

GUÍA DE CLIENTE A ENTRENADOR

Desarrollar Entrenadores fuertes es vital para construir un negocio exitoso de Beachbody®, y encontramos que muchos Entrenadores exitosos empiezan como Clientes de Beachbody. Las herramientas de Cliente a Entrenador te ayudarán a saber cómo identificar a Clientes que tienen madera para ser grandes Entrenadores y qué hacer para lograr exitosamente la transición de Cliente a Entrenador.

Las herramientas incluyen:

Parte Uno – Cómo Identificar a los Entrenadores Potenciales

Descubre dónde hay que buscar para encontrar Entrenadores potenciales y las cualidades que debes ver en alguien que puede ser un gran Entrenador.

Parte Dos – Qué Decir para Generar Entrenadores Potenciales

Aprende qué decir para despertar interés en tus Clientes y poder identificar las cualidades y señales clave de un Entrenador potencial.

Parte Tres – Cómo Invitar a los Clientes del Grupo Reto de Beachbody® a Convertirse en Entrenadores

Sigue paso a paso esta guía para invitar a los miembros de tu Grupo Reto a convertirse en Entrenadores. Personaliza los ejemplos de la guía para que se adapten a cada situación particular y aumentar tus posibilidades de triunfar.

Parte Cuatro – Cómo Invitar a los Clientes de Shakeology® a convertirse en Entrenadores

Sigue paso a paso esta guía para invitar a tus Clientes de Shakeology a convertirse en Entrenadores. Personaliza los ejemplos para que se adapten a cada situación particular de los Clientes a los que tú veas como posibles grandes Entrenadores.

Parte Cinco – Cómo Superar las Objeciones Sobre ser Entrenador

Conoce cómo responder a las objeciones comunes que tus Clientes tengan al considerar convertirse en Entrenadores.

Realmente te recomendamos que revises “Cómo Identificar a los Entrenadores Potenciales” antes de invitar a tus Clientes a convertirse en Entrenadores. Siempre recuerda que construir buenas relaciones con tus Clientes es esencial para aumentar tu éxito en la transición de Cliente a Entrenador y te ayudará a preparar de mejor forma a tus Entrenadores nuevos para que logren sus metas y sean exitosos.

GUÍA DE CLIENTE A ENTRENADOR

PARTE 1: CÓMO IDENTIFICAR A LOS ENTRENADORES POTENCIALES

Usa esta herramienta para aprender a identificar a los Entrenadores Potenciales mediante el entendimiento de los siguientes puntos:

El Sistema de Creencias

El camino que recorren tus Clientes antes de que estén listos para convertirse en Entrenadores.

Dónde Encontrar Entrenadores Potenciales

A dónde dirigirse para encontrar personas que podrían ser Entrenadores excelentes.

Cómo Reconocer a los Entrenadores Potenciales

Qué características de los Clientes son indicios claros de que serían excelentes Entrenadores.

EL SISTEMA DE CREENCIAS

¿Sabías que el 71% de los Entrenadores Diamante de Team Beachbody® primero fueron Clientes? Por lo tanto, existe una gran posibilidad de que tu próximo Diamante sea uno de tus Clientes existentes que espera que lo patrocinen como Entrenador. El Sistema de Creencias explica las diferentes etapas que atraviesa una persona antes de que esté lista para convertirse en Entrenador. Para algunos la transición es muy rápida, mientras que, para otros, puede llevar más tiempo.



 <p>PRINCIPIANTE: Quiere ponerse saludable y ya compró un programa o producto de Beachbody®, pero todavía no lo ha empezado a usar.</p>	 <p>PARTICIPANTE: Se ha unido a un Grupo Reto y ha empezado un programa que lo pondrá en camino para lograr resultados.</p>
 <p>ENTUSIASTA: Ha ganado confianza porque le encantan los ejercicios y los resultados que está obteniendo. Está más involucrado con el Grupo Reto, ya que publica comentarios y motiva a otros.</p>	 <p>PORTAVOZ: Habla de los programas y sus resultados, y le alegra compartir su experiencia con los demás. Los Portavoces serán tus Entrenadores de mayor rendimiento.</p>



DÓNDE ENCONTRAR ENTRENADORES POTENCIALES

Empieza por tus Clientes existentes del Grupo Reto de Beachbody®. ¿Por qué? Porque los Clientes en los Grupo Reto de Beachbody® suelen:

- ✓ Comprender por qué y cómo funcionan nuestros productos.
- ✓ Fijarse metas y comprometerse a alcanzarlas.
- ✓ Motivar a otros miembros y comprometerse con ellos.
- ✓ Crear Historias de Éxito para compartir con los demás.

CONSEJO: Piensa también en tus Clientes existentes de Shakeology®. Tienen muchas características en común con los miembros del Grupo Reto y suelen ser Entusiastas y Portavoces de Shakeology®, además de apasionarles un estilo de vida saludable.

CÓMO RECONOCER A LOS ENTRENADORES POTENCIALES

El primer paso para reconocer a los Entrenadores potenciales es estar atento para ver si las cualidades de un excelente Entrenador se manifiestan en los miembros de tu Grupo Reto de Beachbody®.

- ✓ Es portavoz de los productos de Beachbody.
- ✓ Fija metas y se compromete a hacer un cambio positivo en su vida a largo plazo.
- ✓ Transforma los obstáculos en oportunidades.
- ✓ Acepta que lo entrenes.
- ✓ Le fascina ayudar a los demás y aporta valor al Grupo Reto.
- ✓ Le encanta compartir su historia.
- ✓ Le encanta aprender cosas nuevas y compartirlas con los demás.

Tiene un “Porqué”, es decir, algo que lo impulsa o motiva.

CONSEJO: ¡Sé un ejemplo! Los Clientes aprenderán estas cualidades de ti primero, de modo que siempre asegúrate de reflejar estas cualidades en tus actos.

Además, presta mucha atención a las siguientes señales clave que indican que estás a punto de descubrir a un Entrenador Potencial:

- ✓ Es el animador del Grupo, le encanta brindar apoyo y ánimo siempre.
- ✓ Las otras personas le preguntan qué hace, qué productos usa y qué resultados logró, y le encanta compartir su experiencia con los demás.
- ✓ Sus amigos y familiares quieren unirse a un Grupo Reto o te han preguntado por la carrera de Entrenador.

Recuerda estar siempre conectado con tus Clientes y felicitarlos y brindarles reconocimiento y apoyo. A fin de generar Entrenadores Potenciales, puedes usar los ejemplos de mensajes de Facebook® en la Guía de Cliente a Entrenador, Parte 2: Qué Decir para Generar Entrenadores Potenciales. Además, no te olvides de usar las Guías para el Grupo Reto para publicar mensajes todos los días y hacer seguimiento de los comentarios y las preguntas en forma oportuna para mantener a tus Clientes involucrados y entusiasmados con su Reto.

GUÍA DE CLIENTE A ENTRENADOR

PARTE 2: QUÉ DECIR PARA GENERAR ENTRENADORES POTENCIALES

Si quieres convertir Clientes en Entrenadores a partir de tus Grupos Reto de Beachbody®, necesitarás comunicarte todos los días para que los miembros no pierdan el interés y avancen en el Sistema de Creencias. Sigue los siguientes consejos de Facebook® acerca de lo que hay que decir para despertar interés en tus Clientes y poder identificar las cualidades y las señales clave de un Entrenador Potencial. Recuerda que debes personalizar tus mensajes para que se adapten a tu Grupo y a tu Reto.

Mensajes de Facebook	Ejemplos de Guía	Respuestas de los Entrenadores Potenciales
<p>Publica un mensaje en el que les pidas a los miembros que se presenten y digan cuáles son sus metas y expectativas con respecto al Grupo Reto.</p> <p>También indica cuáles son tus expectativas acerca del Grupo, por ejemplo, publicación diaria del consumo de agua, acerca de tomar Shakeology®, los ejercicios, la alimentación saludable, etc.</p>	<p>“¡Bienvenidos al Grupo Reto! Me entusiasma la idea de poder observar sus transformaciones durante los próximos 90 días. Tómame unos minutos para presentarte y compartir tus metas, dificultades y expectativas con el Grupo para que podamos conocernos.</p> <p>Yo lo haré primero: Me llamo [NOMBRE], soy tu Entrenador de Beachbody®, y mi meta es ayudarte a lograr resultados durante los próximos 90 días. Mi expectativa es que trabajemos todos juntos para ayudarnos a volvernos responsables con nuestras metas. Para ello, publicaremos cómo nos va con la rutina de ejercicios diaria, cuánto cumplimos con nuestro programa nutricional, si estamos tomando suficiente agua, etc. Mi mayor dificultad es decirle no al chocolate. Me encantaría que me ayudaran a alejarme de la tentación que tengo por lo dulce”.</p>	<p>Ofrecen una respuesta sincera en la que explican sus dificultades y que pretenden lograr un cambio a largo plazo. Buscan el apoyo de la comunidad y tienen una perspectiva más amplia; no todo tiene que ver con ellos.</p> <p><i>Demuestra que están comprometidos con el cambio y con continuar con el programa.</i></p>
<p>Publica una imagen o un video que genere una respuesta emocional.</p>	<p>“Este video es justo lo que hoy necesitaba. Échale un vistazo y dime qué te parece”.</p>	<p>Rapidez en responder al mensaje con un “Me gusta”, comentario y/o un mensaje relacionado de seguimiento.</p>
<p>Publica una solicitud o pregunta específica en la que pidas algo a cambio.</p>	<p>“Publica una foto de tu espacio de ejercicios o comparte tu comida favorita del plan de comidas correspondiente a esta semana”.</p>	<p>Es uno de los primeros en responder a la pregunta o solicitud.</p> <p><i>Demuestra que son activos en el Grupo y les encanta contribuir.</i></p>

Mensajes de Facebook	Ejemplos de Guía	Respuestas de los Entrenadores Potenciales
<p>Publica un mensaje en el que les pidas a los miembros que compartan su mayor dificultad o logro.</p>	<p>“¿Qué motivo tienes para festejar esta semana? ¿Finalmente superaste un reto que te traía dificultades? Quizás alcanzaste una meta antes de lo pensado como, por ejemplo, no hacer las lagartijas con las rodillas en el suelo. O, por fin, venciste tu adicción a la cafeína. ¡Que tu motivo de festejo nos sirva de inspiración!”.</p>	<p>Dan una respuesta sincera y bien pensada.</p> <p><i>Demuestra que se toman el Grupo con seriedad.</i></p>
<p>Escribe un mensaje en el que les pidas a los miembros que publiquen sus fotos de su progreso.</p>	<p>“Llegó la hora de publicar tus fotos de tu progreso. Comparte tus resultados y hermosa sonrisa. No te desanimes si no estás progresando tan rápido como esperabas. A menudo, somos más críticos con nosotros mismos, lo que dificulta que veamos los cambios, aun cuando los hay. Recuerda que estamos aquí para ayudarte a alcanzar tus metas”.</p>	<p>Publican rápidamente sus fotos, hacen clic en “Me gusta” y comentan en las fotos de otros miembros, brindan apoyo, ánimo y reconocen el logro de los demás.</p> <p><i>Demuestra que se preocupan y que quieren ayudar a los demás a alcanzar sus metas.</i></p>
<p>Publica un mensaje para averiguar si conocen a alguien que quiera unirse a un Grupo Reto o que esté interesado en otros productos de Beachbody.</p>	<p>“¿Tus familiares y amigos se dan cuenta de tus resultados? Me encantaría saber si alguien te pregunta qué estás haciendo. ¿Has compartido tu experiencia con las personas que conoces?”.</p>	<p>Les preguntan qué es lo que están haciendo gracias a los resultados y cambios en el estilo de vida que están logrando. Sus conocidos se sienten inspirados para hacer un cambio. Ya tienen familiares y amigos que quieren probar un programa de ejercicio o producto.</p>

<p>Publica un mensaje en las Semanas 3 o 7 del Reto para ver si hay alguien interesado en ser Entrenador.</p>	<p>“Algunos dijeron que sus familiares y amigos están interesados en unirse a un Grupo Reto. Quería saber quién estaría interesado en unirse a mi grupo de Entrenadores y liderar a sus amigos y familiares en un Grupo Reto.</p> <p>Mira este video en el que se comenta un poco sobre el trabajo de un Entrenador y dime lo que piensas. Es la mejor manera de aprovechar lo que aprendes en nuestro Grupo y de ayudar a más personas a cambiar su vida. Además, los Entrenadores tienen un 25% de descuento en sus compras y, dado que tu próximo pedido de Shakeology® está a punto de enviarse, es el momento perfecto para convertirte en Entrenador y recibir un descuento en tu pedido y, lo que es más importante, ayudar a las personas que conoces a lograr sus metas de salud y ejercicio <Video Soy Entrenador>”.</p>	<p>Responden que quieren convertirse en Entrenador o que les interesaría obtener más información para ver si es algo que les gustaría hacer.</p> <p><i>Identifica quién está interesado en convertirse en Entrenador.</i></p>
---	--	---

Otra forma excelente de involucrar a un Entrenador Potencial y ayudarlo a avanzar en la función de Entrenador es invitándolo a que asuma una función de liderazgo en el Grupo. Al asignarle una posición de “liderazgo”, lo estás ayudando a que asuma naturalmente la función de Entrenador. Cuando el Reto se termine, podrás agradecerle por ayudarte y será más fácil hablar con ellos sobre la carrera de Entrenador, dado que ya fueron Entrenadores de su Grupo Reto.

Puedes decir:

“(NOMBRE): he notado que das consejos y respuestas excelentes a los integrantes de nuestro Grupo y pensé que quizás me puedes ayudar durante las semanas que faltan. Si pudieras seguir respondiendo preguntas y brindando apoyo, sería una gran ayuda para mí. Si no estás seguro cuál es la respuesta de una pregunta, puedes etiquetarme y yo me encargaré. ¿Estás de acuerdo?”.

Cuando estés preparado para acercarte a un Cliente y hablarle de convertirse en Entrenador, usa los ejemplos de guía que se detallan en la “Guía de Cliente a Entrenador, Parte 3: Cómo Invitar a los Clientes del Grupo Reto de Beachbody® a Convertirse en Entrenadores” o en la “Guía de Cliente a Entrenador, Parte 4: Cómo Invitar a los Clientes de Shakeology® a Convertirse en Entrenadores”. Siempre recuerda entablar una relación con tus Clientes primero y deja que se conviertan en Portavoces antes de invitarlos a ser Entrenadores.

GUÍA DE CLIENTE A ENTRENADOR

PARTE 3: CÓMO INVITAR A LOS CLIENTES DEL GRUPO RETO DE BEACHBODY® A CONVERTIRSE EN ENTRENADORES

Como mínimo se necesitan 30 días desde el inicio de tu Grupo Reto para que un Cliente pase de Participante a Portavoz. Asegúrate de darles a tus Clientes el tiempo suficiente para que vivan su experiencia con el Grupo Reto, obtengan resultados y tomen confianza, antes de invitarlos a que se conviertan en Entrenadores. Una vez que hayas identificado a un Portavoz en tu Grupo Reto de Beachbody®, escríbele en privado y háblale acerca de convertirse en Entrenador. Usa las siguientes guías de invitación y recuerda personalizar siempre tu mensaje para que se adapte a cada situación particular.

Pasos de la	Ejemplos de Guía	Consejos
Paso 1: gratitud sincera	<p>OPCIÓN 1 Hola, [NOMBRE]: Tu compromiso con este Reto es sorprendente. Sé que los demás miembros se benefician con la motivación y el apoyo que les brindas, y me doy cuenta de que te encanta ayudarlos a lograr sus metas. Quería agradecerte por ser un participante tan excelente y un modelo a seguir para todos.</p> <p>OPCIÓN 2 Hola, [NOMBRE]: Muchas gracias por asumir una función de líder en nuestro Grupo Reto. Realmente ayudaste a todos a lograr sus metas. Aprecio muchísimo tu compromiso con el Grupo.</p>	<p>Agradéceles por ser un excelente modelo a seguir en el Grupo y por brindar motivación y apoyo a los demás. Diles cuánto valoras su ayuda.</p>
Paso 2: invitación para convertirse en Entrenador	<p>OPCIÓN 1 ¿Alguna vez pensaste en convertirte en Entrenador de Beachbody®? Ofreciste tanto apoyo y ayuda en el Grupo Reto, y eso es exactamente lo que hace un Entrenador. Veo que tienes todas las cualidades de un Entrenador excelente, ¡serías increíble! Me encantaría hablarte acerca de la oportunidad de ayudar a más personas a cambiar sus vidas. ¿Alguna vez pensaste en ser Entrenador?</p> <p>OPCIÓN 2 ¿Alguna vez pensaste en convertirte en Entrenador de Beachbody? En nuestro Grupo, ya estuviste haciendo exactamente lo que hace un Entrenador de Beachbody. Respondiste preguntas, ofreciste apoyo y fuiste una persona muy motivadora y positiva. Podrías continuar ayudando al grupo en su próximo Reto, quizás invitar a algunos amigos a que se unan contigo y ganarás el dinero que te permitirá pagar tu Shakeology® todos los meses. ¿Qué te parece? ¿Alguna vez pensaste en ser Entrenador?</p>	<p>Reconoce sus excelentes cualidades de Entrenador. Ofréceles la posibilidad de ayudar a más personas a hacer un cambio positivo en sus vidas. Si les interesa obtener ingresos extras, comparte tu historia y diles cómo podrían obtener ingresos ayudando a las personas como Entrenadores de Beachbody.</p> <p>Envíales un enlace al video "Soy Entrenador" (<i>I'm a Coach!</i>) si necesitan más información o tienen una objeción (Oficina en Línea del Entrenador > Videoteca > Reclutamiento > Oportunidad).</p>

Pasos de la Invitación	Ejemplos de Guía	Consejos
<p>Paso 3: comparte los compromisos y las expectativas</p>	<p>¡Serás un Entrenador excelente! Si decides que quieres unirse, no estarás solo. Te ayudaré a empezar y juntos podemos organizar tu primer Grupo Reto de Beachbody® para que puedas ayudar a tus amigos y familiares a ponerse saludables y en forma.</p> <p>Programaremos un momento para trabajar juntos, así puedo responder tus preguntas, darte consejos sobre la tarea del Entrenador y ayudarte a enviar tus primeras invitaciones.</p> <p>Entonces, ¿qué te parece? ¿Estás listo para ayudar a otros a alcanzar el éxito? Empezar es fácil, incluso puedes hacerlo por teléfono.</p>	<p>Sé claro y directo con los compromisos y las expectativas para que comprendan que esto es un negocio y no un pasatiempo. Aclara cualquier pregunta que tengan antes de inscribirlos como Entrenadores.</p>
<p>Paso 4: ayúdalos a ascender a Entrenador</p>	<p>OPCIÓN 1: INSCRIPCIÓN GRATUITA (Ya han comprado un Paquete Reto)</p> <p>¡Excelente! Te podemos inscribir como Entrenador ahora mismo. Dado que ya has comprado un Paquete Reto, te puedes inscribir gratis si completas el formulario Inscripción Gratuita de Entrenador con Paquete Reto. Una vez que lo completes, lo enviaremos a Servicio a Entrenadores, y ellos lo procesarán dentro de los 3 días. ¿Te parece bien?</p> <p>OPCIÓN 2: INSCRIPCIÓN DE \$140 A \$305 (Quieren comprar un Paquete Reto)</p> <p>¡Excelente! Te podemos inscribir como Entrenador ahora mismo. El proceso demora unos 10 minutos y lo podemos hacer en línea. ¿Te parece bien?</p> <p>OPCIÓN 3: INSCRIPCIÓN DE \$39.95 (No han comprado un Paquete Reto y sólo quieren pagar el cargo de inscripción de Entrenador)</p> <p>¡Excelente! Te podemos inscribir como Entrenador ahora mismo. El cargo de inscripción es de \$39.95 e incluye el cargo de servicios de negocio de tu primer mes. El proceso demora unos 10 minutos y lo podemos hacer en línea. ¿Te parece bien?</p>	<p>Guía a tu nuevo Entrenador mientras completa el formulario Inscripción Gratuita de Entrenador con Paquete Reto o el proceso de inscripción en línea para asegurarte de que complete todo en forma correcta y no tenga dudas.</p> <p>Usa la Aplicación Móvil para Entrenadores o el documento "Cómo Suscribir a Entrenadores y Establecer tu Posición Preferida" (<i>How to Sign Up Coaches and Set Your Preferred Placement</i>) para ayudar a inscribirse a tu nuevo Entrenador si se inscribe con un Paquete Reto o sólo paga los \$39.95 del cargo de inscripción de Entrenador.</p> <p>Haz seguimiento con tu Entrenador para asegurarte de que haya recibido el correo electrónico de bienvenida a los nuevos Entrenadores.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Recuerda usar la Guía de Inicio Rápido en 7 Días para Patrocinadores para que tus nuevos Entrenadores logren resultados positivos a partir del Inicio Rápido en 7 Días.

GUÍA DE CLIENTE A ENTRENADOR

PARTE 4: CÓMO INVITAR A LOS CLIENTES DE SHAKEOLOGY® A CONVERTIRSE EN ENTRENADORES

Cuando uno de tus Clientes de Shakeology® deje de ser Entusiasta Shakeology® y se convierta en Portavoz de Shakeology®, comunícate con la persona por privado y háblale acerca de convertirse en Entrenador. Usa las siguientes guías de invitación y recuerda personalizar siempre tu mensaje para que se adapte a cada situación particular. Siempre puedes modificar los ejemplos de guía de Shakeology® para que se adapten a otros Clientes que sientes que podrían llegar a ser excelentes Entrenadores.

Pasos de la Invitación	Ejemplos de Guía	Consejos
Paso 1: gratitud sincera	Hola, [NOMBRE]: Estoy muy feliz de que estés logrando los resultados que esperabas con Shakeology®. Seguro que te ayuda a sentirte mejor, de más está decir que luces súper bien. Además, has sido un excelente portavoz de Shakeology®. Gracias por ayudarme a contarles a las personas las maravillas de este producto.	Reconoce los resultados que están logrando gracias al producto con un halago sincero. Agradéceles por ser un gran portavoz del producto.
Paso 2: invitación para convertirse en Entrenador	Sé que has estado compartiendo tu éxito y transformación con tus amigos y familiares. ¿Alguna vez pensaste en ayudarlos a cambiar su vida como tú lo has hecho? Me encantaría hablar contigo acerca de la oportunidad de convertirte en Entrenador de Beachbody® y ayudar a que más personas se beneficien con Shakeology®. ¿Te parece una propuesta interesante?	Ofréceles la posibilidad de ayudar a más personas a hacer un cambio positivo en sus vidas. Si les interesa obtener ingresos extras, comparte tu historia y diles cómo podrían obtener ingresos ayudando a las personas como Entrenadores de Beachbody. Envíales un enlace al video "Soy Entrenador" (<i>I'm a Coach!</i>) si necesitan más información o tienen una objeción (Oficina en Línea del Entrenador > Videoteca > Reclutamiento > Oportunidad).

Pasos de la Invitación	Ejemplos de Guía	Consejos
<p>Paso 3: comparte los compromisos y las expectativas</p>	<p>¡Serás un Entrenador excelentísimo! Te ayudaré a que te inscribas y empieces tu primer Grupo Reto de Beachbody® para que puedas ayudar a tus amigos y familiares a ponerse saludables con Shakeology® y nuestros programas de ejercicio.</p> <p>Después de que te inscribas, te enseñaré a usar el Inicio Rápido en 7 Días. Es una herramienta sencilla que te ayudará a identificar a quién quieres invitar a tu primer Grupo Reto, además, te ofrece guías acerca de lo que debes decir para invitar a las personas. Programaremos un momento para trabajar juntos con este documento, así puedo responder tus preguntas y ayudarte a enviar tus primeras invitaciones.</p> <p>¿Estás preparado para convertirte en Entrenador de Beachbody y ayudar a otros a tener éxito?</p>	<p>Sé claro y directo con los compromisos y las expectativas para que comprendan que esto es un negocio y no un pasatiempo. Aclara cualquier pregunta que tengan antes de inscribirlos como Entrenadores.</p>
<p>Paso 4: ayúdalos a ascender a Entrenador</p>	<p>¡Excelente! Te podemos inscribir como Entrenador ahora mismo. El cargo de inscripción es de \$39.95 e incluye el cargo de servicios de negocio de tu primer mes. El proceso demora unos 10 minutos y lo podemos hacer en línea. ¿Te parece bien?</p>	<p>Guía a tu nuevo Entrenador por el proceso de inscripción para asegurarte de que complete todo en forma correcta y no tenga dudas.</p> <p>Usa el documento “Cómo Suscribir a Entrenadores y Establecer tu Posición Preferida” para ayudar a tu nuevo Entrenador a inscribirse y asegurarte de que complete todo en forma correcta y no tenga ninguna duda.</p> <p>Haz seguimiento con tu Entrenador para asegurarte de que haya recibido el correo electrónico de bienvenida a los nuevos Entrenadores.</p> <p>Recuerda usar la Guía de Inicio Rápido en 7 Días para Patrocinadores para que tus nuevos Entrenadores logren resultados positivos a partir del Inicio Rápido en 7 Días.</p>

GUÍA DE CLIENTE A ENTRENADOR

PARTE 5: CÓMO SUPERAR LAS OBJECIONES SOBRE SER ENTRENADOR

Si recibes una objeción cuando le propones a un Cliente convertirse en Entrenador, prepárate para ayudarlo a superar sus reservas sobre la tarea del Entrenador. En lugar de poner un “no” junto a su nombre, ofrécele el beneficio de la duda porque quizás no tenga suficiente información para aceptar la propuesta. Usa las siguientes guías para ayudarlo a superar su objeción. Personaliza los ejemplos de guía para que se adapten a cada situación particular.

Objeción	Ejemplos de Guía	Consejos
No tengo suficiente tiempo.	<p>OPCIÓN 1 ¿Cuánto tiempo piensas que se necesita? La mayoría de nuestros Entrenadores trabajan tiempo completo y también tienen una familia. Puedes tener éxito si compartes este negocio en tu vida diaria. Lo único que necesitas es una computadora y un teléfono inteligente para poder manejar tu negocio en forma eficaz desde cualquier lugar.</p> <p>OPCIÓN 2 Sé cómo te sientes. Solía sentirme igual, pero luego descubrí que puedo trabajar medio tiempo en mi negocio y tener éxito con sólo dedicarle una hora al día. Ahora cuando me siento delante de mi computadora todas las noches, dedico tiempo a los medios sociales para que mi negocio funcione y pueda obtener ingresos.</p>	Déjalos que respondan. La mayoría realmente no sabe la cantidad de tiempo que, en verdad, se necesita.
No conozco suficientes personas.	<p>OPCIÓN 1 Entiendo cómo te sientes. Me sentía igual que tú cuando empecé, pero luego me di cuenta rápidamente de que conocía más personas de lo que creía. Tu primer Grupo Reto empieza con tus familiares y amigos más cercanos y, a medida que ellos logran resultados, tu círculo crece.</p> <p>OPCIÓN 2 Sé cómo te sientes. Yo también pensaba lo mismo, pero gracias a los medios sociales y todos los contactos de mi teléfono, ha sido fácil encontrar personas que quisieran unirse conmigo a un plan de salud y ejercicio.</p>	Esta es una inquietud común que se puede superar fácilmente si se destacan las áreas en la vida de la persona donde tiene contactos. Hazla pensar en las conexiones F.R.A.N.K. (amigos, familiares, conocidos, vecinos y niños).

Objeción	Ejemplos de Guía	Consejos
<p>No tengo habilidades para las ventas.</p>	<p>OPCIÓN 1 ¡Yo tampoco! Lo que descubrí es que cuando sólo actúo como Entrenador de los demás, las personas naturalmente quieren saber qué es lo que hago para alcanzar mis metas de ejercicio y salud.</p> <p>OPCIÓN 2 Entiendo cómo te sientes porque yo solía pensar lo mismo, pero lo que descubrí fue que mi historia personal de transformación ha servido de inspiración a otras personas que me preguntaron qué era lo que estaba haciendo y me pidieron que las ayudara.</p>	<p>Pregúntales cómo su Entrenador les presentó los productos de Beachbody® y cómo se sintieron al respecto. Recuérdales que, en realidad, se trata de ayudar a las personas a satisfacer una necesidad que tienen.</p>
<p>No estoy todavía en forma y no he alcanzado mis metas de ejercicio.</p>	<p>OPCIÓN 1 ¿Piensas que tienes que estar en perfecta forma para ayudar a los demás? El hecho es que ahora sirves más de inspiración porque estás trabajando para alcanzar una meta y eso favorece la relación con las personas que te rodean.</p> <p>OPCIÓN 2 Entiendo cómo te sientes porque solía pensar lo mismo, pero he descubierto que tener una forma perfecta, en realidad, puede intimidar a las personas que recién empiezan. Es alentador saber que tu Entrenador sufre los mismos problemas que tú y hace los programas contigo.</p>	<p>Recuérdales que, para ser Entrenador de Beachbody, no hay requisitos en cuando al estado físico. Su experiencia personal es lo que atrae a los demás y lo que inspirará y motivará a otros a recorrer el camino con ellos.</p>
<p>No puedo comprar Shakeology® todos los meses.</p>	<p>OPCIÓN 1 Solía pensar lo mismo, pero ahora pienso que son 30 comidas saludables por \$90 que, en realidad, debo considerar como un gasto de negocio, por lo que ahora no puedo darme el lujo de NO comprarlo.</p> <p>OPCIÓN 2 Sé cómo te sientes. Al principio me sentía igual, pero una vez que empecé a quitar la comida chatarra de mi dieta, ahorré dinero en la cuenta de la tienda de comestibles y el presupuesto me alcanzó. Y la ventaja es que he podido ganar el dinero suficiente para cubrir el costo de mi Shakeology® todos los meses.</p>	<p>Ser la prueba de que los productos funcionan es uno de los 3 Comportamientos Vitales, y Shakeology® es la “estrella” de nuestra línea de productos nutritivos. Sin lugar a dudas, querrán incluirlo en su programa diario para lograr resultados óptimos.</p>

Beachbody no garantiza ningún nivel determinado de éxito ni de ingresos originados a partir de la Oportunidad de Entrenador de Beachbody. Los ingresos de cada Entrenador dependen de sus propios esfuerzos, diligencia y habilidad.