

GUIONES PARA CREAR AFINIDAD

PARA INICIAR UNA CONVERSACIÓN QUE FACILITE EL CONTACTO

Basado en el libro:

Cómo obtener seguridad, confianza y afinidad al instante. 13 maneras de crear mentes abiertas hablándole a la mente subconsciente. De Tom Big Al Schreiter.

No importa que tan fabulosa sea tu propuesta, ni lo sincero que seas, tus contactos no van a acceder hasta que creas la afinidad con ellos. Por eso ponemos a disposición las siguientes técnicas para incluir en una conversación creando afinidad y facilitar así las fórmulas de contacto.

Técnica 1

Decir un hecho (o dos) en el que tu contacto esté de acuerdo

Cuando dices algo que el otro ya cree, creas apertura mental porque os identificáis como iguales. Ejemplos:

- Dos ingresos son mejor que uno
- Toda madre desea estar en su casa con sus hijos
- Es difícil conseguir un aumento hoy en día
- Todos necesitamos más tiempo libre
- No queremos trabajar hasta los 67, a esa edad ya no podemos disfrutar la vida.

Técnica 2

Igualarte al ritmo de tu contacto

Si tu contacto es lento, habla lento y expón tus ideas poco a poco. Si le hablas rápido lo estresarás. Si tu contacto es rápido, háblale rápido y ves al grano. Si le hablas lento lo desesperarás.

Técnica 3

Sonreír

Cuando le sonríes a alguien le pareces más confiable. Práctica tu sonrisa más sincera.

Técnica 4, 5 y 6

“La mayoría de las personas...”

“Todo el mundo sabe...”

“Todo el mundo dice...”

Uno de los programas de nuestra mente es la supervivencia. Una de las maneras de sobrevivir es pertenecer al grupo. Por eso cuando usamos estas frases la persona se siente como parte de la mayoría y eso le da seguridad. Ejemplos:

- La mayoría de personas necesita más dinero/tiempo
- La mayoría de trabajos pagan mal
- Todo el mundo sabe que los empresarios viven mejor
- Todo el mundo dice que no quiere trabajar toda la vida
- Todo el mundo sabe que como no hagamos algo diferente...

Técnica 7

“Bien, tu sabes cómo...”

El contacto piensa: oh, si yo ya se cómo es que debe ser verdad. Ejemplos:

- Bien, tu sabes cómo sería de genial trabajar desde el móvil
- Bien, tu sabes cómo a todos nos gustaría ganar más dinero, tener más tiempo libre...
- Bien, tu sabes cómo a todos nos gustaría no tener que ir a trabajar

Técnica 8

Un cumplido sincero

Al hacer un cumplido generas confianza. Para que la persona no se sienta incomoda ni con necesidad de contestar al cumplido, hazle una pregunta tras el cumplido. “Que camisa tan bonita, de donde es?”

GUIONES DE CONTACTO

PARA QUE TUS CONTACTOS QUIERAN ESCUCHAR TU PROPUESTA

Basado en el libro:

Rompe el hielo, cómo hacer que tus prospectos rueguen por una presentación. De Tom Big Al Schreiter.

Si usas palabras entrenadas la respuesta del prospecto será positiva.

Si usas palabras no entrenadas la respuesta del prospecto será negativa.

No son las circunstancias las que hacen que tengamos o no resultados sino lo que decimos y lo que hacemos.

No queremos crear tensión con nadie ni perder las amistades, así que solo le vamos a dar el plan a quien lo pida. Por eso tenemos q aprender a lograr que nos pidan la explicación. Por eso, en todas las fórmulas se recomienda que si la persona dice NO, continuemos como si nada hablado de cualquier otra cosa y no insistamos.

Las fórmulas que se dan a continuación están estudiadas y comprobadas, provocan una reacción en el subconsciente. Es fundamental ceñirse al guion y evitar hablar más de la cuenta o dar demasiada información de golpe.

Fórmula 1

“Acabo de encontrar...” + beneficio + ¿Quieres saber?

Ideal para usar con la lista caliente cuando hace poco que has empezado. Aunque si hace tiempo que empezaste siempre puedes modificarlo por “Encontré...” Ejemplos:

- Acabo de encontrar la manera de ganar un dinero extra cada mes. Si quieres saber cómo me encantaría decirte.
- Acabo de encontrar cómo podemos despedir a nuestro jefe y arrancar nuestro propio negocio. Si te gustaría saber...
- Acabo de encontrar cómo podemos quedarnos en casa con los niños y aún así ganar como si trabajáramos todo el día. Si te gustaría saber...
- Acabo de encontrar cómo te puedes jubilar 5 años antes sin perder el nivel de ingresos. Si te gustaría saber...
- Acabo de encontrar la manera de no tener que trabajar más los fines de semana...
- Acabo de encontrar la manera de poder crear algo propio en paralelo a mi trabajo que me permita más ingresos y más tiempo libre. Si te gustaría saber...

Fórmula 2

“¿Estaría bien si...” + Beneficio

Ideal para todo tipo de prospectos. Ejemplos:

- ¿Estaría bien si no tuvieras que ir a trabajar otro día más?
- ¿Estaría bien si tuvieras dos ingresos en lugar de uno?
- ¿Estaría bien si tuvieras más tiempo libre para dormir y descansar?
- ¿Estaría bien si pudieras ganar más dinero?
- ¿Estaría bien si pudieras trabajar desde casa?
- ¿Estaría bien si pudieras pasar más tiempo con tus hijos?
- ¿Estaría bien si pudieras tener unos horarios más flexibles?

Fórmula 3

“Te gustaría hacer algo al respecto?”

Ideal para prospectos negativos o con problemas. Los vas a escuchar quejarse y cuando callen les vas a hacer esa pregunta. Si dicen que si querrán escuchar la propuesta. Si dicen que no, simplemente sigue escuchando hasta poder irte. No insistas. Ejemplos:

- “Trabajo muchas horas...” - “Te gustaría hacer algo al respecto?”
- “Mi trabajo no me gusta...” - “Te gustaría hacer algo al respecto?”

Fórmula 4

“¿Cuáles son tus dos o más grandes problemas en...?”

Para prospectos felices y sin problemas. Detectas con esa pregunta algo en lo que no estén bien, y prosigues con la fórmula 3. Ejemplos:

- ¿Cuáles son tus dos problemas más grandes de trabajar de noche?
- ¿Cuáles son tus dos problemas más grandes de tener lejos el trabajo?

Fórmula 5

“Yo le muestro a la gente cómo ... + resolver un problema”

La respuesta ante la pregunta ¿A qué te dedicas? Ideal para contactos en frío o gente que hace mucho que no sabe de tu vida. Para lograr que te pregunten a que te dedicas pregunta tu primero a ellos. Ejemplos:

- Yo le muestro a la gente cómo obtener un ingreso extra.
- Yo le muestro a la gente cómo tener más flexibilidad horaria.
- Yo le muestro a la gente cómo arrancar su negocio a tiempo parcial para no depender toda la vida de un empleo.

Fórmula 6

“Bien, tu sabes cómo... (problema)” + “Bien, lo que yo hago... (solución)”

Es otra alternativa ante la pregunta ¿a qué te dedicas?. Ejemplos:

- Bien, tu sabes como todos odiamos trabajar. Bien, yo le muestro a las personas como despedir a su jefe.
- Bien, tu sabes como la mayoría de empleos no pagan lo suficiente. Bien, yo le muestro a las personas cómo obtener un segundo ingreso para hacerles la vida más fácil.
- Bien, tu sabes como la mayoría de las personas trabajan todo el tiempo y aún así no les alcanza. Bien, yo le muestro a las personas cómo tener su propio negocio a tiempo parcial para tener más tiempo y dinero.

Otras frases con altos resultados:

Cuando estás comprando algo en una tienda o tomando algo en una cafetería, aprovecha siempre para contactar. Ejemplos:

- ¿Estás casado con tu empleo o tienes la mente abierta?
- ¿Has encontrado alguna oportunidad de ser tu propio jefe para que no tengas que trabajar 40 horas por semana el resto de tu vida?
- En lo que yo hago te iría genial (ante la respuesta ¿y qué es lo que tu haces?, utiliza la fórmula 6 y 7.

EJEMPLOS CONBINADOS DE AFINIDAD + CONTACTO

“Toda madre desea estar en casa con sus hijos” (técnica 1 afinidad) + sonreír (técnica 3 afinidad) + “¿Estaría bien si pudieras trabajar desde casa?” (fórmula 2 contacto) = FABULOSO!

“La mayoría de las personas necesitan más tiempo y dinero” (técnica 4 afinidad) + “Pues acabo de encontrar la manera de poder crear algo propio en paralelo a mi trabajo que me permita más ingresos y más tiempo libre. Si te gustaría saber, puedo explicarte cómo” (fórmula 1 contacto) = FABULOSO!

¿QUÉ HACER ANTE UNA RESPUESTA POSITIVA?

Cuando hemos logrado conectar con la persona y se ha convertido en un prospecto, tienes diferentes formas de entrar al detalle para explicarle el proyecto de negocio. Te enumeramos algunas formas comunes:

- Mostrar video de contacto.
- Enseñar página web www.crearsinlimite.com
- Cuadrar una cita con tu mentor para explicarle en detalle.
- Invitarlos a un Click Empresarial.
- Hacer una presentación breve si tienes las habilidades.
- Mi compañero podría responder a eso por mí, le digo que te llame.
- “Si me dejas tu WhatsApp te paso una información”.