



# TIPS Esenciales Para Ganar La Confianza De Tu Prospecto Cliente

Viernes 20 Oct 1030am  
90 mins – por Click Meeting



## Introducción

Iniciando como Asesor Patrimonio tendrás muchas citas frías.....Es primordial poder ganar la confianza de tu prospecto cliente!



# 01

**Primera Impresión:**





## Zona de confort

- Ofrece la cita a tu prospecto cliente en un lugar/zona de su confort:
- Su casa es lo ideal – ve las fotos, trofeos, adornos alrededor de ti y busca algo en común con esta persona
- Luego su oficina - ve las fotos, trofeos, adornos alrededor de ti y busca algo en común con esta persona
- Después una cafetería – evita lugares ruidosos como Starbucks y asegura tiene estacionamiento
- Finalmente tu oficina





## Lenguaje Corporal

- **Siempre Sonríe:** “ventaja del rostro feliz”. Expresa mucha positividad y entusiasmo – deja ese animo y positividad con ellos.
- **El saludo:** Siempre saluda de mano a tus clientes viéndolos directamente a los ojos –mientras sonríes—y ofrece tu palma de la mano hacia arriba, lo anterior proyectará seguridad y servicialidad
- **Siempre mira a los clientes en el ojo** cuando hablan especialmente cuando pides datos sensibles como sus ahorros existentes, sus ingresos y sobre todo el cierre.
- **Imita a tu cliente** – si se siente mas cerca de ti y la mesa haz lo mismo; si cruce las piernas haz lo mismo; pero ser consiente de guardar una distancia de 1.2m hasta 2m de distancia ente los dos.





## Lenguaje Corporal



- **La Postura:** Evita cruzar los brazos – brazos cruzados actúa como una barrera psicológico de comunicación entre tu y al cliente al contrario querremos los brazos abiertos exponiéndonos para estar lo mas abierto posible. Ladear la cabeza e inclinar ligeramente el tronco del cuerpo hacia adelante.
- **Elimina los manipuladores:** Las automanipulaciones consisten en tocar con las manos la cara, el cabello o las orejas y demuestran nerviosismo, preocupación e inseguridad en puede traducir al cliente *“Ni yo me creo lo que estoy diciendo”!*
- **Utiliza ilustradores cuando hables de las ventajas de tu producto o servicio:** Los ilustradores dan la impresión de que se conoce el tema del que se está hablando y son indicios de honestidad. E.j. El ISS, explicación de fondos de inversión, el calculo enfrente del cliente, diseño del producto con traje de medida.



## Tu Imagen

- Tus clientes se fijan EN TODO cuida a tu imagen:
  - **Como te vistes** – siempre formal, limpio y conservador. Eres ASESOR PATRIMONIAL no eres un agente de seguros, vistate como Asesor Patrimonial.
  - **Hombres:** traje negro, azul oscuro o gris oscuro o ligero, corbata, camisa bien planchada con mancuernillas de color blanco o azul, pelo corto, afeitado, buen aliento, dientes limpios, unas limpias y cortadas
  - **Mujeres:** traje negro, azul oscuro o gris oscuro o ligero, camisa bien planchada de color blanco o azul, pelo atado si es largo, buen aliento, dientes limpios, unas limpias evita las uñas extravagantes





## Tu Imagen

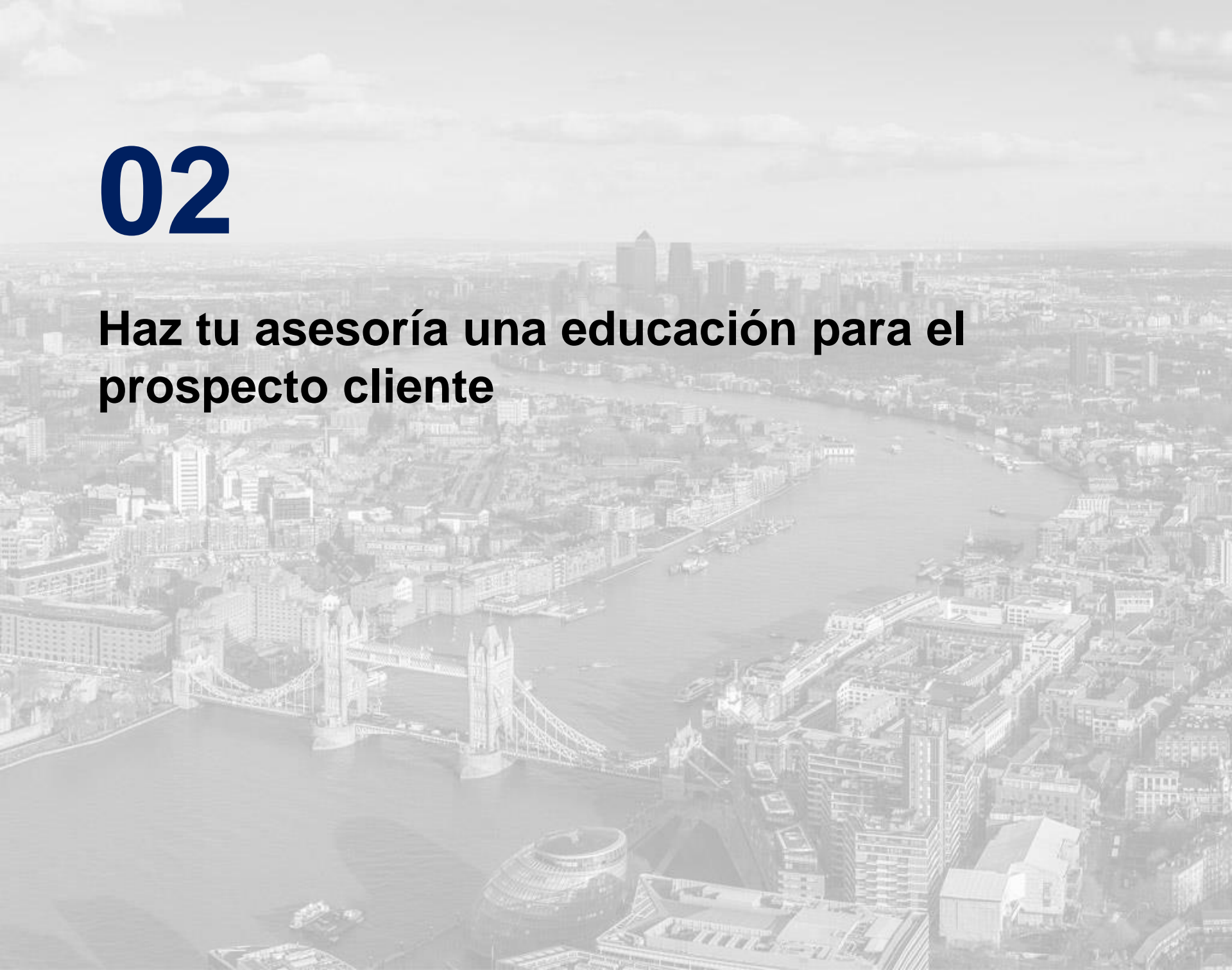
- Nunca usa lentes de sol en una cita
- Nunca entra una cita con chicle en la boca
- Nunca usar o escribir palabrotas
- Usa un buen reloj
- Usa un buen para de mancuernillas
- Usa un buen par de lentes – nunca lentes rotos
- Usa una buena pluma
- Joyas sutiles no extravagantes
- Se van a fijar en que caro llegues



- Tus clientes quieren un asesor financiero exitoso
- “Fake it until you make it!”

# 02

**Haz tu asesoría una educación para el  
prospecto cliente**





## En cada cita Menciona y Apunta en el Factfind para subrayar la importancia al cliente:

- Dividir tus ahorros en tres plazos para saber que herramientas de inversión y cuentas son mas aptos para maximizar la protección y crecimiento de tu capital y mantener el equilibrio entre una liquidez suficiente e inversión.

CORTO	MEDIANO	LARGO
3-6 meses de gastos en efectivo o tu cuenta de debito. E.j. fondo de urgencia	Un año hasta 3 años. Plazo Fijo para igualar o reducir el efecto de la inflación y potencial devaluación. Idealmente en USD E.j. Enganche de una casa, carro, vacaciones etc	Desde 5 años o mas. Ahorros para no tocar en el corto plazo E.j para el retiro o educación futura de los niños. Usar fondos de inversión y bienes y raíces para ganar inflacion y <b>“haz que tu dinero trabaja para ti”</b>



## En cada cita Menciona y Apunta en el Factfind para subrayar la importancia al cliente:

- Máxima capacitación de ahorro mensual para el largo plazo es el 50% del excedente del cliente.
- Si apenas uno esta iniciando el ahorro para el retiro para poder lograr un retiro digno y vivir con  $\frac{3}{4}$  de sus ingresos normales deben de asignar lo siguiente porcentaje de sus ingresos:

Rango de Edades	25 años a 35 años	36 años a 45 años	46 años a 55 años	Desde 56 años
% de tus ingresos	10%-15%	15%-20%	20%-25%	25% - 35%

- Asignación de activos ideal durante el retiro:

1/3 en Instrumentos financieros	1/3 en Bienes y Raices	1/3 en Efectivo
---------------------------------	------------------------	-----------------



## Pintando el dibujo del Retiro

- Cual quieres ser “El Caballero Rico” o “El Viejito Pobre”?





## Pintando el dibujo del Retiro

- Que ingreso quieres recibir cuando te retires?
- Muchas veces necesitamos mas de lo uno cree.

### Trabajando

■ Dormir ■ Trabajar ■ Ocio



### Retirado

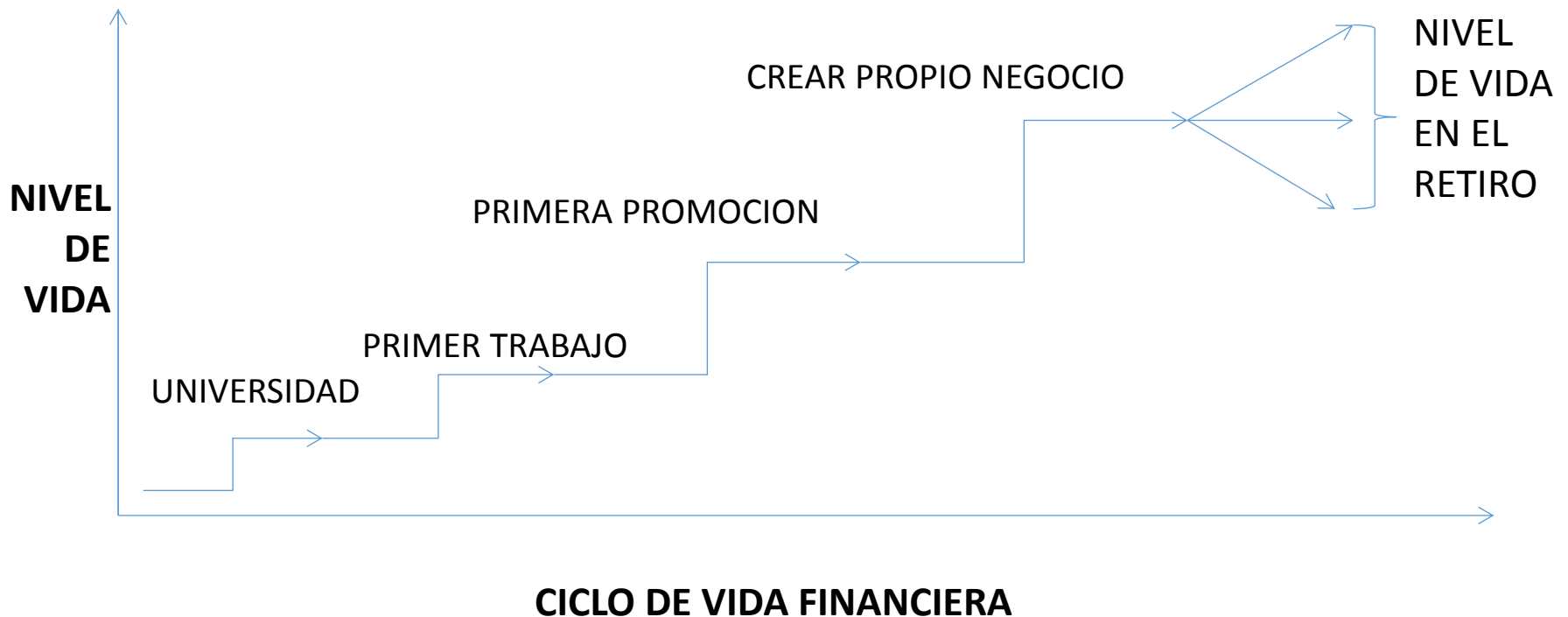
■ Dormir ■ Ocio





## Pintando el dibujo del Retiro

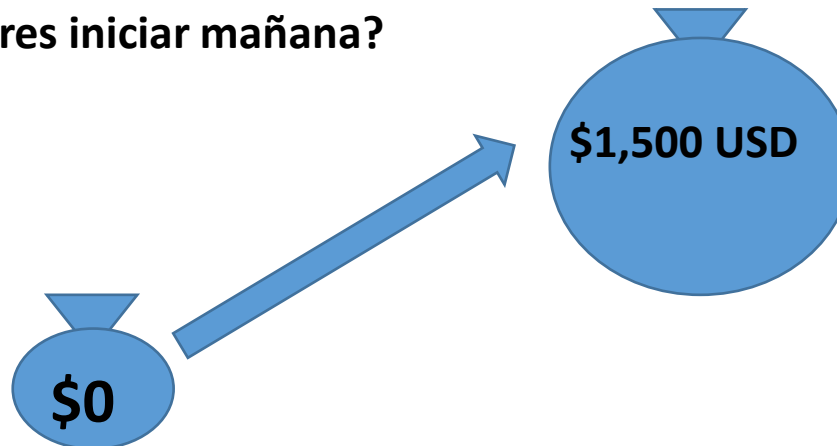
- Que ingreso quieres recibir cuando te retires?
- Como mejora el estándar de vivir con los años.





## Preguntas Provocativas durante los cálculos

- Después de realizar el calculo para su Fondo Educativo y el Retiro PREGUNTA: ***“Que opines de crear \$..... durante los siguientes .....años?”***
- **Como compara con el costo de tu casa?**
- **Te sientes que has dado suficiente prioridad hasta ahora**, tomando en cuenta que mucho mas caro que tu casa que si has dado mucha prioridad?
- **Que tan importante es iniciar el ahorro para tu independendencia económica?**  
Actualmente estas ahorrando \$0 USD para el retiro si sigues así cuanto llevaras a crear?
- **Con cuanto quieres iniciar mañana?**





# **APUNTA TODO EN EL FACTFIND**

**GRACIAS POR TOMAR EL TIEMPO  
DE ESCUCHAR ESTA  
CAPAITACION.**