

Excelencia

PROGRAMA EXCLUSIVO

M

M A R I E L Y S
Á V I L A



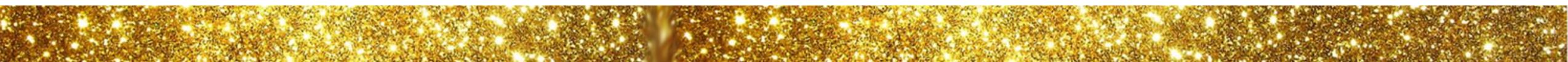


LA LLAMADA DE DESCUBRIMIENTO



Ruta para la llamada de descubrimiento

Sigue estos pasos para el éxito...



RUTA DE LA LLAMADA DE DESCUBRIMIENTO

1

Prepárate muy bien para la venta, lee su formulario que rellenó para la llamada.

RUTA DE LA LLAMADA DE DESCUBRIMIENTO

2

Medita.



RUTA DE LA LLAMADA DE DESCUBRIMIENTO

3

Prepárate tu propio guion.

RUTA DE LA LLAMADA DE DESCUBRIMIENTO

4

Utiliza tus palabras.

RUTA DE LA LLAMADA DE DESCUBRIMIENTO

5

Tu misión es ayudar y hacer preguntas.

RUTA DE LA LLAMADA DE DESCUBRIMIENTO

6

Rompe el hielo los primeros minutos y busca un punto que la haga ver que ella y tú sois iguales.

RUTA DE LA LLAMADA DE DESCUBRIMIENTO

7

Como emprendedora debes saber todo lo que pasa en tu negocio, para eso necesitamos procesos muy claros y definidos.

RUTA DE LA LLAMADA DE DESCUBRIMIENTO



¿Qué son las ventas? ¿En qué se basan? ¿Por qué tienes que vender?

Estas son preguntas que tú misma te debes poder responder a la hora de hacer una venta.

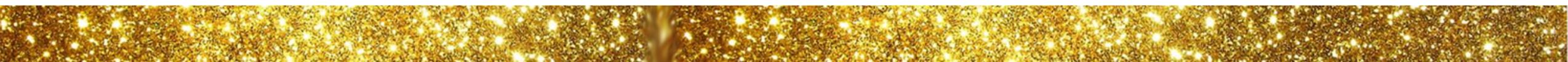
**Escribe en el chat qué significan para ti
estas preguntas.**



RUTA DE LA LLAMADA DE DESCUBRIMIENTO



Tú no vendes lo que quieres, tú vendes lo que eres.



RUTA DE LA LLAMADA DE DESCUBRIMIENTO

10

Detrás de cada persona hay una historia, en general llena de dificultades y limitaciones. Si las motivas de verdad, les puedes hacer ver que hay otras posibilidades.

RUTA DE LA LLAMADA DE DESCUBRIMIENTO

11

Las sesiones de ventas siempre son diferentes.

RUTA DE LA LLAMADA DE DESCUBRIMIENTO

12

La gente no se abre tan fácilmente a contarte la verdad, por eso hay que escarbar un poco y realmente preocuparte por saber.

RUTA DE LA LLAMADA DE DESCUBRIMIENTO

13

No se pueden meter los muebles sucios y viejos en una casa nueva, por eso lo primero que vas a trabajar con tu cliente potencial es la mentalidad. Enfócate en sus miedos y en que se sienta cómoda contigo.

RUTA DE LA LLAMADA DE DESCUBRIMIENTO

14

Las llamadas de descubrimiento tienen que estar llenas de empatía. Pero ojo, no son llamadas agradables ni llenas de simpatía, tú tienes un objetivo y no lo puedes olvidar.

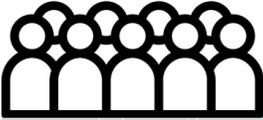
Siempre y cuando en realidad les puedas ayudar.

RUTA DE LA LLAMADA DE DESCUBRIMIENTO

15

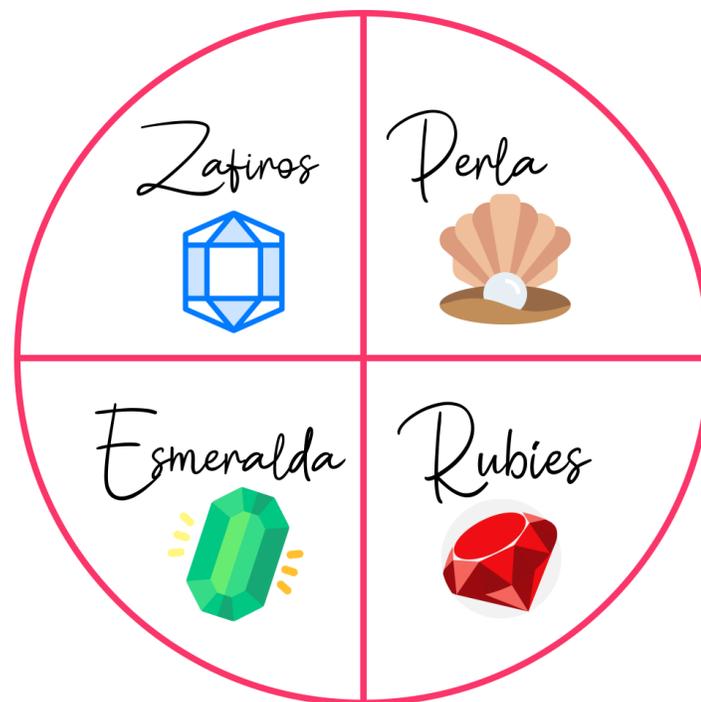
Para saber con quién hablas necesitas diferenciar los tipos de clientes que existen.

Te presento 4 tipos de



clientes

marielysavila.com





Los Zafiros son ruidosos, alegres fiesteros.



Las Perlas quieren ayudar a todo el mundo, su tiempo libre es para ayudar a los demás.



Las Esmeraldas son analíticos, organizados, concienzudos, cuestionan todo, les gustan los números.



A los Rubíes les encantan los retos, posicionamiento, las marcas, que les alaben.

RUTA DE LA LLAMADA DE DESCUBRIMIENTO

15

Cómo les hablas a unos no les puedes hablar al otro.

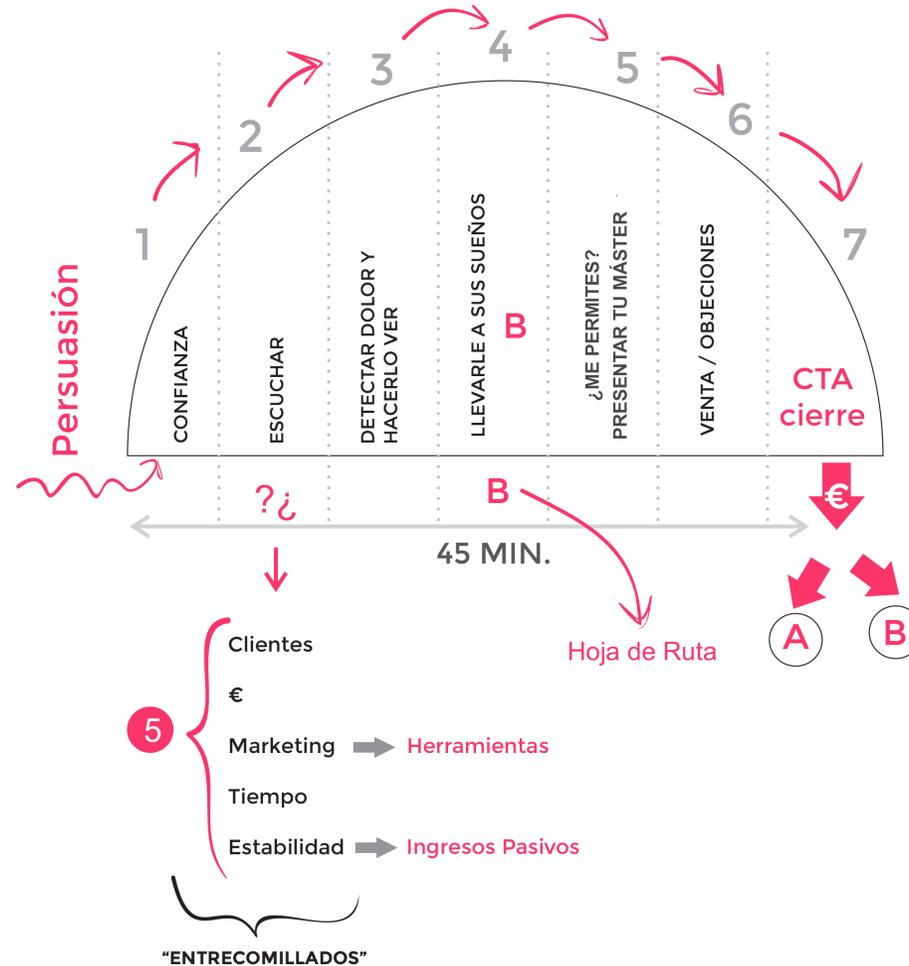
RUTA DE LA LLAMADA DE DESCUBRIMIENTO

16

Tips que debes de tener en cuenta a la hora de vender:

- ★ Estate muy atenta los primeros minutos, fíjate bien en qué te dice.
- ★ Haz preguntas, las preguntas las hacen los médicos y nosotras también, tienes que hacer una radiografía, el 80% del tiempo debe de hablar el prospecto y el 20 % tú.
- ★ Recuerda que en realidad lo que compramos es confianza.
- ★ La comunicación es muy importante, utiliza sus palabras.

LLAMADA DE DESCUBRIMIENTO



RUTA DE LA LLAMADA DE DESCUBRIMIENTO

17

Siempre eres tú la que lleva la conversación en sus manos, no puedes pasarle las riendas a nadie, si lo haces no venderás.

RUTA DE LA LLAMADA DE DESCUBRIMIENTO

18

En la llamada uno de los dos le vende al otro:
o ellas te venden un drama o tú les vendes a ellas.

RUTA DE LA LLAMADA DE DESCUBRIMIENTO

19

Si te hacen preguntas que no quieres responder, mantén tu foco. Ejemplo: “pero dime el precio”. Le respondes: ah, entonces ¿estás interesada en mi programa? Tú a lo tuyo y tú llevas las riendas (recuerda cómo debes tratarlas según su personalidad).

RUTA DE LA LLAMADA DE DESCUBRIMIENTO

20

Haz del ambiente un ambiente de relax y cordial, pero no es una cita entre dos amigas, no sois amigas. Tú eres la experta y ella un prospecto, si haces la cosa muy amigable NO vas a vender.

RUTA DE LA LLAMADA DE DESCUBRIMIENTO

21

Si has detectado que realmente puedes ayudar a esa persona, tienes que hacer todo lo que esté a tu alcance para lograr que tome la mejor decisión, por ahora ayudar pero desde el desapego.

RUTA DE LA LLAMADA DE DESCUBRIMIENTO

22

Un ejemplo: decirle “va a costar más de lo que tú quieres pagar y menos de lo que yo te quiero cobrar” (risas).

RUTA DE LA LLAMADA DE DESCUBRIMIENTO

23

Otro ejemplo de pregunta: ¿habría una razón por la que no podrías comprar mi programa?

Así vas conociendo como va todo.

RUTA DE LA LLAMADA DE DESCUBRIMIENTO

23

A cada objeción que te de hazle preguntas sobre esa objeción.

RUTA DE LA LLAMADA DE DESCUBRIMIENTO

24

Puntos clave:

- ★ ¿Qué te gustaría conseguir?
- ★ Llevarlas al sueño, al deseo.

RUTA DE LA LLAMADA DE DESCUBRIMIENTO

25

Preguntas clave:

- ★ Del uno al 10 ¿qué tan comprometida estás? Si te dice un 8 o un 9 tienes que trabajarla mas todavía, le preguntas ¿y qué tengo que hacer para que esto sea un 10?
- ★ Recuerda: hay que ser un tiburón, no para ser agresivos si no para ser decisivos.
- ★ ¿Y si el dinero no fuera un problema? La gente que quiere puede y lo busca donde sea.
- ★ Ayúdalas a conseguir el dinero, dale ideas, a la gente se le olvida

RUTA DE LA LLAMADA DE DESCUBRIMIENTO

26

Cuando te compren, les preguntas cómo lo van a celebrar.