

«¿Por qué debería importarme?» (Leah)

LA SITUACIÓN

Leah es una persona activa y goza de buena salud. Ya sabe mucho sobre bienestar. Conoce la importancia de la alimentación, el ejercicio, el agua y los suplementos.

Lleva una rutina que le va bien y la ha mantenido durante mucho tiempo. Eso no es nada fácil.

Pronuncias las palabras «inteligencia celular». Le parece un término técnico que no se usa en la vida diaria. Tienes poco tiempo antes de su próxima cita.

LA TAREA DE TU EQUIPO

- | | | |
|----|------------------------|--|
| 01 | LA OBJECCIÓN | « <i>Mi rutina me va bien. ¿Por qué incluir algo que no entiendo?</i> ». Esto es lo que te dice Leah. ¿Qué le responderías? |
| 02 | SI SIGUEN INSISTIENDO | « <i>¿Se trata de una categoría real? ¿O no es más que un nuevo nombre para el bienestar de toda la vida?</i> ». « <i>Ya gasto bastante dinero en mi salud. Esto parece otra cosa más</i> ». Elige una frase. ¿Cómo cambia tu respuesta? |
| 03 | LA VERDADERA INQUIETUD | Leah está tratando de mantener una rutina que funciona. No te está pidiendo que le demuestres nada. Solo quiere saber si vale la pena dedicarle tiempo. |
| 04 | SIGUIENTE PASO | ¿Qué pequeño paso adicional permite a Leah decidir por sí misma si esto es importante? |

MEDIOS PARA EL ÉXITO

Leah puede explicar la categoría con sus propias palabras.

ESCRIBE EL PLAN DE TU EQUIPO

TU RESPUESTA	SI SIGUEN INSISTIENDO
LA VERDADERA INQUIETUD	SIGUIENTE PASO

«Solo es sal y agua» (Maya)

LA SITUACIÓN

Maya lee las etiquetas. Hace preguntas antes de probar un nuevo producto. Es un buen hábito.

Dio la vuelta a la botella y vio dos ingredientes. También ha oído hablar de la señalización redox y la comunicación celular, pero no le han servido de nada.

Te ha dicho que quiere entender el producto. No quiere un discurso de ventas. Tienes buenos materiales, pero no recuerdas todos los estudios en detalle. Eso está bien.

LA TAREA DE TU EQUIPO

01	LA OBJECCIÓN	«He leído la etiqueta. No es más que sal y agua. ¿Por qué debería creer que hace algo?». Esto es lo que te dice Maya. ¿Qué le responderías?
02	SI SIGUEN INSISTIENDO	«Entonces podría hacerlo en casa gratis». «¿Por qué no sale en las noticias?». «Cuando un médico apoye esto, me lo tomaré en serio». Elige una frase. ¿Cómo cambia tu respuesta?
03	LA VERDADERA INQUIETUD	Para Maya, la corta lista de ingredientes es la prueba de que aquí no hay nada. No te está poniendo difícil. Está utilizando la única información que tiene.
04	SIGUIENTE PASO	¿Qué recurso o seguimiento se ajusta a su verdadera pregunta y qué aceptarás comentar más adelante?

MEDIOS PARA EL ÉXITO

Maya sabe qué está respaldado y qué no.

ESCRIBE EL PLAN DE TU EQUIPO

TU RESPUESTA	SI SIGUEN INSISTIENDO
LA VERDADERA INQUIETUD	SIGUIENTE PASO

«No siento nada» (Daniel)

LA SITUACIÓN

Daniel ha hecho pedidos durante dos meses. Estaba entusiasmado cuando empezó. Se lo contó a dos amigos. Hoy te ha llamado. Dice que no ha notado nada y que el producto no es barato. Está decidiendo si volver a hacer un pedido.

No está enfadado. Está decepcionado. También te está hablando con franqueza, algo que la mayoría de la gente no se molestaría en hacer.

LA TAREA DE TU EQUIPO

- | | | |
|----|------------------------|--|
| 01 | LA OBJECCIÓN | « <i>Llevo dos meses usándolo y no noto nada diferente</i> ».
Esto es lo que te dice Daniel. ¿Qué le responderías? |
| 02 | SI SIGUEN INSISTIENDO | « <i>Es caro para algo que ni noto</i> ».
« <i>Mi amiga me dijo que notó la diferencia en una semana. ¿Por qué yo no?</i> ».
Elige una frase. ¿Cómo cambia tu respuesta? |
| 03 | LA VERDADERA INQUIETUD | Daniel esperaba una señal clara y no la tuvo. Necesita una respuesta honesta, no una promesa mayor. |
| 04 | SIGUIENTE PASO | ¿Qué le sugerirás que haga a continuación? ¿Qué le dirás si quiere cancelar el contrato? |

MEDIOS PARA EL ÉXITO

Daniel se siente escuchado y toma su propia decisión sobre si volver a hacer un pedido.

ESCRIBE EL PLAN DE TU EQUIPO

TU RESPUESTA	SI SIGUEN INSISTIENDO
LA VERDADERA INQUIETUD	SIGUIENTE PASO

«No soy vendedor» (Marcus)

LA SITUACIÓN

Marcus ha usado los productos durante nueve meses. Habla bien de ellos cuando la gente le pregunta. Ahora sus amigos le preguntan qué usa.

Dos compañeros de trabajo compraron los productos después de escucharle hablar. Nunca intentó venderles nada. Ya hace lo que dice que no sabe hacer.

Ha mencionado que unos ingresos adicionales le vendrían bien. Nunca te ha preguntado por el negocio. Hoy en el almuerzo te pregunta cómo empezaste.

LA TAREA DE TU EQUIPO

- | | | |
|----|------------------------|--|
| 01 | LA OBJECCIÓN | « No soy vendedor. No me gustaría nada hacer que la gente se sintiera incómoda ».
Esto es lo que te dice Marcus. ¿Qué le responderías? |
| 02 | SI SIGUEN INSISTIENDO | « No quiero que mis amigos piensen que me he unido a un esquema piramidal ». « No tengo tiempo para coger otro trabajo ».
Elige una frase. ¿Cómo cambia tu respuesta? |
| 03 | LA VERDADERA INQUIETUD | Marcus está tratando de proteger sus relaciones, no de evitar el trabajo. En su opinión, compartir y presionar son lo mismo. |
| 04 | SIGUIENTE PASO | ¿Qué pequeño paso podría probar esta semana sin que parezca que está vendiendo?
¿Qué le dirás si dice que no? |

MEDIOS PARA EL ÉXITO

Marcus elige un pequeño paso o un «no» claro.

ESCRIBE EL PLAN DE TU EQUIPO

TU RESPUESTA	SI SIGUEN INSISTIENDO
LA VERDADERA INQUIETUD	SIGUIENTE PASO

«¿Por qué debería seguir adelante?» (Alex)

LA SITUACIÓN

Alex ha pasado tres años creando este equipo. Durante los últimos ocho meses no ha habido ningún cambio. El mismo esfuerzo y la misma rutina, ningún crecimiento.

En una llamada del equipo, Alex finalmente lo dice en voz alta delante de todos.

Alex sigue yendo. Eso te dice algo. Un discurso motivador ayudará durante un día.

LA TAREA DE TU EQUIPO

- | | | |
|--|----------------------------------|---|
| 01 | LA OBJECCIÓN
<i>llegar?».</i> | « <i>Ya he trabajado mucho. ¿Por qué seguir adelante si esto es lo más lejos que se puede</i> ». |
| Esto es lo que te dice Alex. ¿Qué le responderías? | | |
| 02 | SI SIGUEN
INSISTIENDO | « <i>Casi todas las personas con las que hablo piensan que esto es un esquema piramidal</i> ». « <i>No gano lo suficiente para las horas que le echo</i> ». |
| Elige una frase. ¿Cómo cambia tu respuesta? | | |
| 03 | LA VERDADERA INQUIETUD | Alex no ha dejado de esforzarse, pero se ha quedado sin pruebas de que el trabajo sirva de algo. |
| 04 | SIGUIENTE PASO | ¿Qué medida podría tomar Alex para los próximos siete días? ¿Cómo la respaldarás? |

MEDIOS PARA EL ÉXITO

Alex es quien decide y tiene una medida clara que tomar.

ESCRIBE EL PLAN DE TU EQUIPO

TU RESPUESTA	SI SIGUEN INSISTIENDO
LA VERDADERA INQUIETUD	SIGUIENTE PASO