



GUIÓN COMO TENER UNA CHARLA CASERA ÉXITOSA

Tenga en cuenta algo, que en estos negocios existe algo llamado la **ley de los promedios** Y esto evitará futuras frustraciones.

LEY DE LOS PROMEDIOS

- ✓ En una lista de 200 personas, hay 60 personas bien calificadas
- ✓ De las 60 personas bien calificadas, 40 van a estar interesadas en asistir a la charla.
- ✓ De 40 personas invitadas a las dos reuniones llegaran 20 (Ambas reuniones)
- ✓ De 20 personas que se les presenta el negocio se registran 10.

La ventaja de la Ley de los promedios es que con la práctica tiende a mejorar.

Nuevo Anfitrión:

- 1. Edificar:** La compañía, el producto, la estrategia del equipo y la línea de auspicio.
- 2. Actitud y Convicción:** En la reunión en casa ser Positivo, entusiasta, feliz de ver a sus amigos y conocidos en su hogar.
- 3. ¿Cómo debe ser el ambiente de la reunión?:**
 - ✓ Ponga pocas sillas.
 - ✓ Busque el lugar adecuado para la presentación.
 - ✓ Controle las mascotas y los niños.
 - ✓ Poner el tablero, rota folio, papel bond, etc. en un lugar adecuado.
 - ✓ Tener una mesa visible con los productos (Sistema Cuidado Bucal Por Ejemplo).
 - ✓ Tener material de apoyo.
 - ✓ Vístase para su éxito.
- 4. Todo se duplica:** Todo lo que usted está aprendiendo y modelando es para que aprenda el sistema y lo pueda enseñar a otros.
- 5. Comience puntual:** No esté esperando por los que no han llegado.

El día de la reunión:

La dividimos en 3 partes:

a. Reunión antes del plan:

- ✓ Recibir los invitados según vayan llegando
- ✓ Establezca conversación o dialogo para fortalecer la relación con temas sobre la familia, hijos, trabajo etc.
- ✓ Preséntale a los otros invitados para que se sientan en confianza.
- ✓ No exprese nada sobre los que no han llegado y comience puntual.



b. Presentación del Plan de la Oportunidad de Negocio:

1. Edifique y presente a la persona que va a presentar el plan.
 2. Presentación del plan
- ✓ 10 minutos-Edificación de la empresa, el producto y el equipo
 - ✓ 15 minutos-Demostración de productos
 - ✓ 15 minutos-Presentación corta del negocio
 - ✓ 10 minutos-Dudas y cierre
 - ✓ 10 minutos-Tomar datos para el REGISTRO

Demostración: Registro: Venta

Identifique el lugar donde va a realizar la demostración, ensaye antes, llénese de confianza, diviértase, sorprenda con la efectividad de los productos.

Soluciones las dudas que se presenten y realice el cierre:

- ✓ Como se registran los socios
- ✓ Compromiso mutuo
- ✓ Necesidad de los productos
- ✓ Devuelve la esperanza

Registre a las personas que ya están listas para comenzar: