

10 claves para aprender a invitar en el Network Marketing

- 1.- Reconoce que necesitas aprender a invitar y sé enseñable (probablemente estás acostumbrad@ a invitar a tus amigos, familiares o conocidos a unas cañas, pero no estás acostumbrado a invitar para que conozcan una oportunidad de negocio, por lo tanto, lo primero es tener la **HUMILDAD** suficiente para dejarse enseñar).
- 2.- Aprende de los que **mayor éxito** tienen (si la persona que te ha patrocinado directamente todavía no tiene la suficiente experiencia en el negocio, seguro que encontrarás a algún líder en tu línea ascendente que esté dispuesto a enseñarte).
- 3.- Sigue el sistema de éxito establecido por tu compañía. Asiste a **todos los eventos** formativos de tu compañía (así aprenderás el sistema de éxito establecido)
- 4.- No innoves (sólo los genios innovan, y partiendo de la premisa de que ninguno de nosotros somos genios, es mucho más sensato copiar o duplicar lo que hacen las personas que ya tienen éxito).
- 5.- Aparta un tiempo a la semana a llamar por teléfono a tu lista de contactos (dependiendo de tus circunstancias, dedicarás más o menos tiempo, pero para alcanzar el éxito, necesitarás dedicar al menos 1 hora a la semana a invitar a tus contactos, para poder hacer presentaciones de negocio cada semana).
- 6.- La llamada será muy breve (el éxito en tu llamada será inversamente proporcional a lo que cantidad de cosas que cuentes por teléfono: cuánto más hables, menos probabilidades tienes de que esa persona asista a una presentación). No expliques el negocio NUNCA por teléfono (como dice Ismael, un amigo mío, en la llamada hacemos una invitación, y no una “invitopresentación”, pues ese término ni siquiera existe en el diccionario...).
- 7.- Crea curiosidad y urgencia en tu llamada. Llegado este octavo punto, creo necesario poner unos cuantos ejemplos prácticos que cito a continuación:

10 claves para aprender a invitar en el Network Marketing

- “Hola! Acabo de encontrar el negocio que por fin podemos desarrollar juntos sin dejar nuestros trabajos actuales. Necesito verte cuanto antes para explicarte los detalles”.
- Acabo de empezar una actividad/negocio muy interesante, que me encantaría desarrollar contigo. ¿Cuándo nos vemos? ¿Mañana o pasado?
- Acabo de empezar un negocio on-line con mucho potencial para generar ingresos extras, y necesito que me des tu opinión. ¿Podemos vernos esta tarde 40 minutos?
- Estaba a punto de salir, pero necesito hablar contigo de un asunto importante, ¿cuándo tienes 40 minutos?

8.- No resuelvas dudas y preguntas por teléfono (sin darte cuenta, al final habrás “desmenuzado” de mala manera el negocio y tu contacto ya no vendrá a la presentación y por tanto, no tendrá todo a la información necesaria para que tome su propia decisión). Por eso, si te hacen preguntas, puedes responder

¡Claro que te voy a explicar todos los detalles, no te preocupes!. Por eso quiero quedar contigo para vernos personalmente. ¿Cuándo me has dicho entonces que nos vemos? ¿Mañana o pasado?

- De negocios no me gusta hablar por teléfono. Necesito verte 40 minutos para darte toda la información/documentación de este proyecto. ¿A qué hora nos vemos entonces, a las 18 o 19 h.?
- No tengo tiempo ahora para explicarte (tengo otra llamada, reunión, salgo...). Necesito verte 40 minutos y te doy todos los detalles del proyecto.
- Aunque sea una minoría, te puedes encontrar con algún contacto que te diga que si no le das detalles por teléfono, no irá a la presentación, en ese caso, puede ser bueno decir lo siguiente:

10 claves para aprender a invitar en el Network Marketing

- No te preocupes, yo te he llamado porque creo que es algo que te va a interesar mucho, pero si no quieres que quedemos, no pasa nada. Pero luego no digas que no te lo dije...
- Casi todo el mundo, ante esa frase de “no digas que no te lo dije” suelen responder con: Venga, vale, cuándo nos vemos entonces?.

9. Muestra entusiasmo y determinación. Es mucho más importante CÓMO dices las cosas, que lo QUE realmente dices. O dicho de otro modo, es más importante tu CONTEXTO, que tu CONTENIDO en la llamada.

10. Mantén siempre alta la oportunidad. No ruegues nunca. Si ruegas, lo único que conseguirás es que esa persona asista a la presentación por lástima, y te aseguro de que esa no es la forma de conseguir un socio comprometido. Plantéatelo al revés: si tiene él o ella una oportunidad que ofrecerte, te estaría haciendo un favor y entonces tú le escucharías, pero si él o ella no tiene nada que ofrecerte, eres tú quien estás haciendo un favor a esa persona, ya que tienes en tus manos, la oportunidad que puede cambiar el futuro de esa persona y de su familia. Por eso, mantén siempre muy alta tu oportunidad.

Recuerda que el que tus contactos conozcan la oportunidad de negocio de la compañía a la que te has asociado, en buena parte dependerá de que te hagas un experto en hacer invitaciones telefónicas.

