

Conforme escuchaste el Plan de mercadeo de Mary Kay, y la oportunidad que ofrece a las consultoras, ¿qué te impresionó más de lo que escuchaste?

_____ ¿Haz pensado alguna vez en hacer algo como Mary Kay, part.-time para obtener dinero extra?

En este momento ella dirá algo como. “Bueno sí, pero yo no tengo tiempo en este momento” o dice “Yo nunca he vendido nada” o te da una objeción. Sobrepones todas las objeciones con una pregunta.

Ve abajo. Después de hacer cada pregunta y obtener una respuesta de ella, le das seguimiento con Maravilloso, que te detendría de comenzar HOY, o que otra cosa te detendría!!! Esto es importantísimo. Debes de pedir el acuerdo después de que se vence cada objeción. ¡No puedes vencer objeciones y luego parar!

OBJECION: PREGUNTA:

¿No tengo tiempo?

Si yo pudiera enseñarte como ganar unos \$100 dólares extra por semana \$400 por Mes trabajando 3 horas a la semana, Y eventualmente duplicar eso a \$200/ a la Semana, ¿podieras encontrar 3 horas?

No tengo dinero

¿Tienes una tarjeta de crédito?
Conoces a alguien que te aprecia
¿Y que tiene una tarjeta de crédito?
Si yo te pudiera enseñar a recuperar Tus \$100 en 2 semanas, encontrarías
¿A alguien que te ayude a comenzar?
Si piensas que ella solo esta diciendo Eso por decir que no tiene pero crees Que si tiene. Pregúntale algo que tu
¿Crees hacer?

No soy el tipo de persona de Ventas

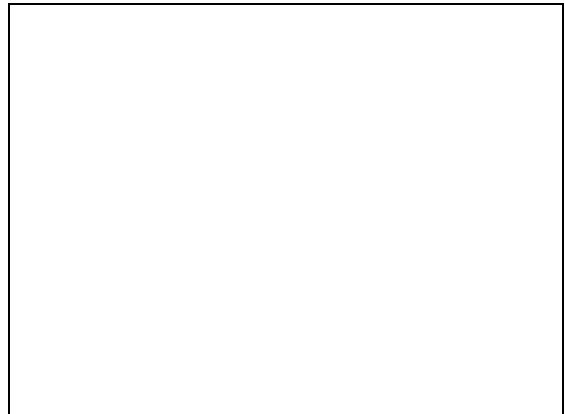
Creerías tu que aproximadamente el 90 % de las mujeres que comienzan en Mary Kay no son del tipo vendedor? (Si) Si yo te enseñó como mostrar este Producto y dejar que se venda solo Sin ser agresiva, ¿te sentirías mejor de hacer esto? Crees tu que a la mujer Le encanta cuidar su piel con productos ¿Fabulosos? (Si) Si yo te pudiera enseñar Como las puedes ayudar, en vez de Venderles algo, te sentirías mejor de Mary Kay? Que fue lo primero que

(Yo) (Mi directora) dijo antes de que
(Yo) (Mi directora) mostró los sets en
¿La clase? (No estas bajo ninguna
Obligación de comprar nada) Sentiste
¿Que (yo) (o ella) te presionaron?
(Ella te dirá que no) Sabias que (yo)
(Ella) vendió \$_____ de producto
¿En las clase? A La Mujer le encanta
Comprar. Si yo te pudiera enseñar
Como ayudar a la mujer con su piel
Y luego como las dejes que compren
En lugar de tratar de venderles algo,
Te haría sentir con más confianza
En Mary Kay?



Yo no conozco a nadie.

Conoces tú por lo menos una persona
Que puede ser una cara de práctica
¿Para ti? (si) Si yo te pudiera enseñar
Como convertir esa Sola persona en
Todas las caras que vas a necesitar
¿Estarías dispuesta a aprender?
Sabias tu que muchas de nuestras
Más exitosas consultoras no comenzaron
¿Con la gente que conocían? Si yo te
Pudiera enseñar como conocer gente,
Te emocionarías del negocio de Mary Kay
Cosmetics

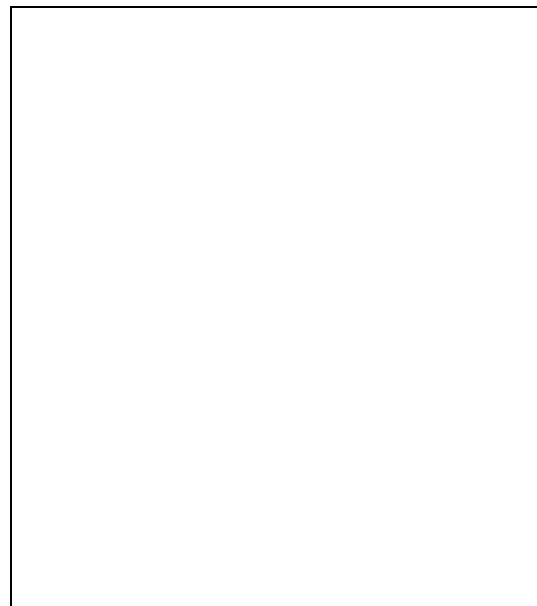


No Uso Maquillaje (o no me maquillo)

Crees tú que el cuidado de la piel es
¿Importante? (Si, ella dice que no,
Probablemente no la querrás reclutar)
Te sorprenderá saber que la mayoría
De los productos que vendemos son
De cuidado de la piel y cuidado del
Cuerpo. ¿En vez de maquillaje?
Te sorprendería saber que la
Mayoría de las consultoras y
Directoras más exitosas no usan
Mucho maquillaje, pero ellas están
Comprometidas con el cuidado de
¿La piel?

No me gusta hablar con extraños.

Si yo te pudiera enseñar a hacer tú



Negocio sin hablar con extraños, estarías
¿Dispuesta a aprender? Te gustaría
¿Tratar?

Necesito hablar con mi esposo

¿Que te dirá tu esposo? Si ella te dice
El me dirá que haga lo que Yo quiera.
Entonces cuando tu esposo te diga que
Hagas Lo que tú quieras, estarás lista
¿Para comenzar? O tienes más
¿Preguntas para mí? Fantástico
¿Cuando podrás hablar con tu esposo?
(Entonces fija una fecha para llamarla
De nuevo) Si ella te dice (el no querrá
Que yo haga esto) le dices Te puedo
¿Sugerir algo? (ella te dice claro)
Explícale a tu esposo que tu
Quieres comprar el Equipo de Comienzo
Para que puedas comprar tus productos
A costo. Y entonces dile que también te
Interesa la Oportunidad de negocio así que
Cuando compres tu equipo de comienzo
Te gustaría que el te pudiera
Acompañar a tu Orientación y así
Obtener su opinión del negocio.
Entonces cuando vengas a tu
Orientación Con mi Directora, ambos
Tu y el Pueden escuchar mucho mas y
Decidir cuanto quieres hacer con
El negocio. Crees tú que estará
¿De acuerdo con eso? (espera
Su respuesta y dile) Estas de acuerdo
Conmigo de que podemos conseguir
Que nuestros esposos nos permiten
Hacer casi todo lo que es importante
¿Para nosotros? Solo déjale saber
Que esto es importante para ti.
(Entonces fija una hora para volver
A llamarla)

Yo creo que no me gustaría Hacer Mary Kay Cos

Permíteme hacerte una pregunta. Si tu fueras a
Hacer algo como Mary Kay. Cual seria la razón o
Motivo? Para salirte un rato de la casa?
Seria por dinero? O será para algo que
¿Sea tuyo nada más? (Espera su respuesta

Y entonces dile) Si yo te prometo tomarte
De la mano y enseñarte como hacer esto,
¿Que te detendría de comenzar hoy?
(Entonces te dará sus verdaderas objeciones) y
Las puedes sobreponer como dijimos anteriormente)

Soy muy Tímida

Te sorprendería que algunas de nuestras consultoras
Más exitosas eran extremadamente tímidas cuando
Comenzaron su negocio y lo están haciendo
¿Muy bien? ¿Te gustaría ser menos tímida?
Ves el valor de hacer algo que es divertido
Y que pudiera sacarte de tu timidez y que
¿Te ayuda a ganar dinero en el proceso?
Te sorprendería saber que la mayoría
De las personas tímidas son personas muy
Sinceras y la sinceridad es una de las
Mejores cualidades que posee una consultora
De Mary Kay .

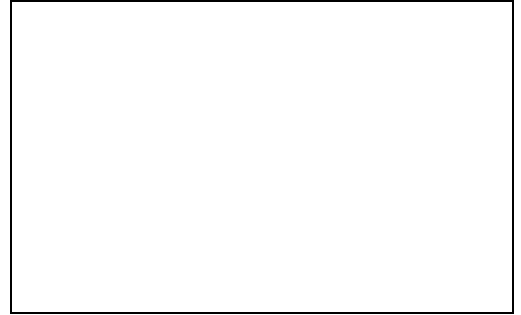
Yo conozco a alguien que hizo Mary Kay una Vez (y fracaso)

Estas de acuerdo conmigo que
Si ella no gano dinero o fracaso etc.
Hay probablemente alguien en cada ocupación
En este mundo Que no tubo éxito mientras otras
¿Si lo lograron? (si) Así que dime que te hace
¿Pensar que tú no tendrías éxito?
Estas de acuerdo que su falta de éxito quizás tuvo
Que ver mas con su situación personal que con
Mary Kay?
Déjame hacerte una pregunta. Haz trabajado con
Alguien en alguna ocasión que fracaso o dejo
¿El trabajo? (si) El hecho que ella dejara el
Trabajo o fracasara te evito a ti que tu
¿Dejaras tu trabajo o no siguieras? (no)
Lo mismo es verdad con Mary Kay. Cada una
Tenemos nuestra propia oportunidad. No
Depende de otros.

Si te dan un montón de objeciones (en una voz

Suave le dices) ¿Te puedo hacer una pregunta?
Crees tu que lo que pasa
¿Es que tienes miedo? (si) Bueno, que es lo peor
¿Que pudiera pasarte? (espera su respuesta)
¿Entonces quieres saber lo que pienso? (si) Pienso

Que Lo peor que puede pasarte es que te Ahorres el 50% en tus productos para el Resto de tu vida, ¿te daría miedo eso? Yo te entiendo completamente, se como te sientes, Pues yo me sentí así también, pero esto es lo que Encontré. Todas tenemos miedo cuando comenzamos Algo nuevo, pero cual es lo peor que te puede pasar ¿De todos modos? (espera una respuesta) ¿Y que es lo Mejor que te puede pasar?



Sobreponete a las objeciones... usa el método de Yo entiendo como te sientes, yo me sentí, pero encontré... haz preguntas para sobreponerte a las objeciones.... ¡Escucha más de lo que hablas! Después de sobreponerte a todas las objeciones con una pregunta, di. Que te detendría de comenzar ahora mismo/ HOY?

A Después de sobreponerte a todas las objeciones, dices...

Asumiendo que decidiste que esto es algo que te gustaría probar, déjame decirte que es lo que pasara para que tengas una idea de que esperar.

El próximo paso es llenar tu acuerdo y someterlo a mi Directora para aprobación Entonces fijaríamos la fecha para tu Orientación de Nueva Consultora. Esto incluirá la oportunidad de discutir individualmente con ella lo que quisieras de Mary Kay Cosmetics

Y ayudarte a personalizarlo a tu vida, a tu tiempo y a tus necesidades. Kay, and help you tailor it to your life, you schedule and your needs. No hay leyes, Tu directora esta ahí para mostrarte lo que esta disponible para ti y para apoyarte en tu negocio. A menos de que tengas mas preguntas, me parece a mí que estas en la parte divertida la cual es solo Decidir. Haz decidido que esto es algo que te gustaría probar, o necesitas mas tiempo para tomar tu decisión.

Si dicen, creo que quiero hacer esto...., tú dices, Fabuloso. ¿Cuando es un buen momento hoy o esta noche para que yo pase y recoja tu acuerdo? (escoge ese mismo día o en la tarde, sin excepciones)

Si dice, Necesito pensarlo.... Usa lo siguiente:

.UN FABULOSO METODO PARA CERRAR!

(Pide una decisión)

Muy Bien...Toma el tiempo esta noche que tu necesitas para tomar tu decisión.

(Reduce la decision)

Recuerda, no es una cirugía de cerebro y no lo hagas una decisión más grande de lo que realmente es.

(Explica tu motivo de preguntar)

A pesar de que a mí Me encantaría trabajar contigo, Yo no te presionare para que Hagas Mary Kay. Yo únicamente quiero trabajar contigo si tú realmente quieres hacerlo. Yo sin embargo, te pido que tomes una decisión, porque No quiero verte agonizar por ello. Yo no quería convertirme en la fastidiosa señora de Mary Kay.

(Quitar la presión de decir que si)

Después de que lo hayas pensado, si tú decides hacer esto, Me va a encantar trabajar contigo. Si decides No hacerlo Me va a encantar tenerte como un cliente. De cualquier manera, las dos ganamos, así que puedes decidir que es lo que mas te conviene y es mejor para ti. Yo te llamare mañana para que me digas tu decisión.

(Déjale con comida para su pensamiento)

Dos cosas que hay que considerar... lo pero que puede pasar es que decidas que esto no es para ti y estarás en el mismo sitio donde estas ahora (dile su situación) Tu podrás decir, probé eso, pero no era para mi, en vez de pensar y ¿Que tal si lo hubiera hecho y me hubiera ido bien? Te llamare mañana para que me digas tu decisión. ¿Que hora seria buena para hablarte mañana? Llámame si llegaras a tener alguna pregunta entre ahora y mañana