



PLAN DE ACCIÓN para el ÉXITO

SISTEMA DE 4 PASOS PARA EL ÉXITO

El sistema de 4 pasos para triunfar es una de las piedras angulares para alcanzar resultados financieros con tu negocio VIPConnectz. Cuando interiorizas el poder, la sencillez y validez de nuestros 3 Principios del Éxito y Dominas el Sistema de 4 Pasos para Triunfar dentro del Plan de Acción para el Exito, tendrás los elementos clave para construir un negocio global tan grande como quieras. ¡Los únicos límites son los que pones en tu mente!

¡Aquí están algunos puntos para recordar mientras empiezas a implementar este sistema!

1. LO MÁS IMPORTANTE...!Necesita tener una actitud de que "VAS A TRIUNFAR" cuando pasas a tus prospectos a través de estos pasos!
2. ¡Sé entusiasta y efusivo!
3. ¡Adhiérete al plan!
4. Recuerda... también estás entrenando a tu prospecto en como hacer el negocio tan pronto como lo contactas a través de este proceso. (Liderazgo...duplicación por tu ejemplo)
5. NÚMEROS...!ganarás ingresos en proporción directa sobre el tiempo al número de personas que llesves exacta y exitosamente a través del Sistema de 4 Pasos para Triunfar!
6. CRÍTICO SABER...90% de la gente que se inscribirá lo hará después de completar el Paso 2...
7. El Error Más Grande en el Paso 4...!no hacer las dos preguntas después del Paso 2 y darles una oportunidad para tomar una decisión positiva y empezar con nosotros!
8. 2do. Error más grande...ser pasivo en lugar de activo en el Paso 2. (Siempre trata de estar en el teléfono o en persona con tu prospecto durante el Paso 2...Exponga ...al evaluar ellos la información)

Los 4 Pasos: ¡Acérquese, Exponga, Valide y Cierre!

Paso 1 ¡Acérquese!

Hay solamente una pregunta que necesita ser hecha para captar la atención de un prospecto en la fase de aproximación... "Nombre del Prospecto, ¿Estas en Facebook? (Si) ¿Cuánto te pagaron la semana pasada? (La respuesta siempre será "Nada") ¿Te gustaría que te pagaran cada vez que alguien usa la red social, el correo electrónico o mensajes instantáneos o hace una compra en línea? (Dirán que Si, Como haces eso o algo similar... llévelos inmediatamente al Paso 2 Exponer.)

Si la respuesta es (No) a la primera pregunta de estar en Facebook, vaya inmediatamente a la segunda pregunta sobre cobrar cuando alguien usa el correo...

Si no muestran interés, pídeles referidos y díales que esta es una compañía similar a Microsoft, Yahoo y Google cuando apenas comenzaban, explicándoles que está buscando personas que entiendan la importancia de ser pioneros y que quieran crear fuertes ingresos en los próximos 12-24 meses. Agradézcales por sus referidos.

Paso 2 ¡Exponga!

Mientras está con ellos en el teléfono o en persona permítales revisar el material de presentación completo de la compañía que usted vio con anterioridad . (Muy Importante... si no están frente a la computadora y en ese momento no tienen tiempo, no les diga nada... nada... sobre su negocio.

Puntos clave a recordar:

1. No tienes que ser !un experto! Sencillamente eres !El Mensajero, NO El Mensaje!
2. Tu prospecto recibirá 100% de la información correcta, 100% del tiempo al hacerles revisar el material correcto.
3. Esto es Duplicación (Principio #1), la gente sentirá intrínsecamente que pueden hacer esto.

Después de que han revisado el material, haz ésta pregunta:

"Nombre del Prospecto... ¿Qué te gusta más acerca de lo que acabas de revisar?"

Escucha ahora su respuesta. No hables hasta que ellos hayan hablado y no brinques y los interrumpas. Si contestan

con una de las cosas que a tí te gustan también, díles que es una de las cosas que te tienen tan comprometido

con tu negocio también.

Ahora, haz la siguiente pregunta.

"¿Hay algo más que necesites saber antes de que te ayude a inscribirte y a empezar a hacer dinero hoy?"

Recuerda, 90% de la gente que evalúa este material y "lo Asimilan" se inscribirán ahora. Necesitas dirigirlos

inmediatamente a la sección de inscripción en tu sitio web y llevarlos de la mano a través del proceso de inscripción.

(Házlo con ellos)

Si tiene preguntas adicionales, contéstelas si puedes, y luego inscríbelos. Si no puedes contestar estas preguntas,

ve al Paso #3 inmediatamente.



Paso 3 ¡Valida!

Cuando tu prospecto indique que tiene una pregunta que tú no puedes contestar, haz INMEDIATAMENTE una llamada tripartita con uno de tus socios línea arriba. (Si no puedes encontrar a uno de tus socios línea arriba ó

patrocinador, pregunta a tu prospecto qué otras preguntas tiene, anótalas y diles que regresarás con ellas para

que uno de tus socios conteste sus preguntas y les ayude a iniciar...supon que empezarán)

Es de crítica importancia edificar (es decir, "decir cosas buenas, sinceras") acerca de tu socio línea arriba antes

de presentarlos a tus prospectos. Esto le da credibilidad a tu "Socio" para AYUDARLE a ¡"validar" e inscribir a tu prospecto! He aquí un ejemplo de edificación apropiada: "Nombre del Prospecto" ! ésa es una buena pregunta!

Permíteme presentarte a mi socio, su nombre es "¡Nombre del Socio"! "Nombre del Socio otra Vez" es en realidad una gran persona que está teniendo éxito en la compañía y ¡siempre está dispuesto a ayudarnos! Una vez

que presentes a tu prospecto con tu socio, ¡escucha y aprende! Recuerda, también tú estarás recibiendo llamadas

del Paso 3 pronto, así que ahora es tu tiempo ¡para edificar y aprender!

Paso 4 ¡Cierre!

Haz la pregunta de nuevo;

"Nombre del Prospecto...¿Qué te gusta más acerca de lo que acabas de revisar?"

Y luego, (ciérrelos asumidamente)

"Nombre del Prospecto...vamos a inscribirte y a empezar tu negocio ahora!"

Llévalos de la mano a través del proceso y llévalos a través del Plan de Acción para Triunfar o haz una cita para hacerlo dentro de las próximas 24-48 horas máximo. (Trata de hacerlo ahora y ayúdales a hacer el paso 1

con su asistencia ahora mismo...en este minuto...Toma Acción...!Crea el MOMENTUM!

Si por alguna razón, no están preparados para empezar, fírmalos como un cliente y ponlos en tu sistema de seguimiento para mantenerlos periódicamente actualizados sobre el crecimiento y éxito de tu negocio. Recuerda,

el tiempo tiene que ser el adecuado para ellos y sus vidas estarán cambiando para siempre. !La próxima vez que los actualices, puede ser el tiempo en que ellos están listos para empezar!