

## REPUESTAS A OBJECIONES COMUNES EN LA ENTREVISTA

Muchas personas se imaginan una cantidad de objeciones cuando le ofrecemos la oportunidad Mary Kay por el temor de fracasar. Debes de dejarle saber que tú confías en sus habilidades y que siempre la ayudarás para que ella logre el éxito. Anticipándote a las objeciones puedes tomar control de la entrevista.

Estas son las objeciones más comunes con respuestas exitosas para que puedas vencerlas.

1. **NO SE VENDER:** Si yo te enseño como ser una Consultora de Belleza, ¿podrías aprender? No buscamos vendedoras, queremos mujeres como tu para que enseñen el cuidado de la piel y glamour. Los productos Mary Kay están #1 en el mercado como productos del cuidado de la piel y maquillaje y se venden solos. Como mujer siempre estamos vendiendo algo. ¿No vendes tú los beneficios de una buena estilista, tienda, y restaurante? Cuándo vas a un buen restaurante donde te dan un servicio de calidad y las comidas son riquísimas, ¿no se lo dejas saber a tus amistadas para que visiten? ¿No tendría sentido compartir los beneficios de los productos Mary Kay? Todos te van a preguntar que estas usando. Así que podrías sugerírselos y a la vez cobrar por la misma.
2. **NO TENGO TIEMPO:** Te entiendo, yo también así lo era. Por eso te escogí, las personas ocupadas son personas felices y valoran su tiempo. Si yo te enseño como convertir nueve (9) horas de trabajo en \$250.00 a \$450.00 por semana, encontrarías nueve (9) horas disponibles. Ese dinero adicional te vendría bien ¿verdad?
3. **TENGO UN TRABAJO A TIEMPO COMPLETO:** ¡Tremendo! Tendrías muchos contactos para tu primera anfitriona. Muchas mujeres venden los productos a tiempo parcial para ganarse un ingreso adicional.
4. **ME ENCANTA MI TRABAJO:** ¡Tremendo! ¿Podrías usar un ingreso adicional? Debes de darte la oportunidad de escuchar los beneficios de tener una carrera con Mary Kay, puede que sea para ti.
5. **NO TENGO DINERO:** ¡Tremendo, ese es el mejor motivo por el cual debes comenzar con Mary Kay! Aún teniendo el dinero, te sugiero que hagas un prestamos para que comiences bien tu negocio. Un préstamo del cual le vas hacer pagos mensuales a banco te hará sentir profesional en tu negocio. Te enseñara a tener disciplina, mejora tu crédito y son intereses que podrás deducir.
6. **MIS NIÑOS SON MUY PEQUEÑOS:** Perfecto, Te encantara la flexibilidad que ofrece este negocio. Tú programas tu propio horario.
7. **NO SOY EL TIPO DE SER CONSULTORA DE BELLEZA:** Déjame asegurarte que no eres una persona común y corriente. Pero te entiendo, ¿crees que una Consultora de Belleza debe de verse como una modelo de revista? Nuestra reina de Ventas de toda la Compañía un año fue una señora de 77 años, ¿No crees que sea tremendo? Eso es porque no es la belleza física la que cuenta en esta compañía, es la belleza interior de una persona la que la lleva al éxito. Tenemos una receta para obtener una piel bella y todo lo que tiene que hacer es compartirla con otros y enseñarlas. Hay tantas mujeres que le encantaría que les enseñaran como cuidarse la piel. ¿Si yo te enseño hacer lo que yo hago, podrías aprender? Yo considero que serias tremenda, sino no te estaría ofreciendo la oportunidad.
8. **NO SOY COMO TU:** No quiero que seas como yo, sino lo mejor que puedas ser.
9. **NUNCA HE VENDIDO COSMETICOS:** Ningún problema, ¿Si yo te enseño hacer lo que hago crees que podrías aprender y enseñar a otras mujeres?

**10. NECESITO PENSARLO:** ¿Sabes que, si Mary Kay te interesa por que no darte la oportunidad? Con la garantía de los productos no tienes nada que perder y mucho que ganar. Estar indecisa es incomodo, déjame reservarte un espacio en nuestro próximo adiestramiento para consultoras y trabajemos juntas para que tengas éxito en Mary Kay.

**11. NO ES EL TIEMPO ADECUADO:** ¿Sabes que? Eso es como decir que esperaras que todas las luces de transito estén verde para llegar a tu casa. Tú nunca llegas a tu casa esperando por circunstancias como esas. Nunca será el tiempo perfecto para hacer las cosas, pero ponemos en una balanza los pro y los contra y de todos modos tomamos la decisión. Muchas personas pueden tomar decisiones en 24 horas, ¿puedo llamarte mañana para la tuya? Estoy llenando los espacios para el adiestramiento de la próxima semana y necesito someter tu nombre a mi Directora para reservarte un lugar.

**12. NO ME GUSTARIA OBLIGAR A MIS AMISTADADES:** Entiendo como te sientes. Pero déjame hacerte una pregunta, ¿te gusto el facial? ¿Te gusto el producto? Compraste el producto para tu beneficio o para el beneficio de Susie (la consultora)? ¿Te sentiste obligada sobre el facial o se te obligo a comprar el producto? Estarías ofreciéndole a tus amistades y conocidos un servicio valioso y el cual apreciaran. Hagamos una lista de personas que tu conoces que le encantaría un facial de cortesía.

**13. YO CREO QUE ESPERARE HASTA QUE.....**Pensando en eso. Con toda la publicidad que tienen nuestros productos muchas mujeres les encantaría recibir un facial y conocer la oportunidad que Mary Kay ofrece. Ellas pueden ser tus clientes o asociadas.

**14. SOY MUY TIMIDA:** Entiendo como te sientes, yo me sentí igual. Pero encontré que una vez que termine mis clases de adiestramiento, me sentí confiada. Pienso que Mary Kay es el mejor curso disponible de aprovechamiento para si mismo. Además, necesitamos gente tímida para venderles a las personas tímidas.

**15. ME DA TEMOR HABLAR FRENTE A LAS PERSONAS:** Entiendo como te sientes. Yo me sentí igual, pero mis primeras clases fueron con mis amistades y me sentí relajada.

**16. MI ESPOSO NO QUIERE QUE YO TRABAJE:** Pienso que es tremendo que tu esposo muestre interés en tu futuro. ¿ Pero como puede el, tomar una decisión por ti, sin conocer los beneficios.? El debe darse la oportunidad de escuchar las posibilidades. Estoy segura que cuando conozca el Plan de Mercadeo estará a tu favor.

**17. CONOCIA ALGUIEN A QUIEN ESTO NO LE FUNCIONO. TENGO MIEDO QUE ESO ME SUCEDA:** Lamento que eso haya sucedido. Pero no es aconsejable que juzgues tu éxito o fracaso basado en lo que a ella le sucedió. Mi responsabilidad como tu reclutadora es ayudarte y cree en ti. Yo sé que te va a ir muy bien sino, no estuviera invirtiendo mi tiempo en adiéstrate.

**18. NO USO MAQUILLAJE:** Eso no es ningún problema. Mary Kay no es solo sobre maquillaje, es sobre el cuidado de la piel. No conozco a nadie que no este interesado en el cuidado de la piel. El maquillaje es solo el baño de azúcar del postre.

**19. SOY UNA PERSONA SOLTERA & NECESITO UN TRABAJO SEGURO:** Por eso pensé en ti. En esta carrera tus finanzas no esta basadas en la opinión de otra persona sino en tu habilidades de hacer lo mas que puedas. En esta compañía tú realmente determinas tu propia seguridad.

**20. NO CONOZCO A NADIE:** Perfecto, Esta carrera te dará la oportunidad de conocer mucha gente. Solo necesitas conocer una persona. Así es que comienza. Una persona se lo comunica a otra y as sucesivamente.

21. **NO ME GUSTA DAR DEMOSTRACIONES:** Te entiendo. Yo también. Lo que he hallado es que aparte de las clases del cuidado de la piel, podemos dar faciales, ventas a la carrera, Ventas del Baúl, servicio personal al cliente, ventas suelta, etc. De esa manera podemos darle al cliente el servicio que merece.