

ROMPE EL HIELO



**CÓMO HACER QUE TUS
PROSPECTOS RUEGUEN
POR UNA PRESENTACIÓN**

TOM "BIG AL" SCHREITER

Copyright (c) 2013 por Fortune Network Publishing

Todos los derechos reservados, incluyendo el derecho de reproducir este libro o porciones del mismo en cualquier forma.

Para más información, contacte:

Fortune Now Publishing

PO Box 890084

Houston, TX 77289 Estados Unidos

Teléfono: +1(281) 280-9800

ISBN: 1-892366-23-1

ISBN-13: 978-1-892366-23-8

DEDICACIÓN

Este libro está dedicado a los empresarios de redes de mercadeo de todo el mundo.

Viajo por el mundo más de 240 días al año impartiendo talleres sobre cómo prospectar, partocinar y cerrar.

Envíame un correo si quisieras que hiciera un taller "en vivo" en tu área.

<http://www.BigAlSeminars.com>

TABLA DE CONTENIDOS

[DEDICACIÓN](#)

[TABLA DE CONTENIDOS](#)

[PREFACIO](#)

[¡Ugh! ¡Auch! ¡Duele!](#)

[¿Por Qué Yo Sufro Mientras Tú Vives Felizmente Rico?](#)

[Los Prospectos Están En Todas Partes, Si Sabes Qué Decir.](#)

[A Donde Viajo En El Mundo, Ocurre Este Problema.](#)

[No Caigas En Estos Mitos.](#)

[Esas Primeras Palabras Nerviosas Con Tu Hermana.](#)

[Fórmula #1.](#)

[Vamos A Divertirnos Un Poco Con Ésta Fórmula.](#)

[¿Esto Funciona Con Prospectos En Frío?](#)

[¡Es Hora De La Fiesta!](#)

[¡No Intentes Esto! Sólo Es Un Ejemplo.](#)

[Fórmula #2.](#)

[Fórmula #3. \(Los Mejores Prospectos\)](#)

[Fórmula #4. \(Creando El Prospecto\)](#)

[Fórmula #5.](#)

[Los Distribuidores Extremadamente Tímidos Pueden Hacer Esto.](#)

[Fórmula #6.](#)

[Y Finalmente...](#)

PREFACIO

El éxito deja pistas.

Sí, es verdad, pero el fracaso también deja pistas. Era 1972, inicios de mi carrera en redes de mercadeo. Trataba de conseguir citas pero los prospectos me decían: –No.– Trataba de iniciar conversaciones con prospectos potenciales y ellos rápidamente cambiaban el tema y buscaban excusas para evadirme. Puse anuncios para prospectos calificados, y me contestaban que no estaban interesados en lo que yo les ofrecía.

¿Cuál es la pista que resultó obvia de todos estos fracasos?

Todas mis conversaciones iniciaban con las mismas frases básicas sobre mi maravillosa oportunidad. Las frases que elegía obligaban a mis prospectos a decirme: –No.– El repetir estas mismas frases erróneas, de novato, una y otra vez con nuevos prospectos no resolvía el problema. El problema era que estaba usando las palabras equivocadas.

Si no cambiaba las primeras palabras (para Romper el Hielo), entonces nada iba a cambiar en mi carrera. Así que aquí está un libro con frases para Romper el Hielo a prueba de fallos, para que el fracaso no te deje con las mismas pistas.

Tom "Big Al" Schreiter

¡Ugh! ¡Auch! ¡Duele!

–¿Tienes un Plan B de ingresos residuales?

–Estoy en un negocio fabuloso, con productos fabulosos, con líderes fabulosos, con un plan de compensación fabuloso, con entrenamientos fabulosos...

–¿Has considerado tus opciones de oportunidades de ingreso?

–Tienes cara de perdedor deprimido, ¿quieres una oportunidad para ser un ganador?

–La economía está en el retrete. ¿Quieres sentarte encima?

–¿Quieres ser un empleaducho toda tu vida?

–¿Quieres múltiples fuentes de ingreso?

Sí, éstas son formas de Romper el Hielo para iniciar una conversación, pero son muy, muy **malas**. Incluso si estos ejemplos no nos provocan rechazo instantáneo, está claro que no hemos arrancado por el lado bueno con nuestro prospecto.

Todos hablamos con personas. El problema es que decimos las **palabras equivocadas**.

No nos asusta hablar con gente. Es normal decir: –Hola, ¿cómo estás, qué tal el clima?

Pero hay mucha diferencia entre decir:

–Hola, ¿cómo estás, qué tal el clima?

y...

–¿Quieres ser distribuidor?

Y esa gran diferencia **asusta**. Es difícil hacer la transición de una charla social y amistosa a introducir tu negocio a la conversación sin sentirte como un vendedor enfadoso. Necesitamos “Romper el Hielo” e introducir nuestro negocio en la conversación de un modo socialmente aceptable.

Si no sabemos cómo hacer esto con gracia, simplemente nuestro negocio será todo un secreto. Entonces nadie se entera de nuestro negocio y por lo tanto nadie se une.

Ahora, no queremos arruinar nuestras relaciones con las personas. No queremos sacar ventaja de nuestros familiares, pero si no podemos

hacer esto correctamente, si no sabemos qué decir, entonces no tendremos con quién hablar.

Aquí hay un buen secreto.

La única diferencia entre las personas que tienen prospectos **ilimitados** en las redes de mercadeo y las que no... se encuentra en lo que dicen. Saber decir las palabras exactas, es la habilidad que todos necesitan para introducir tú negocio en la conversación.

Mira, tenemos una buena actitud, ya hemos asistido a una junta de oportunidad, ya tenemos creencia en nuestra compañía, tenemos metas, sabemos lo que queremos, estamos motivados, somos positivos. Tenemos todas estas características.

Lo único que no tenemos, es la habilidad de exactamente **qué decir** y exactamente **qué hacer**. La buena noticia es que podemos aprender.

Muchos distribuidores tienen el mismo plan de compensación. El mismo territorio, los mismos productos, los mismos precios. Todas las circunstancias son las mismas en sus carreras excepto una cosa:

Lo que dicen y lo que hacen.

Lo que dicen y lo que hacen, y no sus circunstancias, es lo que va a determinar el tamaño de su cheque.

Así que ya es tiempo de aprender cosas mejores.

Iniciemos.

¿Por Qué Yo Sufro Mientras Tú Vives Felizmente Rico?

Digamos que tú y yo somos distribuidores. Después de la presentación semanal, yo voy a un restaurante por una ligera cena. Me siento a la mesa, la camarera viene y me dice:

—¿Qué le gustaría ordenar?

Yo le contesto: —Oh, me gustaría una hamburguesa, papas fritas, con guarnición de ensalada, una ensalada César, algo de macarrones con queso, pan de ajo, un panquecillo de arándano, un pay de manzana, un helado, pastel de chocolate y una soda de dieta.

La camarera me trae la comida, yo como. Me levanto para ir a mi auto y me digo a mí mismo:

—¡Qué negocio tan miserable! Nadie aquí está interesado en una oportunidad. Nadie aquí quiere ganar dinero de medio tiempo. Nadie quiere invertir dinero para iniciar un negocio. Nadie quiere saber de ventas. Sólo quieren ver televisión cuando van a casa. Pero qué negocio tan miserable.

Ahora, tu asistes a la misma junta semanal, después de la junta vas al mismo restaurante por una cena, te sientas a la mesa detrás mío, la misma camarera se te acerca y te dice:

—¿Qué le gustaría ordenar?

Tú respondes: —¿Estás casada con tu empleo o tienes una mente abierta?

La mesera rápidamente dice: —Hey, claro que tengo mente abierta. No quiero ser una mesera de fonda toda mi vida. ¿De qué se trata?

Tú le contestas: —Bien, no te puedo contar ahora mismo, estás trabajando.

La mesera interrumpe:

—Bien, ¿tienes algún folleto? ¿Hay alguna pagina web? ¿Cuál es tu teléfono? ¿Tienes una tarjeta? ¿Tienes algún CD o DVD? ¿De qué se trata? Tengo un "coffee break" dentro de 30 minutos, puedo verte afuera. ¿Cuándo podemos hablar?

Tú terminas tu cena y vas a tu auto y piensas:

—¡Vaya negocio! No puedo cenar tranquilamente sin que las personas me persigan y me hagan preguntas sobre mi oportunidad, me piden

presentaciones. ¡Tengo que esquivar a los prospectos sólo para terminar mis alimentos!

Vaya, ¿cuál fue la diferencia?

Ambos fuimos al mismo lugar a comer. Ambos fuimos atendidos por la misma persona. La única diferencia es que tú **elegiste palabras diferentes**.

Por que tú elegiste otras "palabras entrenadas", tienes prospectos ilimitados suplicando por presentaciones y vives la vida que siempre soñaste. Por que yo elegí "palabras no entrenadas", me la paso quejándome por que nadie quiere hacer mi negocio y pasaré el resto de mi carrera viviendo en la frustración.

La única diferencia en este escenario es que tú **elegiste palabras diferentes**. Todo lo demás fue igual.

Estas pocas palabras (¿Estás casada con tu empleo o tienes una mente abierta?) separan mi vida de frustración y cero ingresos, de tí, disfrutando de prospectos calificados, sin límites y la vida de tus sueños.

Sólo unas pocas palabras entrenadas.

Los Prospectos Están En Todas Partes, Si Sabes Qué Decir.

Más tarde ese día, necesitaba una batería para mi cámara. Me detuve en la tienda de electrónica para comprar una batería AAA. Camino hacia el cajero y le digo:

–Quisiera comprar esta batería AAA.

El cajero me responde: –Serían \$10.00, ¿quiere una garantía por su compra?

Valientemente le digo: –No, no, no, me arriesgaré con esos \$10.00.

Salgo caminando hacia el estacionamiento mientras me quejo:

–¡Qué negocio tan miserable! Nadie quiere oportunidades en esta ciudad. Nadie quiere más ingresos en su vida. Todos están felices en su trabajo. Nadie quiere saber de ventas. Todos creen que son pirámides. Qué negocio tan miserable.

Tú estás formado detrás de mí en la línea para pagar en la tienda de electrónica. Después de que pagué mi batería y salí de la tienda, tú llegas con el cajero y dices:

–Quisiera comprar esta batería AAA.

El cajero te responde: –Serían \$10.00, ¿quiere una garantía por su compra?

Y tú dices: –No, me arriesgo. Pero tengo curiosidad, ¿has encontrado alguna forma de ser tu propio jefe para que no tengas que trabajar 40 horas por semana?

El cajero piensa un momento y dice: –¿Qué?

Tú repites: –¿Has encontrado alguna oportunidad de ser tu propio jefe, para que no tengas que trabajar 40 horas por semana por el resto de tu vida?

El cajero sonrío: –No, claro que no, por eso estoy aquí trabajando con salario mínimo.

Y tú le dices:

–Bien, veo que estás ocupado y no tienes mucho tiempo para buscar algo, pero cuando decidas comenzar la búsqueda, aquí tienes mi tarjeta. Sólo márcame.

Mientras sales de la tienda el cajero dice: –Hey, no necesito marcarte, ¡ya estoy buscando algo! ¿De qué se trata?

Tú le contestas: –Bueno, estás trabajando, no te puedo platicar ahora mismo.

El cajero entra en pánico:

–Oh no, bien, aquí está mi teléfono. Estaré en casa mañana a las 5:00 pm, márcame a esa hora. Si no estoy en casa, márcame al móvil. Si no contesto, deja mensaje, o recado de voz. Te regreso la llamada de inmediato. ¿Tienes algún folleto, algún sitio web? Por favor dime un poco más.

Mientras caminas hacia el estacionamiento piensas:

–Vaya negocio. No puedo comprar una simple batería sin que la gente me acose. Personas suplicando por una oportunidad. Pidiéndome presentaciones.

¿Cual fue la diferencia?

Tú vas de compras y los prospectos suplican por una presentación. Yo voy de compras en los mismos lugares que tú, veo las mismas personas que tú, pero no tengo prospectos.

¿La diferencia?

Tú y yo elegimos **palabras diferentes** cuando entramos en contacto con las mismas personas.

Si podemos Romper el Hielo correctamente, tendremos muchos prospectos y un negocio en crecimiento. Si usamos "palabras no entrenadas" cuando conocemos personas, tendremos un negocio miserable.

A Donde Viajo En El Mundo, Ocurre Este Problema.

Un nuevo distribuidor se acerca conmigo y me dice:

–Sólo necesito mejorar mis cierres.

Yo le respondo: –Genial, genial. Bien, pues aprende a cerrar mejor. Pero, tengo curiosidad, ¿cuántas presentaciones estás dando por semana?

El nuevo distribuidor dice: –Oh, casi ninguna.

Yo le digo: –Posiblemente cerrar no sea tu problema. Hablemos de las presentaciones. ¿Cuántas citas para presentaciones estás haciendo por semana?

El nuevo distribuidor dice: –Oh, casi ninguna.

Yo continúo: –Posiblemente dar presentaciones no sea tu problema. ¿A cuántos prospectos invitas o cuántas personas te piden una cita para una presentación por semana?

El nuevo distribuidor dice: –Oh, casi ninguna.

Ése es el problema.

La mayoría de los nuevos distribuidores pasan toda la semana **buscando** a alguien para darle una presentación.

Así que en lugar de gastar una semana entera buscando a alguien para darle una presentación, ¿no tendría más sentido aprender la habilidad de Romper el Hielo para que pases la semana entera **dando** presentaciones?

¿Cambiaría eso tu carrera?

Bien, para empezar no estarías estresado como siempre, buscando prospectos.

En segundo lugar, si tuvieses muchas presentaciones durante la semana, tu postura con los prospectos sería poderosa. No te preocuparía si una persona se une o no, ya que tienes una semana llena de presentaciones. Los prospectos pueden oler tu desesperación cuando no tienes más prospectos.

Tercero, con buenas habilidades para Romper el Hielo, podrías apoyar a tus nuevos distribuidores a tener un arranque genial.

No Caigas En Estos Mitos.

Necesitamos pensar claramente, por que esto es un negocio. No podemos llevar un negocio a base de mitos y cuentos.