



CÓMO EDIFICAR A OTROS Y DAR CREDIBILIDAD A TU NEGOCIO



Hoy, quiero enseñarte los secretos de la edificación 18. En caso de que no estés familiarizado con el término, aquí hay dos definiciones que encontré en línea.

¿QUÉ ES LA EDIFICACIÓN?

Instruir y mejorar especialmente en el conocimiento moral y religioso. Para edificar se define como para instruir a alguien de manera que los iluminas o les elevas moral, espiritual o intelectualmente.

En mis propias palabras, lo definiría como:

- Hablando bien de otra persona
- Construyendo otra persona, dándole credibilidad.
- Se utiliza para proporcionar credibilidad a una persona, evento o empresa.
- Es una forma de presentar a alguien y darle una posición.

¿POR QUÉ ES IMPORTANTE LA EDIFICACIÓN EN NETWORK MARKETING?

La edificación en Network Marketing es MUY importante. Y este es el por qué:

1. Para influir en tus prospectos, reconoce que es posible que no tengas esa autoridad. La mayoría de la gente con la que hablamos nos conoce bien y no tenemos el nivel de credibilidad con ellos que tendría un tercero.

2. No puedes darte credibilidad. Puedes hablar bien de ti mismo todo lo que quieras, pero solo te verás como una persona egoísta, si lo haces.

3. Ellos se convierten en el experto y tienen la credibilidad. Cuando edifiques tu línea ascendente o tu mentor a tu prospecto, les das credibilidad de manera INSTANTÁNEA. Esto les permitirá educar y cerrar su eventual prospecto para ti.

4. Si tienes hijos, sabes que no escucharán lo que dices. En el Network Marketing no es diferente. Tu equipo tampoco te escuchará a ti, pero si escucharán a tu líder. Además, tu línea ascendente te ayudará a motivar a todos los integrantes de tu grupo, siempre que los edifiques primero.

5. Cuando usas correctamente la edificación, mantienes el enfoque fuera de ti mismo. Esto es una cosa muy buena. Pon todo el enfoque en los demás, no en ti mismo.

A QUIÉN EDIFICAR

En este punto, puede que te preguntes, ¿a quién debo edificar? Mi respuesta inmediata sería a cualquiera y a todos.

- Tu patrocinador • Tu línea ascendente
- La compañía • La industria
- El CEO • Tu línea descendente
- Tu prospecto • A TODOS, antes de presentarles a alguien más!

Mientras estés siendo SINCERO, HONESTO y GENUINO, al hacer eso, tendrás un impacto positivo en tu negocio. Además, esto te hace parecer un profesional.

CÓMO EDIFICAR A OTROS EN TU NEGOCIO

Mi mentor me enseñó esta valiosa fórmula para edificar a otros. Este es un resumen de lo que él hace. Se enfoca en: 1) el dinero, 2) los hechos, 3) la diversión y 4) la ayuda.

#. 1 El dinero: Él tiene éxito en el negocio y sabe muy bien cómo hacer dinero en la industria.

2. Los hechos: Conoce los secretos más importantes del negocio, y estarás listo para responder cualquier pregunta que puedas tener.

3. La diversión: A él le encanta divertirse construyendo el negocio y es muy agradable estar cerca.

4. La ayuda: A él le gusta mucho ayudar a otras personas. Es un líder impulsado por el servicio y es bueno para apoyar a la gente a alcanzar su potencial en el negocio.

Esto es lo que podrías observar cuando usas la edificación de la manera adecuada. Este es un ejemplo de cómo tu línea ascendente puede edificar a tu prospecto.

Bob, me alegra que estés explorando nuestro negocio. Quiero que hables con Jane Smith por teléfono. Jane sabe cómo construir el negocio y ganar dinero. Actualmente cuenta con un equipo de más de 5.000 personas. Ella conoce los secretos del negocio y puede responder a todas tus preguntas. Es divertido estar cerca y le encanta ayudar a otras personas a tener éxito en el negocio. Lo más importante, ella es mi amiga. Solo espera un minuto mientras la agrego a nuestra conversación.

LA CLAVE SECRETA

La clave secreta pasa después de que edifiques tu línea ascendente. Antes de que comiencen a hablar con tu prospecto, si son inteligentes, también te edificarán. Por ejemplo, podrían decir:

Bob, tienes suerte de que Joe te haya presentado al negocio. A pesar de que Joe también es nuevo en la empresa, es un verdadero entusiasta. Lo va a hacer muy bien en este negocio y será un gran entrenador para ayudarte a tener éxito.

Esta edificación inversa es el pegamento que hace que todo sea poderoso. ¿Por qué? Porque has edificado tu línea ascendente, y luego regresaron y te edificaron a TI.

CONSEJOS PARA EL ÉXITO

1. Edifica, edifica, y edifica siempre que puedas. Utiliza la edificación siempre que te sea posible. Sé breve y dulce, pero cada vez que te presentes a alguien más, edifícalo primero.

2. Enséñale a tu equipo a usar la edificación. Incorpora esto en tu entrenamiento semanal y mensual. Asegúrate de que todos los integrantes de tu grupo entiendan la importancia de esto y que sepan cómo usar la edificación de la manera correcta.

3. Usa la edificación en tu vida diaria, incluso fuera del negocio. Usa la edificación en el trabajo, con tus amigos, con tu cónyuge. Úsala donde quiera que vayas para que se convierta en un HÁBITO.

4. Crea una cultura de equipo donde se fomente y se recompense la edificación. Es muy importante hacer esto.

5. Sé genuino. Nunca uses la adulación. Solo sé honesto, sincero y genuino. Si la piensas bien, siempre puedes encontrar al menos una cosa bonita para decir sobre alguien.

PENSAMIENTOS FINALES

Ahí lo tienen chicos. Estos son mis secretos para usar la edificación de la manera correcta. ¿Estás de acuerdo o en desacuerdo conmigo? ¿Usas la edificación en tu propio equipo? ¿Por qué? o ¿por qué no?

Siéntete libre de dejar un comentario a continuación para compartir tus pensamientos. Espero escuchar de ti. Gracias por detenerte en esta publicación.

Por favor comparte nuestro contenido si lo disfrutaste.

