



CÓMO GENERAR CONFIANZA EN EL MERCADO FRIO



Qué decir para generar confianza al conocer nuevas personas.

¿Qué piensa nuestro nuevo socio cuando les decimos, “Sal y conoce a gente nueva”?

Ellos pueden pensar: “No sé qué decir”. “¿Cómo puedo acercarme a los desconocidos? “No quiero parecer un vendedor agresivo”.

Para nuestro socio menos capacitado, debemos comenzar en un nivel muy bajo. Al principio, podríamos enseñarle a nuestro nuevo compañero a sonreír. Eso es un comienzo. Más tarde, podemos enseñarle a decir “Hola”. Con estos pequeños éxitos, nuestro nuevo socio gana confianza.

A continuación, podemos enseñarle cómo participar en una conversación. Mostramos frases de para generar curiosidad como:

“¿Qué hay de nuevo?”

“Tengo curiosidad...”

“Bueno, ya sabes cómo...”

“Cuéntame más”

Estas frases no son ofensivas para un posible interesado. Una vez más, nuestro nuevo socio tendrá más éxito y ganará confianza. Obtener experiencia en hablar con la gente es fundamental.

Piénsalo de esta manera. ¿Recordamos la primera vez que tuvimos que pedir una cita o pedir un favor a un extraño?

Estábamos nerviosos y probablemente también hicimos que la otra persona se pusiera nerviosa. No queremos acercarnos a una persona si es la primera vez que hablamos con ella. Nos gustaría tener un poco de experiencia primero.

Una vez que el nuevo miembro de nuestro equipo se sienta cómodo hablando con extraños, ese es un buen momento para “romper el hielo” en las conversaciones presentando nuestro servicio de una manera informal. Entonces, los posibles interesados pueden reaccionar y solicitar más información.

¿Qué palabras son buenas para “romper el hielo” en la conversación con un posible interesado?

Los personas están ocupadas. Y nuestra intención es involucrarlas en nuestra historia de inmediato. Aquí tienes algunas frases de apertura que pueden ayudarnos a que una persona nos preste atención rápidamente:

“Esto es lo que me pasó...” - “Cuando usas nuestro servicio, estos son los beneficios...” - “Imagina esto...”

Busca más frases para romper el hielo.

Muchos socios nuevos ya se sienten cómodos hablando con desconocidos, así que todo lo que tenemos que hacer es darles nuevas herramientas para comenzar a conocer gente nueva.

Pero no nos olvidemos de las personas nuevas en nuestro equipo, que son tímidas o inexpertas. Nuestro trabajo como líderes del Network Marketing es ayudarles a progresar y aprender nuevas habilidades para desarrollar con éxito sus negocios.