

El *Plan* de reclutamiento de cuatro puntos

Lascitas ofrecen el mejor lugar para encontrar integrantes de equipo potenciales. A medida que trabajes y hagas crecer tu negocio, el plan de reclutamiento de cuatro puntos —desarrollado personalmente por Mary Kay Ash— será una herramienta importante que querrás recordar.

Aquí te damos cuatro pasos fáciles, que pueden ayudarte a salir de cada cita con integrantes de equipo potenciales o con referencias.

1. Antes de cada clase del cuidado de la piel y preestreno de colección, pregunta a la anfitriona: “¿Quién viene hoy que pudiera estar interesada en hacer lo que hago?”
2. Presenta tu historia personal del corazón y de manera entusiasta en cada clase del cuidado de la piel y preestreno de colección. Comparte por qué comenzaste tu negocio Mary Kay y lo que este significa para ti.
3. Selecciona al menos a una persona en cada clase del cuidado de la piel y preestreno de colección y ofrécele la oportunidad Mary Kay. Querrás sembrar semillas dando a las invitadas el programa en audio Algo Más para que la escuchen en casa, y luego reuniéndote con ellas para decirles más sobre la oportunidad Mary Kay.
4. Ofrece a la anfitriona un obsequio especial por cualquier persona que ella sugiera y que se haga Consultora de Belleza Independiente. No olvides ofrecerle a tu anfitriona la oportunidad de negocios.