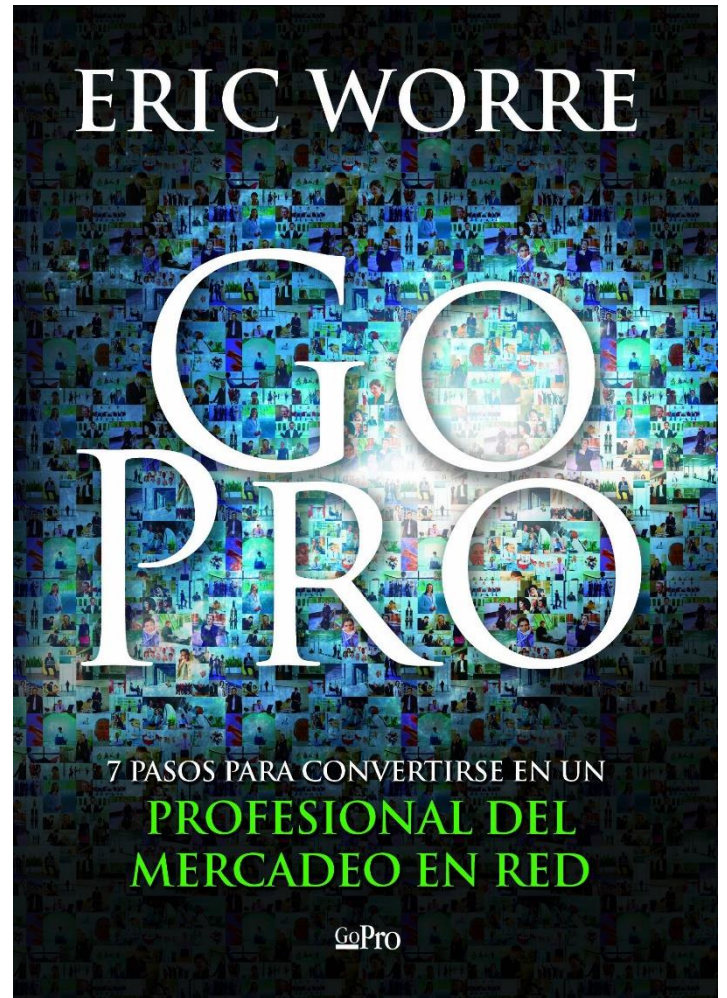


01/11/2019

Go Pro

7 Pasos para Convertirse en un Profesional del Mercadeo en Red

Por: Eric Worre



Tengo una manera de que ganemos algo de dinero extra”, yo le dije, “¡Cuéntame más!”

Y así, tres meses después de comenzar, mi ingreso por Mercadeo en Red terminó. Y cuando sucedió, mi actitud positiva desapareció. Comencé a culpar a todos y a todo por mi falta de éxito. Mi contacto no me estaba ayudando lo suficiente. La compañía no brindaba una capacitación adecuada. No conocía a suficientes



[@digitalteam10](https://www.instagram.com/digitalteam10)



personas. Nadie me respetaba por ser joven. Culpaba al producto. Culpaba a la compañía. Culpaba a la economía. Culpaba a todos menos a mí mismo.

Pero tenía un gran problema. Culpar al mundo no estaba ayudando a pagar mis cuentas. “¿Cómo es que alguien se convierte en un experto en ESE tema?”.

Así que decidí que ese día cambiaría mi enfoque y desarrollaría las habilidades para convertirme en un Profesional del Mercadeo en Red (Network Marketing Pro). Ese fue el día que cambió mi vida.

Desde entonces, mi vida ha sido una aventura asombrosa. El Mercadeo en Red se convirtió una carrera para mí. Tengo completa libertad sobre mi tiempo. He conocido a las personas más increíbles por todo el mundo. He podido tocar y ser tocado por las vidas de cientos de miles de personas, he viajado por todo el mundo, he contribuido a las causas que son importantes para mí y, sobre todo, me he convertido en una mejor persona durante el proceso.



[@diditalteam10](https://www.instagram.com/diditalteam10)

CAPÍTULO UNO

El Mercadeo en Red No Es Perfecto...

Solamente Es Mejor

“La Lista de la Profesión Perfecta”.

Las personas usualmente comienzan por nombrar lo que no quieren:

- Sin jefe
- Sin desplazarse al trabajo
- Sin reloj de alarma
- Sin empleados
- Sin políticas
- Sin compromisos
- Sin discriminación
- Sin requisitos educativos

Después, al ir las personas usando su imaginación en una manera

más positiva, comienzan a visualizar las características positivas:

- Algo positivo
- Gran producto o servicio
- Ingresos ilimitados
- Ingreso residual
- Disfrutar de la gente con quien se trabaja



- Libertad de tiempo
- Algo significativo

El Mercadeo en Red No es Perfecto...Solamente es MEJOR

- Crecimiento personal
- Muchos beneficios
- Internacional
- Contribuir a causas loables
- Bajo riesgo
- Bajos costos de inicio
- Resistente a la economía
- Beneficios Fiscales
- ¡Divertido!

Todos los “empleos” que conozco pertenecen a una de cinco categorías:

- De cuello azul [Técnicos manualidades]
- De cuello blanco [Profesionales, oficina, cubículo]
- Ventas [¿Puede la profesión de las ventas pagar las cuentas? Claro.]
- Dueño de un negocio tradicional [Tienen éxito o fracasan.]
- Inversiones. [Necesitas ser muy hábil y tener mucho conocimiento.]

Si vas a ser un inversionista, debes aceptar que de vez en cuando las cosas saldrán de tu control. Y cuando eso sucede, puede ser muy caro.



La NUEVA Economía

El ascenso de la corporación

Paso uno: Ve a una escuela para aprender cómo ser un empleado.

Paso dos: Encuentra una compañía que te contrate.

Paso tres: Trabaja para esa compañía por 40 años.

Paso cuatro: Jubílate.

Evolucionó un proceso diferente.

Paso uno: Ve a una escuela para aprender cómo ser un empleado.

Paso dos: Encuentra una compañía que te contrate.

Paso tres: Cambia de compañía por varias razones políticas y económicas, cada tres a cinco años, durante el curso de tu carrera.

Paso cuatro: Date cuenta de que no puedes jubilarte de manera comfortable después de 40 años, así que continuas trabajando.

En el futuro, solamente te pagarán en base a tu desempeño. No te pagarán por tu tiempo. Las personas en la industria del servicio de la comida ya viven en este modelo. Obtienen un bajo pago por hora, por requisito de ley, y ganan su dinero en base a las propinas que se basan en su desempeño. Propinas.



El Mercadeo en Red es MEJOR

Es extremadamente eficiente pues, en la Nueva Economía, la publicidad de boca en boca continúa siendo la mejor manera de promover un producto o servicio.

Compañías de Mercadeo en Red QUIEREN que ganes todo el dinero que puedas ganar. Si de todos modos te van a pagar en base a tu desempeño, ¿para qué establecer un tope?

Debes aceptar una pérdida temporal de tu estima social por las personas ignorantes.

La atracción de que se nos pague por el esfuerzo de alguien más es poderosa, pero usualmente es malentendida.

La gente que lo acepta obtiene MUCHO dinero. Las compañías pagan cantidades ilimitadas a las personas que pueden ayudar a que los ciegos vean, a quienes educan a los ignorantes y a quienes pueden construir una comunidad de personas con pensamientos similares.

La verdad es que el Mercadeo en Red no es perfecto. Solamente es MEJOR. ¡Y esa es la realidad!



CAPÍTULO DOS

Si Vas a Ser Parte del Mercadeo en Red, Decide Ser Profesional. Decídete Por Go Pro

Impostores

Los impostores tratan a esta profesión como si fuera un boleto de lotería. Están esperando poder ganar mucho con el menor esfuerzo posible.

Amateurs

- ✓ Los Amateurs se enfocan en cosas diferentes. Una de las cosas en que continué enfocándome como amateur fue en la suerte. En verdad esperaba tener suerte y firmar a un gran distribuidor que fuera a hacerme rico.
- ✓ Siempre me preocupaba por el momento oportuno. ¿Llegué lo suficientemente antes?
- ✓ La tercera cosa en la que me enfoqué como amateur fue en cuanto a la posición.

Después, al final me decidí por Go Pro (ser Profesional). La definición de Wikipedia para un profesional es: “Una persona a quien se le paga para realizar tareas especializadas y completarlas a cambio de una cuota”.



“Una persona que es un experto en las habilidades necesarias para construir una grande y exitosa organización de Mercadeo en Red”.

El entusiasmo es bueno, pero, eventualmente, necesitas unir la pasión con las habilidades.

Los atletas profesionales dedican horas y horas para prepararse para una competencia, pero cuando de unirse al Mercadeo en Red se trata, no dedican ni un día para aprender nuestras habilidades. Los doctores dedican décadas de sus vidas, con gastos muy altos, para ser mejores médicos, pero cuando de unirse al Mercadeo en Red se trata, no dedican ni un mes a estudiar y practicar para ser un Profesional.

Tomará unos siete años ser de clase mundial. Las buenas noticias son que esta profesión es un poco más flexible y puedes ganar mucho dinero mientras te conviertes en un experto.

Cuando me decidí por Go Pro (ser profesional), todo cambió para mí. Dejé de enfocarme en la suerte, en el momento indicado, en la posición y los atajos. Incluso dejé de enfocarme en el dinero. Mi mundo cambió cuando comencé a enfocarme en las habilidades y que hice el compromiso de practicar, practicar y practicar hasta dominarlo. Te darás cuenta que inspirarás a otros cuando haces este importante cambio.



Soy coach en marca personal como marketing digital, pero también soy un Profesional del Mercadeo en Red.

CAPÍTULO TRES

Como En Cualquier Profesión, Necesitarás

Aprender Algunas Habilidades

Existen tres elementos básicos para tu negocio de Mercadeo en Red.

- ✓ Primero, Todos en la compañía tienen el mismo producto a ofrecer.
- ✓ Segundo, tienes el plan de compensación de la compañía.
- ✓ El tercer elemento es el más importante, y ese eres TÚ. Tú eres la única variable. Todos tienen el mismo producto y plan de compensación, pero tú serás la diferencia entre el éxito y el fracaso. Esto comienza y termina conmigo.

Todo cambia cuando aceptas toda la responsabilidad por tu carrera en el Mercadeo en Red.

Si en la universidad se ofreciera una materia sobre Mercadeo en Red, sería una de las clases más fáciles de cursar. No es ingeniería espacial, pero te dará gusto saber que es uno de los sets de habilidades mejor pagadas en el mundo.



CAPÍTULO CUATRO

Habilidad #1—Encontrar Prospectos

¿Te sorprendería saber que aproximadamente el 80% de todas las personas que se unen al Mercadeo en Red se enfocan a construir un negocio como impostores?

“Harvey, a partir de ahora y por el resto de tu vida, quiero que tomes a cada persona que conozcas, obtengas su información de contacto, y encuentres una manera creativa para estar en contacto”. Él ha hecho eso por más de 60 años, y hoy su lista de amigos tiene más de 12,000 personas. Y no son solamente amigos sociales. Son amigos de verdad, y me considero afortunado de estar entre ellos.

Paso uno: Tu lista será tan completa como puedas. Incluye a todas las personas en que puedas pensar. TODAS. No importa si son o no un prospecto. Tu base de datos será uno de tus activos más importantes.

Paso dos es ver tu lista y pensar en la gente que conocen - el segundo grado de separación. Es probable que conozcas a la mayoría.

Paso tres: Expande tu lista constantemente. Es por eso que los profesionales la llaman una “Lista de Candidatos Activos”.



Los profesionales desarrollan un nivel más alto de atención. Ponen atención al mundo. Saben que conocerán personas nuevas todo el tiempo.

Solamente agrégalas a la lista, haz amigo, desarrolla una conexión, y cuando el momento sea apropiado, puedes ayudarles a entender lo que tienes por ofrecer.

Paso cuatro: Conoce gente a propósito. Encuentra lugares y organizaciones en donde conocer nuevas personas. No solamente será bueno para tu negocio, sino que también harás grandes amigos.

02/11/2019 Página 41

CAPÍTULO CINCO

Habilidad #2—Invitar a los Prospectos a

Entender Tu Producto u Oportunidad

Habilidad de “entrada” para el Mercadeo en Red

“Algunos sí. Algunos no. ¿Qué importa? ¡El que sigue!”. Pero al ser un cazador, todos a mí alrededor se sentían como la presa y comenzaron a evitarme.

Los grandes de la industria multinivel, No eran cazadores. Eran como granjeros. Construían relaciones. Construían amistades. Su objetivo inicial era educar a sus prospectos en lo que tenían que ofrecer y después dejar que esos prospectos



decidan si era algo que querían hacer. En lugar de actuar como tiburones, eran como entrenadores o consultores.

- ✓ La primera cosa que hacían era invitar a las personas para que asistieran a algún tipo de evento.

- ✓ La segunda cosa que hacían era invitar a las personas a reseñar algún tipo de herramienta. Son CDs, DVDs, revistas, folletos, sitios web y presentaciones en línea.

De los dos métodos usados para ayudar a educar a los prospectos, los eventos son los más efectivos. “prueba social”

Tal vez no tengan tiempo de manejar de un lado de la ciudad al otro para poder conocerte, pero pueden escuchar un CD en su carro, observar un DVD, leer una revista o bien observar una presentación en línea.

Todo lo que hice fue aprender como tener éxito al invitar personas a un evento, enseñando a todos a hacer lo mismo.

Como un profesional, vas a invitar a tus prospectos para revisar una herramienta o asistir a un evento. Aquí tienes lo que NO harás: NO vas a presentar tu propuesta



a las personas tratando de maravillarse al mundo con tu sabiduría. Ese enfoque alimentará tu ego pero robará a tu cuenta de banco.

Tú habilidad para lograr que un grande grupo de personas hagan de manera consistente unas cuantas cosas sencillas sobre un periodo extendido de tiempo.

Regla Número Uno

Debes separarte emocionalmente del resultado. Esto es extremadamente importante. Recuerda, nuestro objetivo inicial es la educación y el entendimiento.

Si te enfocas en la educación y el entendimiento, te divertirás y tus prospectos disfrutarán de la experiencia.

Regla Número Dos

Se tú mismo. Muchas personas se convierten en alguien más cuando comienzan a invitar.

Regla Número Tres

Trae algo de pasión. El entusiasmo es contagioso. Está bien emocionarse un poco. Enfócate.

Regla Número Cuatro

Ten una postura fuerte. Eran audaces. Tenían confianza en sí mismos. Se tú mismo, pero más audaz. Se tú mismo, pero más fuerte. Se tú mismo, pero ten más confianza en tu persona - por lo menos estás invitando a los demás.



Ocho pasos para una invitación profesional.

Solo para Cara a Cara o telefónico.

Paso Uno: Tienes prisa: Esto es una cuestión psicológica. Las personas siempre se sienten atraídas a otra persona que tiene cosas que hacer.

“Me tengo que ir, pero...” ¿Entiendes? Establece en tu tono algo de urgencia.

Paso Dos: Elogia al prospecto: “Tienes una increíble mente para los negocios y puedes ver cosas que las demás personas no ven”.

Si no conoces al prospecto: “Eres muy perspicaz. ¿Puedo preguntarte a que te decidas?”. La clave para el elogio es que debe ser sincero. Encuentra algo que puedes usar con honestidad para elogiar a tu prospecto, y úsalo.

Paso Tres: Realiza la Invitación:

Esto se usa cuando invitas a las personas para que conozcan más sobre una oportunidad para ELLOS.

“¿Todavía estás buscando un trabajo (o un trabajo diferente)? He encontrado una manera para que ambos comencemos un gran negocio sin todos los riesgos”.

Ejemplos para prospectos de mercado desconocido:

“¿Planeas hacer lo que haces ahora durante el resto de tu carrera?”



La Estrategia Indirecta

“Encontré un negocio que en verdad me emociona, pero, ¿qué se yo? Tú tienes tanta experiencia. ¿Podrías verlo por mí y me dices si estoy tomando la decisión correcta?”.

Ejemplos para prospectos de mercado desconocido:

“He comenzado un negocio con un producto que pienso tiene mucho sentido, pero me gustaría oír tu opinión. ¿Podrías darle un vistazo y darme tu opinión?”

La Estrategia Súper Indirecta

“Trabajo con una compañía que se está expandiendo en tu área y busco personas perspicaces que quieran algo de dinero extra. ¿Conoces a alguien que pueda cumplir con esa descripción?”.

Paso Cuatro: Si yo, ¿tú lo?

“**Si yo** te invitara a un seminario en la web que es solo por invitación especial, ¿**tú lo** checarías?”

“**Si yo** te invitara a una llamada en conferencia que es solo por invitación especial, ¿**tú lo** harías?”

Primero, es recíproca. Das y recibes

Segundo, te coloca en una posición de poder. Solo estás ofreciendo un intercambio de valores.

Y tercero, implica que TÚ tienes algo de valor que ofrecer.



Si iniciaste la llamada con urgencia, has elogiado al prospecto, realizaste la invitación y preguntaste, “Si yo, ¿tú lo?”, su respuesta será “sí” casi durante el 100% de las veces, pudiendo pasar al paso cinco.

Si dicen que no, agradéceles por su tiempo y sigue adelante. Además, revisa los pasos del uno al tres para ver si pudiste haber hecho algo mejor. NO les des tu material.

Paso Cinco: Confirmación #1 - Compromiso de tiempo

Ya preguntaste “Si yo, ¿tú lo?”, y han dicho que sí.

“¿Cuándo crees que definitivamente podrás revisar la liga del sitio web?”

Paso Seis: Confirmación #2 - Confirma el compromiso de tiempo

Si te dicen que verán el DVD el martes por la noche, tú respuesta debe ser algo como: “Así que si te llamo el miércoles por la mañana ya lo habrás visto, ¿cierto?”.

Dijeron que revisarían el material, que lo harían en un momento en específico y que, si les llamabas después, ya habrían revisado el material. Hiciste todas las preguntas. Sus respuestas establecieron la cita.



Paso Siete: Confirmación #3 - Agenda la siguiente llamada

Este paso es sencillo. Solamente pregunta: “¿A qué número y a qué hora sería mejor llamarte?”. Te dirán lo que funcione mejor para ellos, y ahora si tienes una cita real.

Paso Ocho: Cuelga

Recuerda, tienes prisa, ¿cierto? Una vez que confirmaste la cita, lo mejor que puedes decirle a alguien es algo como esto: “Genial, hablaremos luego. ¡Tengo que irme!”.

Muchas personas consiguen concertar una cita y después logran echarlo a perder al continuar hablando más y más. Recuerda, nuestra meta es la educación y el entendimiento y dejaremos que la herramienta haga gran parte del trabajo.

Ejemplo:

“Hola, no tengo mucho tiempo para hablar, pero era muy importante poder llamarte. Escucha, eres una de las personas más inteligentes en cuanto a finanzas que yo conozco, y siempre te he respetado por eso. Cuando me dijiste que no te gustaba tu trabajo, ¿era en serio o solo estabas bromeando?” (Dicen que era en serio).



“Bien, creo que he encontrado una manera para que puedas crear una opción de salida. Tengo un CD que describe mejor lo que te menciono. Si yo te lo doy, ¿tú lo escucharías? (Dicen sí.)

“¿Cuándo crees que definitivamente podrás escucharlo? (Dicen que el martes). “Así que si llamo él miércoles, ya lo habrás escuchado, ¿cierto?” (Dicen que sí).

“Bien, te llamaré entonces. ¿A qué número y a qué hora sería mejor llamarte?” (Te dan la información).

“Perfecto. Hablamos entonces. Tengo que irme. ¡Gracias!”

Un buen amigo-Estrategia Indirecta

“Hola, voy de salida, pero necesitaba hablar rápidamente contigo. ¿Tienes un segundo? Genial. Siempre me has apoyado y en verdad lo aprecio”.

“Acabo de comenzar un Nuevo negocio y estoy muy nervioso. Pero antes de seguir necesito practicar con alguien amigable. ¿Te molestaría practicar conmigo?” (Dicen que lo harán). “¡Excelente! Si yo te diera un DVD que presenta toda la información de manera profesional, ¿tú lo verías?” (Dicen que sí).

“Dura unos 15 minutos. ¿Cuándo crees que definitivamente podrías verlo?” (Dicen que el jueves). “Así que si llamo él viernes por la mañana, ya lo habrás revisado,



¿cierto? Excelente. ¿A qué número y a qué hora sería mejor llamarte?” (Te dan la información). “Perfecto. Hablamos entonces. Tengo que irme. ¡Muchas gracias!”.

Una persona muy exitosa-Estrategia Súper Indirecta

“Sé que estas muy ocupado y yo también tengo un millón de cosas que hacer, pero me da gusto haberte encontrado. Eres alguien muy exitoso y siempre te he respetado por la manera en que haces tus negocios”.

“Recientemente comencé algo nuevo y estoy buscando personas perspicaces. Es claro que esto no es para ti, pero quería preguntarte si conocías a alguien ambicioso, que le guste el dinero y a quien le emocione la idea de agregar un significativo flujo de dinero adicional a sus vidas” (Dicen que conocen a algunas personas).

“Entiendo que quieres saber más sobre esto antes de recomendar algunas personas. Tengo un CD que explica exactamente lo que estoy haciendo y qué tipo de personas estoy buscando. Es corto”.

“Si yo te lo envío, ¿tú lo revisarías? (Dice que lo harían). “Gracias. ¿Cuándo crees que definitivamente podrías verlo?” (Dice que el próximo lunes).

“Bien, si llamo él martes ya lo habrás revisado, ¿cierto?”.



“Bien. Te llamo entonces. ¿A qué número y a qué hora sería mejor llamarte?” (Te dan la información). “Genial. Gracias de nuevo, en verdad aprecio mucho tu ayuda. Hablamos el martes”.

En cuanto a los libretos, es mejor si presentas los conceptos básicos y no te enfocas demasiado en el libreto exacto. La vida no funciona así. Pero si aprendes a hacer saber a tu prospecto que tienes prisa, lo elogias, lo invitas, le entregas una herramienta, preguntas “Si yo, ¿tú lo?”, confirmas usando el proceso descrito arriba, y finalmente cuelgas o completas la invitación, te irá bien.

No te preocupes por tener suerte, solo práctica, práctica y práctica.

04/11/2019 Página 67

CAPÍTULO SEIS

Habilidad #3—Presentar Tu Producto u Oportunidad a Tus Prospectos

¡TÚ no eres el problema!

El tercer problema era que, aún si en verdad pudiera convertirme en un experto, los otros distribuidores en mi organización no tenían el mismo deseo o la disposición de aprender. Como resultado, yo era la persona que daba cada presentación. No es posible crear una organización que pueda duplicarse si usas esta estrategia y sin duplicación, el Mercadeo en Red es solamente un trabajo.



En el Mercadeo en Red, no importa lo que funciona. Solamente importa lo que se duplica.

Los profesionales usan herramientas en lugar de su propia sabiduría. Los profesionales usan los eventos en vivo en lugar de sus propias presentaciones. Los profesionales usan a otros distribuidores para proporcionar los datos en lugar de proporcionarlos ellos mismos.

Los profesionales traen consigo pasión, entusiasmo, emoción y convicción. Si alguna vez observas a un profesional trabajando, apreciarás un fuego en ellos que es contagioso.

En otras palabras, la persona al frente del salón dando la presentación usualmente tiene un ingreso por encima del promedio. Aprender a contar historias era muy valioso para hacer crecer mi negocio, y lo ha sido hasta la fecha. El tema de mi historia fue “si yo pude hacerlo, cualquiera puede hacerlo”.

He encontrado que toda buena historia tiene cuatro elementos:

1. Tus antecedentes.
2. Las cosas que no te gustan sobre tus antecedentes.
3. Cómo el Mercadeo en Red o tu compañía te rescató.
4. Tus resultados, o cómo te sientes sobre el futuro.



Para mí, la evolución para convertirme en presentador pasó por varias etapas:

1. Aprender mi historia.
2. Aprender la presentación estándar sobre la oportunidad.
3. Aprender diferentes presentaciones sobre entrenamiento.

Para resumir este grupo de habilidades, recuerda unas cuantas cosas importantes:

- 1) Cuando estás buscando prospectos, tú eres el mensajero - no el mensaje.-
Quítate del camino y usa una herramienta de un tercero.
- 2) Aprende a contar tu historia de una manera que haga que tus prospectos sientan curiosidad por escuchar más.
- 3) Cuando se trata de hablar frente a un grupo de personas, la preparación es clave.
Cuando estás preparado, es divertido.

CAPÍTULO SIETE

Habilidad #4—Seguimiento con Tus Prospectos

Concepto #1 - Dar seguimiento es hacer lo que dijiste que harías. Si dices que vas a llamar a una hora en específico, hazlo.

Él dijo: “Hijo, una persona bien llega temprano o llega tarde. Él ya viene tarde y mi tiempo es valioso. Dile que me llame si quiere volver a agendar nuestra reunión”. ¡Y se fue!



Concepto #2 - La única razón para tener una presentación es para establecer la siguiente presentación, el prospecto eventualmente será educado sobre la oportunidad y podrá realizar una decisión informada.

Si los llamas cuando dijiste que lo harías y todavía no han revisado el material, solamente repite el proceso. Recuerda, ellos están estableciendo la cita y tú estás siendo profesional al dar seguimiento cuando dijiste que lo harías.

Si dicen “el producto”, entonces posiblemente tu siguiente presentación será relacionada con el producto. Si ellos dicen “libertad financiera”, entonces tu siguiente presentación será relacionada con la oportunidad que se les presenta.

Tal vez quieran hablar con su cónyuge, así que envíalos a casa con material que puedan compartir con su cónyuge y establece una fecha y hora para tu seguimiento (la siguiente presentación).

Sea lo que sea, nunca termines una presentación sin establecer la siguiente. ¡Nunca! Si lo haces, se terminó.

Concepto #3 - Toma un promedio de cuatro a seis presentaciones para que una persona sea parte de esto: Su meta es la educación y el entendimiento. Es



difícil educar a alguien con una sola presentación. Así que los llevan de presentación a presentación, sabiendo que eventualmente todo tendrá sentido.

Siempre mantén tu urgencia - pero sé paciente.

Concepto #4 - Condensa la presentación para mejores resultados: si logras que revisen un video, sean parte de una llamada en conferencia, prueben el producto, asistan a un seminario en la web, participen en una llamada telefónica entre tres personas, para que después asistan a una reunión en persona (o en cualquier combinación de presentaciones que utilice tu compañía), y lo haces todo en una semana, les das la oportunidad de en verdad pensar sobre como esto puede cambiar sus vidas.

Preguntas y Objeciones

Si actúas a la defensiva, plantarás una duda en sus mentes. Si eres ofensivo, los asustarás.

He encontrado que las objeciones caen dentro de dos categorías. La primera es la creencia limitante de los prospectos en sus propias habilidades. No están seguros de que pueden tener éxito. La segunda es una creencia limitante en cuanto al Mercadeo en Red. No están seguros de que el Mercadeo en Red les ayude a alcanzar sus metas en la vida.



“Sientes/Sentía/Encontré”. Funciona con un concepto de empatía. Cuando un prospecto ofrece una objeción, tu respondes con esto: “Sé cómo te sientes. Yo me sentía así. Pero esto es lo que encontré”. Tú puedes usar eso y tener mucho éxito. También puedes modificarlo en base a tu historia y tu prospecto.

Cuando una persona me dice “Yo no tengo el dinero ahora”, yo les respondo: “Yo tuve el mismo reto. No tenía dinero suficiente para pagar mis cuentas, mucho menos para comenzar un nuevo negocio. Pero cuando lo pensé, me di cuenta de que, si no tenía suficiente dinero para pagar las cuentas ahora, ¿cómo iba a cambiar eso en el futuro? Estaba cansado de deber dinero. Estaba cansado de tratar de sobrevivir. Yo quería más de la vida. Así que, ¿sabes lo que hice? Yo encontré una manera, y fue la mejor decisión que tomé. Déjame preguntarte algo... si en verdad sintieras que esta era la oportunidad que necesitas para tomar control de tu futuro financiero, ¿crees que podrías encontrar una manera de hacer que suceda?”.

Les contaba sobre mi dolor. Y les decía que encontré una manera de resolverlo. Como resultado de ello, desarrollábamos un vínculo.

“Se lo que quieres decir. Tengo un amigo que tuvo exactamente el mismo problema. Déjame contarte su historia”.

“¿Esto es Mercadeo Multinivel?”.



“¿Esto es una de esas cosas?”.

“¿Es esto un esquema piramidal?”.

“No estoy interesado en Mercadeo Multinivel”.

“No quiero molestar a mis amigos” y,

“¿Cuánto estás ganando tú?”.

“Un momento. Tú tienes una historia. ¿Qué sucedió? ¿Fuiste en algún momento parte del Mercadeo en Red?”. Después hay que dejar que cuenten su historia. Eso los abre. Bajan sus defensas. Si alguien usa la palabra “pirámide” conmigo, yo siempre digo esto: “No. Los esquemas piramidales son ilegales, y yo nunca sería parte de algo ilegal”.

“¿Qué te hace pensar que molestarás a tus amigos?”, o “Si en verdad creyeras en el producto, ¿le contarías a tus amigos sobre ello?”

CAPÍTULO OCHO

Habilidad #5—Ayudar a Tus Prospectos A Ser Clientes o Distribuidores

En lugar de realizar preguntas y escuchar sus respuestas, yo hablaba, hablaba y hablaba. Estaba más enfocado en ser interesante que en estar interesado. A los prospectos no les gusta eso. A nadie le gusta.



- ✓ Primero, vi que los profesionales están emocionalmente separados del resultado. En otras palabras, su meta es la educación y el entendimiento mientras ayudan al prospecto a tomar una decisión que impactaría de manera positiva sus vidas. No actúan como si lo necesitaran. No están tratando de “obtener” a nadie. Honestamente tratan de ayudar.
- ✓ Asumen que la persona se unirá pues creen fuertemente en la oportunidad.
- ✓ Ellos ayudan al prospecto a tomar la decisión al decir “¡Me tienes a MÍ!”.

“Tenemos un gran producto y una gran oportunidad, pero yo voy a llevar esto hasta la cima y podemos hacerlo juntos”. Esto da a las personas la tranquilidad de saber que no tienen que aprender todo por sí mismos.

- ✓ Tienen todo lo que necesitan para que una persona comience desde el punto indicado.

Hacen una y otra y otra pregunta y son muy buenos al escuchar. Actúan como consultor al ayudar a una persona con un problema.

“¿Tiene sentido para ti?”

“¿Qué fue lo que más te gustó de lo que acabas de ver?”

“Es muy emocionante, ¿verdad?”

“¿Puedes ver como esta podría ser una oportunidad para ti?”

Después normalmente me gusta decir esto: “Déjame hacerte una pregunta. En una escala del uno al 10, con uno siendo cero interés y 10 siendo estar listo para



comenzar de inmediato, ¿en dónde estás ahora mismo?”. Te darán un número y usualmente es muy obvio saber, a partir de su número, si necesitan más información antes de tomar una decisión o si están acercándose a querer empezar ahora mismo.

Pregunta #1: “En base a lo que acabas de ver, si fueras a comenzar solamente por medio tiempo con esta compañía, ¿aproximadamente cuanto necesitarías ganar por mes para poder que valiera la pena?”.

Pregunta #2: “¿Aproximadamente cuantas horas a la semana puedes usar para desarrollar ese tipo de ingreso?”.

Pregunta #3: “¿Cuántos meses puedes trabajar esas horas para poder desarrollar ese tipo de ingreso?”.

Pregunta #4: “Si pudiera mostrarte una manera de desarrollar un ingreso de (su respuesta a la pregunta #1) al mes, trabajando (su respuesta a la pregunta #2) horas a la semana sobre (su respuesta a la pregunta #3) meses, ¿estarías listo para comenzar?”. La mayoría de las veces, tendrás una respuesta positiva. Y cuando las personas dicen “claro, muéstrame cómo”, puedes sacar tu plan de compensación y establecer un plan razonable para que logren sus metas.



CAPÍTULO NUEVE

Habilidad #6—Ayudar a Que Tu Nuevo Distribuidor Pueda Comenzar

Entrevista Para el Plan de Acción - Parte Uno

Él validaba su decisión de convertirse en distribuidor. Él decía cosas como: “Felicidades en tomar la decisión. Estoy orgulloso de ti por tomar las riendas de tu vida. De ahora en adelante, las cosas van a ser diferentes para ti y para tu familia”.

Entrevista Para el Plan de Acción - Parte Dos

“Si tienes éxito en este negocio, será porque tú creas el éxito, no yo. Y si fracasas en este negocio, será porque tú creas el fracaso, no yo. Tú serás la diferencia entre el éxito o el fracaso. Yo estoy aquí para guiarte paso a paso, pero no puedo hacerlo por ti. Estoy aquí para trabajar contigo, pero no soy tú”.

“Mi trabajo es ayudarte a que seas independiente de mí lo más rápido que sea posible. ¿Estás de acuerdo en que esa es una buena meta?”

La tercera cosa que decía era esto: “Habrás altas y bajas mientras construyes tu negocio. ¿Quieres que te deje solo o quieres que sea más persistente y te recuerde la razón por la que tomaste esta decisión en un principio?”.



Entrevista Para el Plan de Acción - Parte Tres

- 1) Asegúrate de que tu nuevo distribuidor cuente con productos apropiados, los distribuidores nuevos deben tener una dotación apropiada para que puedan estar debidamente preparados.
- 2) Asegúrate de que tu nuevo distribuidor cuente con las herramientas apropiadas.
- 3) Asegúrate de que tu nuevo distribuidor se conecte. Muéstrale cómo encontrar cosas en el sitio web de la compañía, en donde se llevarán a cabo los próximos eventos, donde se llevarán a cabo los seminarios web, etc.
- 4) Asegúrate de que tu nuevo distribuidor entienda los pormenores básicos del plan de compensación.
- 5) Asegúrate de que tu nuevo distribuidor tenga un entendimiento fundamental sobre cómo invitar debidamente a los prospectos para que entiendan más sobre lo que tienen por ofrecer.

Entrevista Para el Plan de Acción - Parte Cuatro

El éxito en el Mercadeo en Red no fue algo real para mí hasta que obtuve mi primer cheque. Cuando llegó, todo cambió para mí. Comencé a soñar con crear una mejor vida para mí y para mi familia. Ayudar a tu nueva persona a comenzar rápidamente es vital.



¿Cómo pueden obtener a su primer cliente?

¿Cómo pueden obtener a su primer distribuidor?

¿Puedes alentarlos a que atiendan a su primer evento de la compañía?

¿Qué pasos puedes tomar para ayudarles a obtener su primer cheque por comisión?

Entrevista Para el Plan de Acción - Parte Cinco

Cuando alguien comienza, siempre existe una línea entre el éxito y el fracaso. En un lado de la línea, es más fácil renunciar que continuar. En el otro lado de la línea, es más fácil continuar que renunciar.

¿Qué puede ayudar a que una persona pase sobre la línea?

- Firmar su primer cliente
- Firmar su primer distribuidor
- Obtener su primer cheque por comisión

Como patrocinador, es tu trabajo ayudarles a pasar sobre la línea y que se MANTENGAN sobre la línea. Y la línea en verdad nunca desaparece. Siempre está ahí y tú, como líder, necesitas estar constantemente atento de donde está tu gente a nivel emocional.

CAPÍTULO DIEZ

Habilidad #7—Promover Eventos



Pero un tipo de evento en particular es el de mayor poder, y ese es el evento de “destino”. Es aquel en el que la mayoría de los asistentes se trasladan a una ciudad diferente, se hospedan en un hotel y participan en conferencias y convenciones, prueba social”

Hay algo mágico al salir de tu rutina diaria y enfocarte completamente en tus sueños. Una inmersión total, incluso si es sólo por un fin de semana, es algo BUENO.

“Tú puedes conocer el tamaño de un hombre por el tamaño del problema que lo derrumba.”

Cuando vamos a un evento grande, estamos rodeados de personas que piensan como NOSOTROS. Tienen creencias, esperanzas, sueños, aspiraciones y actitudes positivas como nosotros.

Eso significa que debes guiar con el ejemplo, y nunca faltar a un evento de destino.

“Eric, obviamente vas a tener que continuar trabajando en tus habilidades entre evento y evento, pero mi experiencia me ha mostrado que, si permaneces más que el resto de las personas en nuestros grandes encuentros, llegarás a la cima.”

La moraleja es que el consejo que recibí hace tantos años SIRVIÓ. Porque yo era ambicioso y hambriento, encontré la manera de superar a las personas menos



comprometidas y, tal y como ese líder en ingresos me lo dijo, mis ingresos continuaron creciendo en cada evento.

Los promotores hacen del evento una prioridad para su grupo. Son incansables con su mensaje. Ellos cuentan historias que inspiran a las personas a actuar.

CAPÍTULO ONCE

Todo lo que Vale la Pena Toma Tiempo

Si una persona comienza un negocio tradicional, esperan recuperar su inversión en los primeros años y posiblemente pagar su inversión inicial en los primeros cinco años. Pero cuando una persona inicia un negocio de Mercadeo en Red, esperan recuperar su dinero en el primer mes, tener rendimientos en el segundo mes y hacerse ricos en el tercer mes. Y cuando eso no sucede, ¡terminan culpando al Mercadeo en Red!

Necesitaba trabajar en mis habilidades para no tener que dejar todo a la suerte, al momento o a mi posición.

Olvídate del resultado y enfócate en lo que puedes aprender de cada experiencia. Esto me quitó mucha presión de encima. Comencé a enfocarme en CUÁNTAS experiencias podía tener, porque mientras más tuviera, más podría aprender.



“Un estudiante activo”. *“En este mundo o estás creciendo o estás muriendo, así que actívate y crece.”*

¡Las personas exitosas en tu empresa están dispuestas a compartir sus secretos! Todo lo que necesitas es modelar su actitud y puedes comenzar a disfrutar de sus resultados.

Jim Rohn también me enseñó a ser un lector. No importa qué intente aprender, hay alguien que ha dedicado toda su vida en ese tema y está ofreciéndotelo por centavos. Acepta esa oferta.

Los videos también son una muy buena fuente de aprendizaje.

Enfócate en desarrollar tus habilidades: Buscar prospectos, invitar, presentar, dar seguimiento, cerrar tratos, hacer que las personas se inicien y promover eventos.

Actúa

Casi todo el aprendizaje en MLM está en el hacer. Si quieres aprender a hablar con las personas a través del teléfono, entonces habla con más personas a través del teléfono. Si quieres aprender cómo hacer presentaciones en casa, entonces has más presentaciones en casa.



“En el proceso planea-haz-revisa, los niños hacen planes, los llevan a cabo y luego reflexionan sobre lo que han hecho. Al hacer esto, los niños aprenden a tomar la iniciativa, a resolver problemas, a trabajar con otros y a alcanzar sus metas - este juego se convierte en algo con mejores propósitos y enfoque.

1. Realiza un PLAN.
2. HAZ lo que planeaste.
3. REVISA tus resultados, buenos o malos, para ver cómo lo puedes hacer mejor la próxima vez.
4. Realiza un mejor PLAN.
5. HAZ ese mejor plan.
6. REVISA esos resultados, buenos o malos, para ver cómo puedes hacerlo mejor la próxima vez.
7. Nunca dejes de aplicar el proceso planea-haz-revisa y tarde que temprano te convertirás en un experto a base de prueba y error.

Enseña

¿Te sorprenderías si supieras que enseñar es una de las mejores maneras de aprender? Es verdad. Si en realidad quieres dominar algo, enséñale a otros.

Tus relaciones



Esta es otra lección importante de Jim Rohn. Él me enseñó la Ley de Relaciones que dice que tú serás el promedio de las cinco personas con las que pases más tiempo.

Primero, he dejado de relacionarme con personas que eran tóxicas para mi vida.

Segundo, he limitado mis relaciones con personas negativas o con personas que no me estaban ayudando en mi crecimiento hacia mis sueños.

Y tercero, he trabajado en expandir mis relaciones con personas que pueden ayudarme a ser una mejor persona y un mejor profesional.

Está bien soñar en grande, pero también debes de ser paciente. Todo lo que tenga un valor toma tiempo. Continúa desarrollando tus habilidades y conviértete en un estudiante permanente. Esas habilidades estarán contigo el resto de tu vida.

¿Sabes que tienen todos ellos en común? Ellos trabajan DURO. No me malentiendas, tienen un gran nivel de vida y aman lo que hacen, pero se parten el alma haciéndolo. Si quieres tener éxito en Mercadeo Multinivel, tendrás que hacer lo mismo.

Algunas personas en el Mercadeo en Red se desaniman cuando se dan cuenta de que se requiere de trabajo. La mayoría de ellos se afilian esperando que sean unas



vacaciones. Cuando sienten el sufrimiento del crecimiento, salen corriendo. Se diferente. Puede ser difícil trabajar, pero es un buen trabajo y es la mejor manera que conozco para que la persona promedio pueda disfrutar de libertad plena.

CAPÍTULO DOCE

Todo Vale La Pena

La Carrera Que Tú Crearas

Si decides convertirte en un Profesional del Mercadeo en Red, no solamente crearas un ingreso para ti, también crearas una carrera. Yo pienso mucho sobre esto. Considero las habilidades necesarias para ser un doctor, un abogado, el CEO de una gran compañía, o incluso un músico de clase mundial. Estamos hablando de un alto nivel de habilidades, y un alto nivel de ingresos.

La Libertad Que Disfrutarás

Libertad es una palabra interesante. Cuando se trata del trabajo, yo pienso que entendemos el concepto, pero no el significado completo. Para mí, la libertad significa tener opciones. Significa vivir la vida que yo quiero vivir en lugar de la vida que otras personas quieren que yo viva.

¿Recuerdas la imaginación que tenías cuando eras un niño? Imagina tu vida sin límites.

- Te despiertas cuanto terminas de dormir.
- Haces un trabajo que es gratificante y te hace feliz.





- Puedes trabajar con personas que disfrutas.
- No tienes que ceder todo el tiempo.
- Trabajas cuando quieres trabajar, pero también juegas cuando quieres jugar.
- Pasas mucho tiempo con personas que son importantes para ti.
- Estás viviendo a lo grande y no desperdiciando tu tiempo en una caja.

Las Vidas Que Tocarás

Una cosa es crear libertad para ti y para tu familia, pero es otra cosa distinta el ayudar a alguien más a hacer lo mismo.

Hay tantas personas luchando en este mundo. Tú tienes la habilidad de ayudar a que las personas vean lo que pueden hacer para su beneficio.

Las Personas Que Conocerás

El Mercadeo en Red me ha presentado a las personas más increíbles. Esta profesión te da una oportunidad de no solo expandir tu grupo de amigos, sino también de poder pasar más tiempo con ellos.

No estoy diciendo que encontrarás el amor de tu vida en el Mercadeo Multinivel, pero Sí estoy diciendo que encontrarás amistades que durarán para toda la vida.

Los Lugares Que Verás

Si construyes un grande y exitoso negocio de Mercadeo en Red, sucederán unas cuantas cosas. Primero, ganarás algunos viajes que serán los mejores viajes de tu



[@diditalteam10](https://www.instagram.com/diditalteam10)

vida. Segundo, necesitarás apoyar a tu organización mientras se expanden a todos los territorios o países en los que la compañía realiza negocios. Y, tercero, tendrás suficiente tiempo y dinero para viajar a donde quieras y cuando quieras.

Las Causas A Las Que Puedes Contribuir

Hay muchas causas nobles. Tal vez quieras dar algo de dinero a tus padres o a alguien en tu familia, o a una organización que significa algo para ti.

La primera es con tu dinero.

La segunda es con tu tiempo. Como dijo Harvey, puedes dedicar una parte de tu vida a causas que son importantes para ti.

Y la tercera es probablemente la más importante, y esa es usar tu influencia. Usa el tiempo que pasarás apoyando a tu causa y colócalo todo sobre tu influencia. Inspira a tu organización a hacer algo grande contigo.

En su centro, esta profesión es una incubadora para el crecimiento personal.

- Aprenderás a hacerle frente a tus miedos.
- Aprenderás cómo resolver problemas.
- Aprenderás como alimentar a tu mente con lo positivo y protegerla de lo negativo.
- Aprenderás cómo hacerte más fuerte.
- Aprenderás cómo ser líder.



El más grande beneficio no es obtener lo que quieres. El más grande beneficio es en lo que necesitarás convertirte para obtener lo que quieres. Yo aprendí lo que siempre ha estado ahí, y lo que ha sido pasado de generación en generación. El viaje lo es todo.

Mauricio Guerrero GMP

Mensaje Personal: Considero el libro una exposición real de los beneficios de tomar acción y querer ser mejor, utiliza el mercadeo en red como herramienta. Tu determinación de conquistar tus anhelos paso por la convección de tu vocación. Las herramientas para prospectar y reclutar me parecieron muy aplicables, no como modelos de realidad, si como puntos de referencia, considero este libro como un instrumento de ventas útil, para tu vida.

Bendiciones.

06/11/2019

