

COMO UTILIZAR A UN EXPERTO

Una estrategia de eficacia, probada para captar posibles clientes

Una vez empiece a inscribir a diversos Asociados en su negocio, es muy importante contar con la colaboración de un experto.

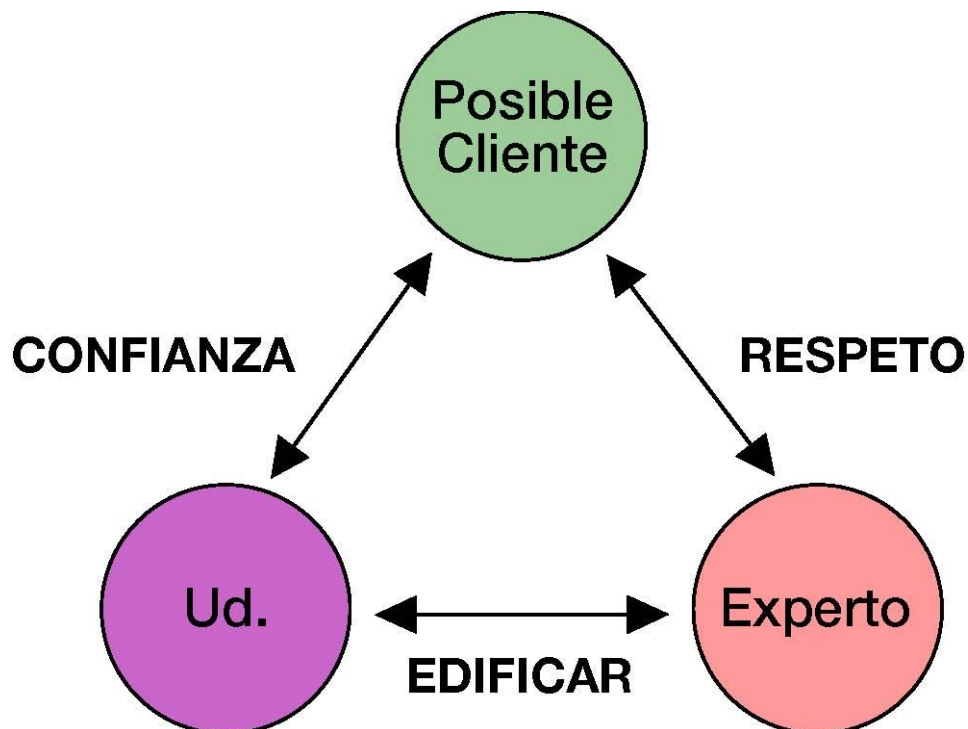
Los posibles clientes con los que contacte pueden formular preguntas que quizá no sepa cómo responder o que no pueda explicar de forma clara y sencilla.

El experto debería ser su mamá ó papá ILÉ o alguien de su línea ascendente que tenga más experiencia que usted.

Preste mucha atención a lo que hace el experto mientras habla con su posible cliente para evitar interrumpirle y también para aprender de sus experiencias previas.

Así responderán de un modo más eficaz a las preguntas que les formulen sus posibles clientes y podrán explicarles las ventajas que supone formar parte de ILÉ.

En el diagrama que aparece a continuación se puede ver cómo, si usted edifica a su experto, sus posibles clientes respetarán y valorarán lo que el experto les diga.



A continuación se indican algunas directrices que debe utilizar cuando edifique a su experto:

1. Es importante que sea consciente de que existe un factor de confianza mutua entre usted y su posible cliente en el momento en que empiezan a colaborar para hacer que prospere su negocio
2. Cuando hable con sus posibles clientes, al hacer mención de su línea ascendente, no repare en elogios. De modo que cuando conozcan a su experto, tengan un buen concepto de él. Este proceso recibe el nombre de edificación. La edificación es un factor muy importante en el sector de la comercialización por redes.
3. Cuando su experto esté hablando, escúchele atentamente y evite interrumpir el proceso antes de estar dispuesto a hacerlo de un modo eficaz
4. Preste mucha atención a su experto durante este proceso porque pronto usted pasará a ser el experto de sus socios