

TALLER DE LLAMADAS

1. Arma tu lista de conocidos + Expandela semanalmente

¿A quién conoces que le encante la comida casera, que le gustaría ahorrar tiempo o tener ingresos adicionales?
 Abajo presentamos una lista que te ayudará a trabajar tu memoria para llenar tu lista de contactos. Revisa tu teléfono y grupos de redes sociales para tener ideas de quien contactar primero.

Esta lista inicial es muy importante para empezar, añade personas semanalmente a tu lista. Anotalo todo en tu agenda para mantener tu horario organizado con las invitaciones y demostraciones. Cuando vayas llenando tu calendario con tus primeras citas, descarga y compártela con tu Team Leader y Branch Manager.

Amigos	Familia	Conocidos de:	Hobbies
Mejor amigo Amigos del colegio Amigos de la Universidad Amigos en línea Padrino Madrina Damas de honor Vecino Vecina Compañeros de trabajo Amigos de la Iglesia Otros	Madre Padre Hermana Hermano Abuela Abuelo Tia Tio Cuñado Cuñada Suegro Suegra Sobrino Sobrina Prima Otros	Peluqueria Manicurista Uber Amante de los gatos Amante de los perros Restaurantes Contador Trabajo Facebook Twitter LinkedIn Gimnasio Otros	Navegación Clubs de lectura Fútbol Baseball Otros

Gente que tu conozcas _____
 Gente que ellos conozcan _____
 Gente que todavía no conoces _____



TALLER DE LLAMADAS



2. Completa la información de tu Lista de contactos

Usa esta tabla para escribir los nombres y grupos de tu lista, cuando sera la demo y su número.

GRUPO	NOMBRE	DEMO	TÉLEFONO
AMIGOS			
FAMILIA			
CONOCIDOS			
HOBBIES			

TALLER DE LLAMADAS

4. Pasos para una llamada efectiva. Es importante conocer a tu cliente. ¿Por qué crees que necesita el Thermomix? Resalta este aspecto en tu llamada.

Paso 1

Resalta de manera positiva por qué lo estás llamando.



Paso 2

Explica que estas en un proyecto.



Paso 3

Pedir su opinión.

Paso 4

Pedir ayuda.

TIPS PARA EL ÉXITO

Sugerimos evitar:

- NO** hablar de Thermomix directamente
- NO** hablar sobre lo que hace
- NO** hablar del precio por teléfono
- NO** mencionar que estoy vendiendo
- NO** mencionarla palabra DEMO

Nuestro mejor secreto es brindarles una experiencia.

¡NO VENDEMOS EL PRODUCTO POR TELÉFONO!