

## Dominando el Arte del Cierre

**Antes de la fiesta:** Pre-perfila los invitados, así puedes armar las bandejas antes que los invitados lleguen. Ten una etiqueta con su nombre en la bandeja descartable... mostrando si ella tiene piel seca/normal o combinado/oleoso. Te ahorra mucho tiempo, así puedes departir con los invitados.

**Cepillo Skinvigorate:** Asegúrate que todos puedan usarla en tu clase. (Empieza con 1 cepillo y 4 cabezales adicionales. Finalmente, ten 2 cepillos así tu fiesta se moverá más rápido.)

### Al llegar a la fiesta:

- 1.Pregunta a la anfitriona** quienes, de sus invitados, ella piensa podría ser buena en lo que tú haces. "Y tú? ¡Pienso que serias maravillosa, me encantaría que me vieras y te des cuenta de que divertido es!" "Al final de la fiesta, te estaré compartiendo información estratégica. No sé si estás interesada y está bien si no lo estas. Recibirás un cupón para mitad de precio en un producto solo por escucharme, así que piensa que te gustaría a mitad de precio."
- 2.Si es la 2da cita de tu Anfitriona**, muéstrale la carta de color que estará usando y donde poner el producto en el rostro. Una vez que sus invitados están ubicados, ella podrá ir al baño y probar el look. Ella regresará a la fiesta luciendo como de a millón de dólares y ellos no sabrán que es lo que hizo. Podrías incluso darle unos trucos y/o consejitos rápidos.
- 1.Usa **Corrector Bajo el Ojo** en la esquina de su ojo si sus ojos están muy juntos, debajo del de la parte externa del ojo hasta la sien y arriba del tercio externo de la ceja. Esto añadirá elevación y agregará ancho a su rostro si es demasiado estrecha. Realzar el ojo para hacerlo foco de atención.
- 2.Ensénale el **Polvo Silky Setting** y como hace que su cara completa se vea como porcelana.
- 3.El usar rubor** si usa lentes o es de edad madura.....en la parte alta del hueso del pómulo
- 4.Bronceador** en la línea de la mandíbula si tiene una cara llenita o papada. Muéstrale todas estas técnicas en la mitad de su rostro, así ella ve la diferencia y por qué el tomar el tiempo de hacer toso esto.

### 5.Cejas

#### Cuando los invitados lleguen:

- 1.Haz que llenen la **parte de arriba de la hoja de cierre** así tendrás toda la información para negocios futuros y tu 2da cita. (Si estás haciendo cita virtual.... Solo envía este lado con muestras de productos)
- 2.Retira el maquillaje de sus ojos y mascara con el desmaquillante de ojos libre de grasa. Muéstrale como nuestro desmaquillador de ojos libre de grasa elimina toda la máscara. Haz que ella misma lo intente en su ojo por un momento y que delicadamente lo retire.
- 3.Hazle el Cuidado de la piel en la **mitad de su cara**.
- 4.Después que uses el limpiador, haz que todos revisen los ojos de cada una. ¿Cuál ojo esta más alto y con el iris más resaltado? (El limpiador es como un estiramiento facial y con este paso, el cuidado de la piel esta ya vendido)
- 5.Durante el facial, haz que el cliente escriba en la parte de abajo, izquierda de la hoja de cierre, los productos que a ella le gustaría. Explica que esto es una **Lista de Deseos**, no lo que realmente está comprando. Esto hace que el facial sea más Interactivo.
- 6.Después que terminas el **cuidado de la piel, foundation primer y foundation**, hazla que **compare el lado derecho de su rostro con el lado izquierdo**, que aun lleva sus productos en la piel.

7. Haz que sea **mire en el espejo volteando su cabeza, de tal manera que pueda ver su perfil.** Luego haz lo mismo con el otro lado. Esto le permite ver el beneficio de usar nuestros productos diariamente. Habrá un lado joven y estirado y el otro no. ¡No tienes que venderle nada... el producto lo hará!

### **Para Faciales Individuales: 1-2**

1. Pregunta, ¿"Te gustaría jugar un juego? ¡Tienes una REAL oportunidad de ganar!"
2. Toma tu teléfono y tipea este mensaje en un texto. "¿Si te fuera a invitar a un facial virtual o cara a cara conmigo y mi consultora de belleza, asistirías?" Ella copiará y pegará y enviará este texto a tantas personas ella pueda en los siguientes 2 minutos.
3. Después de poner mascara y brillo labial, ¿revisa cuantos han respondido? Esto te ayudará con tus reservaciones. Su premio está basado en a cuantas personas lo envía. (Usa la crema de manos de viaje o productos de edición limitada que ya no están vigentes – el valor estará basado en cuantos textos envía) (Si eres nueva y no tienes regalitos... dale \$10 de descuento en un juego, escrito en la parte de atrás de tu tarjeta de negocios)

### **Fiesta para 3- 6 personas asistiendo:**

1. ¡Pregunta, "Te gustaría jugar un juego y tener la oportunidad de ganarte un producto gratis!" "Alguien es competitivo?" (Esto te mostrará quien podría ser una excelente consultora) "Saca tu teléfono y escribe tantos nombres puedas y sus números de teléfono de amigos a quienes le gustaría recibir un facial como el que tú has tenido." Por cada nombre, recibirás un ticket para nuestro sorteo." "Si conoces a alguien que crees serias fabulosa como consultora, escribe su nombre y recibirás 5 tickets." "Tienes 2 minutos... Empieza!" (Haz un sorteo con un producto de edición limitada que no está vigente...o ofrécele \$10 de descuento en su compra.
2. Finaliza con un retoque de maquillaje rápido, mascara y brillo de labios.

### **¡Tiempo Complementario!**

Comparar lados. Haz que compartan las diferencia que notan entre una y otra.

De la Vuelta a la **Espectacular Hoja de Juego:** Haz preguntas. (Si estás haciendo una cita virtual, haz que escriban sus nombres, teléfono y sus respuestas. Que se tomen unas fotos y te la envíen al final de la clase)

1. ¡Que les gustaría aprender y diles que una vez que hagan la rutina del cuidado de la piel por 2 semanas, aprenderán acerca de nuestro increíble Nuevo Producto Retinol Clinical Solutions – que literalmente es un cambio total!
2. ¡Pregunta cuantas respuestas recibieron de los textos, o cuantos nombres dieron en el juego! Dependiendo de esto, recomendarás 3 caras para obtener 75 - 35 o 5 caras para obtener 100 - 45. Ejemplo: Carol tienes 4 personas en tu lista: ¡Por lo que, definitivamente tendrás 3 pero podrías ir por 5 si solo necesitas añadir 1 más para recibir más gratis!

### **Juegos Espectaculares – los Detalles:**

1. "Ahora vayamos por los juegos." Explica cada juego y si cuenta como 1,2 o 4 juegos.
2. Haz que hagan un círculo a los juegos que les interesa más. "No significa que te los llevarás a casa." **"Haz Circulo si te ha gustado."** Déjales saber que pueden pagar en efectivo, cheque, debito, visa o un plan de pagos si es necesario.

**“Ahora me gustaría trabajar contigo de manera individual. ¿Quién necesita regresar a casa primero?”** Perfecto Carol, después que terminemos, podrías enviar a Barb, Barb envía a Julie, Julie envía a Jillian y Jillian, tú enviarás a Brittany.

- 1.(Anfitriona) podrías por favor servir los refrescos?
- 2.Da instrucciones para que los otros hagan el otro lado de sus rostros. (Estos las mantiene ocupadas mientras tu cierras las ventas.)
- 3.“Asimismo, nuestra Anfitriona es la banquera, así que cuando terminemos individualmente, por favor dale a tu anfitriona tu recibo con el pago.”

### **Individualmente, pregunta:**

- 1.¿Te divertiste?
- 2.Note que quisieras aprender en tu siguiente cita...
- 3.Asimismo, noté que te gustaría compartir con 3... 5...
- 4.“Qué buena elección.” ¿Qué es mejor para ti, el comienzo o el final de la semana? Martes o Jueves? 6:30 o 7? El Martes 21 o el 28 funciona para ti, mejor?  
*No hagas reservaciones de más de 3 semanas*
- 5.¿En qué especial estás más interesada? ¿Con que juego te gustaría comenzar? La cantidad es \_\_\_\_\_. ¿Te parece bien para hoy?

**6.Si**, efectivo, ¿cheque o tarjeta de débito?

**7.No**. ¿Te gustaría 2 o 3 plan de pagos que funciona mejor? (**recuerda... inventario limitado ... solo 2 pagos**)

Cliente: ¿Tres, como funcionaría?

Tú: ¿Cuándo te pagan? ¿Esta semana? ¿O la próxima?

Cliente: La próxima.

Tú: Empiezas con la tercera parte de pago inicial con un cheque o con la tarjeta de débito o tarjeta de crédito. En una semana, la tercera parte una semana del viernes, y el pago final a 3 semanas del viernes. ¿Esto funciona mejor para ti?

**Si no funciona para ti.... Hazle un descuento en algunos juegos y dale el nuevo precio y pago.**

**Después que los invitados se vayan (Si te quedaste corta de tiempo):** Si es la 2da cita con la Anfitriona, dale algunos trucos rápidos

- 1.Como **Corrector Bajo el Ojo** en la esquina de su ojo si sus ojos están muy juntos, debajo del de la parte externa del ojo hasta la sien y arriba del tercio externo de la ceja. Esto añadirá elevación y agregará ancho a su rostro si es demasiado estrecha. Realzar el ojo para hacerlo foco de atención
- 2.Ensénale el **Polvo Silky Setting** y como hace que su cara completa se vea como porcelana .
- 3.**Como aplicar el rubor** si usa lentes o es de edad madura..... en la parte alta del hueso del pómulo **usar rubor** si usa lentes o es de edad madura..... en la parte alta del hueso del pómulo
- 4.**Bronceador** en la línea de la mandíbula si tiene una cara llenita o papada. Muéstrale todas estas técnicas en la mitad de su rostro, así ella ve la diferencia y por qué el tomar el tiempo de hacer toso esto.
- 5.**Cejas**

## Información Privilegiada:

1. ¿Pregúntale como le pareció que hicimos todo? Probablemente aumento algunas ventas. Si no fue así, sugiere hacerlo. Tú quieres que ella sepa, cuanto se vendió.
2. Revisa el folleto de Desarrollo de Equipo (en [www.legacyofleaders.us](http://www.legacyofleaders.us) haz click en Resources, luego Team Building para verlo) Si es tarde... Pregúntale si desea alargar el tiempo y terminar todo o programar una hora para mañana" Usualmente te dicen alarguémoslo y terminemos ahora. Comparte algunos hechos rápidos. ¿Cierra con **"aquí viene la pregunta real, quisieras reordenarlos de mi parte o de la tuya?"**

## Si se une a tu equipo, ¿Qué pasaría con los clientes y citas programadas?

Los Clientes permanecen con la anfitriona después que ella haga su 1era orden.... Con respecto a las Citas.... Tú tomas las 2 primeras reservaciones para entrenarla ...estas nuevas clientes y las ventas son tuyas. Entrevistarás a las anfitrionas para entrenar a tus nuevos miembros de equipo y si alguno se une, serán la recluta de tu nuevo miembro de equipo. Esta es la manera como construyes tu equipo de equipos. Si la anfitriona decide no unirse, y hay parientes o amigos cercanos de tu nueva recluta.... Lo mejor sería darle esos clientes también a tu nuevo miembro de equipo y de esta manera, no se genera conflictos.



"No te limites. Muchas personas se limitan a lo que creen que pueden hacer. Puedes llegar tan lejos como tu mente te lo permita. Lo que crees, recuerda, lo puedes lograr."

- Mary Kay Ash