

JANINA

DE LUXE
parfums

15/01/11

Guión P1-02

Formación ABC

1. (Título y logo)
2. Bienvenido a tu formación inicial.
3. En este vídeo JdL te muestra en qué consiste la 'Formación ABC'
4. Consta de 3 partes:
 - A.- MÉTODO DE TRABAJO
 - B.- LISTAS
 - C.- HACER CITAS
5. Presta atención
 1. Primera parte de la 'Formación ABC': Método de trabajo
6. Este esquema te indica por orden, los 3 primeros pasos para tener un buen método de trabajo que deberás seguir junto con tu Nuevo Colaborador para que tenga éxito él, y por lo tanto, tú también.
 1. PASO 1:
 - Debes ayudarle a registrarse Online y a pedir su Kit y sus 3 primeros perfumes. Aconséjale que pida para su propio uso o los más vendidos.
 - A continuación debes enseñarle la 'Formación ABC' que tú mismo estás aprendiendo ahora, que consta de:
 - A.- Método de trabajo.- Que simplemente es seguir los pasos de este esquema.
 - B.- Listas de éxito, contactos y perfumes.- Rellena con tu Nuevo Colaborador las listas de éxito y contactos y, enséñale a usar la de perfumes.

C.- Hacer citas juntos.- Es muy importante asegurarte de que podrás hacer 2a1 con tu Nuevo Colaborador, puesto que de eso depende el bolsillo de los dos.

2. PASO 2:

- Debes acompañar a tu Nuevo Colaborador a los 2a1 con sus directos, siempre. De este modo, no sólo ayudarás a tu bolsillo, sino que además le enseñarás, sin darte cuenta, cómo ayudar a sus Nuevos Colaboradores, lo que tú hagas con él, él lo repetirá con sus directos. No olvides utilizar en los 2a1 tu Cuaderno (Ver formación cuaderno).

3. PASO 3:

- Enséñale a trabajar con las Herramientas que tiene a su disposición en la Tienda Online, le serán muy útiles para su negocio, y si las sigue al pie de la letra garantizarán su éxito y el tuyo.

7. Continuamos

1. Con la segunda parte de la 'Formación ABC': Listas de Éxito, de Contactos y de Perfumes

8. Comenzamos con la LISTA DE ÉXITO, vamos a enseñarte como utilizar una lista de éxito

9. Siempre vamos a utilizar esta plantilla.

En primer lugar debes rellenar los datos de tu Nuevo Colaborador como nombre, apellidos, nº de Colaborador, teléfono y Email.

1.

✓ PASO 1

Con todo lo que corresponde a este paso desde el principio, registro y pedido de Kit y perfumes, y 'Formación ABC'.

✓ PASO 2

Que te explica cómo hacer un 2a1 junto con tu Nuevo Colaborador

✓ PASO 3

En el que le enseñarás a trabajar con las Herramientas de la Tienda Online.

2. Si te fijas podrás ver un recuadro en cada paso para que puedas marcar los avances de tu Nuevo Colaborador.

10. Ahora vamos a hablar de la lista de contactos. Tu Nuevo Colaborador la rellenará con sus contactos y tú tienes que tener una copia.

11. Lo primero que ves en la lista es, por supuesto el nombre, apellidos y número de Colaborador

1. A continuación un recuadro para rellenar sólo 20 contactos numerados desde el 20 hasta el 1, por supuesto, tendrá que utilizar más hojas. Tu Colaborador debe rellenar todos los recuadros de información sobre sus contactos porque esta información será básica a la hora de hablar (2a1) con ellos.

12. Primero nombre, apellido y móvil.

A continuación relación, en el que deberá indicar que tipo de relación le une a ese contacto, si es amigo o familia, etc.

1. Por supuesto, es necesario saber la edad de la persona a contactar.

13. También es importante saber su 'Ocupación' actual, es decir, a que se dedica en la actualidad o si está en paro, etc.

14. La casilla 'Observaciones' es muy importante y es imprescindible que se rellene con los detalles importantes, esto nos dará información fundamental para saber cómo contactar con la persona, y para enfocar mejor un posterior 2a1.

15. En caso de que a tu Nuevo Colaborador no se le ocurran suficientes contactos como para rellenar todo el recuadro, ayúdale a inspirarse, recordándole que todo el mundo está rodeado de gente que conoce como:

1. La familia, compañeros de trabajo, su peluquero, su mecánico o la cajera del supermercado, etc.

16. Vamos a hablar ahora sobre cómo usar la Lista de Perfumes

17. Como puedes comprobar la Lista de Perfumes es un díptico que se abre como un libro en el que la portada únicamente puedes ver la imagen de JdL

18. Si lo abres encontrarás en la cara de la izquierda los Perfumes Femeninos

19. Y en la cara de la derecha los Perfumes Masculinos

20. Volvemos a la lista de los Perfumes Femeninos. Aquí aparece la parte superior, como puedes ver, los perfumes se han clasificado por Familias Olfativas, en este ejemplo ves los elaborados principalmente con esencias de Flores.

1. Seguimos con la Familia Flores y Frutos. Observa que en el primer recuadro hay un grupo de perfumes con el nombre y número de referencia de JdL. Debajo del primer recuadro verás escrito ejemplos en una línea, de otras fragancias de marcas de prestigio que pertenecen al mismo grupo y que te pueden servir como guía para orientar y ayudar a tu cliente a elegir la suya de JdL. Del mismo modo, al recuadro 2 le corresponde la línea 2 y al recuadro 3 la línea 3 todos de la misma Familia.

2. A continuación, aparecen dos Familias diferentes.

3. Con la Familia Flores y Maderas tenemos dos recuadros y dos filas,

4. y el tercer recuadro junto con la tercera fila corresponde a la Familia Especies Flores y Maderas.

21. Por la parte de atrás de nuestra lista de perfumes tenemos un Listado Orientativo de fragancias (Aguas de Perfume, colonias) de marcas conocidas.

1. Vamos a ver en primer lugar las fragancias femeninas, que están colocadas por orden alfabético de la casa que los fabrica. En el recuadro que marcamos en rojo a su derecha, la Familia Olfativa a la que pertenecen.
2. Entre las dos columnas figura el número que te ayudará a encontrar la Familia en nuestra Lista de Perfume.
3. Debajo de los Femeninos están los Masculinos, que tienen el mismo funcionamiento que los Femeninos.
4. Debajo del Listado Orientativa hay un sitio reservado para ti, dónde tu puedes poner tus datos.
5. Hay diferentes Listas de Perfumes que tú puedes elegir, la diferencia está en este recuadro. En una versión no figura el precio. En otra versión aparece sólo el precio recomendado de venta. En la última versión aparecen también el precio de Distribuidor, el objetivo es provocar en tu Cliente la curiosidad y que tú puedas explicar tu negocio. Esta última lista es para los que quieren tener éxito en su red.

22. En la siguiente pantalla te ofrecemos un esquema de 'Cómo utilizar la Lista de Perfumes'

- Lo primero es preguntar a tu Cliente que Familia Olfativa de perfume le gusta.
 - Por lo general no todo el mundo sabe decirte que Familia Olfativa es su favorita, en ese caso,
1. Explica que los aromas están clasificados en diferentes Familias Olfativas, y que además existen mezclas entre ellas. Dile que ahora vais a descubrir la Familia Olfativa que prefiere. *[Tienes que decir todo esto de forma natural, para que tu cliente sienta que tienes experiencia y que sabes de lo que hablas. Esto le hará sentir confianza en ti y en tu negocio]*
 - Pregúntale que fragancia de marca conocida utiliza habitualmente.
 - Una vez que lo sepas buscas en el **Listado** Orientativa el número de la Familia a la que pertenece,
 - después, en la Lista de Perfume de JdL, dentro del número de la Familia Olfativa.
 - Buscas el recuadro correspondiente a la línea donde aparece el nombre de la marca conocida, (si aparece en la segunda línea, utiliza el segundo recuadro)
 - dale a probar varios Perfumes, seguro que encuentra el aroma que le gusta.
 2. Cuando el Cliente sí sabe la Familia Olfativa que le gusta
 - Miras en la Lista de Perfume, el número de la Familia Olfativa.
 - Dale a probar varios Perfumes de la misma familia.

3. Depende de la lista que utilices y el objetivo que quieras conseguir con tu Cliente/Invitado, puedes mostrar uno, o los dos precios, para provocar curiosidad por tu negocio. Siempre es mejor que tu Cliente/Invitado te haga preguntas a ti, en vez de que tú lo expliques directamente.

- Para finalizar, anota el pedido de tu cliente, y/o la cita con el experto para hacer un 2a1.

23. Ahora vamos a hablar de

1. La parte de la formación ABC que te enseña cómo hacer citas

24. Lo primero de todo es ¡ACCIÓN!,

Por supuesto, tú mismo tienes que estar convencido de tu propio negocio, esta es la única manera de transmitirlo para que se duplique de forma eficaz. Además de estar convencido, necesitas la fuerza para convencer a tu Nuevo Colaborador para que coja su teléfono y comience a hacer citas YA. TODO tu éxito depende de tu fuerza de convicción.

Por regla general, las personas actuamos mejor en caliente, si tu Nuevo Colaborador llama y consigue citas con tu ayuda, en este momento, se animará a seguir haciéndolo. Si lo deja para el día siguiente, es posible que encuentre una excusa para aplazar las llamadas un día más.

25. Importante

1. No dejes que la indiferencia de sus contactos detengan a tu Nuevo Colaborador. Hazle saber que no todo el mundo ve directamente la oportunidad de cambiar su vida y que algunas personas están tan inmersas en sus problemas de cada día, que no se encuentran en el momento adecuado de prestar atención de verdad. ¡Quizás más adelante!

26. La Lista de Contactos no es para llamar a tus contactos... Si quieres saber cómo utilizan las personas con éxito de Multi Nivel su Lista de Contactos, busca en tu Tienda Online la formación 'Lista para Años'.

27. Creerlo o no, no a todo el mundo le gustará automáticamente tu negocio nada más escucharlo. No dejes que su indiferencia te detenga. Aquí te mostramos algunas frases que pueden ayudarte a prevenir su indiferencia.

Vamos a poner ejemplos que puedes usar como Rompehielos.

28. Aquí vamos a ver algunos ejemplos de Rompehielos, profundizaremos más sobre esto, en otras formaciones. Rompehielos son frases que te ayudarán a provocar interés en vez de tener que empezar tú a explicar tu Negocio. Esta plantilla te ayudará a romper el hielo con algunos ejemplos como estos:

“Me acabo de enterar... . Si quieres saber más sobre ello, estaría encantado de contártelo. Mientras tanto por favor...”.

1. POR EJEMPLO Estás sentado en una cena al lado de tu amigo o familiar y dices, “Sabes Juan, me acabo de enterar de cómo conseguir un extra todos los meses. Si quieres saber más sobre ello estaría encantado de contártelo. Mientras tanto ¿puedes pasarme la sal?”
2. OTRO EJEMPLO PODRÍA SER, “Sabes Patricia, me acabo de enterar de cómo podemos ganar más dinero con media jornada que nuestro maridos a jornada completa. Si quieres saber más, estaría encantada de contártelo. Mientras tanto, sigamos de compras...”

Sin hablar casi nada de tu negocio, has provocado el interés de tu acompañante. El balón está en su campo, SI él quiere saber más, ÉL tiene que preguntar.

3. ¿Qué decir a personas que trabajan todo el tiempo?
4. Hay un montón de gente **feliz-conformista** que definitivamente **necesitan una vida mejor**.
 - ¿Qué pasa con esta gente que trabaja en **dos empleos** tratando de ganarse la vida?.
 - ¿Un par de familias con bajos ingresos desesperados por querer **ver a sus hijos crecer**?
 - ¿Qué pasa con todos los empresarios que les encanta su trabajo y ganan mucho dinero, pero que emplean **todo su tiempo**, lejos de alcanzar el éxito?

Ellos, **ciertamente quieren más tiempo**.

5. Bien, hay una **forma elegante** de introducir a gente feliz, exitosa, con exceso de trabajo, bien pagados “conformista” en tu oportunidad: **inducir cierta negatividad y descubrir** sus desilusiones, la infelicidad o frustración. En otras palabras, ayudarles a encontrar su dolor y, a continuación ofrecemos una solución.

Vamos a preguntar sobre los puntos sensibles de su vida. Haremos preguntas dolorosas pero muy adecuadas y eficaces.

6. ¿Qué parte es la más dura de ...? Debes buscar el punto de su dolor
7. “¿**Cuál es la parte más dura** de trabajar en este turno todas las noches?”
O “¿cuál es le mayor problema en tu carrera en este momento? ...”

Este tipo de pregunta es adecuado, por ejemplo, si tú sabes que duerme de día y no puede ver a sus hijos por culpa de su trabajo.

8. Después de su contestación, puedes seguir diciendo: “Te gustaría hacer algo al respecto?”

Depende de su respuesta, puedes utilizar otro Rompehielos o despedirte educadamente y marcharte.

29. Continuamos con el Rompehielos, por ejemplo:

Otra pregunta muy simple pero muy eficaz, con la que puedes construir tu estrategia es provocar que te pregunten:

“¿Y tú qué haces ahora?”

1. Simplemente es la respuesta a tu pregunta: ¿En qué trabajas ahora? La persona con la que hablas te explicará cual es su dedicación actual para terminar en la pregunta que queremos que nos hagan.

Esta es una pregunta común a la que si tú no tienes una respuesta sólida, clara y apasionada, estás literalmente tirando tu negocio a la basura.

2. Si tu respuesta es: Soy distribuidor de JdL, la de más rápido crecimiento, con conciencia ambiental, la empresa super con un fundador impresionante que camina sobre el agua cuando se congela, con productos increíbles. . .”

HMM...

En serio,

3. Hay dos tipos de buenas respuestas...

4. La primera es:

“Enseño a gente como....”

5. Ejemplos :

- “Enseño a gente cómo conseguir un extra todos los meses”
- “Enseño a gente cómo despedirse de su jefe y comenzar su propio negocio.”
- “Enseño a amas de casa cómo ganar más dinero a media jornada que sus maridos a jornada completa.”
- “Soy un profesor de escuela, y enseño a gente como pueden retirarse cinco años antes con la paga completa”

Depende de tu acompañante puedes elegir la respuesta que provoque mayor impacto. Pero siempre tienes que empezar con “enseño a...” `porque la gente quiere aprender y saber cómo resolver sus problemas.

6. El Segundo tipo de respuesta es el siguiente:

“Tú sabes cómo...; Bien, lo que hago es...”

Llena el primer espacio con ‘un problema’ y el segundo espacio con ‘la solución’. (Lo primero es plantear un problema para después ofrecer una solución). Siempre comienza con una afirmación que la gente conozca y pueda confirmar.

7. Ejemplos:

- “Sabes que mucha gente no puede permitirse ningún lujo. Bien, lo que hago es hacer que la gente se sienta mejor con productos de bajo coste, pero de alta calidad”

O

- “Sabes lo duro que es para mucha gente pagar las facturas. Bien, lo que hago es ayudar a la gente a no tener las preocupaciones económicas de cada día”

30. El objetivo es conseguir que digan: “Eso es interesante, ¿Cómo lo haces?”

Esta persona acaba de preguntar por el 2a1, no desaproveches esa oportunidad. La pelota está en su campo, y ahora él quiere que le des más información.

Tú no estás pidiendo su atención, o preguntando si él quiere...

Si él no te pide más información la primera vez, permítele pedirte más información sobre tu negociación la segunda o siguiente vez. Tú tienes las riendas.

Sólo recuerda que es mejor empujar que tirar. ¡Dales a ellos la oportunidad de preguntar!

31. Imagínate que tú y tu equipo probáis algunas de estas frases para expandir vuestro negocio. ¿Qué pasa si a 3 ó 4 personas al día, se les pregunta qué hacen para ganarse la vida?

1. Serían más de 1000 contactos en un año que te piden **a ti** información.

Conclusión, podemos decir la combinación correcta de palabras para hacer que la gente reaccione casi, de cualquier forma que queramos. Sabiendo esto ¿por qué no escoger las palabras adecuadas para que los contactos reaccionen? con: "**¡Dime más!**" ¿Crees que una habilidad tan increíble como esta, sería buena para tu carrera? Recuerda hacer estas **respuestas tuyas**.

Es tu negocio, tienes que tener un plan y un método de trabajo. Usa las herramientas del lenguaje, practica todos los días.

32. Para terminar, nosotros estamos convencidos:

Si tu CREES que puedes hacerlo, tienes toda la razón.

Si tu crees que no puedes, tienes toda la razón.

33. Presta atención

1. Te recomendamos imprimir la página siguiente que te será útil como recordatorio (ver descargas en 'pdf' en tu Tienda Online)

34. Esta plantilla, es la 'Lista de Éxito' para tu Nuevo Colaborador.

Repasa cada paso que él tiene que hacer

1. Tenemos tres pasos, a saber

- Registrarse y Formación ABC
- Acción con 'Cuaderno 2a1'
- Descubrir las Herramientas en la Tienda Online

2. Recuerda marcar cada objetivo que tu Nuevo Colaborador haya cumplido, te servirá como guía de sus avances.

35. Imprime también la Lista de Contactos, su 'chuleta' ayudará a tu Nuevo Colaborador.

36. Imprime el método de uso de la Lista de Perfume. Vamos a hacer un repaso rápido de cómo utilizarla.

- Pregunta a tu Cliente la Familia olfativa que le gusta.
- Si NO sabe
- Pregúntale qué fragancia usa actualmente.
- A través del Listado Orientativo y la Lista de Perfume
- Encuentra la Familia **y el recuadro**
- **Dale a probar algunos Perfumes**
- Si tu Cliente sabe que Familia olfativa le gusta
- Ve directamente a la familia que te indique
- Dale a probar algunos

- Provoca eventual curiosidad
- Anota su pedido y/o fija una cita para un 2a1

37. Para terminar, repasaremos esta formación en el siguiente esquema.

La plantilla de la formación ABC con

A Método de trabajo,

B Listas y

C cómo hacer citas

1. A Método de trabajo

Paso 1: Formación ABC (Esta Formación)

Paso 2: Acción con 'Cuaderno 2a1'

Paso 3: Descubre las Herramientas

2. B Listas

Lista de Éxito

Lista de Contactos

Lista de Perfumes

3. C Cómo hacer Citas

Acción

Interés

Rompehielos

Ejemplos para Cada Día

38. Hasta aquí la formación 'Formación ABC'. Recuerda que todo el equipo de JdL, te respalda y apuesta por tu éxito.

- ✓ Para seguir paso a paso el PowerPoint asociado a este guión, observa que los números coinciden con el orden de las diapositivas, y a su vez, los subnúmeros corresponden a cada click de la animación de la diapositiva en la que te encuentres. (click con el botón izquierdo del ratón o con las flechas de tu teclado)