



Golden Quality®

PROGRAMA DE CRECIMIENTO BÁSICO





Golden Quality®

Bienvenidos



Golden Quality®

Incorporar

“Un Hábito”

que te lleva a la
solución.



Golden Quality®

**“La Clave del Éxito
de la Venta Directa,
es la Incorporación
Constante”**



Golden Quality®

PASOS HACIA EL ÉXITO

6 PASOS HACIA EL ÉXITO DE TU NEGOCIO

- 1.- HAZ TU LISTA DE PROSPECTOS**
- 2.- CLASIFICA A TUS PROSPECTOS**
- 3.- INVITA A TUS PROSPECTOS**
- 4.- PRESENTA LA OPORTUNIDAD GQ**
- 5.- INSCRÍBELOS**
- 6.- CAPACÍTALOS**



Golden Quality®

PROSPECTOS

GENERA TU LISTA DE PROSPECTOS

- ✓ Lista de 100 nombres con disparadores.
- ✓ Lista de “La Boda”.
- ✓ Lista de los 5 conocidos en...





Golden Quality®

PROSPECTOS

Disparadores para Prospectar

- Sea viuda y necesite dinero para mantenerse o mantener a sus hijos.
 - Sea Madre Soltera.
 - Divorciadas que necesiten ganar dinero.
- Necesite complementar el ingreso de su esposo.
 - Trabaje muchas horas y gane poco dinero.
- Jubilado a los 40 años y no encuentre trabajo por la edad.
 - Haya sido despedido recientemente de su trabajo.
 - Un amigo o amiga desempleado.
- Personas que trabajen de noche o medio tiempo.
- Estudiantes que necesiten dinero para pagar sus estudios.
 - Recién egresados que no encuentran trabajo.



Golden Quality®

PROSPECTOS

Disparadores para Prospectar

Hijos o hijas que quieran ayudar a sus padres.

Personas que siempre quisieron poner un negocio y no pudieron por falta de dinero.

Conocidos que les gusta trabajar para ganar dinero.

Clientes que piden pedidos por sus amigas o amigos.

Clientes que quieran obtener un descuento en la compra y consumo de los productos.

Parejas de esposos que quieren iniciar un negocio familiar.



PROSPECTOS

GENERA TU LISTA DE PROSPECTOS

CLASIFICA TUS PROSPECTOS
(según tu percepción)

CARACTERÍSTICAS

PERSONALIDAD

CUALIDADES

Posteriormente decide después del primer contacto como es esa persona y asígnale un color según tu clasificación de esta.

SIGUE LA GUÍA DE EXITO GARANTIZADO.

ASIGNA COLORES PARA IDENTIFICARLOS DE LA MANERA MÁS FÁCIL



NARANJA: Personas sociables, Altruistas dispuestos a ayudar, emocionales y bondadosos.



ROJO: Analítico, Escéptico, Desconfiado, Inseguros gente que no toma riesgos hasta estar 100% seguro de donde va a pisar.



AZUL: Emprendedores, ambiciosos, con gusto por hacer negocios, con visión de empresarios.



1. ACTITUD POSITIVA

Personas orientadas a hacer las cosas con entusiasmo y optimismo.

2. DISPUESTOS A APRENDER

Preferente con disposición de aprender y dejarse guiar.

3. CON DESEOS SERIOS DE ALCANZAR LA LIBERTAD FINANCIERA

Personas con hambre, son los mejores miembros de una Organización.

4. CON CREDIBILIDAD

Personas con reputación y código de ética impecable, estas son el mejor imán para tu negocio.

5. CON RECURSOS ECONÓMICOS

Suficientes para manejar, tiempo económico sin caer en la desesperación.

6. CON MUCHOS FAMILIARES Y AMIGOS (SOCIABLE)

Aquellos que nos generan inmensidad de contactos por medio de sus conocidos.

7. CON INICIATIVA Y CAPACIDAD DE DECISIÓN

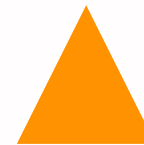
Resuelven por sí mismos los pequeños detalles que a otros los paralizan.



ASIGNACIÓN DE PUNTOS SEGÚN CARACTERÍSTICAS Y PERSONALIDAD



Sr. Germán



6 puntos



Patricia Hernández



5 puntos



Lic. Ambrosio



7 puntos



Guadalupe Solís



7 puntos





Golden Quality®

INVITA

INVITA A TUS PROSPECTOS

De acuerdo al mejor perfil, comienza a llamar a tus prospectos.

Es importante tomar en cuenta las siguientes recomendaciones:

Utiliza el teléfono, la web o personalmente.

La llamada tiene por objetivos, despertar interés y concertar una cita. Hazla con entusiasmo y seguridad.

Se breve y conciso, ya que esta oportunidad es muy grande para poder explicarla toda por teléfono.





INVITACIÓN DE PROSPECTOS

ASPECTOS IMPORTANTES A CONSIDERAR SOBRE LA INVITACIÓN A PROSPECTOS

- Siempre edifica, tanto a tu Gente como a tu Empresa.
- No des demasiada información.
- Proyecta emoción, seguridad pero sobretodo entusiasmo (habla rápido y claro).



INVITACIÓN DIRECTA

Son aquellas personas que identificas perfectamente, gente con la que tienes trato y conoces sus virtudes así como sus necesidades y problemas rutinarios.

GASTOS



ESCUELA



ESTRÉS



**FALTA
DE TIEMPO**





Golden Quality®

INVITACIÓN INDIRECTA

INVITACIÓN INDIRECTA

Son aquellas personas que tu no conoces directamente como: el primo de un amigo, el contacto de internet, el líder de otra empresa o simplemente el que esta en busca de algo nuevo.



PRESENTA A TU EMPRESA Y LA FABULOSA OPORTUNIDAD DE NEGOCIO

La presentación puede ser:



1 a 1



1 a 2



GRUPAL



Y DEBERÁ SER CLARA, CONCISA Y PROFESIONAL.





Golden Quality®

CIERRE

INSCRÍBELOS = CIERRE

Al final de la presentación debes hacer el cierre con preguntas concretas.

¿Qué fue lo que más te gustó?

¿Verdad qué es una excelente oportunidad?

¿Seguramente quieres empezar hoy?



Aprende las técnicas de cierre y manejo de objeciones que la empresa te proporciona, impartidas por verdaderos expertos en cada área.



Golden Quality®

ASISTENCIA A REUNIONES

IMPORTANTÍSIMO

Asistir a todos y cada una de los Eventos de Oportunidad de Negocio que imparte la empresa u otros asociados de la organización.

Siempre con al menos un INVITADO.



IMPORTANTÍSIMO

- **Degusta y plática con tu invitado acerca de tus productos.**
- **Mantén una plática simple pero positiva.**
- **Preséntale con la gente que conozcas en la sala.**
- **Crea un ambiente de confianza.**



OPORTUNIDAD DE NEGOCIO DURANTE

- Siéntate con el hasta adelante.
- Asegúrate que apague su celular.
- Participa, responde y asiente aunque tu ya lo sepas.
- Pon atención.
- No te levantes de tu lugar, jamás lo dejes sólo.
- No respondas a sus preguntas durante la sesión.
- Mantén el contrato todo el tiempo sobre tus piernas.
- Guarda silencio.





Golden Quality®

OPORTUNIDAD DE NEGOCIO (DESPUES)

OPORTUNIDAD DE NEGOCIO CIERRE

- El trabajo ya esta hecho.
- Comenta dando por hecho el sí a la magnifica y maravillosa oportunidad de negocio que acaban de escuchar.
- También comenta que esta es la oportunidad que estaban buscando y que juntos serán el equipo del millón de dólares.
- Empieza a tomar sus datos para llenar su contrato.





Golden Quality®

APOYO

APOYO LAS 24 HORAS SIGUIENTES

Una vez integrado tu nuevo(a) Asociado(a), son decisivas las 24 horas siguientes para asegurar su crecimiento y reafirmar el apoyo que tiene por ti en Golden Quality.



1. Realiza la llamada de seguimiento y vuelve a darle la Bienvenida.
2. Transmite el concepto para clasificar sus prospectos.
3. Realiza con él su lista de nuevos prospectos.
4. Ayúdale en realizar la primer llamada.
5. Acompáñalo en su primera cita.
6. Elabora su plan de trabajo y calendario de actividades.

¡¡A PARTIR DE AHORA, SU CAMINO ESTÁ INICIADO!!





Golden Quality®

APOYO

¿QUÉ ESTÁS ESPERANDO?

- INVOLUCRATE DESDE AHORA .
- SIGUE EL SISTEMA, NO LO CUESTIONES.

!!! LA OPORTUNIDAD ES AHORA
Y EL LUGAR ES AQUÍ !!!





Golden Quality.®

MUCHAS GRACIAS