

## 8 PUNTOS BASICOS COMO HACER EL CIERRE:

(Sentarse de frente en una posición, más baja que la clienta, y mirar hacia su ojo derecho.

1. Tuviste un gran tiempo, te divertiste?
2. Como sientes tu piel, suave verdad? (tocas suavemente tu piel y mueves la cabeza confirmando la acción)
3. Antes de nuestra segunda cita de seguimiento, tienes alguna pregunta para mi?
4. Después de lo que viste hoy que Set quieres llevarte a casa
5. Lo vas a cargar a la tarjeta de crédito o en efectivo, o...
6. Cuando prefieres tu segunda cita entre semana o fin de semana, en la mañana o en la tarde, ( bueno ya se tiene la fecha y hora)
7. Ahora escoge en la revista Imagen de lo que te gusto, que te gustaría adquirirlo al 10% de descuento o gratis si invitas a 3 o mas amigas. Como te voy a hacer tu maquillaje habría algún problema de que invites unas amigas? Puedes compartir lo mismo que sentiste hoy con tus amigas. Puedes invitar, tu mama, hermana, vecina, compañera de trabajo, etc....., vez que fácil, ya tienes cinco personas. Dame por favor los nombres y los teléfonos para yo saber que productos traer.  
(Si no quiere invitar a sus amigas, le podemos hacer su maquillaje personalizado y la invitamos para nuestra reunión en el Centro de Entrenamiento de Mary Kay).

8. Sabes me gusto mucho como me ayudaste durante mi clase (o me gusto... dices otra cualidad de la persona), me gustaría compartir lo que yo hago, te doy este CD y esta información para q la leas, y cuando es un buen momento para invitarte a un café, en dos días? a que hora te queda fácil, voy a tu trabajo o a tu casa, o en el Mall. No veo la hora de encontrarnos de nuevo el Martes.  
Si no quiere invitar a sus amigas y no esta interesada, entonces se le ofrece el paquete de Anfitriona.

### PERSONALIDADES

I => YO, YO, YO, Quiere llamar la atención

S => Todo alrededor de la familia

D => Dominante, rápida, de respuestas cortas y rápidas, directas.

C => Calculadora, se le cuenta cuanto tiempo la Compañía de MK ha estado en el mercado, mostrarle todo lo que pueda para tener éxito en el negocio.