
CONFERENCIAS DE TRES VÍAS

Razones para realizar Conferencias de Tres Vías

- Presentar a un posible o nuevo miembro del equipo al National Marketing Director para escuchar su historia.
- Entrenar a un miembro del equipo para que dé su siguiente paso.

Ideas para expresarse al invitar

- "Me encantaría que conocieras a mi amigo(a) _____."
- Pláticale acerca de él/ella _____.
(Por ejemplo: trabaja en la industria del fitness y es una madre como tú, etc).
- "Sé que disfrutarás la historia y la experiencia de _____."
- "¿Cuándo tienes unos minutos para reunirnos con _____?"

Establece la hora de la cita y comparte información sobre tu invitado

- Establece la hora de la cita con tus mentores.
- Envía un mensaje vía Voxer con detalles sobre tu invitado. (Ejemplo: *Joseph es un entrenador personal, ha estado en Juice Plus+ durante tres meses y está empezando a contarle a todos sobre esto, etc.*)

Tus responsabilidades en la llamada o Zoom

- **AGRADECE A TODOS:** "Thank you all for your time!"
- **PRESENTAR A LOS PARTICIPANTES:** "Joseph, me da gusto que conozcas a Julie. ¡Sé que disfrutarás escuchar su historia! Julie, él es Joseph, él es un entrenador personal. Es padre de dos hijos maravillosos y me entusiasma ponerlos en contacto"
- Después de presentar a los participantes, tu responsabilidad es simplemente escuchar y tomar notas para poder dar seguimiento.

Las responsabilidades del mentor en la llamada o Zoom

- Comienza la llamada agradeciendo, haciendo un cumplido o felicitando al (la) invitado(a). "Es un placer conocerte ..."
- Haz un comentario sobre las cosas que ya sabes de la persona o di: "Cuéntame más sobre ti" o "Escuché que has tenido una gran experiencia con Juice Plus+, cuéntame más sobre eso".
- Comparte tus historias con un producto y de negocios para generar convicción y dar visión.
- Después de compartir tus historias, haz más preguntas:
 - "Tu historia es muy alentadora, ¿la has compartido con otros?"
 - "¿Te gustaría compartir tu experiencia Juice Plus+ con nosotros?" (No tenía idea de que esto podría convertirse en una bendición financiera para nuestra familia, fue genial ver cómo se quitaba la presión financiera de mi esposo. ¡La mejor parte son las vidas que hemos visto cambiar!)
 - Invítalo(a) al próximo evento.
 - Termina la llamada elogiando a su patrocinador y haciéndole saber al (la) invitado(a) que todos estamos aquí para ayudarlo(a).

FORMAS DE EXPRESARSE PARA UNA LLAMADA DE ATRACCIÓN (CONFERENCIAS DE TRES VÍAS)

POR BETH LEIPOLD, PMD+

- ¿Estás dispuesto a conformarte con el lugar donde estás ahora o quieres algo mejor para ti?
- El cambio comienza aquí. Tienes que cambiar para que algo cambie.
- ¿Quieres vivir así para siempre? ¿O quieres algo diferente, algo mejor para ti?
- ¿Ves que algo cambie en el próximo año?

Formas de expresarse para invitar a una llamada de atracción:

- *"No estoy seguro de si lo que hago será adecuado para ti, pero voy a hablar con mi amigo o socio de negocios el _____ a las _: __ y me encantaría que estuvieras dispuesto(a) a conocer más al respecto. ¡Creo que te sorprenderías! ¿Estarías dispuesto(a) a eso?"*
- *"Voy a hablar con mi amigo o socio de negocios el _____ a las _: __. ¡Alguien estará en la línea conmigo para aprender más sobre lo que hacemos y me encantaría que esa persona fueras tú! ¿Estás dispuesto(a) a acompañarme para conocer más al respecto?"*
- *"En verdad me encanta que seas (trabajador[a]) y admiro tu (ética de trabajo). Me encantaría asociarme contigo. No estoy seguro(a) de si creas que lo que hago es adecuado para ti, pero me encantaría verte dispuesto(a) a conocer más al respecto. ¿Estarías dispuesto(a) a eso?"*
- *"¡Me encantaría que formarás parte de mi equipo!"*
- *Dirige con sentimiento... "He estado pensando en ti porque (enumera algunos de los ejemplos de los puntos que tienes preparados), mi negocio está creciendo y me encantaría asociarme contigo. No estoy seguro(a) de si sea lo adecuado para ti, pero me gustaría tener la oportunidad de contarte un poco sobre por qué estoy entusiasmada(a)".*
- ¿Estarías dispuesto(a) a eso?
 - * Sí: *"Voy a hablar por teléfono con mi amiga Beth, quien me presentó este producto y este negocio, creo que realmente te identificarás con su historia" (o creo que te encantará). "¿Te queda bien a las 7 p.m.?"*
- *"Simplemente dije: "Hola _____ solo quería tocar base contigo. Siempre te he admirado (o te respeto o siempre he disfrutado hablar contigo) cuando llamaba para ver cómo te iba con tu Juice Plus+. Creo que te iría muy bien en nuestro negocio porque a (las enfermeras, los maestros, los médicos, las secretarias, los conductores de autobuses, su profesión en particular, etc.) les va bien porque son personas que se preocupan por los demás y los ayudan. Sería maravilloso si tú y yo pudiéramos trabajar juntos. No sí si alguna vez has considerado trabajar por tu cuenta, pero confiaste en mí con tu JP+ y estás satisfecho con eso, ¿Cierto?"*

FORMAS DE EXPRESARSE PARA UNA LLAMADA DE ATRACCIÓN (CONFERENCIAS DE TRES VÍAS)

POR BETH LEIPOLD, PMD+

ESCUCHA

"La compañía Juice Plus+ está añadiendo decenas de miles de nuevos clientes al mes y la compañía está creciendo en un 20% al año porque muchas personas están agregando Juice Plus+ a su dieta diaria y ven el potencial de nuestro negocio. Tengo personas de todos los ámbitos que se han unido a mi negocio (dependiendo de con quién esté hablando menciono su especialidad) varias enfermeras, una supervisora escolar, una directora de escuela, maestros, trabajadores sociales, etc. por varias razones: para complementar sus ingresos, se preparan para su jubilación, algunos renunciaron a lo que se dedicaban de tiempo completo y ahora comparten Juice Plus+ con otros de tiempo completo. Es obvio que eres consciente de tu salud. ¿Te gustaría compartir algo que podría ser muy importante para la salud de las personas?"

ESCUCHA

"¿Qué quieres en particular para ti y tu familia en lo que respecta al futuro?"

ESCUCHA

La mayoría quiere saber en qué consiste.

"Bueno, me gustaría muchísimo que hablaras con alguien con quien trabajo de cerca. Él/ella ya tiene algún tiempo de estar en la compañía. (Aquí es donde promueves tu línea ascendente: posición en el negocio; perfil de tus supervisores; antecedentes). Mis ingresos continúan creciendo gracias a su guía y él/ella tiene muchos distribuidores. Es por eso que me entusiasma tanto que él/ella me haya dado un poco de tiempo para hablar con alguna personas que elegí, personas que conozco y les tengo cariño, para contarles más sobre cómo compartimos Juice Plus+ con otros y un poco sobre nuestro negocio. ¿Por qué no escuchar sobre el negocio de alguien que ha tenido éxito (o es el mejor en el negocio)?"

ESCUCHA