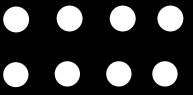




# Referidos





¿Qué es un  
**referido?**



30 AM

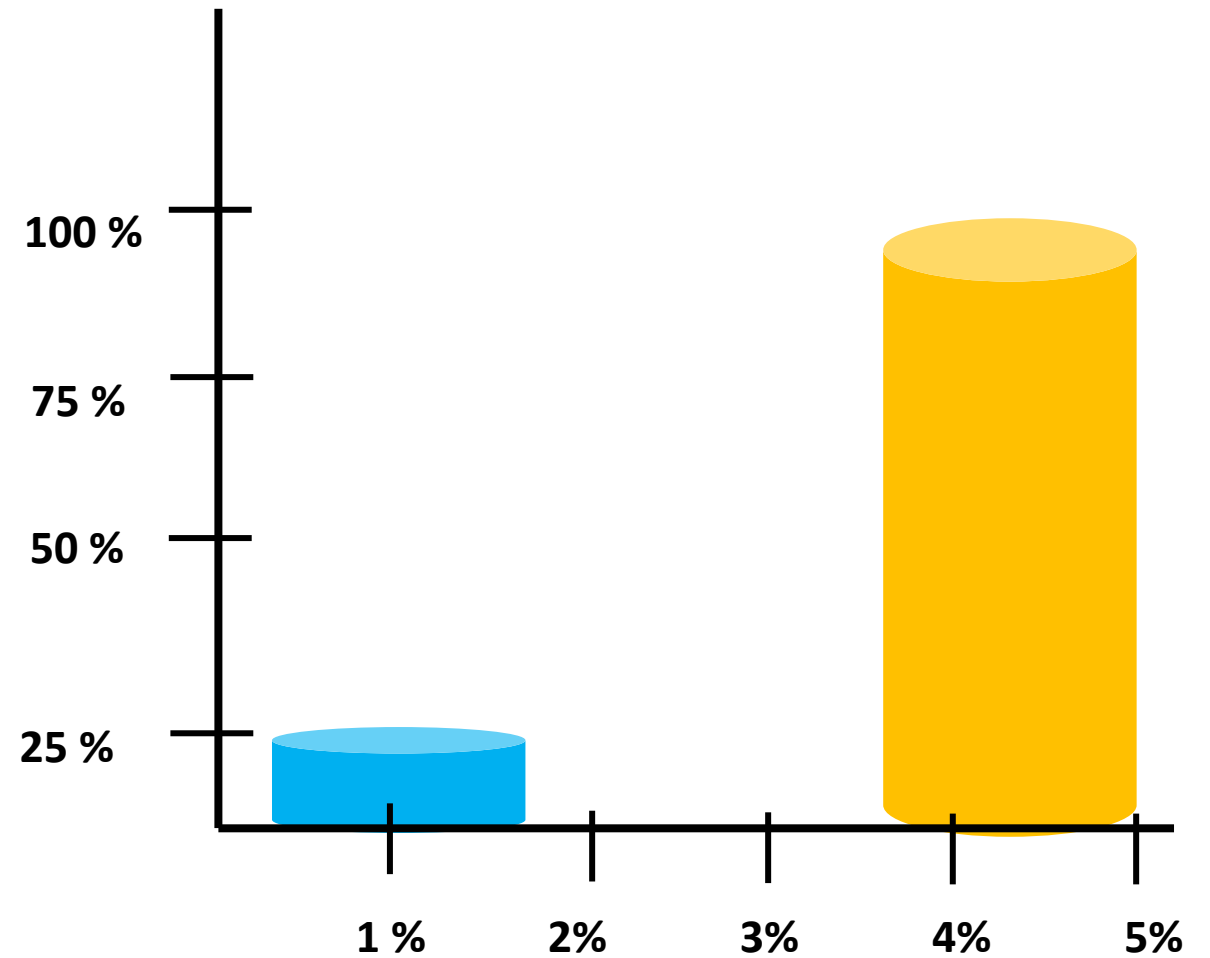




**No existe una  
técnica que  
supere la  
mentalidad de  
crear una  
experiencia  
centrada en el  
cliente**

¿Crees que  
**no** es  
importante?

INCREMENTO EN CLIENTES

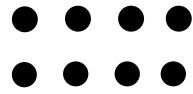


MEJORA EN RETENCIÓN



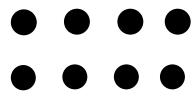
No pedir  
**Referidos** es  
**pan** para hoy  
pero **hambre**  
para mañana.

# ¿Cuándo es el momento de pedir un referido?

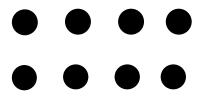


Cualquier  
momento es  
el **Indicado**





**Limra dice:**



**Primera cita: 2 Referidos mínimo**

**Cierre: 2 Referidos mínimo**

**Seguimiento: 2 Referidos mínimo**



**¿Cómo** podemos  
**mayor éxito**



al solicitar  
**referidos?**



**Muestra seguridad**



## Lenguaje no verbal

(Mantén una postura recta, evita movimiento excesivo de manos y piernas, procura mantener el contacto visual)



## Demuestra conocimiento

(El estudio del producto que ofrecerás es vital ya que de esta manera podrás resolver todas las dudas que el cliente manifieste)



## Apóyate de tus habilidades

(Usa tus habilidades para ayudar al cliente a que se esfuerce lo menos posible, por ejemplo ayúdale a agilizar un trámite u obtener algún documento oficial)



**U**universos

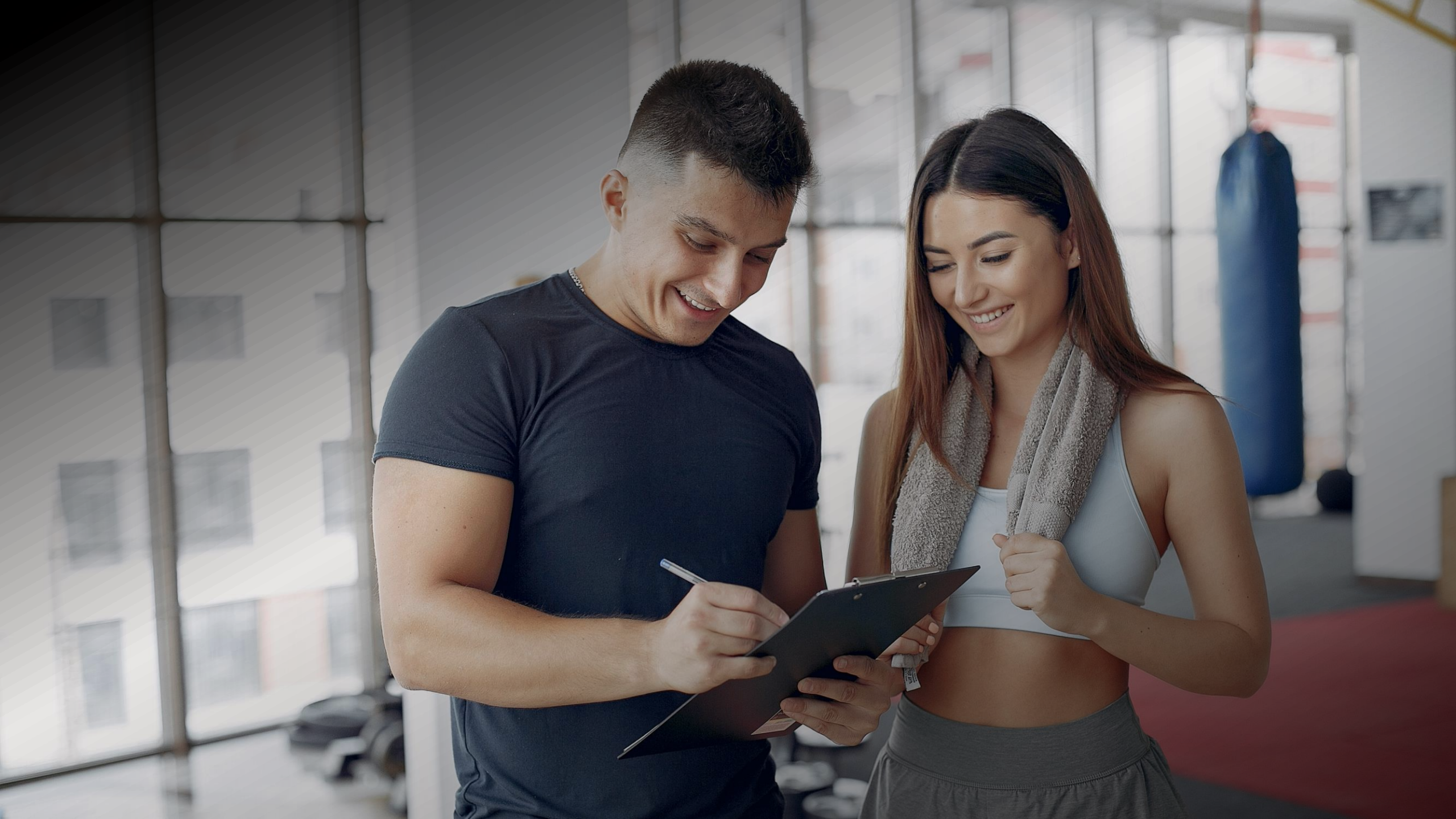
Un referidos no  
solo genera una  
venta, también  
puede ser un

**Validador**





# El vendedor de bicicletas





# Identifica a tu aliado



- **¿Qué quieres vender?**  
(Producto para jubilación, educación, metas específicas)
- **¿Quién es tu público objetivo?** (Jubilados, jóvenes de 20 a 30 años, mujeres, recién casados)
- **¿Qué persona te puede acercar a ese público?**

A man in a grey suit and glasses is shaking hands with a woman in a blue dress. They are both smiling. The woman is holding a clipboard. A yellow semi-transparent box is overlaid on the center of the image, containing the text.

**Ayúdale a tu  
referidor**

# Couchea a tu aliado

- Dale herramientas para que te puedan contactar más fácil (**plantillas**)
- Dale **actualizaciones** de los productos que vendes o **promociones**
- Déjale saber el valor agregado que ofreces (**deducción, asesoría gratuita, etc.**)





**Dedícale tiempo a  
tu círculo social**



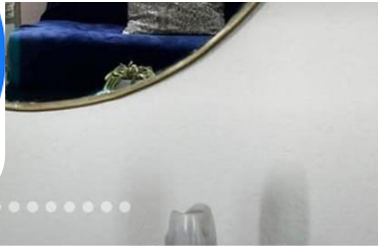
# Net Working



- Menciona siempre a que te dedicas
- Busca lugares estratégicos en donde se encuentre tu público objetivo (gym, estética, club, escuela de tus hijos)
- Intenta conseguir el contacto de cada persona en tu círculo (puede ser su teléfono o sus redes sociales)
- Déjalas saber que estas disponible en cualquier momento
- Ejemplifica panoramas en donde puedes ser un apoyo (ejemplo: cuando te jubiles, cuando quieras ahorrar para la educación de tus hijos, etc.







## VENTA DE ESPEJOS

\$300

Publicado hace más de una semana en Iztapalapa, CDMX

Envía un mensaje al vendedor

Hola. ¿Sigues estando

Enviar

Enviar mensaje por WhatsApp



Mensaje



Guardar



Compartir

### Información del vendedor

[Ver perfil](#)



Ray Vargas

★★★★★ 39

Seguir

★ Calificación alta en Marketplace

Se unió a Facebook en 2017



finanzasconapuntesbonitos



Le gusta a [juliomendez\\_ceo](#) y 8 personas más [finanzasconapuntesbonitos](#) El poder tener una sonrisa a pesar de todo, de las adversidades q... más [skandiamexico](#) Siempre preparados para todo lo que se presente en la vida 🙌  
3 de mayo de 2021 · Ver traducción



## Recomendaciones

Recomendar a Alvaro

Recibidas

Enviadas



**Osvaldo Hernández Orozco MBA** · 2º

CEO at STN PEOPLE - Corporate Wellness & HR | Headhunter | Career Mentor | Executive Coach | Brainspotting Therapist | HR Sr. Project Manager | Podcaster

Álvaro es un experto en estrategia comercial y procesos de venta. Lo que más admiro de él es su capacidad para transmitir información compleja de una form... ver más



**Rubí Hernández** · 2º

Máster Trainer PNL y Coaching

Alvaro es un excelente profesional y con amplio conocimiento y experiencia en su área. Dedicado y comprometido con los resultados de sus clientes.



**FerNando Alberto Lira Jinéz** · 2º

Talento Disponible: Vinculación Comercial y de Negocios | Eventos Empresariales | Comunicación y Relaciones Institucionales | Responsabilidad Social

19 de mayo de 2021, FerNando Alberto trabajaba con Alvaro, pero en distintas empresas

Tuve la gran oportunidad de contar con la colaboracion de Alvaro en algunos proyectos en mi paso por CAINTRA y es increíble como

# Ten un Peech elevator

- Mi trabajo es guiar a las personas para que cumplan sus metas financieras
- Ayudo a la gente que quiere tener un retiro digno
- Yo me encargo de formar a viejitos millonarios
- Me dedico a hacer diagnósticos financiero para mejorar tus finanzas personales





# Administra tus leads

## Registros que **fortalecen** tu base



- **Registra fechas importantes**  
(Cumpleaños, aniversarios, etc.)
- **Estilo de personalidad**
- **Necesidad del lead**
- **Intereses del lead**



**¡Es hora de ponerle fecha  
a tus nuevas metas!**

# Gracias



**Anayeli Olvera**

Learning and development