

Cita de Estrategia

El tiempo es oro hazla de 24 a 48 horas

SMAB

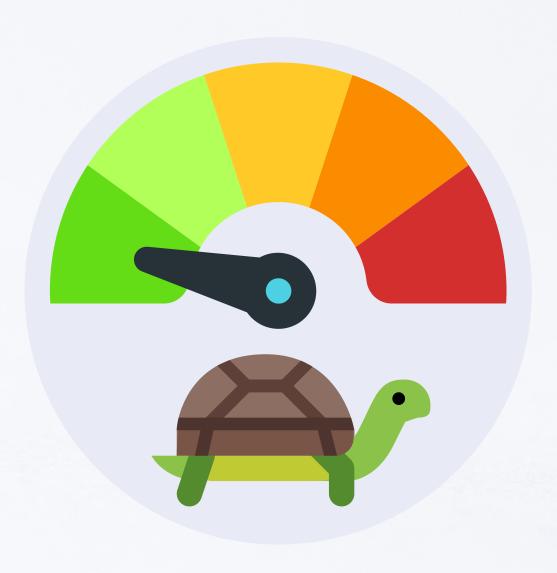
Arranca así!!





NO así!









2) ¿Porqué?

Si vamos a ser socios queremos saber por qué lo hace, qué le mueve.



2) Ponte Metas

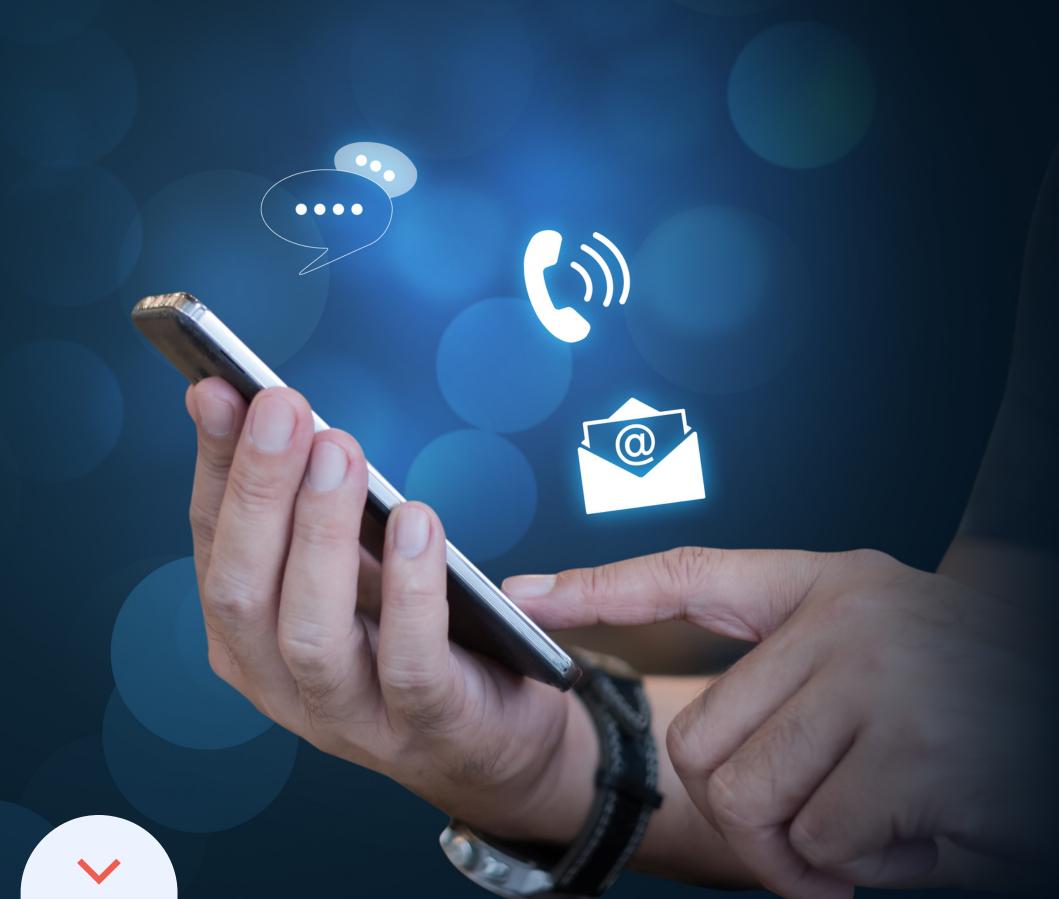


2 a Corto plazo

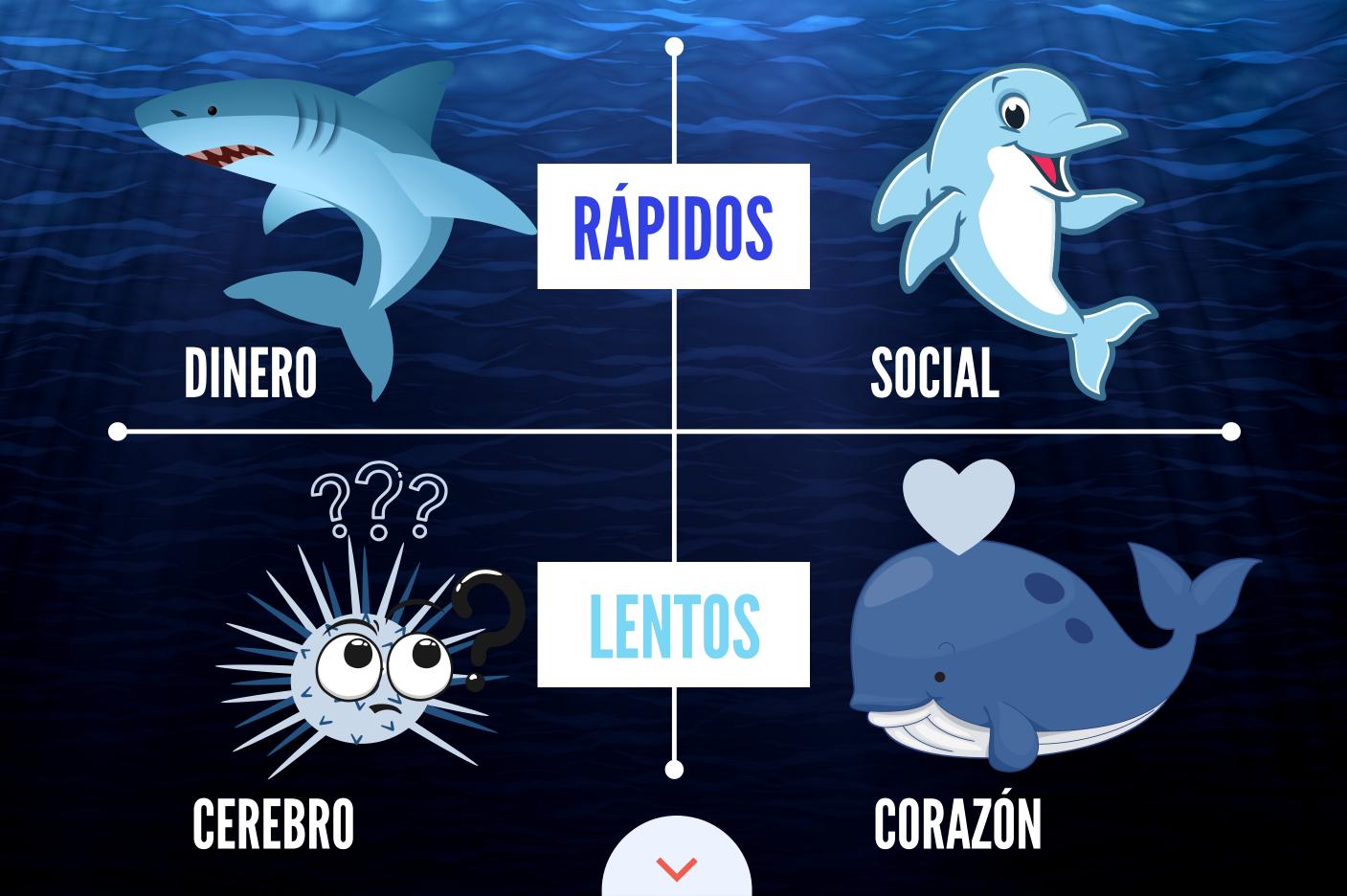
2 a Mediano

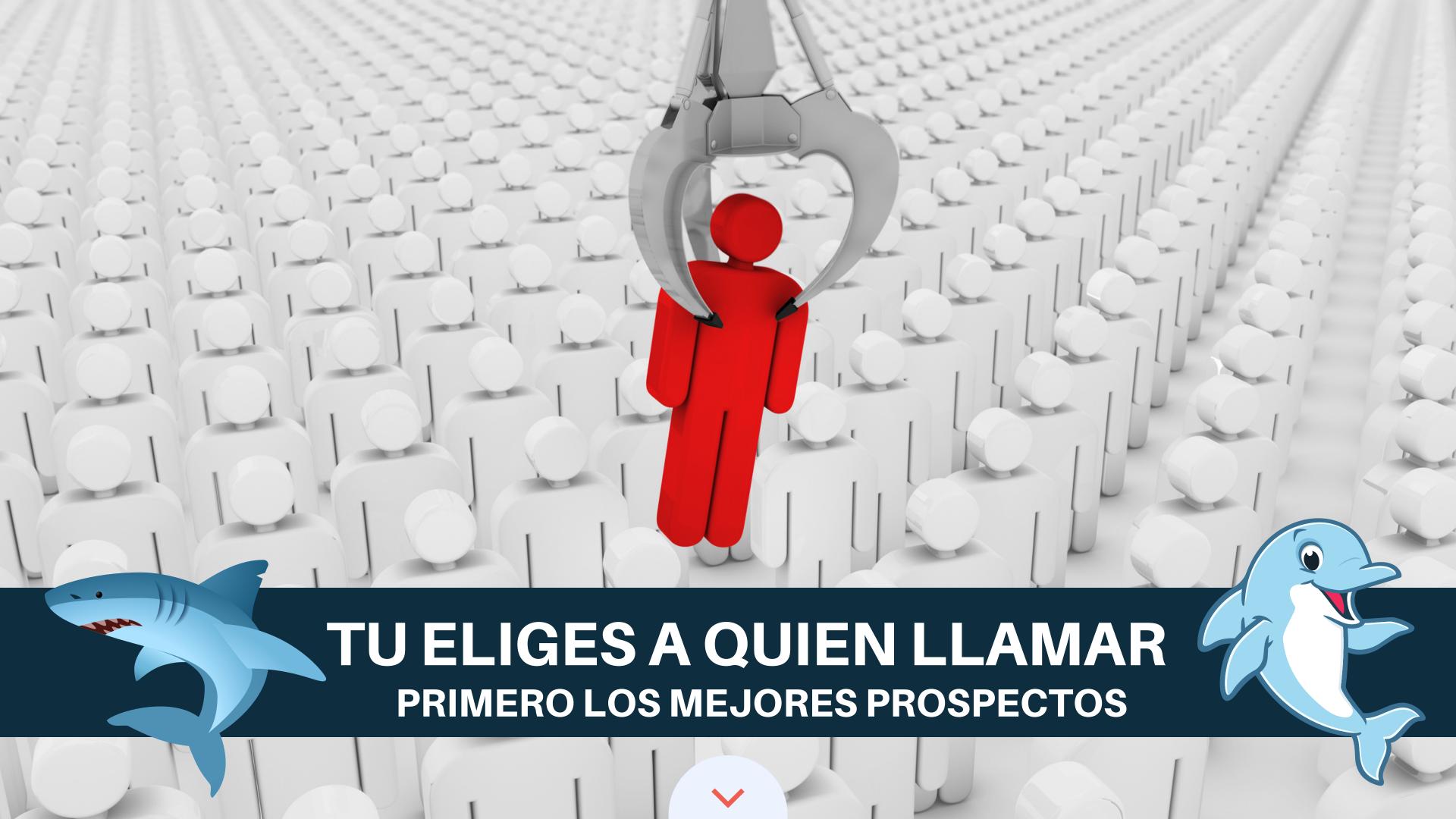
1 Meta última

3) [5[8] 20 DE MÁS CONFIANZA POSITIVOS YRECURSOS



LAS 4 PERSONALIDADES







DOS
PRESENTACIONES
CONTUGENTE DE
CONFIANZA EN LA
PRIMERA SEMANA.



DESPUÉS HAZTU LISTA DE

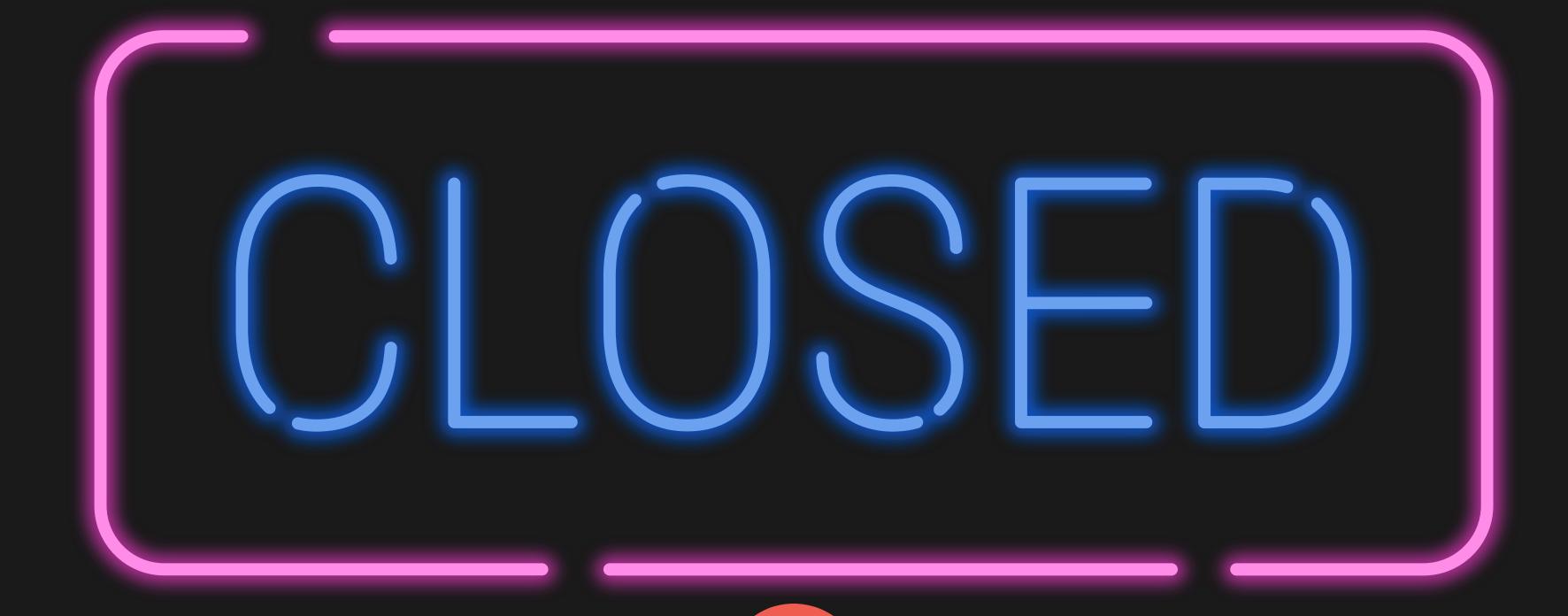


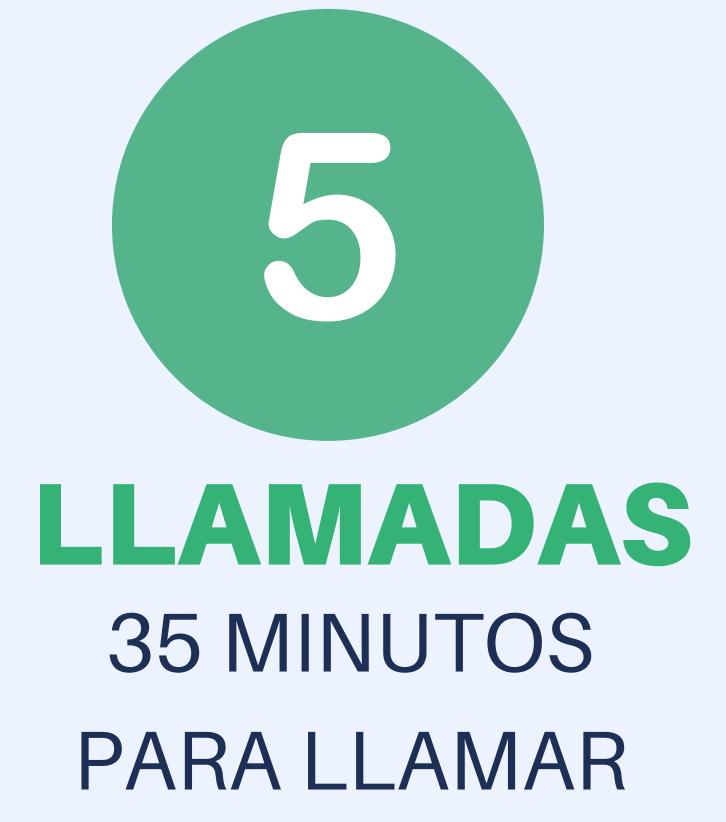


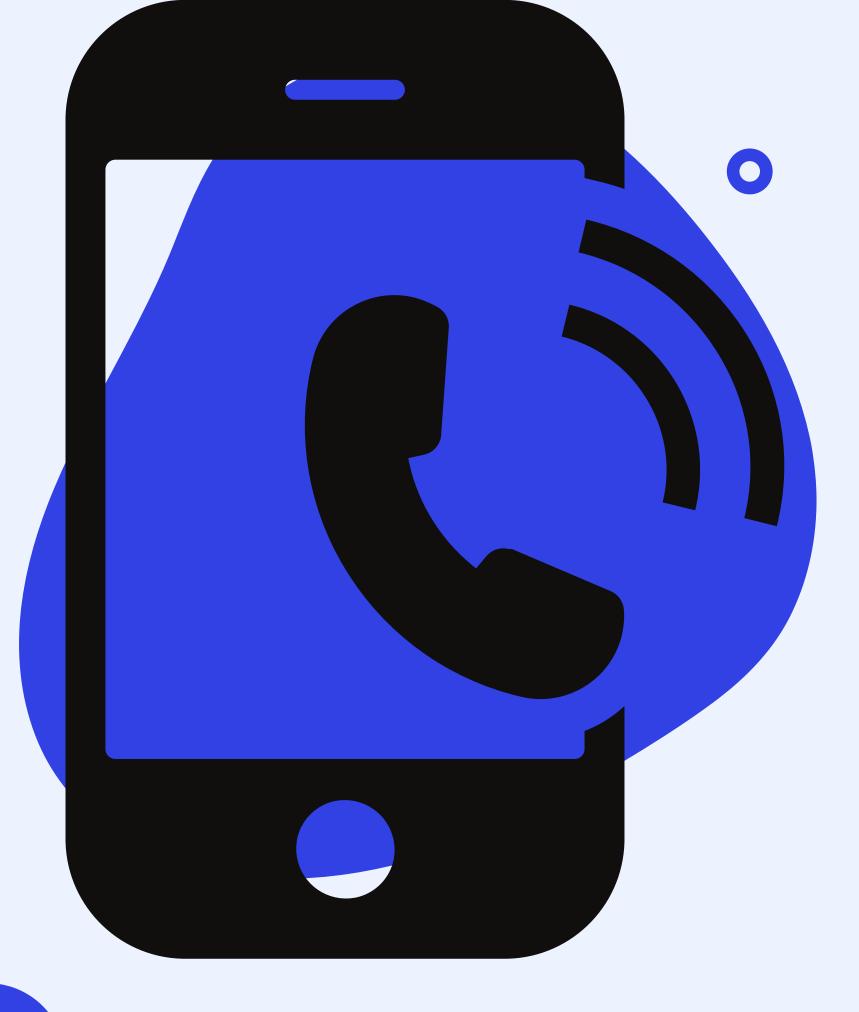
SI NO TIENES TANTOS AMIGOS USA NUESTRO REFRESCADOR DE MEMORIA



SINO LA HAS HECHO TU LISTA... NO HAS ABIERTO TU NEGOCIO















LO BÁSICO PARA INVITAR

- Llama por teléfono y se breve. Es Mejor hablar poco con muchas personas que hablar mucho con pocas.
- Ten la postura correcta para que se sienta miedo a perder y sentido de urgencia.
- Practica varias veces para que te salga natural. Practica aún más hasta que te salga en automático
- En todas las invitaciones inicia con "¿Hola cómo estás, tienes tiempo? ¿Puedes hablar?" Y luego platica un poco de lo que siempre platicas o FORD y luego el guion. Si está ocupado.... ¿A qué hora estás libre porque te quiero decir algo importante?





GUIA PARAINVITAR

- 1. Saluda como siempre y habla de FORD
- 2. Checa si puede hablar más. "Te hablo rapidísimo"
- 3. Guion (de acuerdo a su botón rojo)
- 4. ¿Te interesa? (verificar el interés es muy importante)
- 5. Puede ser tal día y tal día (siempre 2 opciones en 48 horas)
- 6. Verificar (¿Si es seguro verdad? Me muero de la pena si no)
- 7. Te arreglas para vernos bien y que no te interrumpan
- 8. Edificar a la persona o lo que están haciendo (por ti)
- 9. Confirmar la cita (Entonces nos vemos tal día a las 7:45 pm)

Guion de Negocio

GUION DE CBD

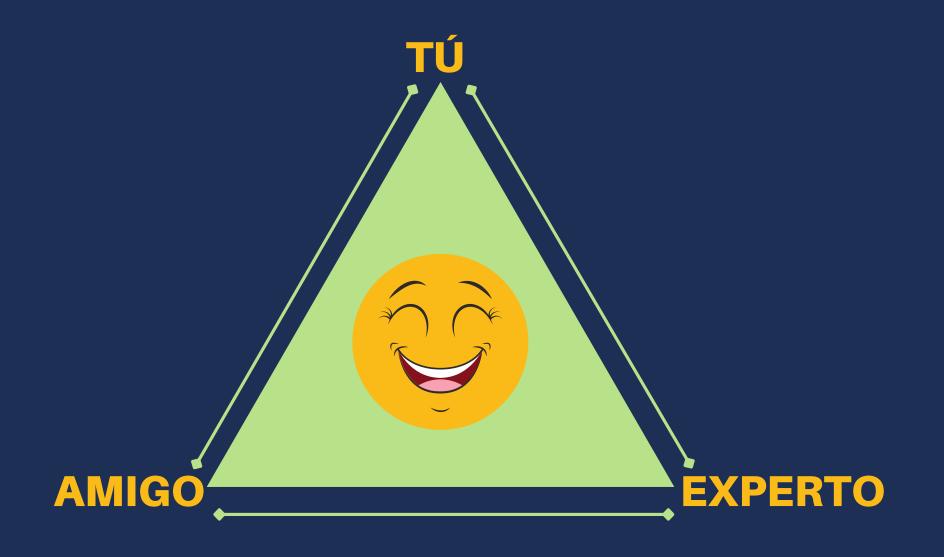
¿Qué crees? No sé si sepas que ya se legalizó el Cannabis Medicinal. Fíjate que a través de un buen amigo conocí a unas personas que son los primeros que lo están trayendo a (México) y me dijeron que están buscando personas (O dieron la oportunidad de distribuirlo aquí con algunos amigos movidos) que quieran ganar buen dinero en dólares y yo pensé en ti (Tenemos que hacer esto, están ganando muy muy bien) ¿te interesa? Si dice que si agendas la cita.



Para dominar la invitación estudia el pdf de como invitar



EDIFICA

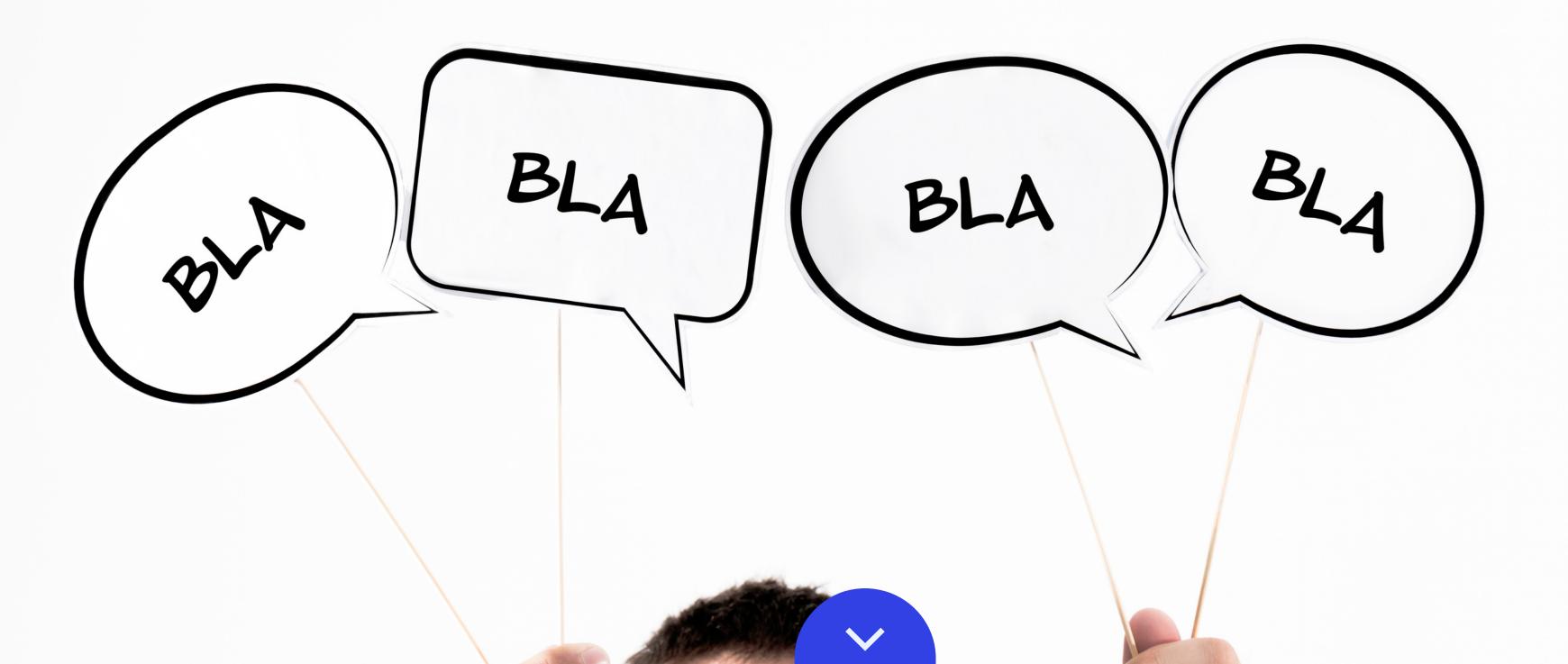


95% DEL ÉXITO DEL NEGOCIO

Estoy contento de que vayas a ir porque para mí lo más importante es que los puedas conocer. Tienen una manera de pensar súper diferente y quieren cambiar al país. Nadie está haciendo lo que ellos están haciendo. A la gente que trabaja con ellos les está yendo súper bien y los quieren mucho porque aparte de que les va muy bien, son súper sencillos (buena onda).

Sino sale con citas...

... ¡sólo se echaron una PLATIQUITA!



SINO HAS HECHO LLAMADAS... NO HAS ABIERTO TU NEGOCIO





5. Agendas su capacitación



Resumen

- 1. Validación
- 2.Metas
- 3.Lista
- 4.Llamadas
- 5. Capacitación

Prepáralos para el SNIOP de tus primeros días, que sepan que muchos van a querer, otros querrán probar el producto y otros no van a querer, pero no importa, solo necesitas a 2

