

CELEBRACIÓN DE TU ASESOR SENIOR

esquema de la llamada

¡Tu transformación es una inspiración para otros!
Es hora de celebrar a tu nuevo Asesor Senior y alentarlos en su trayecto hacia el Bienestar Óptimo™.

Propósito de la conversación:

- Celebrarlos y seguir fortaleciendo la relación
- Enterarte de cuál es su próxima meta
- Confirmar sus habilidades básicas
- Con permiso, hacer un esquema de los próximos pasos

Siempre empieza preguntando: “Hasta ahora, ¿qué es lo que más te gusta de Asesorar a otros?”

- Entonces, deja que hablen y trata de captar las pistas. Te darás cuenta si están entusiasmados y deseosos por crear un impacto en más vidas o si están un poco dudosos o desalentados. Sus respuestas guiarán tu conversación.

Luego, pregunta: “¿Cómo te gustaría continuar?”

- Según la respuesta que den, la conversación puede tomar uno de tres rumbos
 - Están listos para más: un claro deseo de crecer
 - Están confundidos: no saben si quieren crecer
 - Están satisfechos: están bien donde están ahora y no tiene deseos de ir por más
- Si están listos para más y tienen deseos de crecer:
 - Ayúdalos a que entiendan lo que TÚ crees que es posible y muéstrales cómo pueden verlo desde el punto de vista de las ganancias, en términos de Clientes, nuevos Asesores y equipos de Asesores Senior.
 - Luego, (si su meta es ser Director Ejecutivo, por ejemplo), pregunta: “¿Cuál sería el impacto de \$2,000 mensuales adicionales en tu vida/presupuesto/estrés?”
- Si están confundidos y no saben si quieren crecer
 - Explora su “por qué” como Asesores y ayúdalos a que vean cómo **OPTAVIA** puede ser una solución para lo que están buscando.
- Si están satisfechos y contentos en el lugar que se encuentran, simplemente pasa a confirmar sus habilidades básicas

Confirma sus habilidades básicas

- ¿Cómo te está yendo con tus esfuerzos de apoyo al Cliente? [Escucha la respuesta]
 - ¿Te sientes a gusto cuando compartes **OPTAVIA** por tu cuenta?
 - ¿Estás usando el [Sistema de Éxito de OPTAVIA](#)?
 - ¿Has pasado a un día a la semana de Apoyo al Cliente?
 - ¿Estás utilizando la [Evaluación de Salud](#) o la [Evaluación de Bienestar](#) con cada Cliente?
 - ¿Estás haciendo seguimientos?
 - ¿Has identificado algún Candidato para Asesor que esté listo para devolver el favor?
 - ¿Usas las redes sociales?
 - ¿Te conectas con la Comunidad y con el apoyo disponible?



Si corresponde, introduce nuevos objetivos (según sus metas)

- Repasa la importancia del Plan de Acción Mensual ([MAP](#))
- Explica la Certificación
- Explora el Patrocinio
 - De tus primeros 5 Clientes, ¿puedes mencionar uno o dos que sean los mejores Candidatos a Asesores? [Escucha la respuesta]
 - Cuando estén listos, enséñales cómo atraer Asesores y explícales por qué eso es un beneficio para ellos y para sus Clientes.

Aliéntalos a que visiten OPTAVIA LEARN y otros recursos de apoyo y comunitarios disponibles.

Cierre

- Ayúdalos a definir sus próximos pasos de acción
- Recuérdales el asesoramiento en equipo
- Envíales (o guíalos para que puedan acceder) el Video sobre "MAP" (si corresponde)

Te recomendamos que trabajes con el equipo de apoyo de tu Asesor de Negocios o Mentor a lo largo de este proceso. Nuestra comunidad está aquí para apoyarte a cada paso del camino. [¿Tienes preguntas? Consulta OPTAVIA ANSWERS, llama al 1.888.OPTAVIA o llena el formulario "Contáctanos" en tu sitio web personalizado de OPTAVIA.](#)