



DESPUES DE LA
PLANIFICACION,

¿QUE?



FORMA UN
LIDER EN
90 DIAS



PRIMERO IDENTIFICALO

CARACTERISTICAS DE UN
LIDER IDENTIFICADO:

- TIENE UN SUEÑO CLARO.
- SU ACTITUD ES POSITIVA Y ENTUSIASTA.
- PRESENTA FRECUENTEMENTE LA OPORTUNIDAD.
- UTILIZA Y RECOMIENDA LOS PRODUCTOS.
- ASISTE A ACTIVIDADES DEL SISTEMA.
- FOMENTA EL TRABAJO EN EQUIPO.
- EDIFICA A TODOS DE CORAZON.
- AUSPICIA NUEVAS PERSONAS

DOMINA EL 80 % DE TU RESULTADO

CONSTRUYENDO LA RED



**CONVIERTETE EN UN
EXPERTO IDENTIFICANDO
EL 20 % DE TUS SOCIOS
QUE TE VAN A PROVOCAR
EL 80% DE TUS
RESULTADOS**

Y ESO SE LOGRA
DUPLICANDO TU
CONOCIMIENTO, POR ESO
SIGUE AL PIE DE LA LETRA
ESTE MANUAL.





DOMINA EL 20 % DE TU RESULTADO

DISTRIBUCION DE PRODUCTOS

EL 80 % DE TUS SOCIOS SON: consumidores Y vendedores

- Personas interesadas con la ciencia y que le gusta consumir productos naturales.
- Personas con alguna condición de salud.
- Personas que entienden la oportunidad en términos de venta y distribución.
- Personas que quieren hacerlo sin el sistema.

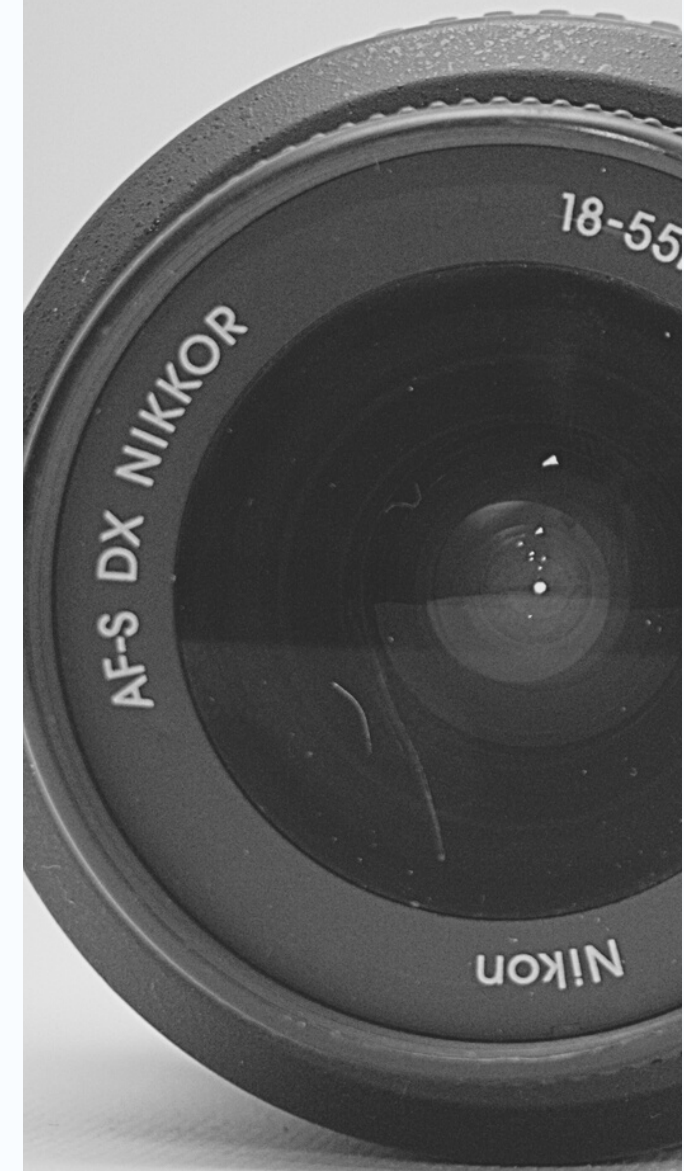
- Usa el vocabulario correcto de esta categoría: ORIENTACION DE SALUD, PLANIFICACION DE CONSUMIDOR, PLANIFICACION DE DISTRIBUIDOR Y COMO ACTIVAR LOS BONOS RAPIDOS A TRAVES DE RED DE CONSUMO.
- Conviértase en el mejor consumidor de tus productos.
- Tener un inventario básico.
- Dar a las personas la oportunidad de activar con paquetes.

TENGA EN CUENTA

La palabra mas importante en redes se llama
DUPLICACION. Para muchos es el reto mas grande.
Dentro de nuestra oportunidad es importante diferenciar
entre ser DISTRIBUIDOR y ser LIDER.

Los pasos que encontraras en esta presentacion, son recomendaciones para formar un lider lo antes posible. Tu EXITO depende del tiempo que entregas al EXITO de otra persona.

Da tu maximo esfuerzo, y garantiza que tu lider, sin importar el tiempo y la velocidad, pase por estos pasos.



EL OBJETIVO

- Convértete en un experto formador de DIAMANTES.
- Mantener la formación acompañada del modelaje.
- Entender que formar un líder es mas que dar planes y hacer llamadas.
- Ayudar al nuevo socio a mantener sus niveles de emoción.
- Entregar SOLO la información básica en estos 90 DIAS.
- Volver productivo la cancelación de la agenda sembrando VISION.

EL AVANCE DE TU RANGO DEPENDE DEL AVANCE DE TU LIDER

UN PASO A LA VEZ

- PLANIFICACION
- LLAMATON
- MODELAR EL SISTEMA
- ¿TU LIDER YA SABE CONTAR SU HISTORIA?
- ¿YA SABE TU LIDER DAR EL PLAN?
- ACTIVA LOS SUEÑOS
- LISTA
- CONOCIMIENTOS Y HERRAMIENTAS BASICAS
- DETALLES DE UNA AGENDA PRODUCTIVA
- ¿PORQUE PAGAR EL PRECIO?
- ACCIONES QUE NO PUEDEN FALTAR

PLANIFICACION

- ES EL PASO MAS IMPORTANTE Y POR ESO SE RECOMIENDA SER INDIVIDUAL.
- Se agenda apenas se realiza la activación.
- La planificación es tu oportunidad para conocer a tu nuevo socio.
- No lo tomes a la carrera, Tomate el tiempo para sembrar SEGURIDAD y VISION de la oportunidad.
- Enviar los archivos recomendados en la planificación.
- Agenda LLAMATON.

**(REVISA LA EXPLICACION DE LA PLANIFICACION Y EL
MODELAJE DE TU PATROCINADOR)**

LLAMATON

AGENDAR EL MODELAJE DE LLAMADAS MINIMO 2 VECES A LA SEMANA POR 90 DIAS INVITACION, CIERRE, SEGUIMIENTO, RELACIONES, EN FRIO... etc.

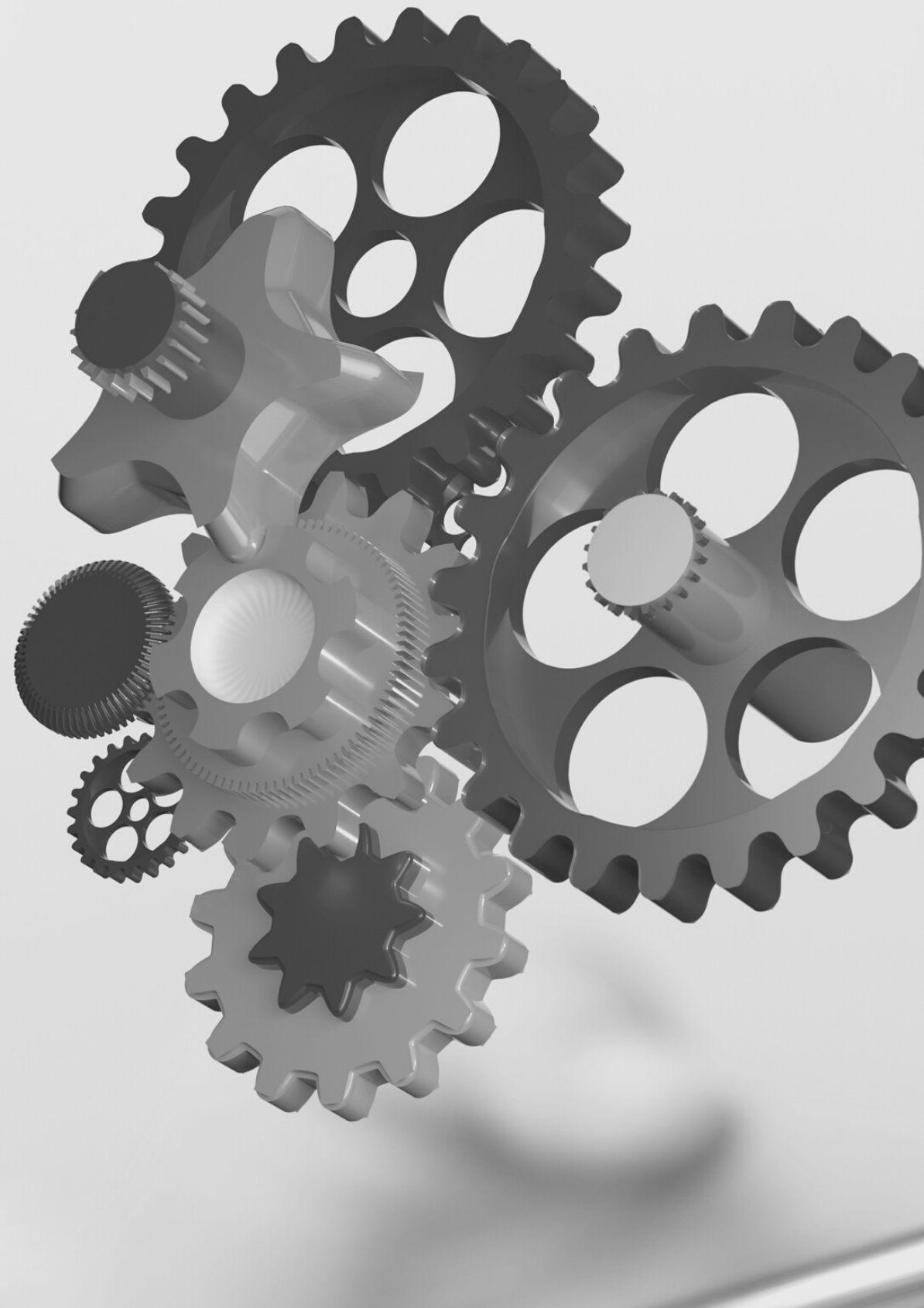
Asegurate de tener la LISTA de tu líder y tu fin en mente es terminar la lista en 90 DIAS.

De los errores mas comunes es modelar las llamadas una o dos veces con el nuevo líder. Eso impide el proceso de auspicio masivo y duplicación.

Por eso no sueltes al nuevo hasta que comprenda que la acción mas importante es hacer las llamadas diarias.

USA EL ARCHIVO DE INVITACION Y PRACTICA CON EL LIDER

**EL EXITO PARA TU DESARROLLO ES AGENDAR CITAS DE
LLAMADAS DIARIAS**



MODELAR

Es el momento donde empieza tu duplicación. Recuerda que todo lo que haces y no haces, el nuevo líder lo va a duplicar, por eso asegurate:

- Plan de negocio de 30 min max.
- Eres el primero que debe estar en los eventos del sistema.
- NUNCA desedificar.
- Compartir tus metas con tu nuevo líder.
- Asegurate que todo lo que le esta enseñando, lo aprenda lo mas rapido posible .

MODELAR LO BASICO DEL SISTEMA

- MODELAR EL PLAN EN 10 ZOOM LO ANTES POSIBLE con sus respectivos cierres y seguimientos.

TU LO HACES Y EL OBSERVA
LO HACEN JUNTOS
EL LO HACE Y TU OBSERVA

- ASEGURATE QUE TU NUEVO SOCIO SE CONECTE A LOS ESCENARIOS DEL SISTEMA.
- ENSEÑAR A EDIFICAR.
- TENER HOJA DEL YO Y MIS 9 COMO META DUPLICABLE.
- ENSEÑAR Y MODELAR UNA ORIENTACION DE SALUD.
- ASEGURATE QUE TU NUEVO SOCIO SEPA IDENTIFICAR Y QUE HACER CON UN CONSUMIDOR, VENDEDOR Y DESARROLLADOR.

**EL EXITO ESTA
EN DUPLICAR LA
CONSTANCIA EN
LA EJECUCION
DEL CICLO DEL
MOMENTUM
VIRTUAL**



¿TU LIDER YA SABE CONTAR SU HISTORIA?

AGENDA UNA CITA PARA ESCUCHAR LA HISTORIA DE TU LIDER Y AYUDA A ESCRIBIRLA PARA LA PRESENTACION.

(LO IDEAL ES HACERLO DESDE EL PRIMER MES)

La historia debe durar max. 2 minutos.

Ayudalo a crear una historia atractiva contestando estas 3 preguntas:

1. ¿TU HISTORIA ANTES DE LA OPORTUNIDAD Y SUS LUCHAS LABORALES Y ECONOMICAS?
2. ¿COMO LLEGA ESTA OPORTUNIDAD A TU VIDA Y PORQUE TOMASTE LA DECISION DE HACERLO?
3. ¿COMO EL SISTEMA EDUCATIVO HA CAMBIADO SU MENTALIDAD Y LO ESTA GUIANDO A SER PARTE DE LA NUEVA GENERACION EMPRESARIAL?

El enfoque es atraer la atención del invitado.

La historia debe transmitir confianza.

Enfoca la historia sobre la situación Económica y la necesidad de generar ingresos diferentes.

¿YA TU LIDER SABE DAR EL PLAN?

- AGENDA UNA CITA PARA ENSEÑAR LA ESENCIA DE CADA LAMINA.
- ENSEÑARLE AL NUEVO A EDIFICAR EL ORADOR.
- AGENDA OTRA CITA PARA PRACTICAR EL PLAN.
- A MEDIDA QUE EL NUEVO DOMINA EL PLAN, LE DAS MAS PARTICIPACION HASTA SOLTARLO.
- ASISTE COMO LIDER A ESCUCHAR EL PLAN DEL NUEVO.



ACTIVA SUS SUEÑOS

- ASEGURAR QUE EL LIDER TENGA SU MAPA DE SUEÑOS.
- APRENDE LOS SUEÑOS DE SU LIDER.
- PREPARALO PARA LOS LADRONES DE SUEÑOS.
- ALIMENTA SUS SUEÑOS CONSTANTEMENTE A TRAVES DE HISTORIAS, FOTOS, VIDEOS, ETC..
- RECUERDALE SIEMPRE SUS SUEÑOS EN CADA ACCION.

**AGENDA UNA CITA PARA ALIMENTAR LOS SUEÑOS DEL
NUEVO APALANCANDOSE DE LAS HISTORIAS DE SEN.**



LISTA

EVALUAR LA LISTA UNA VEZ A LA SEMANA

Cada semana debes reunir con el lider para evaluar las personas que recibieron el plan de esa semana, y poder hacer cierres efectivos.

SI	NO	PRODUCTOS
FECHA DE ACTIVACION	REFERIDOS	VENTA
FECHA DE PLANIFICACION	PROXIMO CONTACTO	REFERIDO
		PROXIMO CONTACTO
		LISTA DE DIFUSION DE ORIENTACION DE SALUD

USA EL ARCHIVO DE LA LISTA
LA LISTA NUNCA SE TERMINA DE LLENAR



CONOCIMIENTO Y HERRAMIENTAS BASICAS

ASEGURA QUE TU NUEVO SOCIO TENGA LAS SIGUIENTES HERRAMIENTAS:

- LA GUIA
- FORJANDO LOS LIDERES DEL FUTURO
- LAS ACCIONES DIARIAS
- MODELO DE INVITACION
- INSCRIBIR EN PROGRAMA DE LEALTAD
- REGISTRAR EN SEN UNIVERSIDAD
- ENSEÑAR A UTILIZAR LA TIENDA
- DESCARGA 4LIFE APP
- ENSEÑAR A UTILIZAR 4LIFE APP
- SALA ZOOM

AGENDAR UNA CITA PARA EVALUAR LAS HERRAMIENTAS





DETALLES DE UNA AGENDA PRODUCTIVA

- AGENDA SEMANAL DE EVALUACION:
para corregir a tiempo los errores y el ritmo de trabajo y así garantizar el cumplimiento de las metas.
(DEFINIR UN DIA A LA SEMANA)
- ACCION DIARIA:
tiene que ser acorde a la meta... SE CREATIVO EN CREAR ESTRATEGIAS PARA QUE EL NUEVO SOCIO TE PRESENTE UNA PERSONA AL DIA.
- YO Y MIS 3:
crea la cultura de una agenda enfocada en el YO Y MIS 3.
- AGENDA LA EVALUACION DEL CICLO DEL MOMENTUM:
identifica las debilidades del nuevo líder y ayúdalo.
- CITA PARA EVALUAR UN AUDIO O LA GUIA:
si su socio no se conecta al sistema por si mismo, deja tareas y agendate para desarrollarla (es una manera inteligente para conectar la persona al sistema).

**AGENDA
ESPACIOS
PARA
FORTALECER
LA
RELACION
DE AMISTAD**



LA AGENDA DE UN LIDER

SISTEMA

- TALLERES
- EVENTOS
- CENTRAL
- MEGAPLAN

CRECIMIENTO PERSONAL

- AUDIOS
- LEER LA GUIA
- ESTUDIAR LAS HERRAMIENTAS
- FORJANDO LOS LIDERES
- SEN UNIVERSIDAD

LLAMADAS

- INVITACION
- CIERRES
- SEGUIMIENTO
- RELACIONES

PLANES

- UNO A UNO
- UTILIZAR EL MEGAPLAN Y LA CENTRAL COMO SEGUNDO ESCENARIO
- PRESENTACION DIARIA DE REUNION EN CASA

¿PORQUE PAGAR EL PRECIO?

Los ingresos residuales son los que tú continuas recibiendo después de que el trabajo esté bien hecho, a través de comprar el potencial de una plataforma.

AGENDA UNA CITA para explicar en detalle TODO el plan de compensación, apalancando en historias de vida en cada rango.

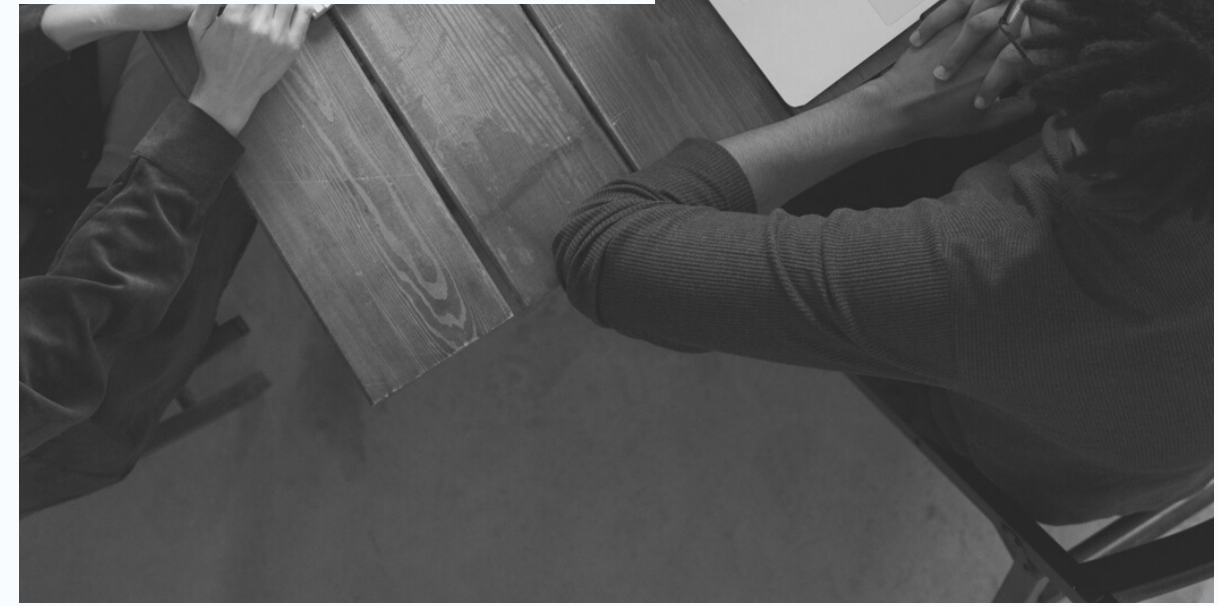
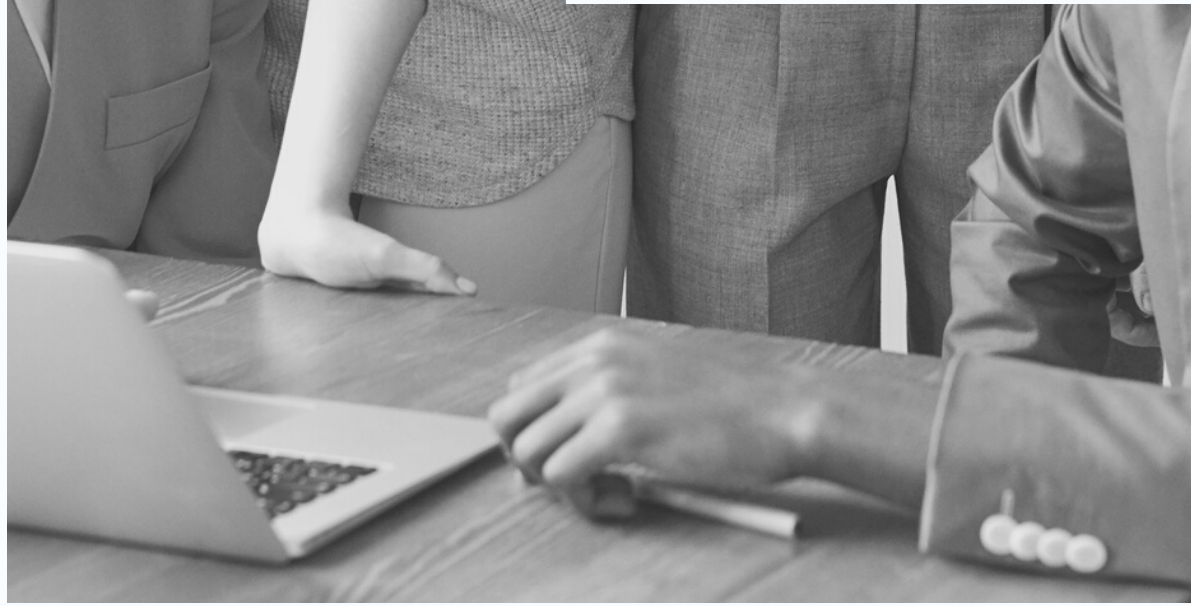
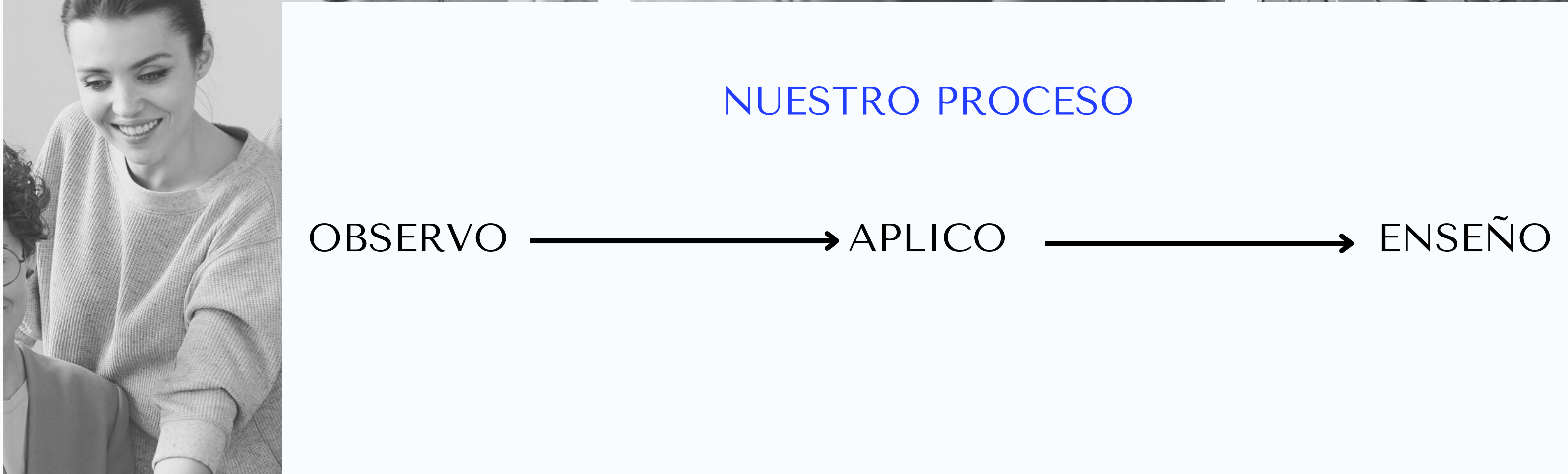
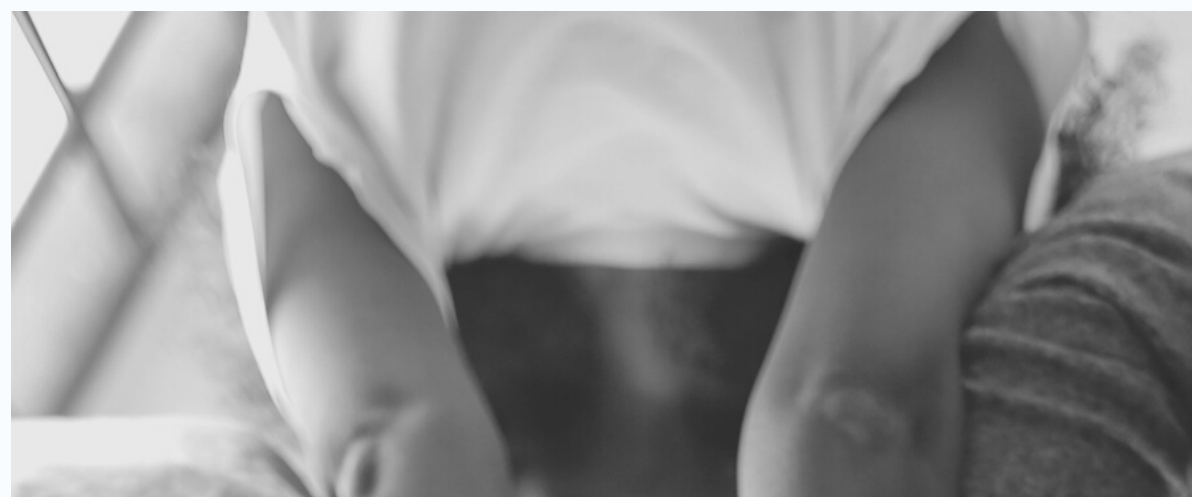
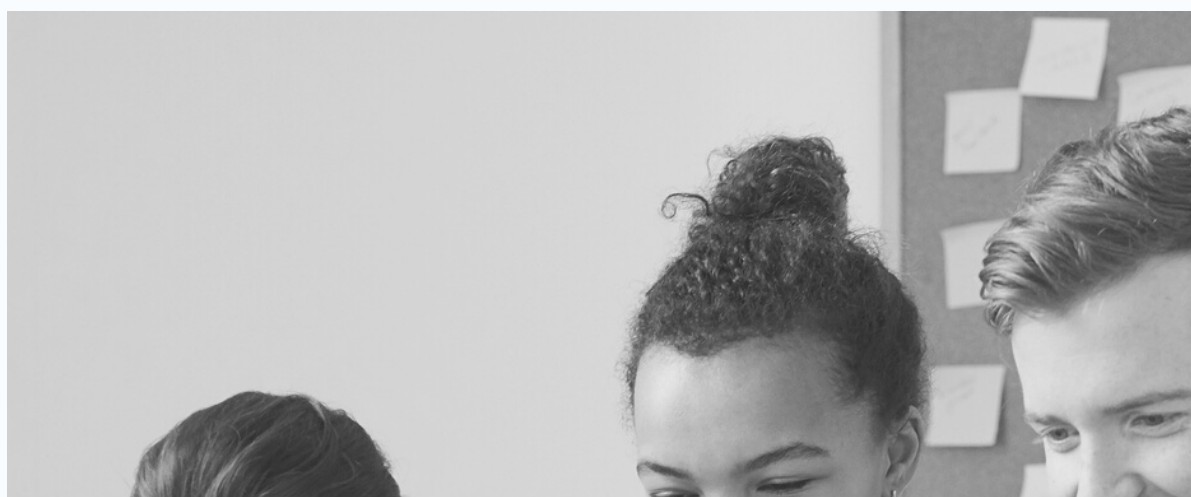
No olvides de ENFOCAR que el negocio es heredable hasta la tercera generacion.



ACCIONES QUE NO PUEDEN FALTAR

QUE TU LIDER APRENDA A DOMINAR ESTOS PASOS:

- EMPEZAR EL DIA CON UN AUDIO (SEN UNIVERSIDAD)
- LEER 30 MIN DE LA GUIA/ FORJANDO LOS LIDERES DEL FUTURO
- 5 LLAMADAS EFECTIVAS DIARIAS
- 10 PRESENTACIONES A LA SEMANA
- TENER UNA META ENFOCADA CON EL YO Y MIS 3
- CONTACTOS DE RELACIONES
- 1 HORA DIARIA DE REDES SOCIALES
- PROGRAMA DE LEALTAD
- MOVER MI TIENDA
- ASISTIR A LOS TALLERES
- PROMOVER LOS EVENTOS
- HORARIO FIJO DE TRABAJO





APALANCAMIENTO