

Información de la Prospecta	Nombre:		Fecha:	_____
	Teléfono #:			<input type="checkbox"/> Dom <input type="checkbox"/> Lun <input type="checkbox"/> Mar <input type="checkbox"/> Mier <input type="checkbox"/> Jue <input type="checkbox"/> Vier <input type="checkbox"/> Sab
	Correo Electrónico:	@	Hora:	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 6 <input type="checkbox"/> 7 <input type="checkbox"/> 8 <input type="checkbox"/> 9 <input type="checkbox"/> 10 <input type="checkbox"/> 11 <input type="checkbox"/> 12 <input type="checkbox"/> a.m. <input type="checkbox"/> p.m.

Agenda para llamar: Introducción, 4 preguntas CLAVE, Cierre

Introducción:

- Tengo 4 preguntas sencillas para ti.
- No hay respuesta correcta-solo tu sinceridad.
- Y, te querré no importa la respuesta.

1. Dime un poco de ti (ejemplo: familia, trabajo, pasatiempos, etc.)

NOTA PARA LA CONSULTORA: Ten en cuenta lo que mencione primero y con más frecuencia. Utiliza las personalidades para reclutar.

2. Que te hace feliz?

3. Dime de alguna vez que te sentiste exitosa. Que fue lo que más te gusto de eso?

4. Adelanta un año—Que sueño que no has logrado te gustaría estarlo viviendo ahora? Que tan cerca estas de lograr tu sueño?

NOTE TO CONSULTANT:

- Escucha **MAS**, habla **MENOS**. Recuerda esperar mientras ella habla.
- Relaciona algunas de sus respuestas con algunos aspectos a la oportunidad Mary Kay basada en las diferentes personalidades. (EJEMPLO: Si ella habla de sus hijos/familia, entonces enfócate en como el tener un negocio Mary Kay le puede beneficiar en tener más tiempo y dinero para su familia.)
- Cuando te de objeciones, cámbiala y enfócate en “venderle” a tu prospecta **su propio sueño**- el que te ha comunicado durante la entrevista.