

Consejos para captar posibles clientes por teléfono

Sigue las directrices que se indican a continuación, aumentará su efectividad cuando realice llamadas telefónicas para captar posibles clientes.

- **Sepa cuál es su propósito.** Determine cuál es el objetivo de la llamada antes de efectuarla. ¿Va a ser una invitación a asistir a una exhibición de joyería?, ¿una invitación a una reunión informativa del negocio? ¿Va a ofrecer una presentación informativa de carácter empresarial (Cd's, DVD's, etc)
- **Sea profesional.** Antes de realizar una llamada, incorpórese y respire hondo, a continuación, vuelva a sentarse y marque el número telefónico. Fíjese en la postura que toma. Si una vez realizada la llamada tiene reparos en hacerla, se notará durante la conversación
- **Sea vehemente.** Lo importante no es lo que diga sino **cómo** se siente cuando lo diga. Recuerde, la gente obtendrá una impresión más favorable de usted si muestra un entusiasmo sobresaliente en lugar de unos conocimientos profundos sobre la cuestión.
- **Pídales su opinión.** Su objetivo deberá ser conseguir que sus posibles clientes se comprometan a revisar la información o a asistir a una presentación empresarial, de modo que le puedan dar su opinión
- **Respete el tiempo de sus posibles clientes.** Pregunte siempre a su posible cliente si dispone de tiempo para hablar con usted antes de proseguir. Puede que llame a posibles clientes en un momento inconveniente y que, por tanto, no puedan prestarle toda su atención.
- **No piense de antemano que van a estar interesados.** Un error muy habitual es llamar y decir "sé que esto le va a encantar Sr. O Sra.". cuando un cliente oye algo así, a menudo se cierra. Cree que usted intenta venderle algo para beneficiarse a su costa. Es mucho mejor no intentar forzar la venta, por ejemplo, puede decir: "esto quizá le interese o tal vez no, pero por favor tenga la amabilidad de considerarlo y déme su opinión más sincera"



- **Confirme sus citas.** Llame para confirmar sus citas el mismo día o un día antes de la cita. Asegúrese de mostrar su entusiasmo cuando hable de ILÉ y consiga que deseen asistir a la presentación.
- **Calcule el tiempo que debe dedicar a sus llamadas.** Hablar mucho tiempo y ofrecer demasiada información durante la primera llamada puede disuadir a un posible cliente. La clave es simplemente captar su interés y hacer que deseen obtener más información. Las llamadas que obtienen mejores resultados duran menos de 10 minutos.
- **Los hechos informan, las historias venden.** La gente no se acuerda de los hechos y normalmente no quieren saber nada sobre ellos. Su posible cliente estará más interesado en lo que usted pueda ofrecerle y en el resultado que ha tenido esta oferta en otras personas.
- **Haga preguntas y escuche.** La clave de captar clientes es descubrir las necesidades de la gente y ofrecerles soluciones. Esto lo hará cada vez de forma más natural, conforme vaya captando más clientes.
- **Llamada en equipo.** La llamada en equipo con otr@s soci@s puede ser una manera ideal de vencer el temor de contactar a las personas por teléfono.

Tenga presente que no siempre va a conseguir sus propósitos. Sin embargo, cuanto más hable con la gente, más fácil le resultará y su éxito irá en aumento. Todo el mundo empieza desde cero y tiene los mismos temores. El mejor método de auyentar sus temores es hacer una y otra vez aquello que teme, hasta que finalmente deje de tener miedo a hacerlo. También hay que añadir que ILÉ es para todos, pero no todos son para ILÉ. Usted busca gente que está dispuesta a hacer algo con su futuro financiero. No se desanime, aunque quizá le parezca que haya gente que rechaza la oportunidad que usted les ofrece, no lo están rechazando a usted. Sólo tienen que preguntarles si puede volver a llamarlos dentro de un mes o dos para ver cómo les va y, a continuación, dedicar su atención a otro posible cliente. La vida de la gente cambia. Muchas personas que hoy le dicen “no”, quizá muestren interés en el futuro.