

## TIPS PARA SER PRODUCTIVO AL PROSPECTAR

Mis queridos amigos,

Si reconocemos que la sangre de nuestro negocio la representan los nuevos socios y como consecuencia la importancia de una prospección productiva es crucial, les comparto entonces, a continuación, lo que los expertos opinan para ser un efectivo patrocinador.

1. Todo inicia con tu actitud, lo que te dice tu voz interior, qué sientes acerca de tí, qué tanta confianza te tienes, qué tanta seguridad transmites, si eres el líder que los prospectos podrán tomar como ejemplo, una muy positiva imagen la que transmites y una clara comunicación a la hora de transmitir tu negocio, inicia también con tu postura, que no ruegue, al contrario, una postura selectiva donde le das oportunidad del negocio solo a quien verdaderamente tiene interés, una postura de confianza en tu compañía, en tu producto, en tu programa.

Aquellos que no muestran una postura firme, seria, profesional, lo que comunican es que necesitan que alguien les ayude en su negocio y los presionan y acorralan para lograrlo, pero al final los pierden.

2. Para mejorar tu efectividad, se requiere antes que nada dedicarle tiempo a la tarea, acción, energía y consistencia, requiere de un compromiso de tu parte a largo plazo, prospectar es un proceso no un evento, un proceso que mejora día con día conforme vas adquiriendo práctica y determinación.
3. Búsqueda masiva es clave para triunfar, hay que constantemente estar identificando y filtrando prospectos, controlando la entrevista, dedicando 80% del tiempo de la misma para escuchar y el 20% para preguntar y responder, tu labor es recolectar decisiones y nunca tomar como personal un “no”, finalmente lograste tu cometido “se tomó una decisión”.
4. Los grandes líderes reciben sus bonificaciones por su producción, no por el tiempo que le dedican al negocio, muchos novatos destinan su tiempo a estar listos para estar listos, moviendo papeles, organizando su oficina y al termino de la semana se lamentan porque el negocio no deja, cuando en realidad no han hecho nada. Los resultados son lo único que cuenta, si tu cheque está creciendo es que estás avanzando, si no, tu negocio está estancado o en declive.
5. Los mejores prospectadores son las personas automotivadas con una gran dosis de autodisciplina, ellos prospectan porque les gusta, porque les resulta divertido y entienden que haciéndolo consistentemente llegarán muy lejos.
6. Tienen metas claras y específicas a corto, mediano y largo plazo, las tienen por escrito y con fechas de realización, estas son sus razones del por qué hacen el negocio.

En resumen, para que patrocines el mayor número posible de prospectos, tienes que hacerlo con postura a un gran número de personas, diariamente, durante toda tu carrera del éxito y de manera muy consistente.

Revisa tus números y determina si vas de acuerdo a tus planes, monitorea el número de llamadas y citas diarias y el número de personas y veces a la semana que estás presentando el negocio y lo más importante, no abandones, conviértete en una máquina prospectadora, contacta al mayor número de personas diariamente, busca que tomen una decisión en base a la información que le provees, a quien diga no, pídele referidos y quien diga sí, dale capacitación y seguimiento.

ILÉ forma parte de tí !