

# CÓMO APOYAR A TUS CLIENTES EN SU PRIMERA SEMANA

Hacer la llamada de Inicio del trayecto para hablar con tus Clientes nuevos el día antes de que empiecen y luego hacer chequeos los Días 1 a 4 es simple y los prepara para completar con éxito sus trayectos hacia la Salud Óptima™. ¡Estos chequeos crean relaciones fuertes y demuestran a tus Clientes lo valioso que eres como su Asesor **OPTAVIA**! Un recordatorio importante: muchos de nuestros Asesores fueron primero Clientes, así que estas llamadas son un ejemplo de lo que significa ser un Asesor. ¡Tus llamadas deben ser divertidas, simples, breves!

## CONSEJOS GENERALES

- Mantener el contacto por teléfono o conferencia web es siempre el mejor método; si tienes que dejar un mensaje, proporciona tu asesoramiento y pídeles que te llamen para hacerte preguntas.
- Ten disponibilidad para dar aliento a tus Clientes y celebrarlos a lo largo de sus trayectos.
- Prepáralos para el éxito con preguntas indiscretas que los mantengan conectados con sus “por qué”. Por ejemplo:
  - » *“Me comentaste que la razón por la que querías ser saludable es porque quieres jugar con tus hijos”.*
  - » *¿A qué quieres jugar con ellos cuando empieces a experimentar el éxito?*
- Sé empático/a: ponte en su lugar y ayúdalos a que se orienten hacia el éxito.
- Si te dicen que hay comidas que no les gustan, recuérdales que es muy probable que sus gustos y preferencias cambien durante el programa. Pídeles que esperen una semana y que vuelvan a intentarlo. Si siguen rechazándolas luego de probarlas en la segunda semana, coméntales que pueden llamar al 1.888.**OPTAVIA** para obtener un reembolso y probar algo diferente.

## EL DÍA ANTES DE QUE EMPIECEN (LLAMADA DE INICIO DEL TRAYECTO)

- Haz la llamada de Inicio del trayecto para hablar con tu Cliente nuevo el día antes de que empiecen el programa para asegurarte de que sepan cómo empezar.
- Recuérdales que:
  - Lean la Guía de **OPTAVIA** de principio a fin y que la tengan a mano como referencia.
  - Elijan sus 5 Alimentos Nutritivos la noche anterior.
  - Planifiquen sus comidas magras y verdes (encontrarás excelentes ideas en la página de Pinterest de **OPTAVIA** 30).
  - Pesen y midan sus porciones magras y verdes para aprender los tamaños apropiados de las porciones.
  - Coman dentro de la primera hora después de levantarse.
  - Beban mucha agua (~64 oz.).
  - Coman cada 2 o 3 horas.
  - Responde cualquier pregunta que puedan tener.
  - Confirma la hora para llamarlos el Día 1.

## DÍA 1

- Felicítalos en el Día 1.
  - Pregunta por su peso de inicio (“¿Te importaría decirme cuánto peso te gustaría perder? Y, si estás de acuerdo, ¿podrías decirme cuánto pesas actualmente?”) O
  - Nota: algunos Clientes pueden sentirse incómodos al compartir cuánto pesan. Si es el caso, diles que no hay problema. El enfoque estará en su progreso y en ser conscientes de sus metas.
  - Alternativamente: Usa una tabla de IMC para saber cuál es su IMC actual y establecer sus metas.
  - Recuérdales que tomen sus medidas: circunferencia de la cintura y otras, si lo desean.
- Si no se han tomado la foto del “antes”, recuérdaselos para que puedan hacer un seguimiento visual de su progreso.
- Pídeles que repasen contigo el Día 1: Alimentos Nutritivos, horarios y las comidas Magras y Verdes. Aconseja según el caso.
- Pregúntales cómo se sienten. Si tienen dudas, remítelos a la Guía **OPTAVIA**.
- Pregúntales si tienen preguntas.
- Confirma la hora para llamarlos el Día 2.

## DÍA 2

- Felicítalos en el Día 2.
- Pídeles que repasen contigo el Día 2: Alimentos Nutritivos, horarios y comidas Magras y Verdes. Aconseja según el caso.
- Pregúntales cómo se sienten.
- Pregúntales si tienen dudas.
- Confirma la hora para llamarlos el Día 3.

## DÍA 3

- Felicítalos en el Día 3.
- Si están siguiendo el Optimal Weight 5 & 1 Plan® al pie de la letra, diles que deberían estar quemando grasas pronto, si no lo han hecho todavía.
- Pídeles que repasen contigo el Día 3: Alimentos Nutritivos, horarios y las comidas Magras y Verdes. Aconseja según el caso.
- Pregúntales cómo se sienten.
- Pregúntales si tienen dudas.
- Confirma la hora para llamarlos el Día 4.

## DÍA 4

- Felicítalos en el Día 4.
- Repasa los signos de quema de grasas: tienen más energía y menos hambre, duermen mejor y se sienten mejor en general.
- Pídeles que repasen contigo el Día 4: Alimentos Nutritivos, horarios y las comidas Magras y Verdes. Aconseja según el caso.
- Pregúntales cómo se sienten.
- Pregúntales si tienen dudas.
- Si todo va bien (en la etapa de quema de grasas del Optimal Weight 5 & 1 Plan®), entonces haz una cita para el próximo control.
- Si están pasando trabajo, repasa su programa nuevamente y proporciónales consejos adicionales para el éxito.
- Aliéntalos para que se comuniquen contigo si tienen preguntas antes de su próximo chequeo.
- Si no lo han leído todavía, envíales por correo electrónico el PDF del eBook del Dr. A, "Stop. Challenge.Choose®" (Detente. Desafíate. Elige®) y diles que les puede ser útil y motivador. Pídeles que lo lean.

## ¿CUÁLES SON LOS PRÓXIMOS PASOS?

### [CONSULTA "CÓMO REALIZAR CHEQUEOS" PARA MAYORES DETALLES]

- Día 7: ¡Celebra la primera semana de tus Clientes! Recuérdales que cuando aprendan en qué consiste la alimentación saludable, comer sano se convertirá en algo natural para ellos.
- Semana 2: realiza chequeos telefónicos 2 veces en esta semana; sigue celebrando sus pequeñas victorias que al ser sumadas revelan grandes logros, responde preguntas, aliéntalos y bríndales asesoramiento.
- Semana 3: realiza chequeos telefónicos 2 veces en esta semana; sigue felicitándolos por sus vidas en grande, responde preguntas, aliéntalos, bríndales asesoramiento y pide recomendaciones y/o siembra las semillas para que se conviertan en asesores.
- Semana 4: realiza chequeos telefónicos 2 veces en esta semana; sigue felicitándolos, responde preguntas, aliéntalos, bríndales asesoramiento y pide recomendaciones y/o siembra las semillas para que se conviertan en asesores.
- Semana 5 en adelante: realiza un chequeo telefónico 1 vez a la semana de la misma forma en que lo vienes haciendo.