

# Acelerador de Reuniones

(Como Acelerar y Efectivizar Tus Reuniones)

---



## **Acelerador de Reuniones**

# **Acelerador de Reuniones**

(Como Acelerar y Efectivizar Tus Reuniones)

---



## ***Acelerador de Reuniones***

# **Acelerador de Reuniones**

(Como Acelerar y Efectivizar Tus Reuniones)

---

Estoy muy contento de que hayas tomado el importante paso de unirme a nuestra familia, como te había prometido, aquí están algunas maneras de invitar más efectivas.

## **Tengo buenas noticias y tengo malas noticias.**

Voy a empezar con lo malo, probablemente has ido por ahí y hayas hecho el ridículo en la forma en que presentaste la oportunidad. No te preocupes. Todos hemos hecho eso. El mejor enfoque es perdonarte y olvidarlo. No podemos hacer sobre lo que ya pasó, excepto aprender.

La buena noticia es que, a partir de hoy, los resultados pueden cambiar. Conseguir que alguien se comprometa a echar un vistazo a tu oportunidad de negocio es una habilidad. Es una habilidad que puede ser aprendida por todos y cada uno de ustedes y que se puede enseñar a cada persona en su negocio.

La gente necesita lo que ofrecemos, pero hemos sido entrenados a bloquear las oportunidades en casi todas sus formas. Nuestro trabajo es ayudar profesionalmente a sobre pasar esa resistencia y/o por lo menos a ayudarles a entender qué es lo que hacemos.

Voy a enseñarte un proceso probado de 8 pasos para hablar con tus potenciales clientes o socios. Cuando hayamos terminado, verás lo fácil que es poner este proceso para trabajar rellenando una hoja de trabajo de invitación personalizada para cada uno de tus clientes potenciales y luego seguir el proceso paso a paso.

Hay un par de cosas antes de empezar...

Ten en cuenta que este programa va a estar centrado en conseguir que una persona revise algún tipo de material adicional para entender mejor la oportunidad, y por los material adicional me refiero a un DVD, CD, revista, página web, etc. No está diseñado específicamente para invitar a eventos o reuniones. Esto es un proceso ligeramente diferente. Por ahora, si te centras en conseguir que las personas revisen la oportunidad con una herramienta de prospección, encontrarás que lograr que la gente asista a un evento de cualquier tipo es mucho más fácil y natural.

Lo que yo te voy a enseñar en este programa está diseñado para hacerlo por teléfono o cara a cara. No es para ser utilizado con mensajes de texto, correo electrónico o cualquier otro medio de comunicación de este tipo. Por teléfono o cara a cara. Así es como funciona esto.

Vamos a empezar por revisar cada uno de los ocho pasos, luego vamos a ponerlos juntos al final y te mostraré cómo funciona todo.

# Acelerador de Reuniones

(Como Acelerar y Efectivizar Tus Reuniones)

---

## Paso 1 No Tienes Tiempo

Este es psicológico, pero la gente se siente más atraído por una persona que está ocupada y que tiene cosas que hacer. Si comienzas cada llamada o conversación cara a cara con la sensación de que no tienes tiempo, tus invitaciones serán más cortas, habrá menos preguntas y a su vez la gente va a respetarte mucho más.

Aquí están algunos ejemplos "de prisa":

Para los prospectos de mercado caliente:

- "No tengo mucho tiempo para hablar, pero era realmente importante localizarte"
- "Tengo un millón de cosas por hacer, pero me alegro de haberte encontrado"
- "Estoy justo saliendo, pero necesitaba hablar contigo de un tema muy rápido"

Para los prospectos de mercado frío:

- "Ahora no es el momento para hacer esto, me tengo que ir, pero..."
- "Estoy de apuro, pero ..."

**Como generar el mensaje?** Configurar el tono con cierta urgencia.

## Paso 2 Alaga al Prospecto

Esto es importante. El elogio sincero (y debe ser sincero) abre la puerta a la comunicación real y hará que el prospecto esté mucho más receptivo a escuchar lo que tienes que decir.

Estas son algunos ejemplos de muestra elogio:

Para los prospectos del mercado caliente:

- "Has alcanzado un gran éxito y yo siempre he respetado la forma en que has hecho negocios."
- "Siempre has sido un gran apoyo de mí y lo agradezco mucho."
- "Eres una de las personas más centradas que conozco y yo siempre he admirado eso de ti."
- "Eres la más (o una de las más importantes) personas en mi vida y realmente confío en tus instintos."
- "Tienes una mente increíble para los negocios y puedes ver cosas que otros no ven."
- "Estaba pensando... que eres de las personas más intuitivas que conozco? Y pensé en ti".
- "Eres una de las personas más positivas y activas que he conocido."
- "Algunas personas son muy cerradas que se limitan ante oportunidades, pero yo siempre he admirado el hecho de que tú estás abierto a ver las cosas nuevas."

# Acelerador de Reuniones

(Como Acelerar y Efectivizar Tus Reuniones)

- "Necesito a alguien que revise y me dé su opinión sobre algo que me interesa y absolutamente nada se pasa de ti."
- "Eres una de las personas que conozco más (conscientes de la salud / clara del bienestar emocional / financieramente inteligente / etc.) y yo siempre he respetado eso de ti."
- "Eres una de las personas más inteligentes que conozco y realmente confía en su juicio. "
- "Durante el tiempo que te conozco siempre he pensado que eres el mejor en lo que haces."

Para los prospectos del mercado frío:

- "Me /nos has brindado algunos de los mejores servicios que alguna vez he / hemos recibido."
- "Eres muy (una característica). ¿Puedo preguntarte que haces para ganarte la vida? "
- "Usted ha hecho de esto una experiencia fantástica."

La clave para el cumplido es que debe ser sincero. Encuentra algo que se puede elogiar del tu prospecto y hazlo.

## Paso 3 Haga la invitación

En esta situación, un modelo invitación no sirve para todos. He proporcionado una lista de enfoques directos que vas a utilizar cuando se está hablando de una oportunidad para ellos específicamente, Enfoques indirectos que vas a utilizar para pedir ayuda o consejo y enfoques Súper indirectos que se utilizarán para preguntar a la gente si conocen otras personas que puedan estar interesadas.

La mayoría de la gente utiliza un enfoque directo para todos sus prospectos. Por lo general, es algo como esto "Encontré una manera de cómo ganar dinero fácilmente, déjenme que te cuente como es. Bla, bla, bla." Yo entiendo la pasión, pero en realidad... ¿Quién va a emocionarse de eso?, a menos que están recibiendo la llamada de una persona que ya lo está haciendo y lo puede demostrar.

Un profesional en nuestro negocio utiliza los enfoques indirectos y Super indirectos mucho más, pero eso no significa que los enfoques directos no tienen un lugar importante.

Enfoque directo (y recuerda, que ya has hecho los pasos 1 y 2)

Para mercado caliente:

- "Cuando me dijiste que **(buscabas un ingreso adicional o cualquier comentario que nos haya hecho)** era en serio o estabas bromeando? (Espere la respuesta). Excelente! Creo que he encontrado una manera para que lo consigas / resolver el problema / a que esto suceda / etc. "

**(Esto es para situaciones en las que conoces un área de su insatisfacción)**

- "Creo que he encontrado una manera para realmente poder incrementar nuestro flujo de efectivo"
- "He encontrado algo que realmente necesitas ver"

# Acelerador de Reuniones

(Como Acelerar y Efectivizar Tus Reuniones)

---

- "Estoy lanzando un nuevo negocio y quiero realmente que te tomes un tiempo para verlo"
- "Cuando pensé en las personas que podrían generar un buen ingreso extra con un negocio que he encontrado, pensé en ti"
- "¿Sigues buscando un trabajo (o un trabajo diferente?). He encontrado una manera para comenzar un gran negocio sin todos los riesgos".
- "Si te dijera que hay una manera de aumentar tus ingresos sin poner en peligro lo que estás haciendo en este momento, ¿estarías interesado?"
- "Me he asociado con una empresa que se está abriendo / está expandiendo en el área donde vives"
- "He encontrado algo emocionante y tú eres una de las primeras personas en las que he pensado"
- "Cuando pensé en la gente de calidad con la que me gustaría mucho trabajar pensé en ti. ¿Estarías dispuesto a escuchar lo que estoy haciendo? "
- "Déjame preguntarte algo... ¿Estarías abierto a tener una fuente de ingresos adicional?"
- "Déjame hacerte una pregunta, en confianza. Si hubiera un negocio en el que podrías empezar a trabajar a tiempo parcial desde tu casa que podrían reemplazar tus ingresos a tiempo completo, te interesaría? "
- "Como ustedes saben he sido (insertar ocupación), pero debido a factores (negativos) he decidido diversificar mis ingresos. Después de considerar mis opciones, he identificado la mejor manera para que esto ocurra".
- "Encontré un negocio emocionante, y creo que tú y yo podríamos hacer algo especial. "

O podrías intentar el acercamiento impactante utilizado con gran efecto por Randy Gage:

- "Con sus habilidades, podrías ganar \$ 10,000 al mes en un negocio que Acabo de empezar". Esto funciona bien cuando eres respetado por el prospecto.

He usado esta con gran éxito cada vez "Esta es la llamada que has estado esperando toda tu vida".

## Para el mercado frío:

"¿Alguna vez has pensado en incrementar tus ingresos?"

"¿Mantienes opciones abiertas de generar ingresos?" (viejo pero bueno)

"¿te gustaria hacer lo que estás haciendo ahora para el resto de tu vida?"

Puedes seguir cualquiera de estas líneas para el mercado frío o cualquier variación con lo siguiente:

**"Tengo algo que podría interesarte. Ahora no es el momento de entrar en detalles, pero ... "**



# **Acelerador de Reuniones**

(Como Acelerar y Efectivizar Tus Reuniones)

---

## **Enfoque Indirecto**

El enfoque indirecto es otra herramienta poderosa para ayudar a la gente a sobrepasar su resistencia inicial y entender la oportunidad. Es la mejor opción. Este enfoque es poderoso cuando recién inicias y es simplemente pidiendo a la gente ayuda, consejo u orientación.

Utilice este enfoque ampliamente y con gran éxito cuando empecé. Debido a mi falta de credibilidad, no podía conseguir mucho éxito con un enfoque directo, así que aprendí humildad y trabajar con el ego del prospecto. Funcionó muy bien y yo todavía lo utilizo de vez en cuando en la actualidad.

### **Para mercado caliente:**

- "Acabo de empezar un nuevo negocio y tengo un miedo terrible. Antes de empezar quiero practicar con alguien amable. ¿Te importaría ayudarme a practicar?"
- "Estoy por empezar un negocio que puedo hacerlo desde mi casa. ¿Me ayudarías a revisarlo y ver si es tan bueno como yo lo veo?"
- "He encontrado una empresa con la que estoy muy entusiasmado, pero ¿yo qué sé? Tú tienes más experiencia. ¿Podrías revisarlo quiero saber tu opinión y si estoy haciendo el movimiento correcto?"
- "Un amigo me dijo que lo mejor que podía hacer al iniciar un negocio es que la gente que respeto pueda echar un vistazo y me den alguna orientación. ¿Estarías dispuesto a hacerlo por mí?"

### **Para las personas negativas y cínicas**

- "He empezado un negocio y realmente necesito a alguien que me ayude a entenderlo. Nada se te pasa. ¿Estarías dispuesto a revisarlo?"

### **Para el mercado de frío:**

He encontrado que los enfoques anteriores no funcionan muy bien porque en realidad no tiene mucho sentido mostrar esto con respeto por alguien que acabas de conocer. Directo y Super indirecto trabajan mejor para el mercado frío.

## **Super-indirectos**

Enfoques Super-indirectos son increíblemente poderosos y se los puede utilizar en una serie de niveles psicológicos. Este es un enfoque en el que se le pide al prospecto si conocen a alguien que pudiera beneficiarse de un negocio. Yo uso este enfoque todo el tiempo con gran éxito.

### **Para mercado caliente:**

- "Tengo claro que el negocio en el que estoy no es para ti, pero quería preguntarte, ¿si conoces alguien ambicioso, que le motive el tener un ingreso extra y que le entusiasme la idea de añadir un mayor ingreso de dinero en efectivo?"
- "¿A quién conoces que podrían estar buscando un negocio sólido que podía hacerlo desde casa?"

# **Acelerador de Reuniones**

(Como Acelerar y Efectivizar Tus Reuniones)

---

● "¿A quién conoces que se haya visto afectado en su trabajo y podría estar buscando una manera de la incrementar sus ingresos?"

● "¿Conoces personas pilas que viven en \_\_\_\_\_? ¿Sí? Excelente. ¿Me puedes dar sus nombres y correo electrónico si lo tiene? Tengo un negocio en expansión en esa zona y quiero ver si piensan que será un éxito allí".

● "¿Conoces a alguien en la búsqueda de empleo en serio?"

● "Yo trabajo con una empresa que está en expansión en nuestra ciudad y estoy buscando algunas personas pilas que puedan estar interesados en algo de flujo de ingresos extra. ¿Conoces a alguien que podría encajar en esa descripción? "

En la mayoría de los casos, van a pedir más información antes de darnos los nombres (detrás de esa solicitud esta la curiosidad y la intriga de si esto podría ser para ellos... pero no van a admitirlo todavía). Cuando te piden más información primero, simplemente responder así.

● "Tiene sentido el que quieras saber acerca de la oportunidad antes de referirme algunos de tus contactos"

A continuación, sólo se mueve al paso 4

## **Para el mercado frío:**

El Mercado frío es exactamente el mismo que mercado caliente con el enfoque Super indirecto. Sólo tienes que utilizar los guiones anteriores, o cualquier variación que se acomode para ti.

### **Paso 4 Si yo \_\_\_\_\_, tu \_\_\_\_\_?**

No vas a ofrecer tu herramienta de prospección, a menos que acepten hacer algo a cambio. Esta ha sido mi arma secreta por un largo tiempo.

Déjame que te de algunos ejemplos:

● "Si yo te diera un DVD que tiene toda la información de una manera muy profesional, ¿Lo verías?"

● "Si yo te diera un CD que describe el negocio, ¿Lo escucharías?"

● "Si te doy una revista (o alguna otra herramienta de prospección), ¿La leerías?"

● "Si yo te diera un enlace a una presentación en línea que explica todo, ¿harías clic en él y verlo?"

Si usted has hecho los primeros 3 pasos correctamente, la respuesta será sí.

Si piden más información primero, simplemente responda con:

"Entiendo que desees más información, pero todo lo que estás buscando está en el (DVD, CD o en pieza Impreso o Enlace). La forma más rápida para que puedas entender realmente de lo que te estoy hablando será revisar ese material. Así que, si te lo doy, lo revisarás? "



# Acelerador de Reuniones

(Como Acelerar y Efectivizar Tus Reuniones)

Si dicen que no, que no van a revisarlo luego les doy las gracias por su tiempo y sigo. Además, revisa los pasos 1-3 para ver lo que podrías haber hecho mejor. NO entregues la información.

## Paso 5 Obtener un compromiso de tiempo

- "¿Con seguridad cuándo crees que podrías ver el DVD?"
- "¿Con seguridad cuándo crees que podrías escuchar el CD?"
- "¿Con seguridad cuándo crees que podrías leer la revista?"
- "¿Con seguridad cuándo crees que podrías ver el enlace?"

No sugieras un tiempo. Haz la pregunta y pídeles que te den el tiempo. Si no es definitivo, y te dan una respuesta parecida a: **"Voy a tratar de hacerlo en algún momento"**, luego diles. **"No quiero hacerte perder tiempo o el mío. ¿Por qué no tratamos de definir un momento en que lo hayas visto con seguridad?"**

**La clave es conseguir que digan SI por segunda vez.**

**Haber dicho sí en el paso 4 no es un compromiso.**

## Paso 6 Confirmar

Si te dicen que van a ver el DVD la noche del martes tu respuesta debe ser:

**"Así que, si te llamo miércoles por la mañana, con seguridad ya lo has visto ¿verdad?"**

Si ellos dicen que van a escuchar el CD para el jueves por la mañana tu respuesta debe ser:

**"Así que, si te llamo en algún momento del jueves, lo habrás escuchado a ciencia cierta, verdad?"**

Si ellos dicen que van a ver el enlace del 1 de Septiembre tu respuesta debe ser:

**"Así que, si te llamo el 2 de Septiembre, lo habrás visto con seguridad ¿verdad?"**

La clave para el paso 6 es que ahora han dicho 3 veces de que van a seguir adelante y que lo han hecho todo por sí mismos. Han fijaron una cita real contigo.

## Paso 7 Obtener un tiempo y número

**"¿Cuál es el mejor número y la hora para poder llamarte?"**

Ahora que han dicho sí 4 veces las opciones de que realmente lo vean han aumentado de menos el 10% a más del 80%.

**Nota: Por favor, anota esta cita en un lugar que no lo olvides.**

## Paso 8 Colgar el teléfono!

Recuerda, que tienes prisa ¿verdad? Lo mejor es decir algo como

- "Excelente. Hablamos entonces. Tengo que salir corriendo! "

Así que estos son los 8 pasos con guiones sobre lo que debe decir. Ahora vamos a poner todo junto mostrándote algunos ejemplos.

## ***Ejemplo # 1 - Una persona que conoces que odia su trabajo con enfoque directo***

---

Nombre del Prospecto \_\_\_\_\_

Contacto del Prospecto \_\_\_\_\_

**(Paso 1)** Inserta un guion de "no tienes tiempo" *Hola, no tengo mucho tiempo para hablar, pero era realmente importante localizarte.*

**(Paso 2)** Inserta un cumplido *Mira, tú eres una de las personas que conozco que mejor está financieramente y yo siempre he respetado eso de ti.*

**(Paso 3)** Inserta una invitación con el enfoque que has elegido *Cuando me dijiste que realmente no te gusta tu trabajo, era en serio o estabas bromeando?*

*Excelente. Creo que he encontrado una manera para que puedas generar una estrategia de salida sin poner en peligro el ingreso familiar.*

**(Paso 4)** *Tengo un CD que deberías escuchar. Describe lo que te estoy hablando mejor que yo.*

*Si te doy ese CD lo escucharías?*

**(Paso 5)** *Con seguridad, para cuando crees que lo habrás escuchado?*

**(Paso 6)** *Martes?, entonces si te llamo el miércoles en la mañana, de seguro ya lo habrás escuchado, verdad?*

**(Paso 7)** *Ok, solo por comprobar, A qué número y la mejor hora para poderte llamar?*

*Fecha:\_\_\_\_\_ Hora:\_\_\_\_\_ Numero\_\_\_\_\_*

**(Paso 8)** *Genial, hablamos entonces, tengo que salir corriendo, chaitos?*

## *Ejemplo # 2 - Para un buen amigo con el enfoque indirecto*

---

Nombre del Prospecto \_\_\_\_\_

Contacto del Prospecto \_\_\_\_\_

**(Paso 1)** Inserta un guion de "no tienes tiempo" *Hola, estoy saliendo corriendo, pero quería hablar contigo rapidito.*

**(Paso 2)** Inserta un cumplido *Mira, Siempre has sido un gran apoyo de mí y lo agradezco mucho.*

**(Paso 3)** Inserta una invitación con el enfoque que has elegido *Acabo de empezar un nuevo negocio y tengo un miedo terrible. Antes de iniciar quiero practicar con alguien amable. ¿Te importaría ayudarme a practicar?*

**(Paso 4)** *Genial.*

*Si yo te diera un DVD que tiene toda la información de una manera muy profesional, ¿Lo verías?*

**(Paso 5)** *Con seguridad, para cuando crees que lo habrás visto?*

**(Paso 6)** *Jueves?, entonces si te llamo el Viernes en la mañana, de seguro ya lo habrás visto, verdad?*

**(Paso 7)** *Genial, A qué número y cuál es la mejor hora para poderte llamar?*

*Fecha:\_\_\_\_\_ Hora:\_\_\_\_\_ Numero\_\_\_\_\_*

**(Paso 8)** *Genial, hablamos entonces, tengo que salir corriendo, nos vemos?*

## *Ejemplo # 3 - Para una persona de gran éxito utilizando un enfoque indirecto*

---

Nombre del Prospecto \_\_\_\_\_

Contacto del Prospecto \_\_\_\_\_

**(Paso 1)** Inserta un guion de "no tienes tiempo" *Sé que estás ocupado y yo también tengo un millón de cosas por hacer, pero me alegro de haberte encontrado.*

**(Paso 2)** Inserta un cumplido *Mira, eres una persona con un gran éxito y yo siempre he respetado la forma en que haces negocios.*

**(Paso 3)** Inserta una invitación con el enfoque que has elegido *Recientemente he comenzado un nuevo negocio y estoy buscando algunas personas decididas, alguien que le motive la idea de generar dinero extra y que puedan estar interesados en generar un flujo de ingresos sustancial. Es evidente que quizá no estés interesado, pero te quería preguntar, ¿si conoces a alguien que podría encajar en esa descripción*

**(Paso 4)** Entiendo que te gustaría saber más antes de recomendarme a esas personas. Tengo un DVD que explica exactamente lo que estoy haciendo y el tipo de gente que estoy buscando. Es bastante breve.

*Si yo te enviara uno lo verías?*

**(Paso 5)** *Sé que eres muy ocupado y estoy muy agradecido por su ayuda. Gracias por acceder a mirarlo?*

*Con seguridad, para cuando crees que lo habrás visto?*

**(Paso 6)** *Entonces si te llamo después de eso, de seguro ya lo habrás visto, verdad?*

**(Paso 7)** *Genial, A qué número y cuál es la mejor hora para poderte llamar?*

*Fecha:\_\_\_\_\_ Hora:\_\_\_\_\_ Numero\_\_\_\_\_*

**(Paso 8)** *Gracias de nuevo. Te lo agradezco mucho. Te llamo entonces?*

## ***Ejemplo # 4 - Para un prospecto de mercado frío que ha hecho un buen trabajo venderle unos zapatos***

---

Nombre del Prospecto \_\_\_\_\_

Contacto del Prospecto \_\_\_\_\_

**(Paso 1)** Inserta un guion de "no tienes tiempo" *Ahora no es el momento de entrar en esto y tengo que irme, pero...*

**(Paso 2)** Inserta un cumplido *Has sido tan atento.*

**(Paso 3)** Inserta una invitación con el enfoque que has elegido *Y justamente estoy buscando algunas personas como tu. ¿Planeas hacer lo que estás haciendo ahora para el resto de tu vida? ¿No? Bien. Tengo algo que pueden interesarte*

**(Paso 4)** *Ahora no es el momento de entrar en detalles, pero tengo un DVD que explica todo con gran detalle.*

*Si yo te enviara uno lo verías?*

**(Paso 5)** *Con seguridad, para cuando crees que lo habrás visto?*

**(Paso 6)** *Etonces si te llamo después de eso, de seguro ya lo habrás visto, verdad?*

**(Paso 7)** *Genial, solo por comprobar, A qué número y que hora podría llamarte?*

*Fecha:\_\_\_\_\_ Hora:\_\_\_\_\_ Numero\_\_\_\_\_*

**(Paso 8)** *Bueno, aquí está. Gracias de nuevo por el excelente servicio y voy a hablar contigo pronto.*

## *Hoja de Invitación*

---

Nombre del Prospecto \_\_\_\_\_

Contacto del Prospecto \_\_\_\_\_

**(Paso 1) Inserta un guion de "no tienes tiempo"**

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_.

**(Paso 2) Inserta un cumplido**

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_.

**(Paso 3) Inserta una invitación con el enfoque que has elegido**

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_.

**(Paso 4)**

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_.

Si yo \_\_\_\_\_ tu \_\_\_\_\_?

**(Paso 5)**

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_.

"Cuando crees que sería seguro?".

**(Paso 6)**

\_\_\_\_\_ seguro ya lo habrás \_\_\_\_\_?

**(Paso 7)** \_\_\_\_\_, A qué número y que hora podría llamarte?

**Fecha:** \_\_\_\_\_ **Hora:** \_\_\_\_\_ **Numero** \_\_\_\_\_

**(Paso 8)**

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_.



# Acelerador de Reuniones

(Como Acelerar y Efectivizar Tus Reuniones)

---

¿Te das cuenta de cómo funciona esto? Obviamente hay muchas variaciones posibles para diferentes tipos de perspectivas, pero espero que estos ejemplos te ayuden a entender cómo todo se junta.

La idea es que hayas captado los conceptos básicos y no te centran demasiado en el guión exacto. La vida no funciona de esa manera. **Pero si aprendes a hacerles saber que estás de apuro, los elogias, los invitas de la mejor manera posible, confirmas el uso de la herramienta con Si yo \_\_\_\_ tu, confirmas a través del proceso que he descrito y cuelgas el teléfono, lo harás bien.**

Y recuerda, en el proceso de prospectar no hay buenas o malas experiencias. Sólo las experiencias de aprendizaje. En tu viaje para convertirte en un profesional, lo mejor que puedes desarrollar las habilidades para reclutar bajo cualquier situación. Entonces nunca tendrás que preocuparse en solo tener suerte. Práctica práctica práctica.

Hay tantas cosas que me gustaría incluir en este material de regalo pero esta información por sí sola no le guiará todo el camino. Es por eso que ha creado el taller, que le ayudará con más información sobre cómo hacer crecer tu negocio bien. Si en realidad quieres hacer esto de manera profesional, necesitas adueñarte de este programa y llevar su negocio a otro nivel.

Tu amigo y socio,

Renato Pazmiño