



FORMACION BÁSICA BABIES

MODULO 2. USAR, LLEVAR Y HABLAR

MODULOS DE LA ESCUELA DE FORMACION



- MODULO 1 → La Empresa y Los Productos
- MODULO 2 → Usar, Llevar y Hablar
- MODULO 3 → Herramientas
- MODULO 4 → Plan de Marketing

REQUISITOS PARA GRADUARSE



1. ASISTIR A TODOS LOS MÓDULOS DE FORMA PUNTUAL Y HASTA EL FINAL
2. HACER LOS CURSOS ONLINE





Testimonio breve del orador

Acabo de empezar...¿Qué hago?



PASO 1: UTILIZA LOS PRODUCTOS

Porque....

- .-Obtienes resultados
- .-Obtienes confianza
- .-Obtienes seguridad
- .-Obtienes facilidad para vender

¿Qué productos?

Todos los que tu economía te permita.

Añade cada mes un producto nuevo, producto que no usas es producto que no vendes

EL EJEMPLO VENDE MAS QUE LAS PALABRAS



People who use Herbalife® Formula 1 twice a day as part of a healthy lifestyle can generally expect to lose around half a pound to 1 pound per week.

Acabo de empezar...¿Qué hago?



2. LLEVA LA MARCA

Te conviertes en un anuncio ambulante.

Te das a conocer como Distribuidor de Herbalife.

Cada vez más personas buscan Herbalife, no seas agente secreto de la marca.



Acabo de empezar...¿Qué hago?



3. HABLA CON LA GENTE

- Primero habla con la gente que conoces. (La mayoría de distribuidores entraron por ser del círculo de influencias de un distribuidor)
- Utiliza las herramientas de venta para hablar con los que no conoces.
- Habla sobre los productos y la oportunidad de negocio.



TU HISTORIA ES TU TARJETA DE VISITA PERSONAL



- Las Historias de Producto son la mejor manera de atraer posibles clientes si has controlado tu peso, mejorado tu tono de piel o si has conseguido estar más activo.
- Las historias de producto te ayudarán a continuar fortaleciendo y reforzando la marca Herbalife además de servirte de gran apoyo a la hora de vender productos a posibles clientes y/o de ofrecer la Oportunidad de Negocio Herbalife. Cada historia que cuentes a un nuevo cliente, referido o conocido ayudará a mejorar la confianza de ellos en el producto y en la empresa.
- Las mejores historias son las que son verdad y contienen emociones reales, así que no copies historias de otra persona, ni inventes. Crea la tuya propia y muestra también las de otros compañeros.
- Se un producto del producto.



TU HISTORIA ES TU TARJETA DE VISITA PERSONAL



COMO CONTAR TU HISTORIA

- Soy XX y tengo XX años.
- Hace xx meses/años me sentía...
- Conocí Herbalife a través de...
- Empecé a notar...
- En estos meses/años he controlado...
- Te gustaría probarlo 3 días? (y te callas)

Acompaña tu testimonio con tu foto de antes.

Para hablar del negocio, después del testimonio de producto, añade cuál es tu profesión actual o antigua, cuánto ganaste el primer mes y cuánto el último, y apóyate de otros testimonios si estás comenzando.

LO QUE PUEDES Y NO PUEDES DECIR



PUEDE:

- ✓ Incluir un control de peso asociado con un cambio en el estilo de vida. Incluir los productos de Herbalife dentro de una dieta variada y equilibrada junto con un aumento de la actividad física.
- ✓ Referirse a un control de peso de no más de 1 Kg por semana.
- ✓ Utilice fotos de antes y después. Asegúrese que las fotos representen algo razonable;
- ✓ Hable sobre todo del estilo de vida en su Historia, no solo del control de peso.

NO PUEDE:

- ✓ Decir que el control de peso es solamente gracias a los productos de Herbalife;
- ✓ Usar las palabras “antes” y “después” junto a las fotos. Utiliza “yo solía” y “ahora...”
- ✓ Usar fotos que muestren una exagerada perdida de peso;
- ✓ Dar cualquier tipo de garantía de control de peso. Cada uno es diferente, con lo que los resultados individuales pueden variar;
- ✓ Decir “energía” (Siempre referirse a “estar activo”)

Acabo de empezar...¿Qué hago?



4. ASISTE A LAS FORMACIONES

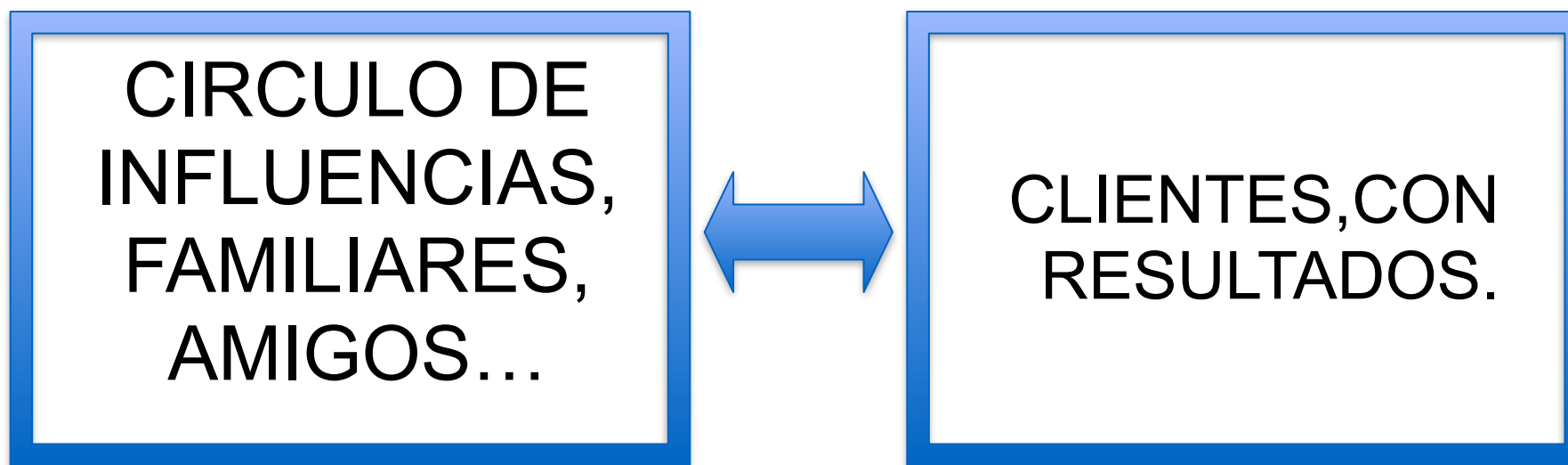
Es muy importante recibir la formación necesaria para arrancar tu negocio e ir avanzando, además de recibir la inspiración de otras personas que ya lo han conseguido.



VENTA Y PATROCINIO



¿DE DONDE VIENE UN % MUY ALTO DE LAS PERSONAS QUE DECIDEN SER MIEMBROS DE HERBALIFE Y ACABAN SIENDO DISTRIBUIDORES CON GRAN PRODUCCIÓN?





CÍRCULO DE INFLUENCIA: AMIGOS, FAMILIARES Y CONOCIDOS

QUE HACEMOS CON LOS CONOCIDOS... INAUGURACION DE NEGOCIOS



¿QUE ES?

UNA FIESTA EN UNA OFICINA O CASA DONDE DAS A CONOCER A TODOS TUS CONOCIDOS Y CIRCULO DE INFLUENCIAS QUE ESTAS HACIENDO ESTE NEGOCIO .

¿PARA QUE SIRVE?

INFORMAR A LOS CONOCIDOS, EVITAR CRITICAS, REALIZAR PRIMERAS PRACTICAS, OBTENER REFERIDOS DE TU CÍRCULO DE INFLUENCIAS, SI ALGUN DÍA BUSCAN HERBALIFE, TE BUSCARÁN



(Guión de llamadas para inauguración colgado en www.soportenacional.com. Ver caso práctico)

QUE HACEMOS CON LOS CONOCIDOS... ¿LISTA 300?



HAZ UNA LISTA CON TODOS TUS CONOCIDOS Y CIRCULO DE INFLUENCIA.

¿A QUE PERSONAS INVITAR? A TODAS LAS PERSONAS QUE CONOZCAS.

FAMILIARES:

- ✓ Padres.
- ✓ Hijos.
- ✓ Hermanos.
- ✓ Abuelos.
- ✓ Tíos.
- ✓ Primos.
- ✓ Sobrinos.
- ✓ Cuñados.

✓ CONOCIDOS:

- ✓ Compañeros de trabajo.
- ✓ Compañeros de estudio.
- ✓ Todo el mundo a quien le compras cualquier cosa.
- ✓ Empleados / Jefes.
- ✓ Compañeros de deporte.
- ✓ Gente de hola y adiós.

✓ AMIGOS:

- ✓ Tuyo.
- ✓ De tus familiares
- ✓ Padres y hermanos de tus amigos



**OBJETIVO: CONSEGUIR ENTRE 15-20 PERSONAS COMO MÍNIMO QUE QUIERAN
PROBAR SIN COMPROMISO EL PACK DE 3 DÍAS**

CÍRCULO DE INFLUENCIA



UTILIZA LA LISTA PARA:

- LLAMADAS DE PRACTICAS PARA ESTUDIOS Y **QUE PRUEBEN EL PACK DE 3 DÍAS**
- INVITAR A LA INAUGURACION DE NEGOCIO.
- REGALAR TALLERES DE CUIDADO FACIAL
- INVITAR A PRESENTACIÓN DE NEGOCIO

El objetivo es comenzar tus primeras prácticas para aprender y obtener referidos.

CONSEGUIR CONTACTOS



HERBALIFE NATURAL

HERBALIFE NATURAL



- USA los productos en público.
- LLEVA la marca encima: chapa, ropa, mochila, coche, etc.
- HABLA con la gente que te pregunte o PROVOCA tú mismo las preguntas.
- Lleva siempre a mano tarjetas personales.
- Conviértete en un experto contador de historias, a ser posible con fotos.
- Además de dar tu tarjeta, siempre coge el nombre y teléfono de la persona.
- Aprovecha cada ocasión: al comprar, al echar gasolina, en la cola del banco, etc.
- **El paquete de prueba de 3 días es una herramienta muy sencilla para provocar interés.**
- **Esto es algo para añadir a cualquier MDO, pero no como MDO único**



CONSEGUIR CONTACTOS



REFERIDOS

REFERIDOS



- CONSEGUIR MAS CLIENTES A TRAVÉS DE OTRAS PERSONAS:
 - De clientes satisfechos
 - En la evaluación de bienestar
 - En los talleres de cuidado facial
- TE PERMITIRÁ TENER UN NEGOCIO SOSTENIBLE Y TENER SIEMPRE LA AGENDA LLENA.
- PIDE LOS REFERIDOS SIEMPRE ANTES DEL CIERRE DE VENTA .
- ES MÁS IMPORTANTE CONSEGUIR REFERIDOS QUE CERRAR VENTAS. LOS REFERIDOS TE ASEGURARÁN NUEVOS CLIENTES Y DISTRIBUIDORES.
- 20 REFERIDOS = 1 CLIENTE NUEVO
OBJETIVO: 7 REF. X PERSONA (ESTUDIO O TALLER)



CONSEGUIR CONTACTOS



TALLER DE CUIDADO FACIAL

¿A QUIEN INVITAR?

Conseguir asistentes resulta sencillo:

- Habla con tu círculo de influencia
- Invita a las personas a las que has hecho un estudio corporal
- Asegúrate de usar los productos de cuidado para la piel para poder explicar lo fantásticos que son



CONSEGUIR CONTACTOS

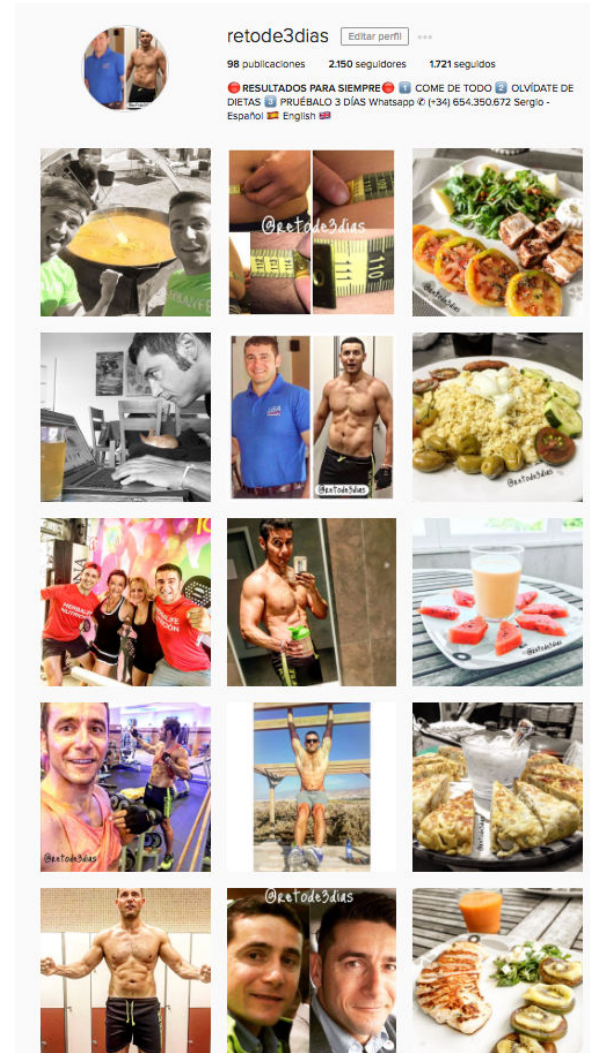
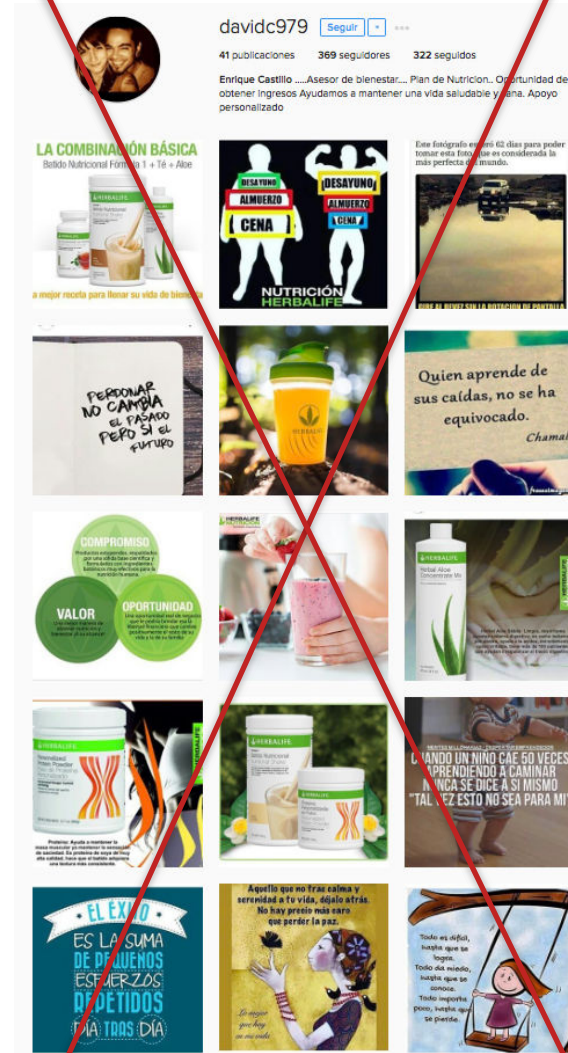


REDES SOCIALES

Antes de empezar a publicar en las redes, revisa la normativa de Herbalife sobre las redes sociales en el enlace colgado en www.soportenacional.com



- No hagas SPAM: mandar mensajes masivos sin haber construido una relación previa
- Da Likes y comenta las publicaciones de los demás perfiles
- Mantén tu muro atractivo con fotografías de calidad
- Las personas quieren conocerte a ti, NO HERBALIFE
- Sé consistente, publicad a diario
- Haz stories para que te conozcan mejor
- Crea interacción
- Revisa qué publicaciones, con las estadísticas, tienen más interacción y crea contenidos similares



¿POR QUE UN CONTACTO DECIDE CONVERTIRSE EN CLIENTE?



- » TRATO PERSONAL Y TIEMPO QUE LES DEDIQUES
- » TU IMAGEN PERSONAL Y TU RESULTADO
- » LA FORMA EN LA QUE TRASMITES
- » SEGURIDAD EN EL PRODUCTO A LA HORA DE HABLAR
- » QUE PUEDAN PROBAR EL RESULTADO Y VER QUE LES FUNCIONA...(PACK DE 3 DIAS o PRUEBAS DE PRODUCTO)
- » CREDIBILIDAD
- » EL SERVICIO QUE LE DES



Asiste a todos los eventos, rodeáte de gente positiva, toma el producto correctamente a diario, trabaja duro y con la mejor actitud y podrás rebatir todas las opiniones sin ningún esfuerzo.

Puedes acceder a todos los documentos que necesitas en...

interlife.es/duplicacion





RESUMEN DEL MÓDULO

- TOMAR LOS PRODUCTOS DE FORMA PROFESIONAL
- SER EL PRODUCTO DEL PRODUCTO
- CONSEGUIR EL MEJOR RESULTADO POSIBLE Y MONTARLO EN FOTO
- APRENDER A CONTAR TU HISTORIA
- CÓMO GENERAR CONTACTOS ILIMITADOS



TAREAS PROPUESTAS

- GRABA TU HISTORIA EN VIDEO DE 2-3 MINUTOS CON LA ESTRUCTURA ADECUADA:
 - PRESENTACIÓN
 - CÓMO TE SENTÍAS
 - CÓMO CONOCISTE HERBALIFE
 - QUÉ RESULTADOS TUVISTE LA PRIMERA SEMANA
 - QUÉ RESULTADO HAS LOGRADO EN TOTAL
 - CIERRE
- SÚBELO AL GRUPO



PRÓXIMA SEMANA

MÓDULO 3: HERRAMIENTAS