

ETAPAS DE UNA ENTREVISTA

(HAY QUE USAR LA LOGICA, EL CORAZON Y EL VALOR)

ANTES DE LA ENTREVISTA DEBE HABER PROBADO EL PRODUCTO A TRAVES DE UN FACIAL O UNA CLASE DEL CUIDADO DE LA PIEL

- 1- **ABRIR** = DESARROLLA LA RELACION, ROMPER EL HIELO Y EXPLICALO DE LO QUE VAN A ESTAR HABLANDO Y EL TIEMPO QUE LES TOMARA (ESO ES ESTABLECER LA AGENDA DE LA ENTREVISTA, QUE ES EL ORDEN DE COMO SERA.)
- 2- **EXPLORAR** = PREGUNTAS DE LA HOJA DE LA ENTREVISTA, QUE LA ANIMEN A HABLARTE DE SUS METAS. PROFUNDIZA Y CONFIRMA QUE LA ENTIENDAS.
- 3- **COMPARTIR** = EXPLICAR EL PLAN DE MERCADEO DE ACUERDO A SUS NECESIDADES (LA INFO. ESTA EN LA HOJA DE LA ENTREVISTA) PROVOCA EN ELLA UNA REACCION A TUS PREGUNTAS.
- 4- **INVITAR** = LA INVITAS Y ANIMAS A DECIDIR ENTRAR A LA CO. Y ESPERAS CALLADA.
- 5- **CERRAR** = SI ESTA DE ACUERDO, COMIENZAS A LLENAR EL ACUERDO U HOJA DE INFORMACION Y PIDES LA FORMA DE PAGO.

LAS OBJECIONES SON DUDAS Y TEMORES SIN RESOLVER, QUE NECESITAN MAS INFORMACION PARA CONVENCERSE. LA OBJECION POR LO GENERAL LA RAZON POR LO CUAL DEBE ENTRAR. LAS OBJECIONES PUEDEN SURGIR EN CUALQUIER MOMENTO DE LA ENTREVISTA, DETENTE Y RESUELVELAS.

SI TU CREES QUE ELLA ESTA LISTA PARA HABLAR DE INVENTARIO, CONTINUA; SI NO, DEJA QUE SE LO EXPLIQUEN EN EL ADIESTRAMIENTO. SI ELLA TE PREGUNTA SI TIENE QUE INVERTIR, PUEDES DECIRLE:
"HAY DIFERENTES NIVELES DE INVENTARIOS DE ACUERDO A TUS POSIBILIDADES, EN EL ADIESTRAMIENTO TE EXPLICARAN LOS DETALLES"

SI DECIDE NO ENTRAR:

- 1- OFRECERLE UN REGALO SI TE REFIERE A ALGUIEN QUE SEA UN BUEN PROSPECTO.
- 2- LLENA LA HOJA DE LA OPINION DEL PLAN DE MERCADEO
- 3- DILE QUE TE ENCANTARIA MANTENERLA COMO CLIENTA

PROXIMO PASO DESPUES DE RECLUTARLA:

- 1-COMUNICARSELO A TU DIRECTORA
- 2-INTEGRARLA AL PROXIMO PASO (REUNION DE ÉXITO, ADIESTRAMIENTOS)
- 4-TIENE QUE VER UNA CLASE DE BELLEZA
- 5-HACER SU PEDIDO DE INVENTARIO Y PROGRAMAR SU DEBUT EMPRESARIAL

LAS 5 NECESIDADES BASICAS POR LA QUE LA GENTE ENTRA A MARYKAY:

- 1- DINERO
- 2- SATISFACCION PERSONAL
- 3- RECONOCIMIENTO
- 4- SENTIDO DE PERTENENCIA
- 5- AUTOREALIZACION