

*¿Cómo*

# Invitar a tu Negocio? Aún cuando no

TIENES GANAS



El siguiente material que compartiré lo aprendí de Jeffery Combs y Susan Sly, es sobre una de las habilidades **API** (Actividades que Producen Ingresos), y es en mi opinión la más importante de todas "Invitar".

## *Entrenamiento para Invitar a tu Negocio Multinivel*

Realmente, la primera habilidad que debes dominar para aprender a Invitar es tu "Mentalidad".

La mentalidad de no **"verte afectado por el resultado"**, si tienes ansiedad por el rechazo incluso antes de comenzar, traerás a tu realidad ese evento y te sentirás rechazado al primer no.

Y si estás ansioso, tenderás a no entrar en acción y a mantenerte en ese cómodo lugar, que es familiar y seguro para ti.. y se llama inactividad.

Se requiere que seas un comunicador efectivo, hábil al hacer preguntas en secuencia, pero sin ansiedad, sin culpas, sin temores, sin ser agresivo, para determinar si la persona califica para tu tiempo, productos, negocio...

Te propongo crear una cultura diferente y comenzar a producir ahora mismo.

La razón por la cual no tienes éxito es porque no estás prospectando o invitando todos los días...mira, cuando invitas estás buscando a personas a las que les puedas ayudar.

Preguntas como: ¿cómo estás? ¿Con que seriedad consideras mejorar...tu salud, o tus finanzas, o lo que sea que hayas encontrado que tu prospecto necesita?

No te satures, ni entres en pánico. Encuentra el balance, mantente presente. Pero más que todo, relaja tu cuerpo, libérate, deja ir tus miedos y tu ansiedad...

Un líder a la vez, aún si el resultado no es favorable, no cometiste ningún error, fue solo uno, y no va a quebrar tu empresa. No te vincules al síndrome de superestrella. El mundo está lleno de prospectos grandiosos, es tu responsabilidad atraerlos.

Las decisiones que tomes hoy impactarán tus sueños y te harán sentir poderosa o débil. Tú estás en control de tu estado emocional. Y cuando puedas tener este control, sin esfuerzo alguno podrás atraer prospectos calificados y podrás fácilmente descalificar a los prospectos que no quieran ayuda y dejarlos ir sin sentirte rechazada, abandonada o abrumada. No te lo tomarás personal.

Un gran porcentaje de personas querrá validar y justificar toda las razones de por qué no pueden o no debería y por qué no cambiarán su vida. También debes entender que cuando prospectas, un gran porcentaje de la de las personas dirá No.

Hay una gran diferencia entre objeción y rechazo. Personas te dirán que no tienen dinero, que lo tienen que pensar, que deben pedir permiso a alguien más, esas son objeciones que debes aprender a manejar, debes saber hacer las preguntas adecuadas, recuerda que mayoría de las personas no puede decidir. Cambiar su vida y su salud representa una contradicción en sus vidas, porque el éxito es contrario a sus problemas.

Así que amerita que hagas una serie de preguntas para encontrar la verdadera razón por la cual no pueden decidir.

Y si no pueden decidir, de forma muy diplomática déjalo ir, si consideras que merecen seguimiento, ok, dales seguimiento. Y si no califican, simplemente dales tu teléfono y diles que te llamen.

Cuando domines los básicos de prospectar no te lo tomarás personal y no le dedicarás mucho tiempo a las personas equivocadas, no estarás rogando o persiguiendo a un prospecto no calificado.

Prospectar se trata de "estar presente" y con mucha frecuencia escucho decir "pero no tengo a quien contactar", o ya se me acabó la lista... y si eso es lo que tú dices, por favor no lo digas ya que en el momento en que empiezas a decir estas declaraciones estás eliminando las posibilidades.

Así que en este momento escribe lo siguiente "Las personas están por todos lados".... Pero tienes que encontrarlas y hablarles.

Si te la pasas postergando, estás desperdiciando tiempo. La acción neutraliza las emociones negativas.

Si te encuentras diciendo excusas y estás cansada de escucharte, entonces estás lista para dar el siguiente paso en el que dirás "sabes qué, esta resistencia me está cansando, estoy exhausta y ya quiero ser la persona que camina por el escenario como ganadora de premios".


Deseo levantarme fuerte y firme y dejar de poner excusas y comenzar a presentar mi negocio y productos a las personas.

Están pasando cosas increíbles en nuestra industria, hay personas ganando mucho dinero al mes, las compañías están entregando bonos increíbles a los que están produciendo: carros, viajes, cheques increíbles.

Hay personas que sin experiencia en network marketing están ganando buen dinero. También hay otras que están ganando lo suficiente como para pagar sus gastos más esenciales.


Ahora, si estás comenzando y aún no llegas al punto de estar listo para construir tu red, date tu tiempo y aprende a amar este negocio, aprende la cultura, no importa que otras personas lo hagan más rápido, lo que sí importa es tu decisión, la decisión de que no renunciarás y que cada día darás un paso hacia adelante.

# *Te voy a dar unos Tips para que esta misma semana hagas algunos cambios significativos:*

 **El primer Tip** es la forma más rápida de obtener cosas y se llama Gratitude. Solo al ser agradecido, estarás listo para recibir más.

Susan Sly, top earner Networker cuenta que tenía una persona en su equipo quien le dijo en una ocasión, "Susan, nadie quiere hacer este negocio, no avanzo, estoy estancada"... Así que ella le dijo "Envíame todos los días 10 cosas por las cuales estás agradecida", a lo que ella le contestó "Susan, pero esto que tiene que ver"... Susan le contestó: "cuando una millonaria te dice que hagas algo que no comprometa tu integridad, solo hazlo". Así que ella comenzó a escribir diariamente sus 10 cosas por las cuales estaba agradecida y la primer semana que lo hizo, firmó a una persona en su negocio!!

Así que esto es básico, el primer Tip es tener la actitud de "**Gratitud**". Te reto a que esta semana, escribas todas las noches 10 cosas por las cuales estás agradecida.

 **El siguiente Tip** es que re-visites tu lista, tal vez sea tiempo de que hagas una nueva lista, y cuando digo hacer una lista, me refiero a que literalmente compres un cuaderno especial para tus contactos y ahí controles a quien le llamas, qué les dices, etc. O bien, comunícate conmigo, tengo un formato especial para controlar mis contactos.

Si le has pagado a alguien por un servicio, entonces ellos te deben al menos 15 minutos de su tiempo, ¿verdad? Tal vez tu estilista, agente inmobiliario, la persona que te vendió tu carro, mecánico, etc. Escribe sus nombre hoy antes de irte a dormir y léela y piensa con quién te gustaría hacer negocios.

Y luego, llámales..y diles la verdad: "Hey Susy, mira, estoy en un reto esta semana e hice una lista de las personas que realmente me agradan y respeto y ¿qué crees? Tú estás en la lista. Me encantaría compartir contigo un Proyecto en el que estoy participando, ¿si te envío un video lo verías?

Así, simple. La meta es que inicies la conversación y que vean tu información para que luego des el seguimiento haciendo preguntas como:

“Así que, si pudieras hacer algo diferente a lo que actualmente haces, ¿qué sería?”

“Si pudieras ganar dinero extra, ¿cuánto dinero querrías? O si tuvieras una meta de salud, ¿cuál sería esta? O mi favorita: Si tuvieras una varita mágica y pudieras cambiar algo de tu vida, ¿qué sería lo que cambiarías en 90 días?”

Y así sigues haciendo preguntas, descubriendo, escuchando, realmente interesada.

Dile con mucha postura: Señorita, en mi compañía las personas como usted, así de amables y atentas, ganan muy buen dinero.... Estarías interesada en obtener ingresos extra sin que afectara tu empleo actual? Si te contesta que sí o de qué se trata...lo único que le dirás será: Mira, este no es un momento para platicarte sobre mi proyecto, pero mira, ¿si te dejo un folleto lo leerías? Y bum, ahí haces una cita de seguimiento, sin olvidar pedirle su teléfono o agregarla en ese momento a tu Facebook.

Debes creer desde el fondo de tu corazón que no puedes decir las palabras equivocadas a la persona correcta. Por favor, escribe esta frase “No puedes decir las palabras equivocadas a la persona correcta” y tenla a la vista. Esto te ayudará a no hacer un gran drama antes de llamar y conectar con las personas, y a no postergar porque sientes que no estás lista y a estar molesta contigo por no hacer esas llamadas.

Lo se, porque Eso me pasó a mí. Sabía lo que tenía que hacer, pero no lo hacía y en la noche a final del día me sentía enojada conmigo misma, la verdad es que temía decir cosas erróneas y según yo quemar prospectos o por temor a lo que fueran a pensar sobre mi.

Pero una vez que entendí que No podía decir las cosas equivocadas a la persona correcta y a trabajar mi Mentalidad, comencé a tomar acción.

### **Entonces, te repito las acciones para esta semana:**

- Cada día, 10 agradecimientos
- Haz una nueva lista
- Llámales usando el guión que te di o bien, adáptalo a ti.
- Conecta con personas desconocidas todos los días
- Da Seguimiento





Para más tips inscríbete a mi Zona Gratuita donde vas a recibir 7 Video Entrenamientos del "Lanzamiento de tu Negocio" Clic aquí para darte de alta.

Finalmente, mi mensaje para ti el día de hoy es **"Toma la Decisión"**, Puede ser que seas nuevo en la compañía y digas, pero Sonia, yo no puedo ser Representante Constructor, y la respuesta es; Sí, si puedes, todo es posible: Recuerda: Pide y se te dará, Busca y encontrarás. Es posible y tú puedes hacerlo.

Pero para lograrlo tal vez tendrás que olvidarte de tu ansiedad, e imaginarte prospectando con fluidez, tal como Carlos Santana toca la guitarra, y llegar al nivel en el que fácilmente entablas conversaciones.

Repite este mantra al Invitar:

Las personas están esperando mi invitación. Prospecto todos los días, Conecto con al menos 2 personas cada día. Mi negocio crece con una Invitación a la vez y con cada llamada estoy más cerca de mi Meta.

Con cariño... Sonia Rodríguez  
Mamá Emprendedora



***Por cierto!!! Si lo que buscas es Apoyo, Soporte y Entrenamiento para tu Negocio en casa***

quizá consideres unirte a la

**ACADEMIA SIN EXCUSAS**

[www.SoniaRodriguezBlog.Com/AcademiasinExcusas](http://www.SoniaRodriguezBlog.Com/AcademiasinExcusas)