

Estructura Llamada Estratégica

Las llamadas estratégicas son espacios individuales que tenemos los líderes PLATA+ con líderes de nuestra organización (calificantes o no) a partir de que alcancen el rango de ÉLITE (sólido).

Estas llamadas pueden tener una frecuencia semanal o quincenal (dependiendo del rango) y pueden impartirse tanto por el patrocinador de inscripción como por el de colocación.

Los objetivos de esta llamada son:

- Hacer un breve diagnóstico de la organización y crear un plan de acción.
- Definir las metas del mes: solidificación de rango, avance de rango, BP3, etc.
- Establecer las actividades que se van a realizar para lograrlas (dentro de la PIPIA).
- Revisar las actividades que se realizaron previamente.
- Hacer recordatorios importantes:

La idea es que esta llamada sea un espacio de valor donde ambas partes se enfoquen en la solución y no en el problema. Por eso es importante seguir una estructura práctica que permita que se cumplan los objetivos en el periodo de tiempo establecido.

*** Si tu distribuidor le dedica medio tiempo al negocio le dedicas 30 minutos.

*** Si tu distribuidor le dedica tiempo completo al negocio le dedicas 60 minutos.

A continuación te presentamos la estructura sugerida para tus llamadas estratégicas:

PASO 1:

Preguntas de descubrimiento.

- Cuéntame de...
- ¿Cómo te has sentido esta semana en el negocio?
- ¿Cuál es el reto más grande que has tenido esta semana?

PASO 2:

Revisar las actividades que se acordaron en la llamada anterior.

PASO 3:

Diagnóstico de fuga de energía prospección, seguimiento, objeciones y cierres.

Impartir clases o definir un lugar donde llevan a sus prospectos redes sociales (generación de contenido).

Seguimiento, apoyo y educación a CM.

Seguimiento, apoyo y educación a DI (Empoderamiento del equipo y crecimiento).

PASO 4:

Metas del mes (enseñarles principios básicos de estrategia), avance de rango (personal o de otro líder).

Revisar juntos árbol gráfico (pendiente de colocaciones y excepciones).

¿Cuáles son las piernas que le van a calificar?

¿Cuáles son los incentivos?

Ayudarlos a hacer un roadmap del rango.

-Solidificar rango.

-Bono del poder de 3 y Bono de Empoderamiento.



PASO 5:

Definir las actividades de las próximas 2 semanas.

- ¿Cómo las lograrás?
- ¿Cuándo las completarás?
- ¿Cómo puedo ayudarte?

PASO 6:

Escribir las actividades a realizar.

(utilizar una plataforma de seguimiento -Excel o Trello-).

PASO 7:

Recordatorios importantes.

- Próximos eventos.
- Promociones del mes.
- Anuncios de la compañía.

