

Técnicas de Prospección y Afiliación



*Coach
Benny*

1. ¿Cuántos inicios personales has desarrollado en los últimos 3 meses?

2. ¿Cómo consideras que es el desarrollo de iniciación como un sistema?

3. ¿Cuál es tu creencia limitante?



Coach Benny

¿Qué emoción te provoca el Afiliar?

¿Definiendo tu porqué material?

¿Definiendo tu porqué emocional?

Actitud de Compartir

¿Qué significa para ti compartir?

Recuerdas la última vez que compartiste algo. ¿Cuáles eran tus expectativas?

Técnicas de prospección fría

1. Identificar los que compartes
2. Hacer preguntas abiertas
3. Hacer contacto

¿Esto como se escucha?

Coach Benny

Intenta presentarte en un escenario de prospección excluyendo la frase “Yo Soy”

Prospección Tibia

- Referidos
- Clientes preferentes

Recuerdas cuando ingresaste a la Fuerza de Ventas. _____

¿Cuál fue la razón por la que ingresaste?

Prospección Caliente

- Amigos
- Familia

¿Cómo tu influencia puede impactar la afiliación de prospectos calientes?

¿Qué preguntas poderosas puedes formular con los siguientes temas?

Familia	
Ocupación	
Recreación	
Dinero	

Preguntas Generales y poderosas en Afiliación

¿Qué expectativa tienes de nuestra entrevista de afiliación?

¿Qué te gustaría que ocurriera para el fin de nuestra entrevista de afiliación?

¿Cómo nos sentimos hasta este momento? ¿Todo bien?

¿Cómo me estoy acercando a tu expectativa?

¿Cuáles son los próximos pasos?

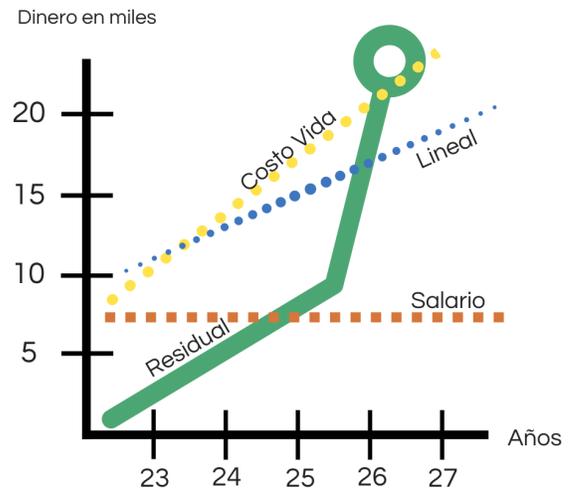
*“Para realizar grandes cosas, no solamente debemos actuar, sino también soñar,
no solamente planear, sino también creer.”*

- ANATOLE FRANCE

Coach Benny

Nuevas prácticas generales de afiliación

- Considerar la ley del 80/20%
- Alejarse de los scripts pre - establecidos
- Alejarse de dar demasiados detalles
- Autenticidad y el ¿Cuanto dinero te gustaría ganar?
- Estableciendo empatía y el disc



Conversación de Afiliación paso a paso

PASO 1	Establecer Rapport
	Servicio
	Confianza
	Autenticidad
	Integridad
	Respeto
PASO 2	Pregunta y Escucha
	Preguntas tu eres el experto
	Escuchar con el corazón
PASO 3	Clarificando el porqué emocional
PASO 4	Haciendo la conexiónn
PASO 5	Haciendo la invitación
PASO 6	Seguimiento

Coach Benny