

# SEGUIMIENTO



**JEUNESSE®**

# ¿Que es seguimiento?

Es el proceso que sucede desde que el prospecto ya ha terminado de escuchar la presentación, aún no ha tomado la decisión de hacer la inversión y el momento en que ingresa a la compañía.



# Objetivo del seguimiento

- Aumentar la efectividad en el cierre
- Llevar a su invitado a tomar una buena decisión
- Evitar quedarse esperando por la decisión de su invitado. Cerrar ciclos.
- Lograr que su invitado ingrese a la compañía.

# ¿Por qué hacer seguimiento?

Porque la mayoría de las personas que reciben una presentación no cuentan con el dinero en ese instante para poder hacer la inversión.



# Recordar preguntas de cierre

- ¿Tienes alguna duda o pregunta?
- ¿Qué fue lo que más te gustó?
- ¿Viste en este negocio una oportunidad para ti?
- ¿Te gustaría formar parte del equipo?
- ¿Cómo lo va a pagar?

SI UD. SE DA CUENTA DE QUE EL PROSPECTO NO VA HACER LA INVERSIÓN EN ESE MOMENTO O QUIERE PENSARLO **EMPIEZA EL SEGUIMIENTO**

# Material de seguimiento

- Videos de información.
- Brochures.
- Prestarle el libro “El Negocio del Siglo XXI” (que lea los dos primeros capítulos por lo menos)
- Enviarle información por correo (páginas de la empresa, videos, testimonios, etc.)

# Luego de la presentación

- Pídale sus datos: e-mail, celular.
- Sáquele un plan a, b y c para buscar la inversión:
  - PRESTAMO BANCARIO, CAJAS DE AHORRO Y CREDITO, COOPERATIVAS, ETC.
  - TARJETAS DE CREDITO, DÉBITO O EFECTIVO
  - PRESTAMO FAMILIAR.

**DELE ALTERNATIVAS ¡¡AYUDELO!!**

# Luego de la presentación

NO SE PARE DE LA MESA SIN TENER CLARO

- **EL ORIGEN DE LA INVERSIÓN**
- **CONCRETAR UNA 2ª CITA**



# Concretar 2ª cita

- Fecha y hora exacta
- Dentro de las 24 o 48 horas
- Si la decisión no depende solo de él...



# Vacunas

- Si tiene alguna duda pregúntenos a nosotros
- Ejemplos. No prohibiciones. Cuente una historia.
- Prepare a su invitado contra los negativos.



# Como hacer una 2ª cita

Realice una explicación de como se ganara dinero y el plan de acción a seguir:

- PLAN DE ACCION (Entusiasta-Precavido-Cuidadoso)
- FORMAS DE GANAR.(Triunfador)
- PRESENTACION INSTITUCIONAL (TODOS)
- CAPACITACION INSTITUCIONAL (Precavido-Cuidadoso-Entusiasta)
- HOME MEETING (Cuidadoso-Entusiasta-Triunfador)

# Enrolar al invitado

- REUNIONES DE EQUIPO.
- JUEGOS FINANCIEROS.
- REUNIONES SOCIALES.
- REVISAR LAS PÁGINAS DE LA COMPAÑÍA.

**iii CONSTRUYE RELACIONES SINCERAS!!!**

# Consideraciones

QUE NO HACER	QUE HACER
Decirle: ¿Cuándo pagas?	Decirle: Semana a semana la organización crece, ¿prefieres que sea contigo o sin ti?
Hablarle de lo que a la persona le interesa	Comportarse como Triunfador con los Triunfadores, Entusiasta con los Entusiastas, etc.
Dejar pasar mucho tiempo entre cita y cita	Máximo tres días entre cita y cita.
Dejar ciclos abiertos y dilatar las decisiones.	Concretar el negocio con un sí o un no.
Ser pasivo con la objeción	Ayudarle a solucionar su objeción
Permitir al prospecto el no involucramiento	Pedirle sinceridad, le interesa o no

# Consideraciones

## Si no ingresa:

- Pídele 5 referidos que quieran hacer un negocio.
- Entrégale tu tarjeta de presentación.
- Llámallo en 3 meses.
- Llámallo cada 6 meses.

# Norma de ética

SI UD. SE ENCUENTRA CON UNA PERSONA  
QUE YA LE HAN HECHO LA  
PRESENTACIÓN ALGUIEN DE OTRO  
EQUIPO Y TODAVÍA SE ENCUENTRA EN  
SEGUIMIENTO

**RESPETE EL TRABAJO DE OTRO**