

PRESENTACION DE VENTAS ARASH

Esto funcionará el 100% del tiempo si lo pones en práctica. No estoy diciendo que venderá al 100% de sus clientes, pero no será por la presentación.

Esta presentación da orden. Cuando uno tiene orden y estas trabajando con un prospecto, no es caótico, no se trata del “va y ven, entre esto y lo otro” pero se la va a dar continuidad (follow the flow).

Piensa en ti mismo, te conectas con la gente cuando todo está en orden. no cuando las cosas son caóticas.

Introducción:

Algo que siempre le digo a las personas es, que todo la presentación, cada paso de ella es igual de importante que el que le sigue.

Quiero que pongas en tu mente la imagen de subir un tramo de escaleras, porque eso es lo que estamos haciendo con nuestros clientes.

“Alberto, gracias por reunirte conmigo. Lo que me gustaría hacer hoy es descubrir un poco sobre ti, lo que estás haciendo actualmente. Cuáles son tus metas y lo que estás buscando lograr. Y luego voy a repasar los detalles de mi programa de entrenamiento y consultoría contigo y así podremos ver si es una buena opción para ti”.

Ahora, porque hago esto?

Número uno, le estoy dando orden a la perspectiva al decir que esto es lo que debe esperar y al final de la presentación voy a pedir el capital a invertir.

Estoy siendo muy transparente. Así que no hay de -“Oh, no sabía que estabas esperando que tuviera una respuesta para ti hoy”.

La segunda parte es, que estamos obteniendo todos sus “QUIERO”. Esta es la parte más importante que vas a usar a lo largo de toda la presentación, así que cuando pregunto “Alberto cuéntame un poco sobre ti. Lo que actualmente estas haciendo, cuales son tus metas y que es lo que estas esperando lograr”.

En lo único en lo cual me estoy enfocando es en sus “QUIERO”, estoy buscando obtener palabras clave, querrás siempre tener una libreta a tu lado para apuntar estas palabras clave.

Así que digamos que Alberto me dice: *“Quiero obtener un ingreso por medio de mi negocio de \$500,000.”* Anotaría en mi libreta - \$500,000 - Negocio. Estas son las palabras clave (de activación) que voy a utilizar a lo largo de la presentación, y hablaré de dinero y haré preguntas sobre el dinero.

Así que incluso en esta parte diría:

“Alberto, déjame hacerte una pregunta. - *“Por que quieres obtener \$500,000? Cuál es el propósito de ello?”* Y luego espero que el responda.

A lo que tengo una pregunta de seguimiento:

“Qué es lo máximo que has ganado?”.

Digamos que él dice: - *“100,000”*

Bueno, si él me dice 100.000 en mi mente ya tengo (conozco) mi punto de valor y con esto es con lo que le voy a enseñar. Estas son preguntas críticas que se deben averiguar cuando se está hablando con clientes potenciales.

Si tienes un cliente potencial que no quiere decírtelo, está bien. Dídeles: “Esta bien, solo invéntalo, esto no es para mí, lo estoy haciendo por ti”. Edúcalos sobre esto.

Cuando usamos esos “QUIERO” queremos usar esos “QUIERO” durante todo este proceso. Ahora quiero convertirme en el experto de la mente de Alberto. Aquí es donde le das una consultoría de 5 a 10 minutos.

Y diré:

“Alberto, déjame decirte, primero que nada, todos nuestros resultados son un reflejo directo de lo que está sucediendo dentro de nosotros y hasta que cambiemos el interior, el exterior no cambia”. En 96 a 98%, todos nuestros resultados, percepciones y comportamientos son subconscientes. 2 a 4% son conscientes“.

Si alguien pregunta, la fuente de estos números es un seminario sobre Plasticidad cerebral a la que asistí.

“Alberto, en este momento estás ganando \$ 100,000 y quieres ganar 500,000. Entonces, déjame entender esto, estás comprometido a ganar \$ 500,000, ¿es correcto?”

Él dice: "sí"

“Ok. Esto es lo que tengo que mostrarte, para que me puedas entender. No va a suceder si sigues haciendo lo que estás haciendo. Lo que tenemos que hacer es cambiar lo que llamamos un paradigma ”.

Y les pregunto, porque algunos de sus clientes probablemente no tienen idea de lo que es un paradigma. Y trataré de hacer las cosas más simples para que entiendan. Y diré: *"Un paradigma es una multitud de hábitos" o "Es tu sistema de creencias"*.

Hazlo lo más simple posible para que puedan entenderlo.

Luego digo: *"Alberto, en este momento no estás ganando un \$100,000 porque eso es lo que quieres ganar, lo estás ganando porque eso es lo que sabes cómo ganarlos". Ambos sabemos que vales más de \$ 100,000 al año, ¿estarás de acuerdo? “*

-sí.

"Lo sé, lo sabes, pero tu subconsciente no. "A lo largo de mi entrenamiento, esto es algo que vamos a repasar. Te mostraré una vez que hayamos terminado cómo crear un salto masivo en tus ingresos”.

Ahora, ¿qué acabo de hacer allí? Utilicé la sugestión . ¿A dónde van las sugestiones? Quiero que pienses en la persona de palo por un momento, la parte superior y la parte inferior.

La sugestión es la fuerza más poderosa del universo. Las mentes de las personas están abiertas. Al momento de estar creando este impacto, me estoy convirtiendo en un experto para el prospecto (cliente potencial) he neutralizado la mentes del prospecto y lo que esta abierto es el subconsciente. Esa es su parte emocional.

Queremos conectarnos desde nuestra mente emocional a la de ellos. En este punto queremos crear un vinculo significativo.

Puedes hacerlo durante 5 o 10 minutos, pero esta es una parte muy importante porque si no eres visto como un experto para él o ella, se cerrara. Así que asegúrate de hacer esto correctamente.

La siguiente parte es el resumen del programa.

Cuando vendas el programa de consultoría, quiero que pongas los “QUIERO” en la visión general porque lo que estás haciendo cuando lo pones en la visión general estás impresionando su subconsciente, sigue impresionando. Estás tomando sus “QUIERO” y convirtiéndolos en una meta.

Así que ahora, digamos que comenzaron sin apenas saber, ahora que saben un poco más, están emocionalmente involucrados. "*Oh, puedo hacer esto*" es lo que están pensando para sí mismos. Ellos no te dirán esto. Cuando estoy haciendo o enseñando cómo hacer una visión general, me gusta repasar todo el programa.

Así que digo: *"Quiero repasar cómo funciona mi entrenamiento. Mi entrenamiento es de \$ 6,300 USD por seis meses y trabajaré mano a mano contigo, entrenando y facilitando un programa que he sido asesorado por el mejor maestro del mundo sobre potencial humano y éxito, Bob Proctor. ¿Has oído hablar de Bob?"*

Si han escuchado hablar del él es fácil, pero digamos que no;

"Bueno, Bob ha estado estudiando y enseñando esto durante 57 años. Y veamos el linaje. Andrew Carnegie fue mentor de un caballero llamado Napoleon Hill. Napoleon Hill fue mentor de uno de los mentores de Bob, Earl Nightingale y Earl mentored Bob. Así que tienes entre 125 y 150 años de las personas más exitosas del mundo que te van a asesorar a través de mí. Así que déjame repasar cómo funciona el entrenamiento "

¿Te has dado cuenta de cómo metí el precio? Eso es muy importante. Su mente está fuera del precio. Si no haces esto, solo pensarán en el precio y se cerraran. Entonces, a pesar de que estas haciendo una gran presentación, si te falta esta parte, te falta una pieza crucial en la presentación para el cierre.

"La forma en que funciona mi coaching está en el primer módulo en el que te enseñaré cómo establecer y alcanzar un objetivo digno. Entonces Alberto, (sigue utilizando su nombre, su nombre es una conexión, repite su nombre constantemente, sin abusar de este)Lo que voy a hacer en la primera sesión de coaching es cómo tomar tus 100 y realmente

asegurarte de que el 500 sea realmente lo que quieres, porque la mayoría de las personas se están conformando.

Dicen que lo quieren, pero buscan objetivos que creen que pueden alcanzar. Más no es lo que realmente quieren. Y la mayoría de las personas ni siquiera entienden cuáles son realmente sus objetivos. Las metas son para que crezcamos, no para que las obtengamos.

***El segundo módulo** es la brecha de saber hacer. Esto realmente va a ser importante, Alberto, porque lo llevaré de cómo pasar de 100 a 500.*

***El tercer módulo** es cómo usar tu mente para crear los resultados que deseas en tu vida. Sabes que tenemos una mente consciente y subconsciente, y si no eres consciente de esto, te enseñaré mucho respecto a ello y estarás emocionado cada día cuando te levantes.*

***El cuarto módulo** es cómo aprovechar el verdadero potencial de uno. Alberto, como ya antes lo dijimos, estamos de acuerdo en vales más que 100,000. Ahora vales mucho más que 500 y no voy a luchar contra ti para cambiar tu objetivo porque quiero ayudarte primero a llegar a este objetivo, pero cuando lleguemos a este, vas a superarlo y vas a empezar a entender cual es tu verdadero potencial.*

***El quinto módulo** es el truco mantenerse a cargo sin importar las circunstancias.*

***El sexto módulo** es cómo convertirte en un líder. "Voy a mostrarte cómo ser un excelente líder. Porque, ¿Conoces a alguien que gane 500.000 y que no sea un líder?"*

Espero a que respondan. Así que no es una conversación unilateral. Repaso toda la presentación y añado todos los módulos. Quiero que prestes atención y escuches cómo estoy hablando. Ustedes pueden repetir exactamente lo que estoy diciendo, pero si no lo hacen con el tono correcto, con la confianza correcta, no van a tener el mismo impacto. No es lo que dices sino cómo lo dices. No seas demasiado duro contigo mismo porque eso vendrá con experiencia.

Yo he hecho al menos 25, 000 presentaciones. Puedo decirte que no estaba donde estoy ahora, incluso hace un año. Sigue practicando. Eso es lo más importante.

La siguiente fase es lo que llamo el "check-in": (Esto es para mí, no para el cliente).

Yo digo: *“Alberto, primero quiero hacerte un par de preguntas. Mi primera pregunta es: ¿te suena esto?”*

Digamos que dice: *“sí”*

"Mi segunda pregunta es, *¿estás dispuesto a invertir el tiempo y el dinero para que realmente te ayude a alcanzar 500,000 en el próximo año?”*

¿Ves cómo traje de nuevo su QUIERO? Ahora aquí está el punto en el que quiero saber dónde está. Voy a sentir su energía.

Si dice *“algo, así”*, entonces sé que no le he dado suficiente valor. Así que en mi mente me pregunto "¿cuál es el valor que tengo que dar para

conectarme con él, para que entienda esto?" Si dice "*sí, estoy muy emocionado*", eso es fácil.

Pero supongamos que está en la mitad del camino: "*Bueno, sí, me gustaría hacer eso*". Ahí mismo estoy diciendo: "*Déjame detenerte allí. Quieres ganar 500, ¿verdad?*"

Él dice: "*sí*"

"*Bueno, no puedes estar medio adentro, medio afuera*". Luego le haré una pregunta de seguimiento: "*¿Cuánto tiempo has querido ganar 500,000?*"

Digamos que dice: "*Por unos años*".

Luego lo uso para mi ventaja y digo: "*Mira, esta es la razón por la que tienes que hacer lo que te digo*". *No puedes estar medio adentro y medio afuera. Hay una gran cita del Dr. Kenneth Blanchard que dice: “Hay una diferencia entre estar interesado en crear la vida que queremos y estar comprometido en lograr la vida que uno quiere”.*

Cuando estamos interesados, hacemos lo que nos es conveniente, cuando estamos comprometidos, hacemos lo que sea necesario. Solo aceptamos resultados y no excusas ”.

¿Qué hice allí? Estoy superando objeciones a lo largo de toda la presentación. No solo estoy superándolos al final. Los estoy superando incluso antes de que me los comuniquen. Así que una vez más los estamos tranquilizando, estamos neutralizando su mente.

Entonces lo que me gusta hacer es profundizar en ellos.

"Quiero que te imagines Alberto, que fuí tu mentor, y yo fui guiado por el mejor maestro del mundo sobre el potencial humano y el éxito, y que

ambos nos guiaremos de verdad porque te guiaré y te mostraré. vas a tener mis mentores que te guían también a través de los videos “.

¿Te das cuenta de que no estoy usando muchos datos y cifras? No voy a repasar "tienes un video de 25 minutos aquí, tienes una hoja de trabajo allí ..." ¡No vendas datos y cifras! Ellos no venden La gente quiere valor. Quieren lo que les conecta emocionalmente.

Entonces esto es lo que voy a hacer:

"Quiero que te imagines que soy mi mentor, y yo hago lo que te digo que estoy haciendo. ¿Cómo crees que se ve tu vida dentro de 6 meses?

Digamos que dice: *"No estoy seguro”.*

“Soy consciente de que no estás seguro. Pero, ¿cómo crees que sería? Solo quiero que juegues conmigo por un segundo. Abrirse a las posibilidades. No aceptaste esta reunión conmigo solo para obtener información. Quieres ayuda. Lo puedo decir por lo que me estás diciendo.”

Véndeles por medio del hecho del cual ellos accedieron a reunirse contigo. Una vez mas estamos utilizando la fuerza de la sugestión.

Digamos que él dice: *"Bueno, sí, si estás haciendo lo que estás diciendo que vas a hacer, va a tener un impacto enorme, ¿verdad?”*

"Bueno, déjame decirte algo. No solo vas a tener un impacto enorme, si haces lo que te digo en los próximos seis meses (aquí es donde tienes que ser un producto del producto porque la creencia es muy importante aquí) Si te comprometes una hora por día durante los próximos seis meses, nunca volverás a ser el mismo. ¿Cómo sé eso? Porque lo hice.

(En este punto, me gusta tener mis historias en el bolsillo de atrás, pero puedo usarlas aquí con este ejemplo. Y cuento mi historia).

Permíteme contarte una historia, (Siempre cuento una historia que se relacione con la situación de Alberto. Y ustedes tienen una comunidad completa de personas que hacen esto y si necesitan historias, estoy más que seguro de que los ayudarían con esto).

Puedo relacionarme contigo más que nada porque solía ganar 110,000. Eso es lo que estaba ganando antes de obtener la tutoría y todo cambió para mí. No pensé que cambiaría. No pensé que algo cambiaría.

Cuando mi mentor me asesoró, el mismo que va a guiarte a través de los videos conmigo de la mano, me dijo que -si haces exactamente lo que te digo, no la mitad, ni la tercera parte, todo cambiará. Dijo que -si haces la mitad de lo que te digo obtendrás la mitad de los resultados. Él dijo, -pero ¿por qué esperar? Dijo, -¿por qué solo harías la mitad? Y le dije, ¿realmente funcionará? Quiero hacerte entender que no creía que funcionaría. No creía que pudiera hacerlo porque no lo había estado haciendo, pero había estado tratando de hacerlo, Alberto, durante los últimos tres años!!! Y él me dijo, hasta que descubras que soy un mentiroso o no, sé de qué estoy hablando, entonces puedes volver conmigo. Dijo -no miento y realmente sé de qué estoy hablando. Y en el primer año, lo que me sucedió fue que eliminé una deuda de 150,000, obtuve 300,000 positivos y liberé 42 libras de peso. Ahora no te estoy diciendo esto para impresionarte, es para inculcarte que si puedo hacerlo yo, puedes hacerlo tu “.

De inmediato fue lo que pasó? De inmediato, los llevo a una sintonía mental en donde ellos sienten que pueden hacerlo porque pueden empatizar con otra persona que ha estado luchando o con otra persona que se encuentra en una situación similar. Ya sé que aquí iré por un cierre.

Yo digo: "*¿Ahora estás listo para hacer esto?*" (No espero que él diga 'sí'. Espero objeciones, porque no conozco a nadie que diga 'ok, aquí hay 6.300. Quieren asegurarse. Hago el cierre lo antes posible para así saber en que punto de la presentación me encuentro.

Digamos que dice: "*Sabes que tengo que pensarlo*".

Y una vez más digo: "*De acuerdo. Puedo entender eso. Bueno, obviamente no he hecho un trabajo lo suficientemente bueno como para comunicarme contigo, Alberto, Pensemos en esto por un segundo. Me has estado diciendo que quieres llegar a 500,000, ¿verdad? Y estas ganando 100,000 y lo ha estado esperando durante 3 años. Ahora, si esperas en esto y dices que tienes que pensarlo, ¿qué hay que pensar? Porque, ¿qué va a cambiar de la noche a la mañana? ¿Qué va a cambiar dentro de una semana? ¿Recuerdas cuando te hablaba de paradigmas? Bueno, los paradigmas son una multitud de hábitos y son los hábitos de otras personas, pero lo que hacen es que su trabajo es mantenerte cómodo. Son como este estafador que siempre está racionalizando contigo*".

Y diría: *“Alberto, ¿cuántas veces has querido esto y has ido hacia atrás?”*

(Y compartiré una historia que les recomiendo a ustedes que usen).

“Permítame compartir una historia con usted, no es realmente una historia sino una situación que sucedió con Bob y conmigo. Dijo en diciembre: “Lo más importante que retiene a la gente es que dejan que sus ideas se mantengan firmes”. Si no tomas una decisión en un milisegundo, dijo, si la demoras, si es un minuto, una hora, una semana, un mes, un año, le estás diciendo al universo que te mantenga atrapado en reversa. Alberto, ¿realmente quieres estar atrapado en reversa? ¿No crees que es hora de decir “ya es suficiente?” (Y yo haría el cierre allí)

Solidificar la venta:

Digamos que Brian dice: "sí", ¿qué pasa después?

No solo quieres que lo diga sino que quiere hacerlo porque quieres evitar cancelaciones. Aquí es donde realmente necesitamos que estén súper emocionados y entusiasmados con lo que está sucediendo.

“Alberto, estoy tan emocionado de que estés haciendo esto. “Te lo digo, en seis meses, y me responsabilizaré de esto, te daré todo lo que tengo si solo haces lo que te digo, te garantizo que te vas a sorprender de donde estés”. (Justo allí lo solidifiqué) porque le digo “escucha, hazme responsable, te haré responsable, me responsabilizaras de lo que te digo”.

Si haces esto, vas a tener a la persona (all in) desde el principio en lugar de a las personas que solo pagan la inversion y luego no puedes volver a tener noticias de ellos. Y luego dicen: "oh, fuiste tú, esto no funciona". Estás poniendo honores en ti, lo que la gente respeta y luego estás poniendo honores en ellos. Eso es lo que hago en todas mis presentaciones. Quiero que ustedes, cuando estén revisando esto, piensen en cuántas veces planté declaraciones sutiles, semillas sutiles, cuántas sugerencias he hecho, cómo tuve el control. Siempre quieres estar a la vanguardia de tu cliente. Siempre quieres saber qué objeción se producirá con la respuesta que está dando. Obtienes esto más por repetición y te prometo que si sigues esto es muy simple. Mi mayor consejo es "Haz exactamente lo que esto te dice", y te prometo que ¡GANARÁS DE GRAN MANERA!

