



TALENTO

Paso 4

Desafiar - Motivar - Asesorar - Inspirar

- **Cómo ampliar la red de contactos.**

- Hacer lista de conocidos, vecinos, amigos, negocios o pedirle un nombre a los contactos actuales.
- Tener contactos en Redes Sociales.

- **Resalta los beneficios.**

- ¿Compra productos para ella o su familia?
- Explicar nuevamente el Sistema de Beneficios por negocio, promociones, kit de ingreso e ingreso fácil.
- Tip sugerido: mostrar el Flyer a 3 personas por día, y adquirir productos para demostrar.

- **Nuevo Desafío.**

- Realizar un nuevo Contacto por día.
- Dedicar al menos una hora por día al negocio independiente.
- Iniciarse en el Plan Comercial.

- **Motivar y estimular.**

- Felicitar por sus logros, repasando las campañas anteriores.
- Recordar los consejos para ser una vendedora Independiente exitosa.
- Planificar de acuerdo al Programa de Incentivos. (Período vanguardia).

- Vende todos los días al menos un producto **Tupperware®**.

- Cuando entregues los productos: siempre muestra el nuevo catálogo o comparte el link del catálogo digital (ipaper). Ingresa a www.tupperwarefiesta.com

- No te quedes sólo con tu red de contactos conocidos, amplíala, buscando nuevos y pide referidos.

- Lleva siempre el catálogo vigente a todos lados, comparte el catálogo digital y lleva el link en tu agenda del celular, para compartirlo por WhatsApp, Instagram, Facebook y Tik Tok.

- Invita a **“todo el mundo”** a seguirnos en las redes sociales.

- Mantén el dinero de **Tupperware®** separado del dinero personal.

- Invierte parte del beneficio obtenido en catálogos, patrocinio en facebook, etc.

- Capacítate y alcanzá el éxito conociendo todas las novedades que preparamos para tí en nuestro facebook, página web, youtube donde encontrarás tutoriales, videos, material descargable y **¡mucho más!**

- ¡Recuerda siempre que demostrar significa nuevas compras!

- Realiza demostraciones de productos vigentes presenciales y virtuales.

y no olvides...

¡Al cierre de cada Campaña evaluá tus logros y beneficios, planificá la siguiente mejorando aquellas cosas que te acercan cada día más a tus metas y sueños!

Tupperware®



Síguenos en nuestras redes sociales



Visita nuestra página Web: www.tupperwarefiesta.com



Capacita a tus *Nuevas Afiliaciones*

ENTREVISTA DE BIENVENIDA



VÍNCULO Paso 1

Motivar - Informar - Demostrar - Inspirar

- Verificar el domicilio, agradecer la reunión. En caso de ser un encuentro virtual, comprobar que sea correcto, el link y el horario de conexión.
- Romper el hielo haciendo un cumplido o destacar algo lindo de la casa.
Preguntar acerca de sus sueños, intereses y tiempo que dispone.
- Informar sobre la Empresa (ver video QR), ciclo del negocio independiente, mostrar el catálogo y la página web.
- Realizar demostración con Kit de Bienvenida.
- Motivar con los Programas de Incentivos.
- Solicitar documentación y recordar los consejos para hacer un vendedor/a Independiente exitosa.



CONTACTO DE APOYO Y SEGUIMIENTO



CONFIANZA Paso 2

Motivar - Aclarar - Repasar

- Preguntar si mostró el catálogo y cuántos contactos visitó.
- Despejar dudas o consultas realizadas por tus contactos.
- Repasar el Paso 1.
- Felicitar por los logros obtenidos. Motivar a que siga ofreciendo el catálogo.
- Recordar la importancia de ver ó asistir a las revistas y hacer demostraciones de producto.
- En caso de tener respuesta negativa sobre la compra, ofrecer una segunda visita.
- Recuerda buscar anfitrionas y ofrecer el **REA (Regalos especiales para Anfitrionas)**.
- Recordar lo valioso que es tener una red de contactos, y la difusión para extender su negocio independiente por todas las redes (Facebook, Instagram, WhatsApp, Tik Tok y Youtube).

ASESORAMIENTO AL RECIBIR EL PRIMER PEDIDO



CONEXIÓN Paso 3

Recordar - Explicar - Orientar - Motivar

- Contactar a la nueva vendedora Independiente el día en que recibe su primer pedido y resolver dudas.
- Revisar cada producto del pedido junto a la factura.
- Explicar el material recibido. Factura, flyer, kit y catálogo. Recuerda, que el tiempo de reclamos es de 24 horas.
- Recordar los beneficios, detonador, monto mínimo para obtener el mismo.
- También los precios sugeridos de las promociones.
- **Plantear desafíos:**
¿Cuánto quieres ganar en esta Campaña? ("hacer las cuentas")
¿Cuántos nuevos contactos tendrás?.