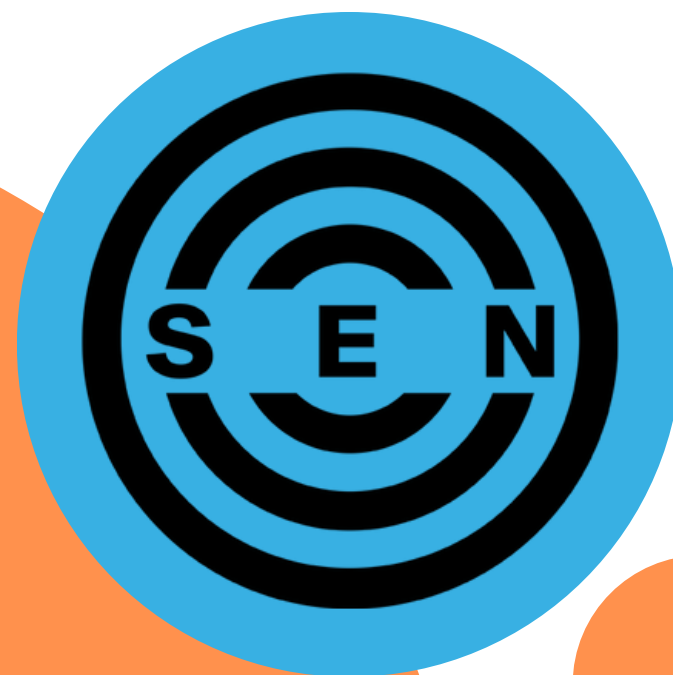


LA GUÍA

PASAPORTE A LA INDEPENDENCIA
DR. HERMINIO NEVAREZ



La Guía
Pasaporte



a la libertad

Dr. Herminio Nevárez

A large orange circle graphic on the left side of the slide, containing the text 'FASE 1' and 'Lo Basico'.

FASE 1

Lo Basico

- Los NUEVE PASOS que componen su plan de acción son cíclicos y constantes. Aprende, ejecute y enseñe los pasos de su plan de acción. La forma mas eficaz y efectiva de lograrlo es con la acción, sirviendo de ejemplo y modelo para los demás, De esta forma:
 - Ellos entenderán porque hacerlo
 - Ellos aprenderán como hacerlo
 - Y, aun mas importante, ellos lo harán
- El paso más productivo es el paso 6, PRESENTE LA OPORTUNIDAD. Los primeros 5 pasos son necesarios para preparar al empresario para ejecutar el paso 6. Los ultimos 3 son para finalizar con efectividad lo que se hizo en el paso 6.
- Le proponemos que dedique 2 a 3 años a la Guia y simplemente sigala con fe total y persistencia. Haga lo que sugiere con actitud positiva y consistentemente y nosotros le aseguramos que usted tendrá éxito. Primero, El Sueño. Después, La Lucha. Finalmente , El Premio.
- Cuanto mas grande sea el sueño, mayor será la lucho. Cuanto mayor sea la lucha, mayor será el premio.
- NO TRATEMOS DE ELIMINAR LA LUCHA... TENGAMOS SUEÑOS GRANDES. Transformemonos en una persona Líder y pongamos acción.

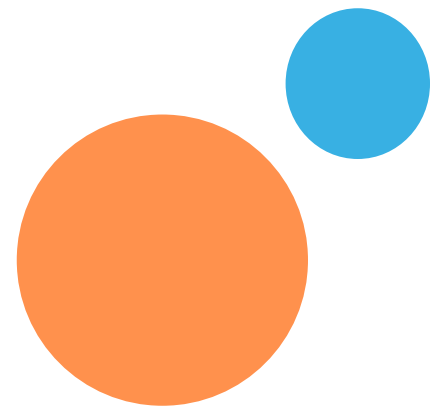
- 01 **Define tus sueños**
- 02 **Establezca sus metas**
- 03 **Determine sus compromisos**
- 04 **Haga una lista de prospectos**
- 05 **Invite a sus prospectos**
- 06 **Presente la oportunidad**
- 07 **Dé seguimiento**
- 08 **Consulte su upline**
- 09 **Dupliquesse**

9 PASOS PARA

la duplicación

1. EL SUEÑO

DEFINA SUS SUEÑOS



- Quizás la característica mas común e importante entre los triunfadores, es que todos son soñadores. Desarrollan metas especificas en la vida que hace que sus sueños se conviertan en realidad. Nuestra habilidad para primero pensar en sueños y luego fijar metas representa la base para nuestros logros. Cada logro ha sido forjado primero como una idea.
- El punto inicial de todo logro es el deseo. Por eso comenzamos apuntando a lo que una persona desea en la vida, sus sueños.
- La dedicación y perseverancia son dos rasgos del carácter. Cuando estos dos rasgos son cultivados y aplicados, el resultado es el éxito.
- Napoleon Hill en su libro mas famoso "PIENSA Y HAGASE RICO", presenta cuatro puntos simples para desarrollar estos rasgos del carácter:
 - 1.Un sueño claramente definido, fundamentado en el ardiente deseo de cumplirlo.
 - 2.Un plan definido expresado en acción continua.
 - 3.Una mente completamente cerrada a todas las influencias negativas y desalentadoras, incluyendo sugerencias negativas de familias, amigos y conocidos.
 - 4.Una alianza amistosa con una o mas personas que le animaron a seguir adelante con el sueño y el plan.

**EL SUEÑO ES LA RAZON REAL.
¿Porque esta dispuesto a hacer
este negocio?**

**Es como las raices de un arbol,
no se ven por estar bajo la
tierra, pero son estas las bases
y fundamentos que sostienen
el crecimiento del arbol.**

**Usted necesita una razon para
identificar y construir el
proposito de su vida.**

- **¿CUALES SON SUS SUEÑOS?**
- **¿A DONDE QUIERE IR USTED CON ESTE NEGOCIO?**
- **¿TIENE USTED SUEÑOS QUE ESPERA HACER REALIDAD?**















2. LA META

ESTABLEZCA METAS

- Las METAS proveen dirección. desde la posición donde usted esta ahora y mirando hacia sus sueños, LA METAS sirven para marcar la distancia mas corta entre estos dos puntos.
- La mayoría de las personas no planifican fracasar, sino que fracasan por no planificar.
- A las metas que queremos lograr le fijamos una fecha. Fijar una fecha significa comprometerse a actuar. Nad ocurrirá so no ponemos un plan de acción sobre esas metas.

PLAN

para lograr la INDEPENDENCIA FINANCIERA

| | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|--|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Asociado | Constructor | Constructor Elite | Diamante | Diamante Elite | Presidencial | Bronce | Bronce Elite | Plata | Plata Elite | Oro | Oro Elite | Platino | Platino Elite |
| | Builder Bonus | | | | Viaje del Great Escape | Viaje del Great Escape | | | | President's Club | | | |
| | | | | | | Bono del Premier Pool [2% del LP* de la compañía] | | | | | | Bono del Platinum Pool [1% del LP* de la compañía] | |
| 2% | 2% | 2% | 2% | 2% | 2% | 2% | 2% | 2% | 2% | 2% | 2% | 2% | 2% |
| 25% | 25% | 25% | 25% | 25% | 25% | 25% | 25% | 25% | 25% | 25% | 25% | 25% | 25% |
| | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% |
| | | | 6% ^{^^} | 8% ^{^^} | 12% | 12% | 12% | 12% | 12% | 12% | 12% | 12% | 12% |
| | | | | | 3% | 3% | 3% | 3% | 3% | 3% | 3% | 3% | 3% |
| | | | | | 3% | 3% | 3% | 3% | 3% | 3% | 3% | 3% | 3% |
| | | | | | | 2% | 2% | 2% | 2% | 2% | 2% | 2% | 2% |
| | | | | | | 2% | 2% | 2% | 2% | 2% | 2% | 2% | 2% |
| | | | | | | | | | | 2% | 2% | 2% | 2% |
| | | | | | | | | | | 2% | 2% | 2% | 2% |
| ∞ Infinito | | | | | | ∞ Infinito | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | |

ACCIONES DIARIAS

para lograr el éxito

| MES | | | | | | | | | | | TOTAL HORAS | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|--------------------------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|-------------|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|-------|--|
| AGENDA PERSONAL | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 | 29 | 30 | 31 | TOTAL | |
| PROSPECTO NUEVO | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| LLAMADAS INVITADOS | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| PLAN DE NEGOCIOS | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| CIERRES | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| SEGUIMIENTO | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| INSCRITOS NUEVOS | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| VENTA DEL DIA | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| PLANIFICACION | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| ORIENTACION DE SALUD | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| REUNION CENTRAL | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| SEN UNIVERSIDAD | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| HORAS DE TRABAJO | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| SEN BUILDER | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| AUDIOS Y TALLERES Y GUIA | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| REDES SOCIALES | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

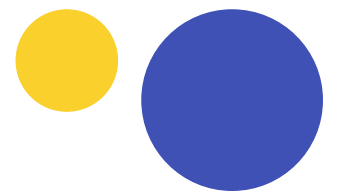
3. COMPROMISO

DEFINE SUS COMPROMISOS

Establezca algunos compromisos para asegurar un comienzo con éxito. Su primer compromiso es conectarse 100 % al Sistema Educativo. Si usted se compromete a duplicar fielmente los pasos del Sistema Educativo, el funcionará para usted. La duplicación y la repetición son factores muy importantes para desarrollar una red sólida y productiva. Es sencillo el Sistema Educativo, pero nada se logra con sólo leer, hay que poner acción para producir resultado.

Conectarse 100% al sistema educativo significa:

1. Asiste y promueve todas las reuniones y actividades relacionadas con el negocio.
2. Utiliza las herramientas del negocio.
3. leer la Guia y Forjando los lideres del futuro y escuchar audios.
4. Asistir a la reunión central.
5. ¿Cuántas horas a la semana esta dispuesto a invertir en su negocio?
6. Busque 5 clientes mensualmente.



¿Porque es necesario el compromiso emocional?

1. Somos empresarios independientes, no somos empleados. por esta razón el compromiso debe ser con nosotros mismos, con nuestra empresa y el futuro de nuestra familia.
2. Sin un deseo intenso, sin un compromiso emocional profundo, es muy difícil que se mantenga el negocio, debido a los obstáculos normales que encontramos.
3. La importancia de la motivación y el entusiasmo que nos ayudan a descubrir lo que somos capaces de lograr.
4. Grandes éxitos requieren riesgos. A veces riesgo financiero, social físico y siempre el riesgo emocional.
5. Sin este compromiso llegamos a la mediocridad.
6. Los grandes logros nunca han sido concebidos por personas solas, sino con la union de otras personas que se preocupan por ellos.
7. La vida no es lo que queremos que sea, sino lo que nosotros hacemos que este

4. LISTA DE PROSPECTOS

- Su recurso más valioso es la lista de prospectos, que debe ser actualizada constantemente.
- Escribe todos los nombres que se le ocurren. Empieza con la familia, amigos, vecinos y personas que usted conoce a través del trabajo. Seguidamente haga una lista de personas que usted conoce indirectamente a través de sus actividades. Incluye también personas fuera de la ciudad y en el extranjero, a quienes puede patrocinar internacionalmente.

NO LIMITA EL ALCANCE DE SU RED



PUNTOS A CONSIDERAR

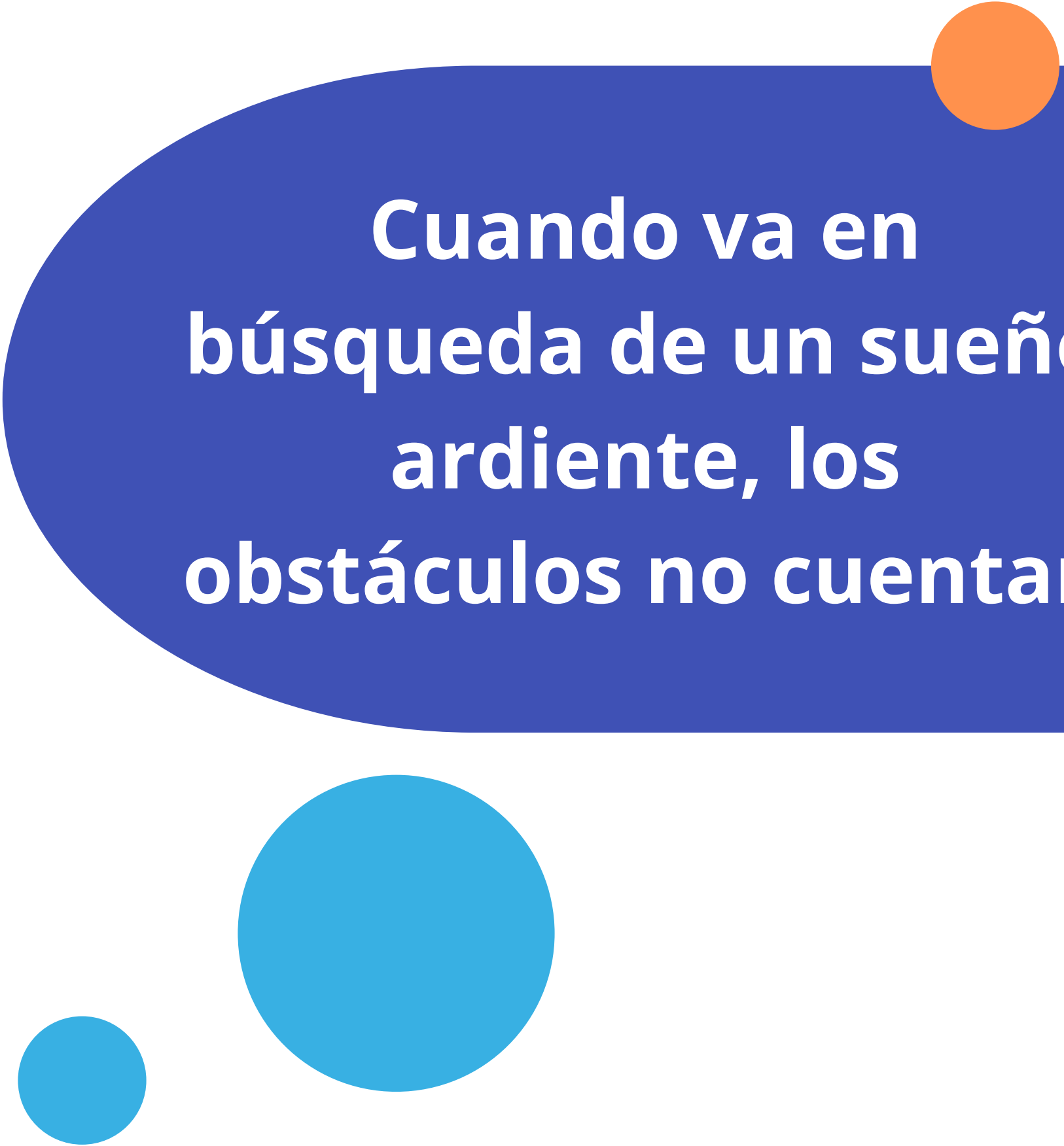
En primer lugar, uno debe reconocer que la materia prima de este negocio es el recurso humano y que por lo tanto, debemos aprender y practicar conocer nuevas personas diariamente.

- Anote un mínimo de cien (100) nombres.
- Aprende como agregar nuevos nombres continuamente.
- Obtenga referidos de aquellos que no se interesan en la oportunidad.
- No juzgue a nadie. Deje que ellos tomen la decisión, luego que usted le presenta la oportunidad.
- Preferiblemente enseñe la oportunidad primero, a aquellos que en su lista han demostrado ser personas exitosas. Luego presentalo a los demás.

5. LA INVITACIÓN

Una vez que tienes identificados a tus prospectos, la siguiente habilidad es aprender a invitarlos adecuadamente a conocer más sobre la oportunidad de negocio.

Esta es una habilidad muy importante para desarrollar. Es la habilidad que te introduce a la industria de Network Marketing.



**Cuando va en
búsqueda de un sueño
ardiente, los
obstáculos no cuentan**

La forma profesional de abordar a la gente

LA OPORTUNIDAD SE CONVIERTE EN SU PRODUCTO, QUE DEBE SER BIEN EMPACADA.

Le enseñamos a vender primero la cita, segundo el negocio.

Al momento de invitar no se debe dar demasiada información, porque el prospecto puede tomar una decisión basada en información incompleta.

- SALUDO.
- PREGUNTO SI PUEDE ATENDERME.
- FORTALEZCO LA RELACION (RESALTA CUALIDAD).
- INVITACION (CORTA, CON EMOCION Y SINCERA).
- CIERRE (ESTABLECE LA FECHA, HORA Y DIA).

Es importante antes de hacer la invitación, fijar claramente fecha, hora y el escenario. Y establecer el lugar de la reunión.

¿Como hacer frente a las objeciones?

- Si tienen dudas: estoy seguro que tendra muchas preguntas, es por eso que lo llame hoy, ¿ estas disponible el dia.... a la hora.... para reunirnos?
fije la cita otra vez
- Si necesitan informacion: te mando informacion para que puedes evaluarla y nos vemos para discutir todos los detalles, ¿te queda bien el dia... a la hora... ?
fije la cita otra vez
- Si insiste una persona con confianza: confía en mi. yo quiero que usted vea lo que estoy haciendo.
fije la cita otra vez
- Si tiene excusa: entonces no hay problema ya que este negocio tiene un mecanismo que resuelve esa problemática, que usted comprenderá cuando nos reunamos.
fije la cita otra vez

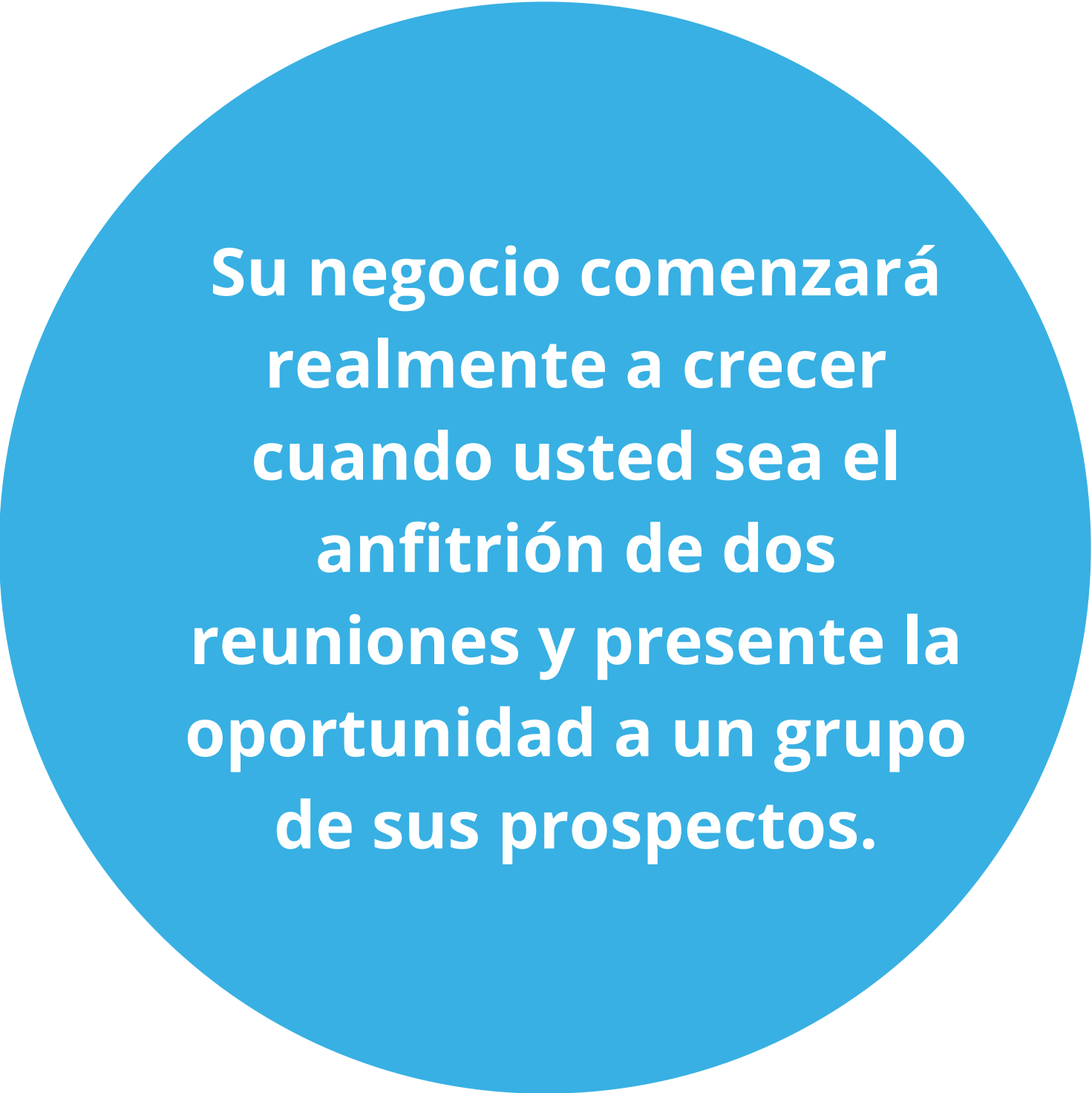
6. PRESENTACIÓN DE LA OPORTUNIDAD

LOS PROPOSITOS PRINCIPALES:

- Llevar el mensaje de la oportunidad.
- Modelar al anfitrión como se conduce una reunión.
- Construir la relación entre el patrocinador, el anfitrión y las personas que van de invitados.
- Desarrollo de LIDERAZGO.
- Crear confianza y seguridad en los invitados de que no van a estar solos.
- Promover el producto.

PUNTOS A CONSIDERAR PARA UNA REUNION EXITOSA:

- La invitación
- Un buena asesoría al anfitrión de la reunión
- La convicción del anfitrión



**Su negocio comenzará
realmente a crecer
cuando usted sea el
anfitrión de dos
reuniones y presente la
oportunidad a un grupo
de sus prospectos.**

LAS REUNIONES SE DIVIDEN EN 3 PARTES:

- **LA REUNION ANTES DE LA REUNION:**

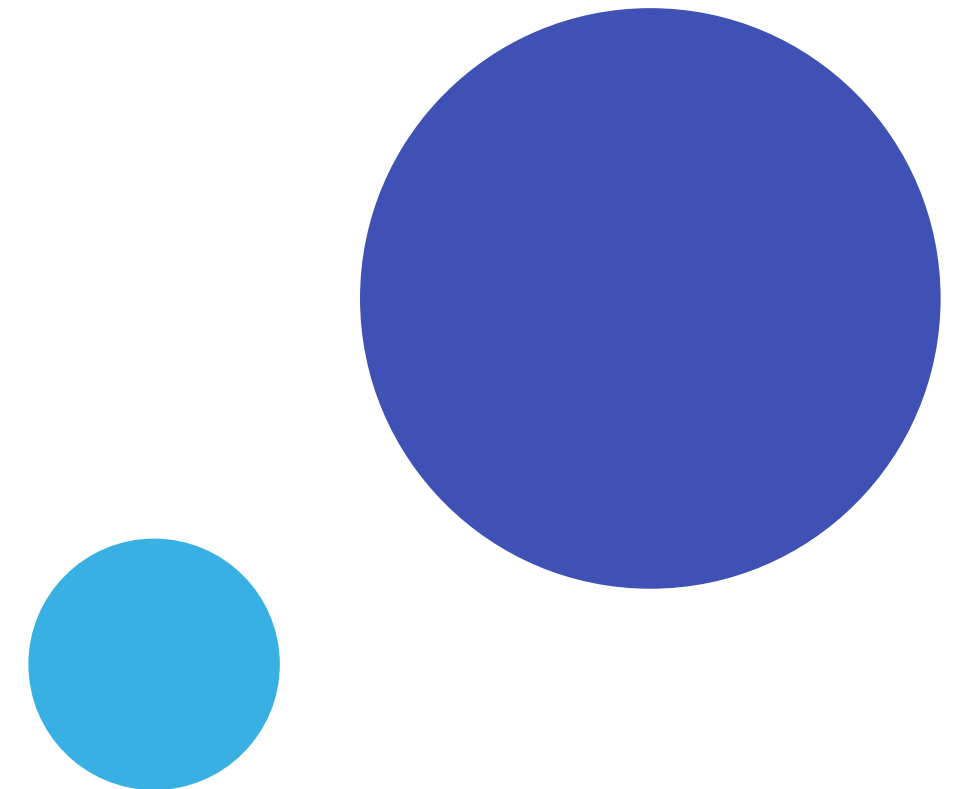
Establecer una comunicación positiva con los invitados, con relación a temas personales como de donde son, a que se dedican e intercambiar opiniones.

- **PRESENTACION DE LA OPORTUNIDAD:**

- La edificación del orador
- Presentación fácil de entender, de 30 min.
- Estudiar el modelo del plan.
- El anfitrión debe grabar y tomar notas.
- Vencer el miedo a dar un plan.
- Tener las herramientas necesarias par la presentación.
- Contar una historia de luchas y logros.

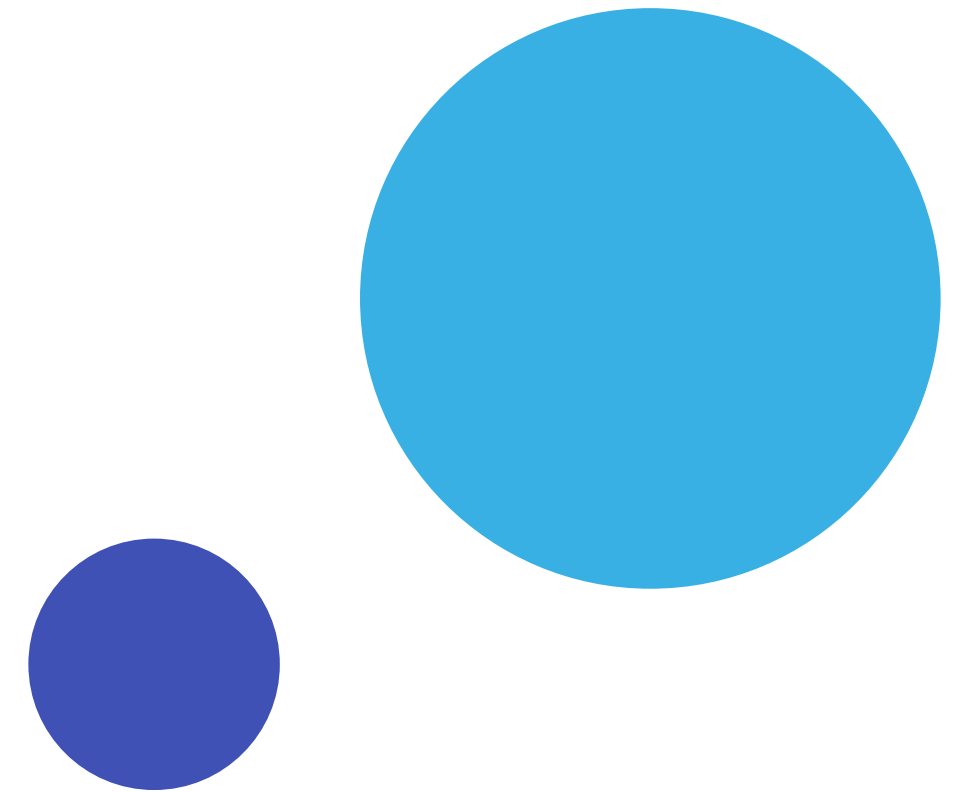
- **LA REUNION DESPUES DE LA REUNION:**

Escuchar a los invitados y entregarles el material de seguimiento.



CUANDO TERMINA LA REUNIÓN, PREGUNTE ESO:

- ¿QUIÉNES CONSIDERAS QUE PODRÍAN SER TUS PRIMEROS LÍDERES?
- ¿QUÉ PUNTOS FUERON LOS MÁS QUE TE LLAMARON LA ATENCIÓN?
- ¿COMO CREES QUE ESTE PROYECTO PODRÍA CAMBIAR TU CALIDAD DE VIDA?
- ¿COMO TE SENTIRÁS EL DÍA QUE LOGRES REALIZAR TUS SUEÑOS?



¿Como organizar una reunión exitosa?

1. Establezca fechas de la presentación de la oportunidad.
2. Organizar la agenda de las llamadas.
3. Usa el modelo de la invitación.
4. Siempre invita al doble de personas de las que espera que asisten a la reunión.
5. Confirma las citas.
6. Vestirse casual de negocios.
7. Encierre cualquier animal que puede causar distracción.
8. Guardar el teléfono y apagar la tele.
9. Ser puntual.
10. En caso que sea en casa, sirve refrigerios después de la reunión, de la forma mas sencilla y nunca se sirve bebidas alcohólicas.
11. Programar fechas de seguimiento.
12. Asegurase que el invitado recibe el material de seguimiento.
13. Invita para la próxima reunión de SEN TEAM.

7. SEGUIMIENTO

- Después de la presentación se entrega el material de seguimiento según el perfil.
- De un máximo 24 a 48 horas se coordina una cita para el cierre. con el objetivo de ayudar a la toma de decisión.
- El sistema educativo ha sido diseñado para pasar el prospecto a través de todo un proceso de información, para que sea el quien elija el camino a seguir.
- Aclarar las dudas con actitud positivas.
- Limitase a contestar y a aclarar las dudas.
- Si aun después del seguimiento tiene dudas, invítalo a una segunda presentación a la reunión central del equipo.

**EL OBJETIVO DE ESTE
SEGUIMIENTO ES
AYUDAR AL
PROSPECTO A
PASAR POR EL
PROCESO DE TOMA
DE DECISIONES**

Cuando usted ha aclarado las dudas, contestado todas las preguntas y su prospecto le ha expresado su grado de interés, entonces es que debe ayudarlo a tomar una decisión de acuerdo a las siguientes tres opciones:

- DESARROLLADOR: comienza a construir la red para lograr la independencia financiera a través de la generación de ingresos residuales.
- DISTRIBUIDOR: gana dinero al promover los productos por internet a través de MI TIENDA o de forma presencial.
- CLIENTE: compra productos para su bienestar y el de sus seres queridos.

**PROGRAMA LA PLANIFICACION
ADECUADA**


REFERIDOS ¿Como obtenerlos?

Cuando ha aprendido a obtener referidos, nunca quedara sin prospectos.

En vez de descartar a los prospectos que no tienen interés en organizar una red propia, pidale REFERIDOS.

La clave para conseguir referidos es desarrollar una buena relación con todo prospecto. Si usted mantiene una buena relación, sin presiones, ellos le proveerán a usted los nombres de otros .

A veces las semillas que uno siembra hoy, brotan multiplicadas en un año o dos.



**A VECES LAS
SEMILLAS QUE
UNO SIEMBRA
HOY BROTRAN
MULTIPLICADAS
EN UN AÑO O DOS**

8. CONSULTE CON SU PATROCINADOR

El consultar y evaluar periódicamente el progreso en el negocio con nuestro patrocinador es de gran importancia.

esto nos permite establecer donde se encuentra nuestro negocio y así desarrollar estrategias, ajustes y acciones que permitan poner en marcha nuestra empresa.

ES NECESARIO PREPARAR MENSUALMENTE UN DIAGRAMA QUE INCLUYE LO SIGUIENTE:

- Nombre y puntaje por pierna
- Haga proyecciones de crecimiento para el próximo mes
- Revise el diagrama mensualmente. ¿Está conforme con el crecimiento que ha tenido? ¿En qué áreas debe mejorar?
- Volumen logrado en tres niveles y volumen total de la organización
- En base al diagrama fije compromisos y metas mensuales
- ¿Cuántas presentaciones de oportunidad voy a dar este mes?
- ¿Cuñantos clientes nuevos? ¿Cuál es el volumen de venta personal para este mes?
- ¿Cuántas personas nuevas auspiciadas?

9. DUPLIQUESE

ENSEÑE LOS 9 PASOS

- Modelar seguir los pasos de la Guía.
- Nuestro ejemplo es la mejor manera de transferir nuestros conocimientos a la red.
- Mantenga su negocio simple. La mejor forma para la duplicación es aprender, luego enseñar a otros y finalmente enseña a enseñar, a través de historias, testimonios y preguntas.

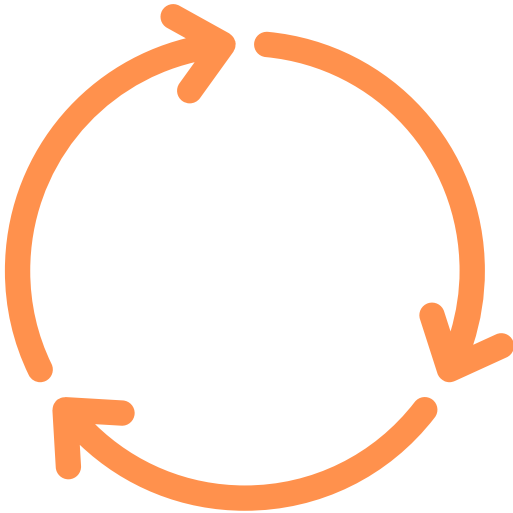
“NO TRATEMOS DE ELIMINAR LA LUCHA... TENGAMOS SUEÑOS GRANDES, TRANSFORMÉMONOS EN UNA PERSONA LÍDER Y PONGAMOS ACCIÓN”

CICLO DEL MOMENTUM

El objetivo principal del ciclo del momentum es crear un ambiente que haga posible encaminar al prospecto a través de un proceso educativo y de desarrollo. Permite fortalecer la relación entre el distribuidor y el prospecto.

LOS 9 PASOS PARA LA DUPLICACIÓN Y EL CICLO DEL MOMENTUM REPRESENTAN LA FORMA MÁS POTENTE DE LA DUPLICACIÓN, ESTOS DOS SON EL NÚCLEO DEL PODEROSO MOTOR DEL SISTEMA EDUCATIVO.

EL CICLO DEL MOMENTUM



LISTA



INVITACION

MATERIAL DE
CONTACTO



ZOOM EN CASA



ZOOM
UNO A UNO



ZOOM REUNION CENTRAL



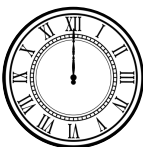
REUNION PRESENCIAL



MATERIAL DE
SEGUIMIENTO

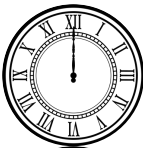


SEGUIMIENTO



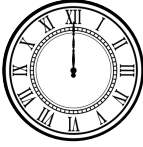
DESARROLLADO

2 hrs de planificación



DISTRIBUIDOR

1 hr de planificación



CLIENTE

1/2 hr de planificación

Cultura organizacional orientada hacia los Resultados y basada en la Edificación

- El exceso de información reduce la efectividad para que el nuevo distribuidor pueda enfocarse en las cosas que son determinantes para hacer crecer su red. Así que nuestro principal función como patrocinador es enseñar y modelar los conceptos básicos que ayudan a auspiciar, retener y incrementan el volumen.
- SOCIAL ECONOMIC NETWORKERS ha desarrollado un plan de acción que va a llevar a cada miembro a ser mas efectivo en su negocio. Este plan de acción tiene como objetivo desarrollar una cultura organizacional orientada hacia los RESULTADOS y basada en la EDIFICACION.
- La EDIFICACION y los RESULTADOS van a ser nuestra mejor carta de presentación, cuando se conviertan en un habito organizacional.
- Estrategias enfocadas en el AUSPICIO, RETENCION y VOLUMEN, para desarrollar redes solida, estables y productivas.
- Estos tres pilares se sostienen sobre la base de la edificación de:
 - La compañía
 - El equipo
 - El sistema educativo
 - Su linea de auspicio

Cuando edificamos constantemente estos cuatro puntos, estamos creando confianza, seguridad, credibilidad, compromiso, relaciones y lealtad en la red, lo cual produce un circulo de proteccion, permitiendo construir redes para toda una vida.

LA OPORTUNIDAD

LA COMPAÑIA 4LIFE

- Visión
- Administración
- servicio
- Tecnología en sus productos
- Plan de compensación

SOCIAL ECONOMIC NETWORKERS

- Reuniones de SEN TEAM
- Seminarios
- Universidades
- Convenciones
- Actividades

SISTEMA EDUCATIVO

- Es el como hacerlo
- Nos da el conocimiento para transformarnos en empresarios en redes

LINEA DE AUSPICIO

- Lideres formados con el conocimiento en nuestro sistema educativo para dar apoyo y modelar el sistema

LA EDIFICACION ES NUESTRO CIRCULO DE PROTECCION

¿COMO HACEMOS CONSCIENTES A LAS PERSONAS DE LA OPORTUNIDAD?

A través de la Edificación

¿QUE ESTAMOS CONSTRUYENDO CUANDO EDIFICAMOS?

- Credibilidad
- Lealtad
- Relaciones
- Seguridad
- Confianza
- Compromiso

¿COMO CREAMOS UNA CULTURA ORGANIZACIONAL BASADA EN LA EDIFICACION?

- EDIFICACION HABLADA: tiene que ser sincera, con gratitud y reciproca.
- EDIFICACION NO HABLADA: es llevada a cabo a través de nuestras acciones.

¿DONDE Y CUANDO EDIFICAMOS?

TODO EL TIEMPO Y EN TODAS PARTES:

- PROSPECTANDO
- INVITANDO
- EN EL SEGUIMIENTO
- EN EL UNO A UNO
- REUNIONES DEL EQUIPO
- PLANIFICACION
- EVENTOS Y ACTIVIDADES
- CUANDO ESTAMOS HABLANDO DE UN MIEMBRO DEL EQUIPO

CULTURA ORGANIZACIONAL ORIENTADA HACIA LOS RESULTADOS

Las organizaciones exitosas y productivas son aquellos cuya cultura organizacional esta orientada hacia los resultados. Para esto, dichas organizaciones son eficaces al establecer habitos organizacionales hacia cinco puntos fundamentales:

- OBJETIVOS CLAROS
- PLANIFICACION
- ESTRATEGIAS
- MODELAR
- EVALUACION DE LOS RESULTADOS



Estrategias para
**AUSPICIAR, RETENER e
incrementar el
VOLUMEN**

1ER PILAR: AUSPICIAR

- **CLIENTE:**

- Es una persona que al escuchar el plan de oportunidad se interesa en consumir los productos.
- Persona que le gusta consumir productos naturales.
- Persona con alguna condición de salud, que ha entendido que el producto puede ayudarle.

- **DISTRIBUIDOR:**

- Es una persona que entiende el potencial de la oportunidad en términos de venta y distribución del producto.
- Persona que por naturaleza propia le agrada la venta directa y es profesional en esa área.
- Persona que esta muy interesada en sacar el máximo beneficio de las bonificaciones del plan de incentivo.

- **DESARROLLADOR:**

- Es una persona que desea convertirse en un profesional en la industria de redes de mercadeo.
- Persona que combina a la perfección los beneficios de las tres categorías: clientes, distribuidores y desarrolladores.
- Es un buen consumidor de los productos, se convierte en el mejor promotor y a su vez consigue al menos 5 clientes que lo repiten mensualmente.
- Se convierte en el mejor distribuidor, maximizando el plan de incentivo.
- Entiende la importancia de prepararse para ser un líder o mentor para otros.

ESTRATEGIAS PARA LOS 3 PILARES

Hagalo usted primero, luego enseñelo a cada patrocinado

CLIENTE

- Presente video y literatura de los productos.
- Muestre el catalogo de productos.
- Ofrezca las combinaciones de productos ideales.
- Haga una orden de productos.
- Llene un formulario de información personal.
- Pregunte si es posible dar una orientación de salud a sus contactos.
- Invítalo a la próxima feria de salud.
- Pida referidos.
- Llámelo mensualmente para saber como le va y si necesita algún producto.

DISTRIBUDOR

- Llenar el contrato y el formulario del programa de lealtad.
- Explique los beneficio de ingreso de un distribuidor.
- Recomienda comprar un pequeño inventario de productos.
- Enseñarle como ordenar.
- Enseñarle a promover la venta de productos en combinaciones.
- Recomendar las herramientas que le van a ayudar a vender los productos.
- Pregunte si es posible dar una orientación de salud a sus contactos.
- Invítalo a la próxima feria de salud.
- Pida referidos

DESARROLLADOR

- Llenar el contrato y orden del programa de lealtad.
- Presentar los paquetes como opción para entrar.
- Cree la seguridad.
- Edifique la linea de auspicio.
- Edifique la Guia y los audios.
- Muévelo a la reunión del SEN team.
- Entregue la taquilla del próximo evento.
- Hacer una lista de prospectos.
- Calificar los mejores 10 de la lista..
- Enseñar a mover gente a través de hacer preguntas de conciencia y la edificación.
- Tener una reunión exitosa en casa.

2DO PILAR: RETENCION

SE DIVIDE EN TRES AREAS IMPORTANTES:

- **Conectar a las personas al sistema educativo:**

- Actividades del sistema.
- Herramientas del sistema.

- **Edificación:**

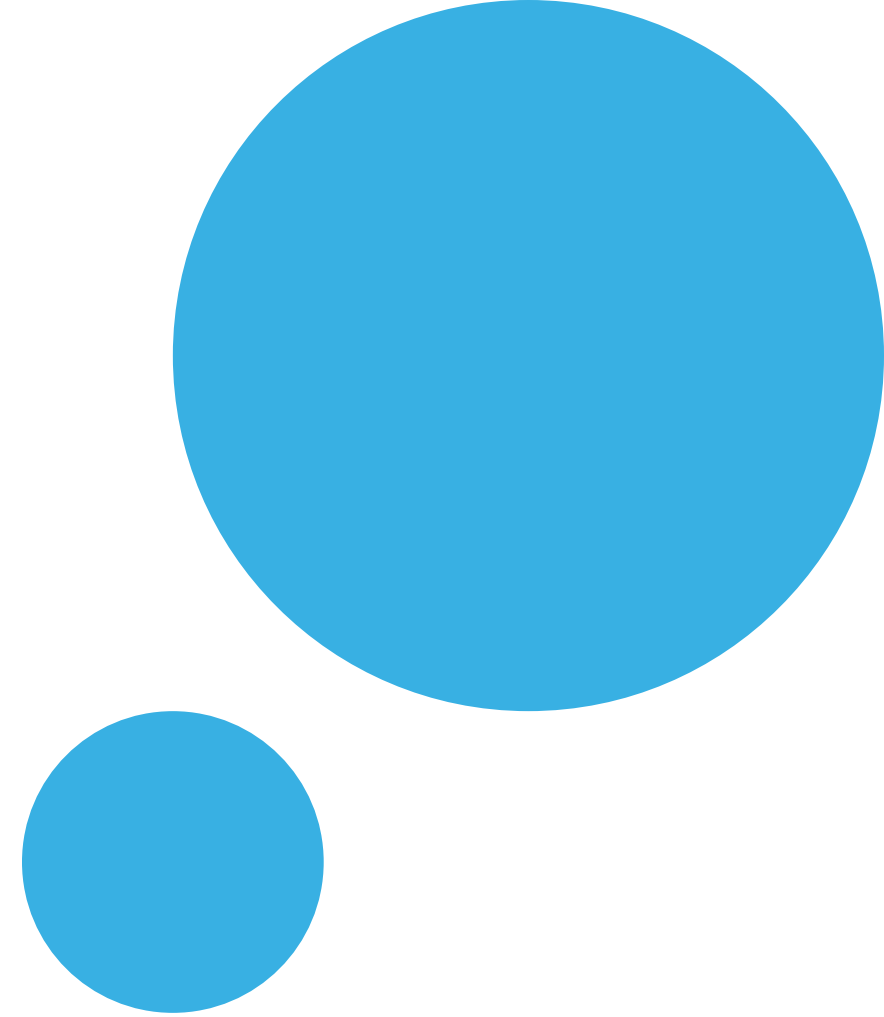
- Compañía.
- Equipo SEN.
- Sistema educativo.
- Linea de auspicio.

- **Fortalecer la relación:**

- Enfocarse en sus sentimientos.
- Tratarlos como miembros de una gran familia.
- Levantarles la moral.
- Mostrar interés por lo que son, no por lo que se puede obtener de ellos.
- Fortalecer la relación a través de los valores.
- Crear confianza mediante integridad y honestidad.
- De un sentido de seguridad y credibilidad a través de la edificación.

3ER PILAR: VOLUMEN

1. Conviertase en el mejor consumidor de sus productos.
2. Conviertase en el mejor promotor.
3. Tener un inventario para las reuniones en las casas.
4. Dar a las personas la oportunidad de entrar con paquetes.
5. Tener literatura y herramientas de productos.



LA PLANIFICACION EMPRESARIAL

La planificación Empresarial
debe durar 2 horas

Prepara a su líder para que descubra sus sueños, haga planes y comience a desarrollar su empresa.

Esta planificación evita la causa mas común de perdida de distribuidores, que es no saber que hacer.

Es importante explicar al nuevo líder que las redes de mercadeo son una profesión y que SEN tiene un sistema educativo que lo llevara a convertirse en todo un profesional en la industria de las redes de mercadeo.

ENLACE : PRESENTACION DE LA PLANIFICACION*

ENLACE : COMO HAGO UNA PLANIFICACION*

Características de una desarrollador

CUANDO UNO PIENSA COMO ARQUITECTO, ACTUA COMO CONSTRUCTOR Y LIDERA COMO UN MAESTRO PASARA A LA CATEGORIA DE DESARROLLAR.

ARQUITECTO

- Visualiza grandes proyectos.
- Estudia la Guía.
- Diseña un plan de acción.

CONSTRUCTOR

- Sigue los 9 pasos para la duplicación.
- Presenta la oportunidad.
- Establece las relaciones.
- Participa de todas las reuniones.
- Usa 100% los productos de 4life.
- Tiene 5 clientes que repiten pedidos.

MAESTRO

- Demuestra un espíritu de equipo.
- Capacita a sus distribuidores.
- Evalúa el éxito.
- Usa y promueve las herramientas del Sistema Educativo.

1. APERTURA DE LA GUIA

DESCUBRE SUS SUEÑOS

Cuéntale porque estas desarrollando el negocio, esto permite que el nuevo líder tenga mas confianza en contar que sueños quiere lograr y fortalece la relación entre ambos.

La mejor forma de descubrir los sueños del nuevo es a través de las preguntas.

PONGA A PRUEBA SU SUEÑO, PREGUNTESE:

1. ¿Cuanto hace que tiene ese sueño? ¿Se queda despierto por las noches imaginando como lo lograra?
2. ¿Que otros sueños tiene?
3. ¿Esta dispuesto a vencer cualquier obstáculo para que su sueño se haga realidad?
4. ¿Si fuera a seleccionar un sueño como el mas importante de todos? ¿Será ese?
5. ¿Podria usted lograr su sueño con su trabajo actual?
6. ¿De que otra manera podría usted lograr su sueño?
7. ¿Es esta oportunidad la única manera de lograr su sueño?

2. ESTABLECER LAS METAS Y COMPROMISOS

COMO ESTABLECER LAS METAS

Las metas no son sueños, se refieren a acciones específicas y a niveles de logro dentro del plan de compensación de 4LIFE.

1. Establece un periodo de tiempo.
2. Consulte el plan de compensación de 4life.
3. Establece METAS a corto plazo.
4. Establece METAS a largo plazo.
5. Anote su progreso y evalúe.
6. Establecer un plan de trabajo diario.
7. Llenar el certificado de compromiso.

HAGA EL COMPROMISO

CERTIFICADO DE COMPROMISO PARA IDENTIFICAR LOS DESARROLLADORES

Yo,..... me comprometo cona:

- Seguir los pasos de la guía
- Asistir y promover todas las reuniones y actividades
- Trabajar en equipo contigo para desarrollar la red
- Mantenerme activ@ y hacer mi consumo mensual
- Invertir mínimo de 10 horas semanales
- Hablar por lo menos con una persona al día de la oportunidad

Los distribuidores de Redes de Mercadeo son empresarios independientes, no son empleados. Por esta razón, el compromiso debe ser con usted mismo, con su empresa que es su RED y con el futuro de su familia.

FIRMA DEL
LIDER

FECH
A

Yo, me comprometo con..... a apoyarle sin restricciones en el inicio de su negocio de red de mercadeo para que tenga éxito sin límites y cumpliré los siguientes compromisos:

- Llevar a cabo una planificación empresarial con el propósito de realizar un plan de acción para poner su negocio en marcha. Con este plan de trabajo definiremos su sueños, estableceremos metas, compromisos, desarrollaremos una lista de prospectos e invitaremos a estos a una reunión de oportunidad.
- Modelare como se da un plan hasta que lo aprenda.
- Enseñare con ejemplo todos los pasos de la Guía hasta que adquiera confianza y obtenga los conocimientos que le permiten lograr sus metas.

FIRMA DEL
DISTRIBUIDOR

FECH
A

3. HAGA UNA LISTA DE PROSPECTOS Y ENSEÑELE A INVITAR CORRECTAMENTE

DESARROLLAR LA LISTA DE PROSPECTOS

Una de las razones por las cuales la mayor parte de los nuevos líderes no desarrollan una buena lista es porque el patrocinador no se siente con el para prepararla.

Entre mas nombres tenga la lista, mayores probabilidades tendrá su negocio de tener éxito.

Coloque personas en las diferentes categorías:

- lista cálida
- lista de conocidos
- lista de referidos
- lista distante

ENSEÑE A INVITAR CORRECTAMENTE

Otra de las razones que se atribuyen a la pérdida de prospectos es porque no le enseñamos a nuestro nuevo distribuidor a invitar correctamente.

La comercialización por Redes de Mercadeo es un negocio muy productivo y lucrativo que le puede llevar a alcanzar la independencia financiera.

Si queremos desarrollar una red sólida y productiva, su enfoque debe ser el construir la red.

Para que esto se logre debemos invitar correctamente.

Recuerde usted esta invitando a un oportunidad de negocio.

ENLACE : COMO INVITAR*

AFAF HASSAN

4. PROGRAME LAS DOS REUNIONES

- Fije la fecha de estas dos reuniones y explique al nuevo líder como se van a llevar a cabo estas.
- Las reuniones en las casas son la base del crecimiento de la red.
- Es aquí donde se comienza a fortalecer la relación entre los invitados, el nuevo distribuidor y el patrocinador.
- La reunión en la casa es para llevar el mensaje de que existe una oportunidad a través de la cual se puede lograr la independencia financiera.
- Dejar claro, que hay todo un sistema educativo, SEN, el cual lo llevara paso a paso a lograr todas sus metas.

5. APERTURA DEL KIT DE 4LIFE

- Enséñele a llenar el contrato.
- Enséñele a llenar la orden del programa de lealtad.
- Envíe los documentos a 4LIFE para obtener el código.
- Enséñele como ordenar productos y provéale el número de teléfono para ordenar
- Bajar la aplicación de ZOOM y enséñele los conceptos básicos de cómo hacer una videoconferencia.

MODELO DE LA PRESENTACION EMPRESARIAL

EXPLICACION DEL MODELO DEL PLAN

- 1.HISTORIA PERSONAL
- 2.COMPROMETIDOS CON EL CAMBIO Y LA TRANSFORMACION
- 3.TRANSICIONES SOCIO-ECONOMICAS
- 4.LAS FORMAS DE GENERAR INGRESO HAN CAMBIADO
- 5.EL NEGOCIO PERFECTO PARA EL SIGLO XXI
- 6.¿QUE BENEFICIOS OFRECE ESTA NUEVA PLATAFORMA DE GENERAR INGRESOS?
- 7.LA PLATAFORMA QUE NOS RESPALDA
- 8.MEGA TENDENCIA DEL BIENESTAR
- 9.¿COMO SE GANA EL DINERO?
- 10.¿QUIEN ME APOYA? ¿COMO OBTENGO EL CONOCIMIENTO?
- 11.OPCIONES PARA EMPEZAR SU NEGOCIO
- 12.¿QUE ESPERAS PARA HACER REALIDAD TUS SUEÑOS? CON TIEMPO, DINERO Y SALUD... NO EXISTEN LOS LIMITES
- 13.BIENVENIDOS AL CAMBIO SOCIO- ECONOMICO

ENLACE : COMO PRESENTO EL PLAN*

ERRORES COMUNES EN LA PRESENTACION DEL PLAN

Hay una serie de errores comunes que perjudican la presentación de la oportunidad y que reducen las posibilidades de que nuestros invitados tomen la decisión de entrar.

1. Las personas cambian el Modelo del plan, haciendo presentaciones muy elaboradas y difíciles de entender. Mantengala simple, sencilla y duplicable para que nuestros invitados la pueden entender y nuestros asociados la pueden duplicar.
2. No se debe alargar el tiempo de la presentación. Esta debe durar 30 min. Por lo general, se alarga cuando nos salimos del modelo o cuando estamos tratando de convencer a nuestros invitados con muchos argumentos lógicos.
3. Nunca mencione temas de religión, política, raza, chistes de doble sentido y de mal gusto.
4. No presente talleres y seminarios como parte del plan.
5. Nunca hable despectivamente de los jefes, empleados, doctores, profesionales, entre otros. Recuerda que a nuestras presentaciones vienen personas de todos los niveles sociales, económicos y educativos.
6. El tono de voz debe ser moderado de acuerdo a la cantidad de invitados. Un tono de voz exagerado o muy pobre puede cambiar el mensaje. No es una actividad de socios.
7. No presente la oportunidad sin haberla practicado y estudiado. Practique la presentación para que adquiera confianza y seguridad.
8. No ser consciente de la importancia de nuestra actitud en la presentación. Tenga una actitud optimista, entusiasta y apasionada cuando presente la oportunidad.
9. No aclare dudas o preguntas durante la presentación. Diga a las personas que, si tienen alguna duda o pregunta usted esta en la mejor disposición de aclararlas al final de la presentación.

LA PRESENTACION DE LA OPORTUNIDAD ES UNO DE LOS PUNTOS CULMINANTES DESPUES DE HABER MOVIDO NUESTROS INVITADOS

AFAF HASSAN