

Life Plus®

GLOBAL TRAINING SYSTEM



Inicio

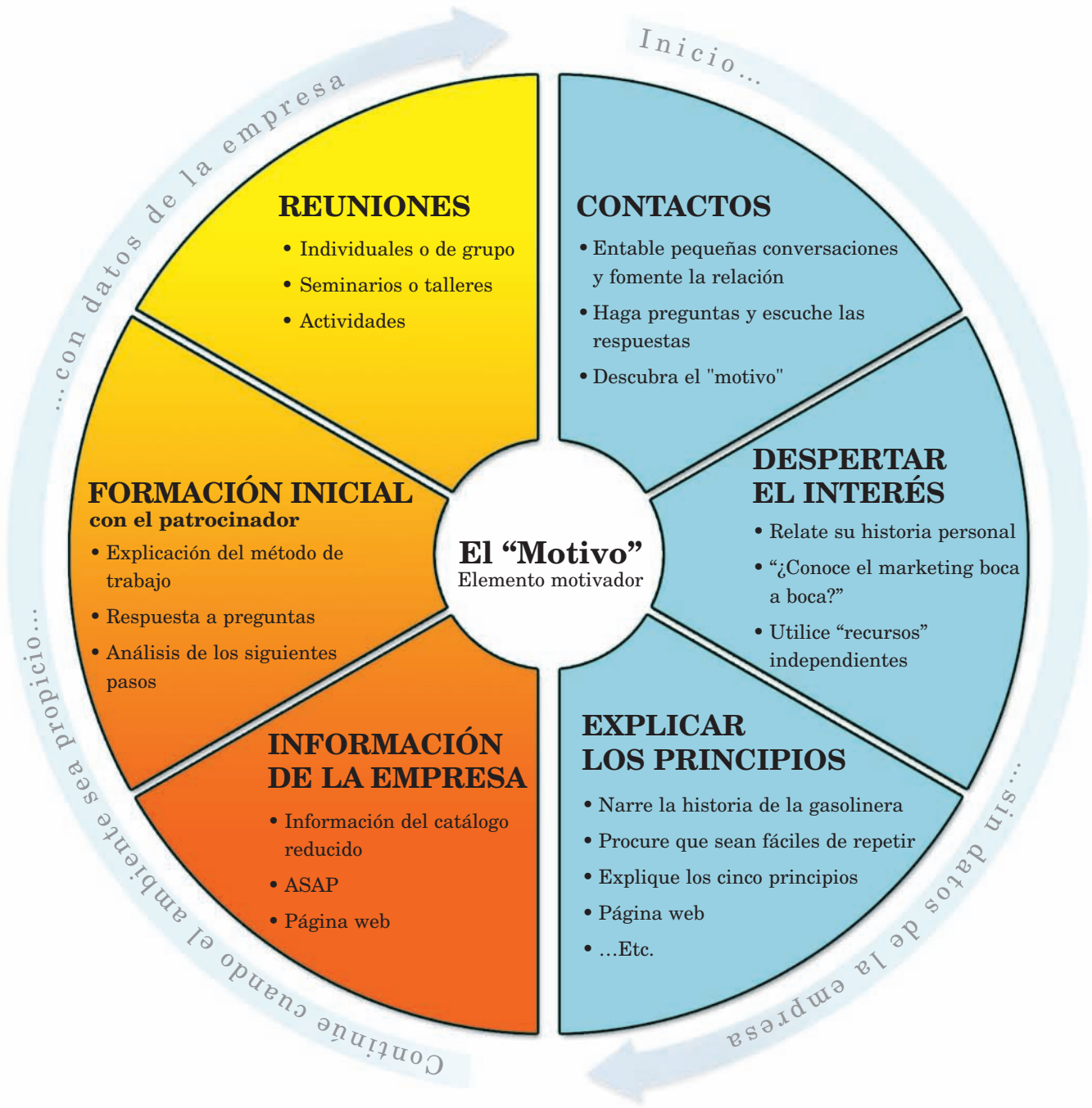
Nombre: _____

Número PIN.: _____

Patrocinador: _____

Equipo de apoyo
Diamante: _____

Ciclo de formación Life Plus



Descubra los deseos, sueños y objetivos de la gente y ofrézcale soluciones.



Consejos sobre Cómo conseguir más contactos:

- Más contactos de calidad = mayor expansión.
- Desarrollar y mantener una lista de contactos. ¿Quién me conoce y a quién conozco?
- La importancia de no ser selectivo: todo el mundo se merece una oportunidad.
- El primer contacto debe ser agradable, no intimidatorio.
- Realización y aceptación de invitaciones.
- ¿Dónde encontrar gente interesante? Entre la familia, conocidos, en clubs deportivos, seminarios, de vacaciones o en el lugar de trabajo. De vez en cuando intente buscar en lugares que no suela frecuentar.
- Aprovechamiento de las oportunidades.



Consejos para Despertar el interés:

- El diálogo es la clave. Pregunte e interese por la gente. Encuentre el “Motivo”.
- Escuche con atención y proponga una solución: “Yo encontré la solución a mi problema, quizás le interese”.
- Narre las historias que conozca, incluida la suya.
- Si su audiencia no muestra un interés auténtico, no entre en demasiados detalle. La curiosidad motiva a la gente.
- Diga que encontró una oportunidad que le ha permitido convertir sus sueños en realidad.
- Pregunte en tercera persona: “¿No conocerá a alguien interesado en...?”
- Preste el material (libros, CD, etc.).
- Invítelos a seminarios y actos neutrales.

“El secreto del éxito está en comprender el punto de vista de tu oponente”.

– Henry Ford

“Puede ganar más amigos en dos meses si muestra interés en los demás, que los que ganaría en dos años si lo que intenta es que los demás se interesen por uno”.

– Dale Carnegie

Consejos para conseguir una comunicación exitosa:

- Practique: hágalo a menudo y de la forma apropiada.
- Si confía en usted mismo y muestra entusiasmo, resultará atractivo a los demás.
- Escuche, pregunte y reflexione. Valore a los demás.
- Cuide su expresión oral y gestual. Una sonrisa es la forma más rápida de conectar entre dos personas.
- Piense y actúe buscando una solución.
- Sea natural, sincero y auténtico.
- No suplique, ofrezca.
- Desarrolle y mantenga relaciones. El marketing boca a boca es un negocio basado en relaciones, no únicamente una relación de negocios.
- Evite discusiones innecesarias.

Consejos para alcanzar el éxito:

- Mantenga conversaciones personales con sus contactos.
- Invite grupos reducidos a su casa.
- No organice grandes reuniones de afiliación, ni envíe correos ni publicidad en grandes cantidades.
- El equipo de apoyo diamante y su patrocinador le brindarán todo el apoyo que necesite.
- No haga promesas sobre las posibles ganancias ni sobre la eficacia de nuestros productos.
- Cumpla con las condiciones de Life Plus.
- Intente que sea sencillo y fácil de repetir



Principios del marketing boca a boca

El marketing boca a boca es un sistema sencillo de distribución de productos directamente desde el fabricante al consumidor. El dinero que normalmente se gasta en campañas publicitarias en la distribución normal, se paga aquí a las personas que presentan los productos al consumidor final.

Existen muchas formas de explicar los principios del marketing boca a boca. Aún así, a continuación le ofrecemos algunos puntos que debería incluir en su explicación:

- Modelo empresarial de éxito probado
- Premia el compromiso personal
- No hay necesidad de realizar una inversión financiera
- Los productos se compran directamente al fabricante al mismo precio
- Cualquiera puede hacerlo
- Gran oportunidad para conseguir dinero

Existen distintos recursos visuales que le ayudarán a explicar el concepto del marketing boca a boca. Si desea obtener más información y ejemplos, visite www.lifepluscentral.com.

Información sobre la empresa

- Ofrezca información sobre la empresa a través del catálogo y el folleto “Life Plus: Conózcenos”
- Proponga una fecha y hora para el curso de formación inicial



Información sobre los productos

Encontrará información acerca de los productos y cómo solicitarlos en el catálogo de la empresa, en el formulario ASAP o en www.lifepluscentral.com. Su patrocinador o el equipo de ayuda pueden proporcionarle más información al respecto. No es necesario ser un especialista en los productos para desarrollar una red de contactos adecuada, ya que Life Plus es el experto en productos y garantiza su calidad.

www.lifepluscentral.com

Formación inicial

METAS Y ASPIRACIONES (EL “MOTIVO”)

- ¿Cuáles son mis metas y aspiraciones? Las metas son deseos y sueños con fecha de ejecución.
- ¿Qué haría y cómo sería mi vida si el dinero y las circunstancias no importasen?

Plantéese las siguientes preguntas para identificar sus metas y aspiraciones:

- ¿A qué le doy más importancia?
- ¿Por qué he elegido esta respuesta?
- ¿Por qué es tan importante para mí?
- ¿Qué consecuencias tendría no conseguir mi objetivo?
- ¿Por qué me preocupa no conseguirlo?

MI HISTORIA

- ¿Cuál era mi situación anterior? ¿Qué quería cambiar?
- ¿Qué he aprendido? (incluir el “Motivo”)
- ¿Cuál es mi punto de vista actual?

CONTACTOS

- ¿Cómo efectuar la toma de contacto? ¿Con quién debo hablar?
- Lo que ofrezco, ¿resulta atractivo?
- ¿Qué valor puedo ofrecer?

Tareas pendientes >> Lista de contactos

DESPERTAR EL INTERÉS

- Contar mi historia
- Preguntar: “¿Han oído hablar del marketing boca a boca?”
- Utilice “recursos” independientes (libros, CD, etc.)

Recuerde que esto no es un método estricto. Actúe según cada situación y ofrezca soluciones.

EXPLIQUE LOS PRINCIPIOS (a menos que ya lo haya hecho con otros materiales)

- ¿Cómo se distribuyen los bienes y los beneficios?

Exponga las características de la empresa cuando el ambiente sea propicio

INFORMACIÓN SOBRE LA EMPRESA

- Ofrezca un acercamiento no muy exhaustivo para dejar al posible asociado la oportunidad de formarse su propia opinión (Si desea obtener más información, consulte la página 4).
- Encontrará más herramientas en la página web.

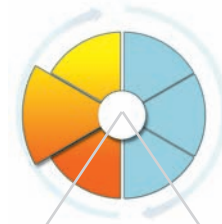
RESPONDA LAS PREGUNTAS QUE SE EFECTÚEN Para aclarar las dudas y hacer que la gente se sienta cómoda y pueda tomar una decisión.

PREPARE UN HORARIO ESTRICTO DE REUNIONES

- Cómo pasar a la acción: hacer un pedido y explicar ASAP, las opciones de pago, FasTalk, n° PIN y n° Elvis.
- Invite a la gente con la que desee trabajar más estrechamente a reuniones individuales, grupos de formación o a las actividades.

Reuniones

- Utilice el equipo de asistencia para equipos o individuos según le convenga. Trate los próximos pasos y prepare las reuniones futuras.



El “Motivo”

A continuación, le ofrecemos los motivos más comunes por los que la gente suele entrar en el marketing boca a boca:

- Ingresos adicionales
- Independencia económica
- Ser su propio jefe
- Disponer de más tiempo libre
- Desarrollo personal
- Ayudar a los demás
- Conocer gente nueva
- Ahorrar para la pensión
- Asegurar la educación de los niños
- Salud



