

Cómo Vencer las Objeciones de Reclutamiento

Una objeción es sólo una señal de interés; trátalas como preguntas que esperan ser contestadas. Escucha atentamente, calmado, y ponte de su parte: “Te comprendo, yo pensaba igual, pero descubrí que...” Muchas veces te darán varias excusas, pero en la inmensa mayoría de los casos, la razón real es **miedo**. Ayúdalo a vencerlo.

No me gusta cobrar - “¡Te entiendo, a mí tampoco! Pero como no fiamos, no hay que llamar a nadie para cobrarle. Aceptamos Visa, MasterCard, *lay away* y hasta cheques post datados, y si no tienen el dinero, preguntamos para cuándo quieren los productos.”

No sirvo para vender - “¡Yo tampoco! ¿Pero sabes qué? Nosotros no somos vendedores, somos Consultores de Belleza. Lo que hacemos es presentar los productos y, ¡ellos se venden solos!”

Me da miedo pararme a hablar al frente de un grupo.” o “Soy muy tímida - “Te entiendo perfectamente. A mí me pasaba igual, pero luego de recibir mi adiestramiento, empecé con una amiga, sentándome al lado de ella, y luego aumenté a dos... a tres... Y cuando vine a ver, se me fue el miedo. ¡Es increíble cómo se crece en este negocio!”

No tengo tiempo - “Las personas ocupadas son las mejores para Mary Kay. Por lo general son personas con metas, organizadas, y logran más en el poco tiempo que tienen disponible. Si tu jefe te ofreciera \$300 extra a la semana por trabajar 4 horas adicionales, ¿podrías?”

Tengo niños pequeños - “¡Qué bien! Te va a encantar poder programar tus propias horas. Además, sé que tus hijos serán tu mejor razón para querer progresar”

Tengo que consultarlo con mi esposo - “Entiendo perfectamente que un hombre que quiere a su esposa se preocupe por su futuro. Pero dime, si fueras a decidir tú sola, ¿qué harías? ¡Fantástico! ¿Qué te parece si nos reunimos los tres para yo poder contestar cualquier duda que él tenga? También te puedo prestar este DVD- *Imagina las Posibilidades* - para que él lo vea. Aunque me imagino que te va a decir que hagas lo que tú quieras...”

No tengo dinero - “Te entiendo. O sea, que necesitas dinero. Por eso te ofrezco esta oportunidad. \$136 no van a cambiar tus circunstancias, pero sí pueden cambiar tu vida.”

No conozco mucha gente - “¿Conoces a cinco personas? Eso es todo lo que necesitas. Una persona te lleva a la otra. Además, en el adiestramiento te enseñaremos cómo hacer contactos, y hasta te daremos los diálogos para usar. Esta será una oportunidad fantástica para conocer gente.”

Conozco a alguien que estuvo en Mary Kay y le fue mal - ¡Qué pena! Sin embargo hay más de un millón y medio de personas alrededor del mundo que ¡les está yendo de maravilla! Si te adiestras y pones en práctica lo aprendido, ¡no hay forma de que pueda irte mal!”

Éste no es el mejor momento, tengo que esperar - “Te comprendo, pero ¿sabes lo que he descubierto? El momento ideal no existe. Si te dijera: “Cuando todas las luces estén verdes, salgo para mi casa”, jamás lo haría, ¿verdad? Tengo que salir e ir bregando con los obstáculos en el camino. Además, he visto que cuando uno actúa, las circunstancias cambian.”

Tengo que pensarlo - “Muy bien. ¿Puedo preguntarte “en qué” para ayudarte? Creo que una persona inteligente como tú, puede tomar una decisión en 24 horas. Si se te hace difícil dormir esta noche, sabrás que es la decisión correcta. Tú no perderías sueño por algo que no fuera importante, ¿verdad? Te llamaré mañana.”

Siempre muéstrale a tu prospecto por qué **ahora** es el **mejor momento** para empezar: ofertas, bonos, premios, concursos, Navidad, San Valentín, Madres, etc. Si tú estás convencido de que la oportunidad que le estás ofreciendo es buena para él, lo proyectará. Esto más que nada, lo convencerá.

Pero recuerda, que aunque le ofrecemos la oportunidad a todo el mundo, definitivamente, Mary Kay no es para todo el mundo, así que no te desanimes por los que dicen “no”. Recuerda que no es a ti a quien están diciendo que no, sino a sí mismos. Además, hay una ley de promedios: **Mientras más “no” recibas, más cerca estás de un “sí”.**