



El Reclutamiento de Personal es la forma para cumplir el status

La forma para desarrollar de manera consistente Directores en este negocio, es seleccionarlos personalmente. Consultoras reclutan consultoras. Ellas comparten su carrera como ellas lo ven, no como la Directora lo ve. ***Una Directora recluta personas afines a ella.*** Ella comparte su carrera como ella la ve — desde una perspectiva completamente diferente en relación a la Consultora.

Para que una Directora venda el Directorado, debe creer en los fundamentos del negocio, las clases del cuidado de la piel y el reclutamiento de personal. Si una consultora no esta comprometida en hacer estas actividades después de alcanzar el Directorado, ella empieza a sentirse frustrada y esperara por siempre para que sus Consultoras recluten Directoras.

Como Directora, no deje de compartir de manera permanente, las clases de cuidado de la piel y reclutamiento de personal antes de haber alcanzado mi objetivo de las 16 primeras Directoras de línea descendiente. Me trace el objetivo de ser una Directora Nacional de Ventas, en Julio de 1977. Y debute 7 anos después, en Julio de 1984, con mis primeras 16 Directoras. Mi promedio fue un poco mas de 2 Directoras por ano. Continué trabajando con mi unidad hasta que debute como Nacional. Asimismo, también trabaje con la gente de mi unidad de primera línea, quienes deseaban alcanzar sus objetivos de convertirse en mis Directoras de segunda línea.

Una de las cosas que aprendí de mi asociación con mis hermanas NSD es que tenemos un común denominador. Todas nosotras amamos nuestras carreras y todo lo que venga de ella. ***Vimos en las clases de tratamiento de piel, una oportunidad de encontrar potencial de Directoras para ayudar a construir nuestras carreras.***

Construir cualquier negocio es un trabajo difícil, requiere de una actividad constante y consistente en la aplicación de los principios del negocio. En la mayoría de los negocios, factores externos actúan como restricciones para crecer y obtener éxito. Alquileres, costos de trabajo, costos de publicidad, etc. son algunos de estos factores difíciles de controlar. En Mary Kay, tu eres el negocio!

Este factor causa que algunas personas se impacten. Como una de las Directoras Nacional de Ventas dice, “Yo tengo el control de mi propio destino. Fuera de mi camino! Yo se que, personalmente, puedo encontrar dos o tres Directoras por ano para alcanzar mi objetivo: nada mas que un poco de salsa es necesario. Déjame hacerlo!” Reaccionas de la misma manera ante esta oportunidad?

Alguien una vez dijo que el entusiasmo no solo es necesario para alcanzar un objetivo, es el placer que se siente en el viaje al alcanzar tu meta. Detente ahora y piensa acerca de este viaje al alcanzar tu objetivo de ser Directora Nacional de Ventas. Estas en el negocio para ti misma. En la forma que te esfuerces por conseguir tus metas, esta gran Compañía te dice, “Trabaja por tu objetivo y como viajes en el camino a tu objetivo, nosotros haremos accesible para ti, diamantes, carros rosados y exóticos viajes. Tu puedes ganar tanto como estés dispuesta a trabajarlo. Es también nuestra satisfacción, como el de la compañía, el reconocer tu esfuerzo antes de tus compañeras en nuestro Seminario Anual.” Esta es la gran oportunidad en el mundo — ve por ella!



“Construyendo un ingreso pasivo”

by Ann Vertel, www.UnitCoach.com

¿Qué labores estas realizando en estos momentos que te darán un ingreso por el resto de tu vida? Ese es un pensamiento que nos causa preocupación. Mientras transcurre tu día vendiendo y reclutando, probablemente estas enfocándote en el beneficio inmediato de encontrar el cliente o la consultora perfecta. Y no estas viendo beneficios a largo plazo.

Pero la paga que recibirás en el futuro es mucho más grande de lo que imaginas.

Muchas personas se pasan los días cambiando tiempo por dinero. Ellos trabajan 8 horas diarias y sus empleadores les pagan por hora o un salario para compensarlos por su tiempo. Fin de la historia. No hay un beneficio a largo plazo.

Tu trabajo no es un trabajo de 9 - 5. Tú no trabajas 3 horas y te pagan por 3 horas. Algunas veces trabajas cincuenta horas que no te son pagadas. Y al poco tiempo después, probablemente trabajes una hora y se te pague por cien. Este tipo de remuneración a veces es un poco difícil de entender.

Tú tienes la oportunidad, a diferencia de muchas personas, de crear ingreso pasivo. Esencialmente eso significa hacer el trabajo una vez y que te paguen una y otra vez por esto mismo. Como escribir un libro. Una vez que lo terminaste, puedes continuar con el siguiente proyecto productivo pero tú seguirás recibiendo dinero por el libro que ya escribiste.

Mientras vas construyendo tu negocio, creas ingresos pasivos con cada Consultora Activa, cada cliente que se convierte en fanática del sistema del cuidado de la piel, y al tener personas que automáticamente se dirigen a ti para reabastecerse. No es solo un tema de hacer producción este mes. Es la oportunidad de lograr un sistema que te beneficie para toda la vida.

Cada llamada, cada clase, cada facia, es un ladrillo en el cimiento de tu negocio que hará que nunca más tengas que trabajar. No te rindas cuando no veas resultados inmediatos. Piensa como un empresario. Nutre tus relaciones con tus clientes.

Invierte tu tiempo en vez de pensar que se te pague por el.

Puedes ver el hacer clases, vender y reclutar como tareas o las puedes ver como una inversión para tu futuro. Si tu meta es convertirte en una persona con buenos ingresos, deberás ver estas acciones de una nueva manera. Para el futuro de tus sueños, la manera que elijas invertir tu tiempo en estos momentos hará la gran diferencia.

*Invierte tu tiempo ahora para
un futuro Seguro!*



Los 10 Mandamientos de una reclutadora Exitosa por Senior Director Pam Garner Moore

1. **¡LIDERA SIEMPRE CON EL EJEMPLO!** Si ella te ve que conduces tu negocio consistentemente (ya sean 5 o 25 horas a la semana), ella hará lo mismo. Deja que ella vea “la imagen” de Mary Kay en ti!
2. **¡ASISTE A TODAS LAS REUNIONES DE UNIDAD!** Que tu recluta este allí contigo. Es el lugar más importante donde ustedes deben de estar!
3. **¡LLAMALA DIARIAMENTE DURANTE LAS 3-4 PRIMERAS SEMANAS!** Haz tus llamadas, e mails o notas cortas pero hazle saber que estas ahí para lo que ella necesite!
4. **MANTEN UNA RELACION AMISTOSA DE NEGOCIOS!** Hasta que tu recluta este totalmente establecida, tu la podrás ayudar mas como profesora que como amiga!
5. **¡HABLA SIEMPRE EN UN NIVEL DE GANACIAS!** A menos que tu recluta se haya iniciado con un nivel de ganancias, debes empujarla a hacerlo lo mas pronto posible. Enséñale el plan 60/40.
6. **¡SIEMPRE HAZLA APRENDER MIENTRAS TU GANAS!** Pasando tiempo en el teléfono o en la mesa de tu cocina no significan ganancias para ti. Llévala a tus eventos y tus clases. Pasa tiempo con ella en las reuniones. ¡Las dos se beneficiaran más!
7. **MANTEN UNA ACTITUD 100% POSITIVA!** No dejes que ella te deprima y no la deprimas a ella. Nuestro trabajo es construir confianza ~ rehúsa a escuchar cosas negativas!
8. **¡LLAMA A TU DIRECTORA!** Si no te sientes capaz de responder una pregunta o solucionar un problema, llámame lo mas pronto posible por favor. ¡Asegúrate de compartir conmigo tus victorias y tus triunfos también!
9. **¡AYUDALA A QUE SU PRIMER RECLUTA SEA QUIEN LA APOYA!** ¡Ella te lo agradecerá y hará que sea una Consultora mas estable!
10. **ASI COMO TU NUNCA RECLAMARAS EL CREDITO POR SU EXITO, NUNCA TOMES RESPONSABILIDAD POR SUS FRACASOS!** Tu la puedes quererla y ayudarla, pero ELLA LO TIENE QUE HACER SOLA!

¡Tendrás un futuro exitoso en reclutamiento!

¡Déjame ayudarte!

Cuatro Puntos Plan de Reclutamiento

(¿Estás enseñando esto? ¡Comparte esto con tus Consultoras!)

Las clases del cuidado de la piel y presentaciones de colección ofrecen el mejor lugar para encontrar a futuros miembros de equipo. Mary Kay desarrolló el plan Cuatro-Puntos para reclutar cuando ella empezó a tener sus primeras clases del cuidado de la piel. Desde entonces, ha sido utilizado exitosamente por millares de Consultoras Independientes de Ventas y Directores Independientes de Ventas.



Antes de cada clase del cuidado de piel y presentación de colección, preguntan a la anfitriona, ¿Quién viene hoy que quizás este interesada en hacer lo que hago?



Presenta tu historia personal de manera entusiasta en cada clase del cuidado de la piel y presentación de colección. Comparte por que empezaste tu negocio Mary Kay y lo que significa para ti



Escoge por lo menos una persona en cada clase del cuidado de piel y colección y ofrécele la oportunidad de Mary Kay. Puedes querer plantar las semillas mandando a las asistentes a casa con la cinta de audio y “Luego Algo Más” , para luego hacerles un seguimiento con una entrevista



Ofrécele a la Anfitriona un regalo por cada persona que ella te sugiera que puede ser Consultora Independiente de Ventas