



TÉCNICA F.O.R.M

F.O.R.M.

Família, Ocupação, Recreação, Mensagem

Como falar com as Prospectos?

Pode ser que você queira falar com uma pessoa que não tem contato há muito tempo ou mesmo com uma pessoa que não tem tanta intimidade.

Nesses casos faça “**perguntas abertas**” e use a técnica **F.O.R.M.**

- Você se interessa pelo quê?
- O que você gosta de fazer?
- Há quanto tempo você trabalha com isso? (ou nesse ramo? ou nessa empresa?)
- O que você mais / menos gosta em seu trabalho?
- Você está feliz com suas perspectivas de futuro?
- Você acha que da maneira como está hoje conseguirá realizar as coisas que você quer para sua vida?

F.O.R.M – Família, Ocupação, Recreação e Mensagem

O F.O.R.M é uma técnica útil para se iniciar uma conversa com candidatos em potencial para sua empresa de distribuição ou para sua relação de novos clientes.

Com ela você cria confiança, descobre necessidades e transforma seu prospecto em uma indicação. Use-a a qualquer momento, seja para falar de seu negócio ou para conversar com seus amigos e parentes.

O **F.O.R.M** lhe ajudará a lembrar das áreas mais importantes de nossas vidas.

Um F.O.R.M bem-feito é como uma conversa descontraída, flui naturalmente. As pessoas gostam de falar, principalmente sobre elas mesmas, por isso faça perguntas de forma natural e espontânea e tenha um interesse verdadeiro sobre o que a outra pessoa diz.

Para o **F.O.R.M** não parecer algo mecânico como um interrogatório você pode falar um pouco sobre si.

Isso é interessante principalmente quando a outra pessoa é tímida. Conte como está sua família, seu trabalho e o que você gosta de fazer em suas horas vagas.

Em seguida faça perguntas relacionadas a essas áreas para que ela fale sobre ela. Outra técnica utilizada para vencer a timidez é pedir a opinião da outra pessoa sobre um assunto qualquer.

Explique a situação que você quer receber o conselho e faça perguntas abertas pedindo a opinião dela por exemplo: "**O que você faria se estivesse no meu lugar?**".

Tenha sempre em mente que o principal objetivo do F.O.R.M é descobrir uma necessidade de seu cliente.

FAMÍLIA

Faça perguntas sobre a família da pessoa:

- Como vai o seu marido/sua esposa, pai, mãe, filho, filha, irmão, etc?
- O que ele/ela tem feito? Ele/ela continua no mesmo emprego?
- Em que colégio seus filhos estão estudando?
- Eles fazem curso de inglês?

OCUPAÇÃO

Perguntas relacionadas a ocupação profissional:

- Como estão as coisas no seu emprego?
- Você recebeu a promoção que estava esperando?
- Tem trabalhado quantas horas por dia?
- Quanto tempo você leva para ir ao trabalho?
- Vai de carro, metrô, ônibus?
- Está feliz com o que está ganhando?
- Acha que deveria ganhar mais? Por que?

RECREAÇÃO

Perguntas relacionadas a diversão, entretenimento, viagens, etc:

- O que você gosta de fazer para se divertir?
- Tem feito com frequência?
- Qual foi a última vez que você viajou?
- Como foi a viagem?
- Gostaria de conhecer algum país do mundo?
Qual? Por que?
- O que você faz nos finais de semana?

MENSAGEM

As perguntas do tipo Mensagem tem a ver com a sua oportunidade de negócios. Veja alguns exemplos:

- Você já pensou em ter um negócio próprio? Por que?
- Que tipo de benefícios você está procurando?
- Você já pensou em diversificar sua renda?
- Já buscou maneiras de se fazer isso?

Como fazer o FORM com um desconhecido

Não faz muito sentido iniciar uma conversa com um desconhecido perguntando a ele sobre sua família ou se ele está buscando uma oportunidade de negócios.

Nesses casos você pode fazer perguntas iniciais do tipo “quebra-gelo.”

Se a pessoa for receptiva e não se importar em falar com você, é possível buscar suas necessidades fazendo perguntas tais como essas:

- Você trabalha aqui (ou por aqui)?
- Você mora aqui há muito tempo? Gosta? Por que?
- O que você faz?
- Trabalha em qual empresa? Há muito tempo? Gosta? Por que?
- E o que você faz nas horas vagas?

Se você pergunta ao prospecto o que ela faz ou onde ela trabalha, e ela diz que não gosta do que faz ou que está insatisfeita com o emprego, então você tem a chance de oferecer uma oportunidade de negócios a ela.

Se ela diz que ama esportes e gostaria de ser um atleta mas que isso não dá dinheiro, você pode oferecer uma alternativa para que ela tenha tempo para se dedicar ao esporte e ainda ter uma boa renda.

O que você nunca deve fazer.

Nosso negócio é construído com base na integridade e na confiança. É isso que seus amigos “comprarão” de você.

Mentiras são facilmente detectáveis e caímos em descrédito quando alguém descobre que estamos faltando com a verdade.

As pessoas se sentem traídas quando percebem que foram enganadas ou que omitimos parte do assunto.

Além disso somos vistos como maus profissionais o que coloca em dúvida tanto o nosso profissionalismo quanto a seriedade de nossa empresa.

Ao realizar seu **F.O.R.M** com as pessoas:

- fale sempre a verdade;
- seja ético;
- não as convide para irem a uma festa, jantar ou recepção;
- não diga que é uma oportunidade de emprego;
- não pague pelo convite delas.

Erros comuns

Os distribuidores que não seguem um Sistema e tentam desenvolver seus negócios de Vendas Diretas por conta própria tendem a cometer erros básicos.

Na ânsia de convidar pessoas para seus grupos de negócios fazem abordagem erradas, prometem coisas que não podem cumprir e adotam posturas que não condizem com um profissional de sucesso.

Um desses erros é **“olhar uma pessoa como um cifrao”**. Isso acontece quando o distribuidor busca atender as suas necessidades pessoais e não se preocupa em descobrir as necessidades do candidato.

Esse problema pode ser facilmente resolvido com o uso do F.O.R.M.

Outro erro comum é achar que se faz esse negócio “**ganhando em cima do outro**” em vez de “**ganhar junto com o outro**”.

O marketing de rede é um dos poucos negócios no mundo onde a relação ganha-ganha acontece de verdade.

Além disso, para se ter sucesso aqui é preciso, em primeiro lugar, fazer com que seu grupo o tenha. Para não cometer esse erro adote uma postura sincera de querer ajudar.

A postura de **arrogância** é outro erro que deve ser evitado.

Você conhece o potencial que o marketing de rede tem de transformar a vida das pessoas. Porém, não ache que todo mundo desejará fazer parte de seu negócio.

Nem todos terão a sua percepção e seus pontos de vista devem ser respeitados.

É possível que algumas pessoas simplesmente não se interessem ou que estejam em um momento de vida que não possam assumir um compromisso.

Por esses motivos é errado se frustrar quando uma pessoa não aceitar seu convite.

Com uma lista de nomes bem-feita você perceberá que uma resposta negativa não representará nada quando comparada às dezenas ou centenas de pessoas que você ainda tem para falar.

Mantenha uma postura profissional agradecendo àqueles que o ouviram, transforme-os em clientes e peça a eles para lhe indicarem o nome de possíveis interessados em comprar seus produtos e serviços (lembre-se da lista de nomes perpétua).

O que falar em uma ligação telefônica

A parte mais divertida do negócio é fazer ligações para as pessoas de sua lista de nomes.

Você descobrirá que elas se sentirão felizes por receberem sua chamada. O objetivo da primeira ligação é simplesmente fazer um contato com a pessoa e passar pelas quatro chaves do **F.O.R.M.**

Nunca use essa primeira chamada para fazer um convite, a menos que você tenha muita intimidade como a pessoa, como é o caso dos melhores amigos.

A ligação deve ser rápida e objetiva e deve despertar curiosidade.

Além disso você deve demonstrar felicidade, afinal você descobriu uma alternativa maravilhosa para sua vida! Por isso, expresse esse sentimento durante a conversa.

Escolha um lugar tranquilo e livre de distrações.

Pegue sua lista e estabeleça como meta ligar para dez pessoas por dia.

Cada ligação deve durar de dois a três minutos, logo você investirá de vinte a trinta minutos por dia em seu negócio.

É bem verdade que, hoje em dia, é cada vez mais comum mandarmos uma mensagem de WhatsApp para uma pessoa, do que ligar para ela.

Caso você opte por mandar mensagens, envie a primeira por texto para fazer uma saudação e, em seguida, envie suas mensagens por áudio.

A vantagem de enviar uma mensagem por áudio é que você consegue se expressar através da voz e colocar emoção na sua mensagem.

Um dos propósitos de se falar com a pessoa é criar essa conexão emocional e, você só consegue isso, falando.

Use as mensagens (de texto e voz) como um quebra-gelo para marcar uma ligação por voz para um segundo momento.

Primeira ligação

A necessidade é a base do seu convite. Além disso desperte curiosidade. Lembre-se do F.O.R.M:

- faça as perguntas Família, Ocupação e Recreação;
- tenha um pouco de pressa;
- encontre uma necessidade na pessoa;
- deixe a Mensagem (valorize o propósito da ligação).

Segunda ou demais ligações

Passe novamente pelas chaves do F.O.R.M.:

- se achar conveniente, faça mais objetivamente as perguntas sobre a Família, Ocupação ou Recreação;
- verifique a disponibilidade de tempo de seu convidado para o dia da sua apresentação de negócios;
- tenha um pouco de pressa, fale que você tem uma maneira de atender aquela necessidade da pessoa: “Você lembra que você me disse que ... (necessidade levantada pela pessoa)...”

Por que não dar muitas informações?

É comum que as pessoas formem suas opiniões a respeito de um determinado assunto sem tomar conhecimento de todo o tema. Como sabemos, isso nem sempre permite que tenhamos a compreensão exata do tópico abordado.

Nesse sentido, é aconselhável não comentar sobre os detalhes do negócio, principalmente por telefone.

Talvez fosse necessário passar mais de uma hora explicando sobre sua oportunidade e isso, provavelmente, não seria suficiente para demonstrá-la por completo.

Por isso suas ligações devem ser curtas e devem despertar curiosidade.

Veja alguns exemplos de respostas quando lhe perguntarem do que se trata:

- “... do que se trata? É marketing de rede?”
- “... do que se trata? É pra vender alguma coisa?”
- “... do que se trata? É uma oferta de emprego?”

Resposta:

“... você comentou comigo que desejava... (lembre-se do FORM, repita a necessidade da pessoa)... e por isso eu lembrei de você.

Eu realmente não estou qualificado para te dar mais detalhes (ou 'não posso dar mais detalhes agora') mas acredito que encontrei algo que vai fazer com que você... (repita novamente a necessidade).

Sempre verifique a disponibilidade de tempo de seu conhecido antes de realizar o convite para a apresentação.