



CUÁNDO UN NO ES UN NO POR AHORA EN EL CLUB



En nuestro Club un “no” es solo “no por ahora”, siempre que no ofendas a las personas cuando les das esa respuesta.

Hace unos años, hablé con un amigo llamado Andrew, a quien conozco porque ambos jugamos al fútbol, sobre la posibilidad de convertirse en socio de mi negocio de venta directa. En ese momento decidió que esa propuesta no era para él.

Su respuesta no fue un problema, y no afectó en nada nuestra amistad. Todavía nos reunimos de vez en cuando.

Pero la semana pasada mi amigo Christopher, que es socio de mi empresa de venta directa y también conoce a Andrew, compartió con él, acerca de cómo estaba creciendo nuestro negocio. Además de mencionar que ya no tiene que trabajar 50 horas a la semana, le comentó cómo no quiere perderse el primer día de su hijo Junior en la escuela, y la forma en que nuestra empresa lo ayudará para lograrlo. Esto llamó la atención de Andrew más que cualquier otra cosa que debí haberle dicho hace años... además era el momento correcto.

Entonces, Andrew se inscribió como socio muy temprano en la mañana. Nunca había oído hablar de la venta directa ni de nuestra compañía (de nadie más que Christopher o yo).

Cuatro lecciones que dejan esta experiencia:

1. Un “no” es solo un “no por ahora”, siempre que no ofendas a las personas cuando les das esa respuesta.
2. No subestimes el poder de TU historia, y asegúrate de que puedas compartirla de una manera sencilla y fácil de entender.
3. No tienes que ser un “pez gordo” para lograr inscribir nuevos distribuidores. Fue Christopher, y no yo, quien consiguió que Andrew mirara de manera seria nuestro negocio. ¡Simplemente tienes que hablar con entusiasmo, pero realmente necesitas hablar!
4. Evita quedarte estancado en una sola perspectiva: construí un gran negocio en el tiempo que transcurrió entre que Andrew me dijera que no y ahora le decía que sí a Christopher.

“Un ‘no’ es solo un ‘no por ahora’, siempre que no ofendas a las personas cuando dicen que no”. ¡Twittea esto!

En Direct Selling, hay una GRAN diferencia entre lograr una gran “carrera” y tener una larga y exitosa profesión. A los 39 años, Wes Linden ya ha tenido una productiva carrera de Venta Directa. Wes ha estado con una sola compañía durante 19 años y su organización hace más de US\$100 millones en ventas por año.

Si te gustó este artículo, haz clic a continuación para que otras personas lo vean.