

CONECTA: UNA F.O.R.M.ULA PARA EL ÉXITO

Si deseas mejores respuestas, necesitas hacer mejores preguntas. Antes de recomendar Isagenix como una solución, necesitas conocer el problema que estás tratando de ayudar a resolver.

F.O.R.M. significa Familia, Ocupación, Recreación y Motivación. Esta plantilla para guiar las conversaciones puede ser extremadamente útil para quienes están trabajando en sus habilidades de conexión y comunicación. Guía la conversación a través de estos cuatro puntos para conocer las necesidades de las otras personas. Después, puedes utilizar esta información para encontrar la solución Isagenix que mejor se adapte a tu prospecto.

Al hacer las preguntas de F.O.R.M., asegúrate de tomar notas mentales sobre la persona con la que estás hablando y comienza a pensar cuál es la Solución Isagenix adecuada para esa persona.

¿Les apasiona hacer ejercicio, correr maratones, etc.? Los productos de Rendimiento Isagenix podrían ser una excelente opción para ellos. Recuerda que el propósito de F.O.R.M. es aprender más acerca de tu prospecto, establecer confianza y crear una conexión que te permita compartir tu historia Isagenix.

“Tenemos que averiguar si alguien tiene interés en resolver sus problemas, ya sea que quiera perder peso, trabajar en sus problemas financieros, etc. Una vez que entendamos en qué parte de su vida se encuentran estas personas, la presentación se tratará más de resolver problemas individuales que de hacer un discurso de ventas”. - Michael S. Clouse

Algunos ejemplos de las preguntas F.O.R.M.

Familia

- ¿De dónde eres?
- ¿A qué escuela fuiste?
- ¿Cuántos hijos tienes?
- ¿Estás casado(a)?
- ¿Él(ella) es tu (hermana/hermano/mamá/papá/esposo(a))?

Ocupación

- ¿Qué clase de trabajo haces?
- ¿Cuánto tiempo has estado trabajando ahí?
- ¿Disfrutas tu trabajo?
- ¿Qué estudiaste en la escuela?

Recreación

- ¿Qué te gusta hacer para divertirte?
- ¿Cuál es tu lugar favorito para ir de vacaciones?
- ¿A dónde te gustaría ir de vacaciones?
- ¿Tienes algún pasatiempo?

Motivación

- Si pudieras hacer algo, ¿qué harías?
- Además del trabajo, ¿qué es importante para ti?
- ¿Qué te hace más feliz?
- ¿Desearías tener más flexibilidad con tu tiempo?
- Mi pasión es _____. ¿Cuál es la tuya?

M es Motivación

Mis preguntas giran en torno a los detalles íntimos que rodean lo que motiva a las personas”, dijo Angelike Norrie. “Por ejemplo, si quieren perder peso, les pregunto cuánto peso les gustaría perder, seguido de ‘¿Por qué esa cantidad y por qué es importante o significativo? ¿Has estado en ese peso antes? ¿Cómo te sentiste? ¿Cómo era tu vida?’ Luego parto desde allí. Haz preguntas en secuencia, y profundiza realmente”.

NOTAS
