

***“Se está armando el equipo para el lanzamiento de una nueva línea de servicio celular. PARA LAS PERSONAS CORRECTAS hay oportunidad de generar ganancias importantes en unas horas a la semana.***

***¿A quién conoces que podría interesarle ganar dinero de facturas celulares y obtener su servicio gratis?***

¿DE QUE SE TRATA?

***“Necesitaría 5 minutos para que escuches o veas los detalles”***

**¡NUNCA mezcles la invitación con la presentación!**

**Preguntas de preparación ANTES de presentar:**

¿Qué disfrutas hacer cuando no estás trabajando?

¿En qué te ayudaría si pudieras ganar más dinero?

**Presenta la información como una solución:**

Si te pudiera mostrar como otras personas han podido lograr XXXX o resolver XXXX, ¿Qué tanto interés tendrías?

**Pregunta de cierre DESPUÉS de la presentación:**

¿Cómo te ves tú?: ¿Cómo cliente de Flash o también ganando dinero adquiriendo clientes para lograr XXXXX o resolver XXXXX (lo que te dijeron en las preguntas de preparación)?

**Como dar tu testimonio:**

Comencé mi negocio porque lo vi como una solución para resolver XXXX situación, o para lograr alcanzar XXXX meta.

Hasta hoy tengo XX clientes , o XXXX empresarios en mi organización.

Agradezco al sistema de apoyo (mi mentor, los eventos, entrenamientos, etc…)