

EU USO  
vermelho



# Programa de Reconhecimento

O Sucesso está **em suas mãos!** Promoção Especial e Imperdível.

Em janeiro, todas as Consultoras e Diretoras de Vendas Independentes que realizarem pelo menos **três inícios qualificados\*** receberão um incrível e exclusivo esmalte Coral Stone Mary Kay®, a cor do **SUCESSO!** Esta é uma oportunidade única de ter este item exclusivo e deixar sua unhas impecáveis.

**ESSA VOCÊ NÃO PODE  
PERDER!**

veja mais detalhes nas páginas  
12 e 13 da Revista Applause de  
janeiro.

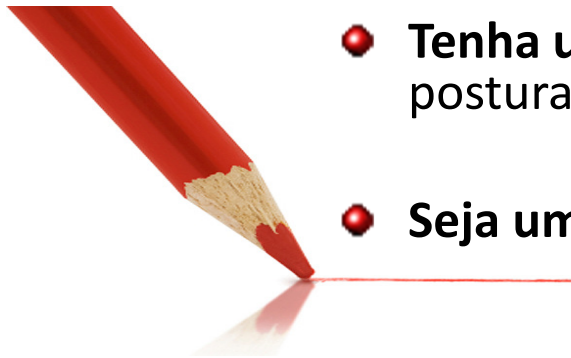
**Exclusivo para  
as ganhadoras!**



**\*Início qualificado:** Iniciada com um único pedido pessoal mínimo de 600 pontos no mês de início.

# Características de uma Iniciadora

- **Seja entusiástica e carismática** - A Diretora Executiva Sênior de Vendas Independente Julie Danskin diz, “*Seja orientada ao sucesso*” ao desenvolver as suas anfitriãs, clientes e membros de equipe.
- **Tenha um senso de urgência** - Não diga, “Algum dia vou ser uma líder ou construirei uma equipe”. Simplesmente aja agora.
- **Escute o que as mulheres estão dizendo** - Elas estão procurando uma mudança de vida.
- **Numa entrevista de iniciação, seja uma mulher confiante, profissional e assertiva** - Não confunda isso com ser controladora.
- **Tenha uma Imagem Profissional** - Trajes, maquiagem, cabelo e postura de uma profissional.
- **Seja uma mulher de palavra** - Honrada, honesta e íntegra



# **Agora vamos trabalhar o Passo-a-Passo para uma Iniciação de Sucesso!**

**1. Identificar a Potencial Iniciada**

**2. Agendar a Entrevista de Iniciação**

**3. Apresentar a Imagem do Sucesso**

**4. Estabelecer uma Relação**

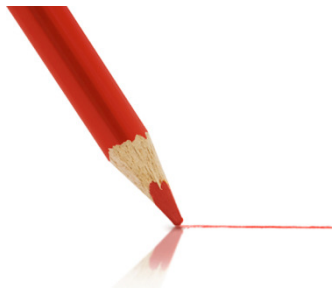
**5. Identificar suas Necessidades. Escute-as**

**6. Compartilhar sua História Pessoal**

**7. Falar sobre a oportunidade Mary Kay**

**8. Vincular as necessidades dela aos Benefícios da oportunidade Mary Kay**

**9. Pedir uma Decisão**



# 1. Identificar a Potencial Iniciada.

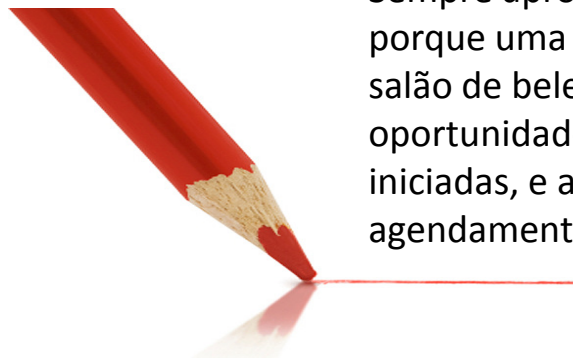
Tenha em mente que a principal fonte de possíveis inícios são as **Sessões de Beleza**, já que elas são a essência do negócio independente Mary Kay e são nelas que as potenciais iniciadas vão poder vivenciar como é prazeroso, engradecedor e rentável fazer o que você faz. Além disso, nas Sessões você passa mais tempo com suas e clientes e poderá identificar quem poderá fazer parte do seu time!

Durante as Sessões, invista tempo em conhecer um pouco da história das clientes presentes. Nesse momento é importante que preste muita atenção e veja se ela tem o perfil para ser uma Consultora de Beleza.

## **Fique atenta!**

- Veja se a sua convidada está motivada em participar de uma Sessão de Beleza.
- Repare, entre as convidadas, quais delas são mais vaidosas e entusiasmadas.
- Fique atenta nos comentários que as convidadas fazem durante a Sessão em relação aos produtos que você apresenta.

Sempre aproveite todas as possibilidades, tenha sempre em mãos o seu cartão de visitas, porque uma possível iniciada pode estar no seu caminho no supermercado, na academia, no salão de beleza, enfim em todo o lugar. Não deixe passar despercebida nenhuma oportunidade, se possível leve uma caderneta e anote o nome e telefone das potenciais iniciadas, e anote observações importantes que possam contribuir para um futuro agendamento.



## 2. Agendar a Entrevista

Ao final da Sessão você deve fazer o fechamento individual, esse é o momento de passar para a potencial iniciada as vantagens e benefícios que o negócio independente MK pode trazer para vida dela. Faça isso com muito entusiasmo. Mas tome cuidado para não passar mais informações do que ela consiga absorver, dê a ela o folheto “A Oportunidade Perfeita” e já agende uma data para que vocês possam se reunir para esclarecer possíveis dúvidas.

● Evite dar a sua potencial iniciada a oportunidade de lhe dizer não, por exemplo:



- Posso marcar uma nova data para esclarecer possíveis dúvidas que você tenha?
- Não. Estou sem tempo.



- Vou deixar com você o folheto “A Oportunidade Perfeita” assim você lê com calma, e se surgir alguma dúvida eu estou disponível para saná-las na quinta ou na sexta, que dia fica melhor para você?
- Na Sexta.
- As 10:00 ou as 15:00 horas?
- As 15:00.
- Marcado.



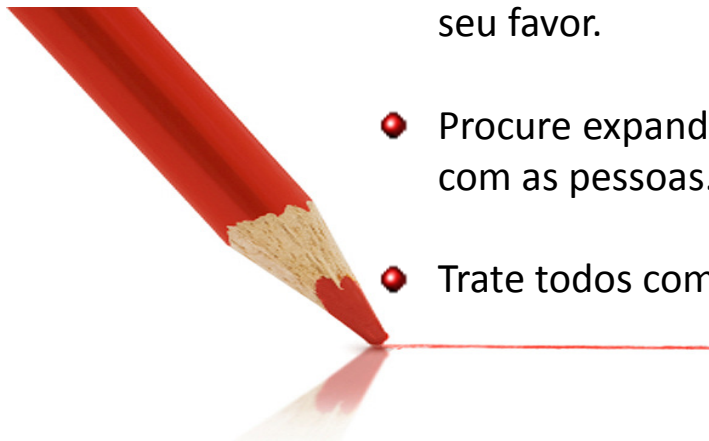
# 3. Apresentar uma imagem de Sucesso

Em uma entrevista de iniciação procure estar com uma imagem Profissional e tenha a postura de uma verdadeira empresária da Beleza.

*“As pessoas julgam você pela sua aparência. Isso acontece em qualquer momento, seja quando está vendendo um produto, procurando trabalho ou tentando uma promoção. As pessoas apreciam não só a sua aparência, como também a confiança projetada por você, que é um reflexo de como você se sente consigo mesma. Sem dúvida, existe muito mais em uma pessoa do que sua aparência, mas tenha sempre em mente que você só tem uma chance para causar uma boa primeira impressão!”*

**Mary Kay Ash.**

- Seja entusiasmada.
- Procure chegar na entrevista na hora marcada, os atrasos não contribuem ao seu favor.
- Procure expandir o seu vocabulário, e aperfeiçoar a forma com que você fala com as pessoas.
- Trate todos com profissionalismo e respeito.

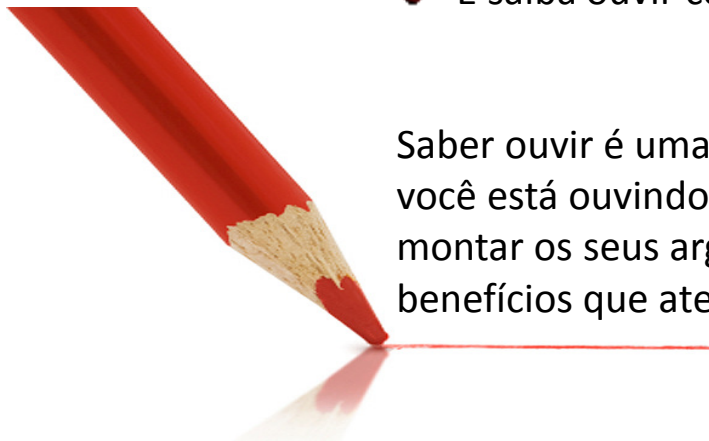


# 4. Estabelecer a Relação

Uma potencial iniciada deve sentir em você segurança para ingressar no negócio independente Mary Kay. No momento da entrevista, você é a maior representação da carreira que ela tem, é a própria Mary Kay para ela. Por isso transmita a segurança que ela precisa para te dizer que deseja se tornar uma Consultora de Beleza Independente.

- Crie empatia com a sua Potencial Iniciada, e lembre-se de um dos nossos princípios - “Faça-me sentir importante!”
- Olhe sempre no olho para transmitir segurança e confiança.
- Tenha sempre o sorriso no rosto. Um sorriso é a melhor maneira de abrir portas e quebrar a barreira inicial.
- E saiba ouvir com atenção.

Saber ouvir é uma competência fundamental para a iniciação, no momento em que você está ouvindo a sua Potencial iniciada, você está colhendo informações para montar os seus argumentos quando surgirem as objeções e para apresentar os benefícios que atenderão as necessidades dela.



# 5. Identificar as Necessidades

Como você ouviu a sua possível Iniciada, ficou mais fácil identificar suas necessidades e de que forma o negócio independente pode ajudá-la a conquistar sonhos e transformar sua vida.

Para uma boa sondagem é importante que você conheça alguns motivos pelos quais as pessoas ingressam na Mary Kay.

- ◆ Independência Financeira
- ◆ Flexibilidade de Horário
- ◆ Excelência dos Produtos
- ◆ Reconhecimentos
- ◆ Construir um círculo de amizade
- ◆ Incentivos (Prêmios, Viagens, Carro)
- ◆ Oportunidades de ganhos Ilimitados
- ◆ Carreira


Você pode fazer perguntas que possam contribuir com os seus argumentos para possíveis objeções. Estimule ela a falar, assim você estará 100% preparada para argumentar com ela.

## Faça perguntas do Tipo:

- ◆ Você tem filhos?
- ◆ Como é a sua rotina de trabalho?

## Possíveis argumentos para objeções:

- ◆ Você não gostaria de passar mais tempo com eles? A carreira independente Mary Kay é uma excelente oportunidade.
- ◆ Trabalhar fora pode fazer com que a sua rotina de trabalho seja muito cansativa, na Mary Kay você tem flexibilidade de horário, e pode ter a suas prioridades balanceadas.



Com uma Boa Sondagem você consegue identificar os “Sonhos” da potencial iniciada, e vincular todas as oportunidade que o Negócio Independente Mary Kay pode oferecer.


# 6. Compartilhar a História Pessoal.

Sua história pessoal deve servir de inspiração para enriquecer a vida de outras de mulheres, por isso essa história deve ser emocionante, cativante, e acima de tudo verdadeira. Procure comentar o que fazia antes de conhecer a Mary Kay, e como era a sua rotina diária. Depois você pode comparar como a sua vida está agora, e tudo o que melhorou depois de ter se tornado uma Consultora de Beleza Independente.

- ◆ Enfatize sempre as conquistas que você teve, por exemplo: Independência financeira, oportunidade de fazer cursos e novas viagens, oportunidade e tempo de se atualizar culturalmente, indo mais ao teatro, cinema etc. E fale o que você conquistou, com o seu trabalho, que mais a orgulha, seja material, espiritual, etc. Lembre-se de valorizar o que você faz sem desmerecer as outras atividades profissionais, para não criar uma má impressão a seu respeito.
- ◆ Comente como é bom ser a dona do seu próprio negócio.
- ◆ Fale como as prioridades balanceadas da MK se encaixaram em sua vida, e como você pode dedicar tempo para sua família, compartilhe exemplos do tipo:

“Hoje eu consigo levar e buscar o meu filho no colégio”

“Estou mais presente na vida da minha família, curtindo mais cada momento”



Diga também que tudo pode ser conquistado, mas é preciso trabalho, dedicação e ter a visão de que Mk é um negócio que precisa de planejamento financeiro, investimento e a baseado na construção de relacionamentos. Enfatize os diferenciais da Mary Kay, que serão seus melhor recurso para atrair e cativar as pessoas.

Seja sincera porém, nesse momento evite focar nas dificuldades que você encontrou na sua caminhada de sucesso até aqui.

# 7. Falar sobre a oportunidade Mary Kay

É preciso estar atenta nos objetivos da sua potencial iniciada, para que você fale da oportunidade Mary Kay estrategicamente.

Uma pessoa que ainda não é Consultora de Beleza Independente não precisa saber, por exemplo, os critérios para conquistar o “Troféu sobre Rodas”, pois você pode assustá-la com o excesso de informação e até causar a impressão de que ela pode conquistar tudo de um dia para o outro e frustrá-la desnecessariamente.

- Para pessoas que tenham interesse na Carreira independente, você pode focar no passo a passo do crescimento e do potencial de ganhos sobre as Iniciadas, e mostrar que você poderá acompanhá-la e mostrar o caminho aos poucos.
- Para as pessoas que se interessaram pelos reconhecimentos, você pode falar de forma entusiasmada tudo o que ela pode conquistar, e compartilhar a energia positiva dos reconhecimentos, mostrando, por exemplo, o Folheto “**Desafio Trimestral da Consultora Estrela**”



Dica!  
Ferramentas a disposição  
de todos...

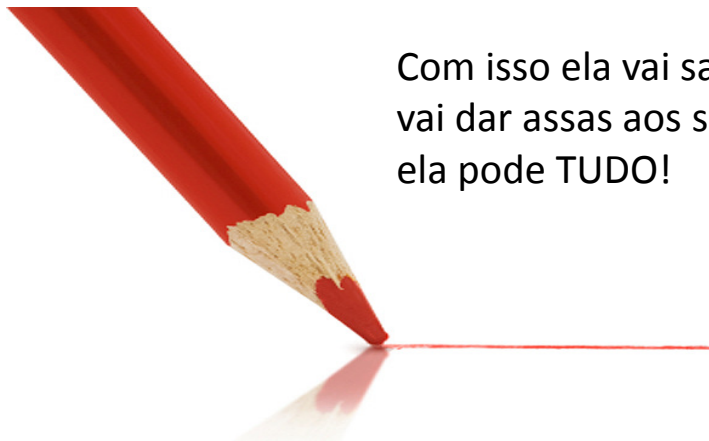
- Meu negócio on line
- Livreto Carreira

# 8. Vincular as necessidades aos benefícios da Oportunidade Mary Kay

Nesse momento você deve partir para a prática. Mostrar a realidade do seu dia-a-dia para a sua Potencial Iniciada, ou seja mostrar para ela de que forma a Mary Kay pode contribuir e suprir as necessidades dela.

- Necessidade Financeiras
- Familiares
- Carreira

Com isso ela vai saber que tornando-se uma Consultora Independente Mary Kay ela vai dar asas aos sonhos, e com certeza com as possibilidades ilimitadas de ganhos ela pode TUDO!



# 9. Pedir uma decisão

Esse é o momento decisivo.

A potencial iniciada já tem as informações necessárias para tomar uma decisão ou, pelo menos, já tem algo para poder pensar.

Faça o fechamento de assertiva, preocupando-se em não invadir o espaço da sua Potencial Iniciada, mas passando o desejo de receber um **“SIM”**. Todas as etapas anteriores a preparam para o momento da decisão, você tem todos os argumentos para superar objeções.

- ◆ Não Tenho Dinheiro: Justamente por isso a Mary Kay tem níveis de desconto diferentes e investe na Nova Consultora com o Kit Boas-Vindas e promoções mensais. Além disso, você tem certeza que ela tem pessoas que a amam e querem vê-la feliz.
- ◆ Não Tenho Tempo: Esse é o perfil de pessoas que está buscando. Pessoas ocupadas são determinadas e sempre conseguem se organizar e ter múltiplas atividades.
- ◆ Não sei vender: Todo mundo vende alguma coisa. Um bom restaurante, o atendimento excelente que ela teve em algum estabelecimento, uma roupa de qualidade que comprou. Além disso, aliando as Sessões (demonstração de produtos) + produtos de qualidade, vender será algo natural.

Lembre-se que as objeções podem surgir em qualquer momento da entrevista, esteja preparada para elas.



## Se a Resposta foi **SIM**

Parabéns você tem uma nova Consultora no seu time e está crescendo na carreira independente!

Cuide dela com muito carinho e ela sempre estará ao seu lado.

*“Nossa carreira independente Mary Kay abriu as portas e enriqueceu a vida de milhares de mulheres. Você pode ajudar a perpetuar nossa abundante maneira de viver para outras pessoas; e fazendo isso, seus próprios sonhos também se tornarão realidade.”*

Mary Kay Ash

## Se a Resposta foi **NÃO**

Você praticou suas habilidades e tê-la como cliente lhe trará muitas possibilidades como novas indicações e novas vendas. Além disso, um dia ela pode visualizar na oportunidade Mary Kay a transformação que deseja.

*“Nunca se dê por vencida, pois você nunca sabe se a próxima tentativa será aquela que vai realmente funcionar. Por muitas vezes você se verá rodeada de adversidades, mas não importa o que for, nunca desista. O sucesso é o resultado certo para aqueles que não se dão por vencidos. Eu me lembro da coragem necessária para perguntar à décima pessoa se ela deseja se tornar uma Consultora de Beleza ou agendar uma Sessão quando as últimas nove disseram `não`. Se essa décima pessoa disser que ‘sim’, nada poderá detê-la a seguir adiante! Por isso o sucesso é uma inspiração.”*

Mary Kay Ash



**LEMBRE-SE**  
**VOCÊ PODE TUDO!**

