

Aprendiz:	Entrenador:	Terminado: / /
-----------	-------------	-------------------

Ejercicio

Aprender a buscar una respuesta a la predicación del evangelio

El motivo

Como evangelistas, a menudo no llegamos a pedirle a la gente que haga una elección acerca de Cristo. Pero esto es parte de nuestro papel en el anuncio de Cristo para invitar a una respuesta y tratar de persuadir (Por ejemplo: 2 Corintios 5:20, Hechos 26:28). En un nivel pragmático en el mundo del marketing, el vendedor aprende a hacer la propuesta de compra.

Objetivos

1. Aprender varias formas de dibujar la línea en la arena para aquellos que han escuchado el evangelio.
1. Superar nuestros miedos en este punto.
2. Convertirse en persuasores

Método (Entrenadores)

1. Los entrenadores deben analizar este problema y la habilidad con los aprendices usando las notas continuación.
2. Entrenador y Aprendiz deben realizar un seguimiento de las "propuestas de compra" realizadas y los "resultados"

Método (Aprendices)

1. Procesar lo aprendido acerca de buscar una respuesta a Cristo.
2. ¿Sabe el aprendiz cómo presentar la decisión ante el oyente?
3. ¿El Aprendiz está viendo personas convertidas a través de su ministerio?

Notas de Discusión

1. Necesitamos tomar algunos riesgos al desafiar a las personas a convertirse en cristianos.
2. En los negocios, no harás una venta hasta que hayas hecho una propuesta de compra.
3. Las diferencias culturales son significativas
4. No debemos ser manipuladores. Tendemos a hacer preguntas cerradas para 'sellar el trato', dando a las personas dos opciones equivalentes "¿Te recogeré o llegarás allí solo?" Esto puede ser manipulador. Para cosas sin importancia, la forma en que proponemos no importa Sin embargo, cuando estamos ofreciendo salvación a las personas, debemos darles la opción de decir "no", haciéndoles saber que queremos que digan "sí" y que esta es la elección correcta.
5. Suponga que el evangelio es un "producto" que la gente quiere porque usted está buscando evangelizar a los que Dios ha escogido. Si crees en las elecciones debes saber que la gente correcta responderá. De esta manera no tienes que ser manipulador.
6. No juzgues el éxito de tu ministerio por los resultados
7. En ventas existen diferentes métodos de cierre:
 - Cierre de perrito - llévalo a casa y pruébelo - leamos la Biblia juntos por un tiempo. Estos son enfoques que tienen una gran confianza en el producto.
 - Opciones alternativas: la elección de dos productos.
 - Cierre asumido - suposición de que la respuesta es sí - te recogeré en este tiempo. Esto puede no ser manipulador si le dan indicaciones de que piensa están interesados.
8. Si piensa que su producto es el mejor para la persona, querrá vendérselo. Si no está dispuesto a ofrecer el evangelio a la gente, o no cree en el evangelio o no le importa si la gente no responde.

9. Las proposiciones son difíciles porque conducen al conflicto
10. ¿Qué haces con una respuesta negativa? Un "No" puede tener una razón que puedo cambiar - pero hay que tener cuidado de no hacerles sentir que su respuesta no fue tomada en serio.
11. El tiempo puede ser un problema - "¿Está listo para tomar una decisión ahora o necesita tiempo para pensarlo?" Si la persona necesita tiempo para pensar, entonces piense en que problemas deben ser resueltos. Anótelos y reúnanse con ellos para resolverlos.
12. Una vez que hagas la propuesta, no digas nada más. Espera a que hablen. El que habla primero pierde.