



OPTAVIA®

CONSEJOS PARA LAS CONVERSACIONES CON TRES PERSONAS

PAUTAS GENERALES

- Las conversaciones con tres personas pueden realizarse por teléfono, mediante videoconferencias por internet (con aplicaciones como Zoom) o en persona. Consulta con tu Asesor de Negocios para determinar cuál es el mejor método.
- Estas conversaciones deben durar de 20 a 30 minutos y el Candidato debe ser el que hable la mayor parte del tiempo.
- Toma notas en la [Evaluación de Salud](#) o [Evaluación del Bienestar](#).

ANTES DE LA CONVERSACIÓN

- El día programado de la conversación, confirma la hora con tu Candidato y con el Asesor de Negocios. Esto puede hacerse mediante un mensaje de texto grupal, un correo electrónico a ambos o un mensaje de grupo privado en Facebook. De esta forma, después de la conversación, los tres estarán conectados y tu Asesor de Negocios podrá ayudarte a responder preguntas y darte apoyo adicional.
- Justo antes de la conversación, proporciona información de contexto sobre el Candidato a tu Asesor de Negocios: cómo lo conociste, qué le puede interesar o qué está buscando y cualquier dato que pueda ayudar a que la conversación sea más significativa.

DURANTE LA CONVERSACIÓN

- Al comenzar la conversación, saluda y presenta a ambas partes.
- Presenta a tu Asesor de Negocios, cuéntale al candidato quién es y explícale cómo te ha ayudado a ti y a otros. Al hacer esto, aumentas su valor ante los ojos de tu Candidato.
 - » Ejemplo: Jim ha sido una fuente excelente de ayuda y apoyo para mí en mi camino hacia la Salud Óptima™. Ha ayudado a docenas de personas a ser saludables y está muy bien informado.
- Presenta a tu Candidato, cuéntale al Asesor de Negocios quién es y cómo es la relación que tiene contigo.
 - » Ejemplo: Susie es gerente de un banco y también es mi amiga más antigua de la infancia.
- Enfatiza la razón por la cual programaste la llamada; repite la razón para reunir a las personas.
 - » Ejemplo: Susie me dijo que quería ser una persona saludable, dormir mejor y reducir parte del estrés de su vida.
- Tu Asesor de Negocios iniciará el diálogo con tu Candidato.
 - » Ejemplo: Susie, cuéntame un poco más sobre ti...
- Permite que él/ella guíe la mayor parte de la conversación. Puede pedirte que compartas tu historia para contribuir a la conversación.
- Escucha el flujo y el contenido de la charla. Observa cómo tu Asesor de Negocios hace preguntas y brinda información.
 - » Toma notas de lo que escuchas para preparar tu informe posterior.
- Ten frente a ti una Evaluación de Salud para tomar notas sobre tu Candidato. Conocerás muchas cosas nuevas sobre él o ella al escuchar la conversación. ¡Al escuchar y escribir lo que oyes, podrás conocerlos mejor y construir una relación más fuerte para ayudarlos a vivir una vida más plena!

DESPUÉS DE LA CONVERSACIÓN

- Después de la conversación, habla con tu Asesor de Negocios acerca de lo ocurrido.
 - » Examina la llamada para revisar lo que sucedió allí.
 - » Repasa tus notas y pregunta tus dudas al Asesor de Negocios.
 - » Decide cuáles serán los siguientes pasos con el Candidato.
- Recuerda, la meta no es necesariamente iniciar al Candidato (a menos que esté listo). Se trata de ver al Asesor de Negocios en acción y aprender cómo atraer a los Candidatos para que obtengan más información sobre **OPTAVIA**.

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.