

# Booking Basics

"Basado en el entrenamiento de Julie Fotts"



**1. Reservando es un actitud.** Evite pensamientos negativos. La manera en que se acerca a una cliente cambia dependiendo en tus pensamientos. Prepárese para éxito en pensar que la cliente va reservar contigo para que puedas hablar con confianza.

**2. El rechazo en una mentira.** ¡Ella no te estas rechazando! Si tu le ofrece un pedazo de chicle y ella dice, "que no," ¿estas ofendida? Cuando llamas o te acercas a alguien, la estas interrumpiendo en ese momento. Tu no sabes lo que está pasando en la vida de ella, entonces no te ofendes cuando ella te rechaza.

**3. Tome una perspectiva sobre tu negocio.** Es sólo maquillaje. Entonces ella puede estar muy ocupada ahorita, o tal vez ella pondrá las necesidades de su familia adelante del deseo de darse lujo. . . entonces espere ver algunos aplazamientos. Sabiendo que vas a ver aplazamientos, reserve mas citas que puedes cumplir y superás. Algunas cumplirán la cita, algunas no, y algunas cambiaran la fecha de la cita.

**4. Aprende tus diálogos.** Lo bueno de los diálogos es que cuando los aprendas, ya sabes lo que vas a decir y lo puedes adaptar a tu gusto. La diferencia entre una consultora y vendedora es la manera en que escuchan. Nadie va saber que estas usando un guión cuando escuchas bien.

**5. ¡Ella va aprovechar!** Piénselo. . . ella va recibir un makeover gratis sin ninguna obligación. ¡Tu compras los ejemplos de productos y la mimas! Ella siempre va aprender algo nuevo aunque regrese a la casa y usa los productos que tiene en su cajón. Cuando tu te das cuenta que "ella lo es," vas a reserva a todas. Piense que tu tarjeta de negocio es como un billete de veinte dólares. . . ¿cuantas vas a repartir hoy? ¡Sea valiente! Es para ELLA no USTED.

**6. ¡Mantenga la reservación!** Cuando reservas una fiesta y toda la gente cancela, ¡haga el facial con ella! Y esté segura que la entreviste cuando terminas dándole lujo. Cuando conoces alguien por la primera vez, fije el facial y luego conviértela a una clase. Clases so buenas porque traen mas reservaciones, mas reclutas, mejor ventas y mas pedidos de tus clientes en el futuro.

**7. ¡Haga una lista de reservaciones!** No lo deje a tu memoria. Escribe toda la gente que conoces-comience con mujeres primero, pero no te olvides de los hombres que conocen mujeres. Esto es una manera muy buena para conocer nuevas amigas. Mary Kay siempre dijo que una extranjera es solo un amiga que no a tenido la oportunidad de conocer. Guarde un cuaderno sólo para apuntar los nombres de las mujeres que reserva.

**8. ¡Una mente confundida hace nada!** Cuando reservas déle dos opciones. ¿Le gustaría reunirse durante el día o por la tarde? Si ella dice que durante el día, ofrécele la próxima cita que tienes disponible: "Tengo este martes a la 10 de la mañana o miércoles a las 1 de la tarde. ¿Que es mejor para ti?" No diga que estas disponible al cualquier hora porque estás diciendo que no eres bastante buena para estar ocupada. Dándole dos opciones ayuda identificar la mejor hora. Si estás confundida sobre tu propio horario, use la hoja de planeación semanal y marque cuando puedes tomar citas y luego trabaje para llenar tu horario.

**9. ¡No están tan ocupadas!** Solo no le ha dado suficiente información para que te diga que si. ¿Le dijo que no hay ninguna obligación de comprar algo? La experiencia es muy agradable y relajada. Ella va aprender tanto sobre el maquillaje y como maquillarse si misma, que ella va poder duplicar lo que le enseñas. Pregúntale lo que le gustaría aprender más sobre el maquillaje y si tienes necesidades específicas sobre el cuidado de la piel.

**10. No reservan fiestas porque han tenido fiestas anteriores.** ¿Haz tenido una fiesta de cocina, velas o hoyas? ¡Todas son mucho trabajo para la anfitriona! Explícale que teniendo una fiesta de Mary Kay es muy simple. Todo lo que tienes que hacer es llamar a 3-6 amigas y invitarlas. Agarre unas galletas y una coca cola porque van estar muy ocupadas jugando con el maquillaje. Todo lo que hay que limpiar es el baño y la mesa del comedor o la mesa del salón. ¡Yo hago lo demás! Traigo todo conmigo y te doy tus compras inmediatamente. Todo dura dos horas.

**11. Ella quiere saber, "¿y que hay para mí?!"** Cada mujer cebrá cualquier cosa entre su horario si sabe como va beneficiar. Tener una fiesta es la manera en que ella se gana productos gratis, y también disfrutaría con sus amigas; ella es la Reina.

**12. ¡Obtenga reservaciones de otra reservaciones!** No le de todo el glamor en la primera cita para que ella volverá para más. Hable de su segunda cita durante toda la primera cita. Esté segura que la anfitriona conoce su crédito para reservaciones, para que ella te ayude agarrarlas ántes de que te vayas. Espere que todas en la fiesta van a reservar otra facial contigo, y luego conviértete esa facial a una fiesta. Obtenga referencias por usar la pagina detrás del perfil y ofrece un regalo. ¡Si te vas siempre de una cita con dos nuevas reservaciones, siempre vas a tener negocio!

**13. No lo reserve si no lo va entrenar.** Entrenando tiene que ver con manteniéndola emocionada como tu socia comercial. Haciendo el perfil con las invitadas sobre teléfono ántes de la fiesta ayuda en que están mas comodas contigo, aunque solo pudo dejar mensaje en el buzón de voz. Entrenando le ayuda encontrar reclutas prospectivas. . . tal vez ella. Entrenando la anfitriona ayuda aumentar tus ventas.