**Técnicas de cierre EFECTIVAS.**

**TIPOS DE CIERRE**

**02**

**Cierre en seguimiento**

**01**

**Cierre inmediato**

**Clase presencial y clase online -uno a uno o grupal- o por Redes Sociales.**

**CIERRE INMEDIATO – CLASE PRESENCIAL**

**Técnicas de Cierre Presencial**

1. Acércate uno a uno y lee los aceites que escribieron.
2. Préstales atención individual y ayúdalos a escoger el kit que más se adapte a sus necesidades.
3. Valida su decisión: “Te felicito, yo también hubiera escogido ese”.
4. Ten a la mano los recursos que necesita para inscribirse inmediatamente:

- Planillas.

- Laptop o Tablet.

- QR Code.

1. Una vez inscrito, agenda de una vez la **Consulta de Bienestar** e infórmale que recibirá un correo de bienvenida con información importante
2. Preguntarle su deseo de ser anfitrión y darle el regalo “gancho”

Por cada 4 asistentes es recomendable que esté un WA presente para apoyar (o tu pareja).

**CIERRE INMEDIATO – 1 a 1 Online**

**Técnicas de Cierre 1 a 1 Online**

* Termina la clase con tu testimonio más poderoso.
* Ten a la mano al menos un libro y descargada una app en tu celular para que puedas buscar las mejores recomendaciones a las 3 principales preocupaciones de salud o necesidades que tenga tu invitado.
* Dale dos opciones de kits o paquetes que puedan funcionarle y pregúntale cuál prefiere.
* Pregúntale si quiere hacer la inscripción en ese momento; de ser así, dale estas dos opciones:

1. Comparte tu pantalla, abre la página de dōTERRA y comiencen juntas a completar los datos
2. Comparte tu link de inscripción internacional por el chat de Zoom e inscríbela contigo enfrente para aclarar cualquier duda

**CIERRE INMEDIATO – Redes Sociales**

**Técnicas de Cierre Redes Sociales**

* Elabora previamente un formulario de Google con preguntas clave para la asesoría a las personas que te contacten preguntándote por el producto.
* Genera otra serie de preguntas en formulario de Google enfocadas en habilidades y tiempo disponible para cuando te pregunten o contacten por información de negocio.
* Descarga esta información a una hoja de Google para que puedas manejar mejor el seguimiento por WhatsApp/Telegram.

1. Una vez que hayas entendido sobre sus necesidades, pregúntale si está listo para inscribirse.
2. Envíale las promociones de su mercado, así como los paquetes de inscripción.
3. Quédate con la persona en la línea o conéctense por zoom para hacer la inscripción en la opción online.

**CIERRE EN SEGUIMIENTO – Clase Presencial y Online – 1 a 1 y grupal – y por Redes Sociales.**

**Técnicas de Cierre en Seguimiento**

* **CUANDO LA PERSONA NO ESTÁ LISTA**

CIERRE EN SEGUIMIENTO (PRESENCIAL, ONLINE, POR REDES, GRUPAL O PERSONAL)

Cuando después de la clase la persona aún no se siente lista para inscribirse es muy importante darle su tiempo y mantener los contactos de enamoramiento con el producto.

Se pueden requerir entre 5 y 10 contactos antes de lograr la inscripción, así que pregunta:

* + - Te queda bien que llame, escriba, contacte el martes a las 4 ó a las 8 pm.
    - Ten siempre presente sus datos (a través del formulario de Google) para que puedas enviar información adicional según las necesidades del prospecto.
    - Recuérdale los beneficios de pertenecer a tu comunidad.
* **CUANDO LA PERSONA ESTÁ LISTA**

CIERRE EN SEGUIMIENTO (ONLINE, POR REDES, GRUPAL O PERSONAL)

Cuando después los diferentes contactos de seguimiento la persona ya está lista para inscribirse, continúa con los 7 pasos de la inscripción efectiva:

* 1. Contacta al prospecto justo después de la clase. Si el contacto fue por redes continúen por WhatsApp o Telegram.
  2. Manifiéstale tu agradecimiento por haberse conectado y pregúntale qué fue lo que más le gustó de la clase y si tiene dudas.
  3. Envíale la guía de la A a la Z y pregúntale si ya sabe con cuál kit le gustaría comenzar.
  4. Envíale los diferentes paquetes de inscripción y las promociones de su mercado; ayúdale a escoger los dos que más se adapten a sus necesidades.
  5. Envíale el link para la inscripción.
  6. Ofrécele un incentivo para inscribirse en ese momento (opcional).
  7. Explícale los próximos pasos:
     + Vas a recibir un correo de bienvenida con información sobre mi comunidad educativa.
     + Ingresarás a un grupo de WhatsApp, Telegram o Facebook.
     + Por favor avísame cuando recibas tu paquete de inscripción para agendar tu Consulta de Bienestar y enseñarte a aprovechar al máximo tu compra.

**APROVECHA PARA OBTENER REFERIDOS**

**PRR “Programa de recompensas por referidos”**

Incentiva a los asistentes de tu clase por referirte amigos y familiares que estén en busca de soluciones naturales para sus condiciones. Recomendamos que la recompensa no supere la mitad de Bono de Inicio rápido si es que llegan a inscribirse.

Puedes ofrecerlo en dinero, en puntos o en experiencias de bienestar. Por ejemplo: si dos amigos tuyos se inscriben conmigo con mínimo 100 PV, tú recibirás 20 PV para canjearlos; un aceite de Abeto Siberiano o Purify.

**OBJECIONES FRECUENTES**

***No sé cuál kit ordenar.***

Bríndale opciones y recomendaciones puntuales:

“Si yo fuera tú, elegiría XXX por XXX”.

***No tengo suﬁciente dinero.***

Pregúntale cuál es su presupuesto y ayúdale a encontrar algo que se adapte a su bolsillo.

Ofrécele ser anfitrión de una clase y darle las comisiones de los amigos que se inscriban (con esa comisión puede comprar su kit).

***No sé si llevar el tratamiento de mi hijo o el mío. No puedo llevar ambos.***

Procura identificar aquellas condiciones de salud que presenten una mejoría más rápida. Recomiéndale el paquete de inscripción que contenga aceites versátiles para ambas personas.

* **Revisar clase ‘Objeciones Frecuentes’ en la Guía de Trabajo del curso.**

**¿QUÉ PASA SI ME DICEN QUE NO?**

Cambia tu percepción sobre el NO. Entiende que el NO no significa un rechazo a tu persona, sino más bien un:

NO por ahora. Tal vez a la gente le falta información o le dimos demasiada.

**Un NO hoy es un SÍ mañana.**

Deja la puerta abierta: ¿Te gustaría que te escribiera cuando…