

CÓCTEL

El cóctel es una presentación de la Oportunidad de Herbalife, donde se recibe a los invitados con aperitivos y bebidas. Se recomienda ofrecer comida “normal” como tortilla de patatas, jamón, lomo, queso, aceitunas, frutos secos, etc y de beber refrescos, cerveza, agua.

El objetivo es que el invitado se sienta cómodo y relajado. Y pueda estar atento a toda la presentación.

Debes mantener un ambiente amistoso en todo momento. Y contestar todas las objeciones que te planteen con la fórmula que ya has aprendido.

La presentación debe durar entre 45-50'. No más. Lo importante se va a tratar justo después, en el cóctel.

EJEMPLO DE AGENDA

- 16:00-18:00: Preparación de los aperitivos y de la sala
- 18:00-18:30: Recepción de invitados. Se les ofrece algo de comer y de beber y se les invita a sentarse
- 18:30-18:45: Inicio y Presentación del Orador. Datos de la empresa
- 18:45-19:00: Productos y Oportunidad de Negocio
- 19:00-19:15: Historias de Producto y de Negocio
- 19:15-20:30: Inicio del Cóctel
- 20:30-21:00: Despedida y limpieza de la sala

En el cóctel es cuando vas a conectar unas personas con otras, presentándolas. Debes hablar con todos los invitados y preguntarles: “¿Qué es lo que más te ha gustado?”. La respuesta te dará indicios de qué es con lo que la persona quiere empezar: el negocio o los productos.

Debes agendar una fecha lo más inmediata posible, no más de 24-48h, para formalizar el carnet de Herbalife, ya sea para negocio o para productos.

También debes arrancar el compromiso de que la persona asistirá al próximo evento.

Ten en cuenta que los invitados tardan entre 2-5 presentaciones en tomar la decisión. Ten paciencia.