

La Guía del Éxito



Pasaporte
a la
Independencia
Financiera

Autor de la Obra: Dr. Herminio Nevárez

Documento extracto del libro y pasado a formato PDF como copia de seguridad y para uso personal.



International Networkers Team

LA GUÍA DEL ÉXITO

Datos del Autor

“Lo invitamos a formar parte de una industria dinámica que podría cambiar su vida. Esta le ofrece una oportunidad de autonomía financiera, libre de deudas y con mucha más seguridad de la que ofrece el mundo corporativo. Las Redes de mercadeo nos ofrecen a todos, con o sin experiencia comercial, la oportunidad de iniciar nuestra propia empresa. A diferencia de otras empresas pequeñas, aquí no tendrá altos costos iniciales, ni grandes riesgos.

Como todo negocio, el nuestro requiere energía emprendedora, determinación, compromiso y esfuerzo. Pero usted no quedaría solo, ni abandonado. Usted formará parte de un equipo internacional de distribuidores. Usted será respaldado por un equipo que lo capacitará, guiará y apoyará, ayudándole para que su negocio sea un éxito.

Usted puede capitalizar esta oportunidad con un plan maestro para el éxito. La *Internacional Networkers Team* pone a disposición La Guía del Éxito. Esta guía lo orientará en el desarrollo de su empresa ayudándole a que aproveche al máximo esta oportunidad.

El simple hecho de pensar que a través de este negocio podemos lograr mayores cosas, despertó en mis nuevas expectativas, pero a través de los años he comprendido que la comercialización en redes, es más que un negocio, es un estilo de vida. La satisfacción de poder ayudar a otras personas a que puedan ir en persecución de sus sueños y verlos crecer al desarrollarse como líderes es una experiencia que tiene que ser vivida para poder comprenderla. He aprendido que este negocio se compone de personas, que para recibir en la vida, primero hay que dar, e invertir de lo que realmente tiene valor para nosotros, Nuestro Tiempo, Nuestro Amor, Nuestro Esfuerzo y Nuestro Compromiso de Ayudar y Apoyar a los demás, de la misma forma que lo hicieron conmigo; de esa manera cualquiera que realmente lo desee y lo haga, llegará a la cima y triunfará.”

Dr. Herminio Nevárez

Introducción

Felicitaciones por haber tomado la decisión de comenzar a utilizar nuestro sistema educativo. Nosotros anticipamos mantener una larga y duradera relación con usted, tanto en el negocio como también personalmente.

Los nuevos patrocinados son nuestros más valiosos “Bienes” y nuestro sistema este diseñado par maximizar sus posibilidades de éxito con su nuevo negocio. El hecho más importante es saber que el éxito en este negocio no es un accidente, tampoco depende de la suerte o su personalidad. Nuestra red esta creciendo a un ritmo record y creemos que cualquiera con actitud para aprender y deseo de trabajar puede triunfar.

International Networkers Team a través de su sistema educativo le provee con un ambiente de crecimiento personal de excelencia, actualización, herramientas audio-visuales, reuniones y seminarios a nivel local e internacional. Su compromiso con este programa depende de la intensidad con que usted desee realizar sus sueños. Nuestro sistema educativo contiene un “patrón de acción” duplicable, similar a las franquicias.

¡Usted si puede lograr sus sueños! ¡Con una empresa propia! ¿Esta listo Usted para cambiar su vida? Con leer este manual, ya ha tomado el primer paso. Quisiéramos mostrarle cómo puede lograr sus sueños. Un carro nuevo, una casa más grande, universidad para sus hijos, seguridad al retirarse, ayudar a sus seres queridos, un mayor grado de libertad y un estilo de vida más sano. Todo esto lo podría lograr con su propia empresa de Redes de Mercadeo.

Pregúntese lo siguiente:

¿Estoy en mejores condiciones hoy que hace un año o que hace cinco años?
¿Dónde quiero estar dentro de dos años? ¿Y dentro de cinco años? ¿Estoy realmente en control de mi vida y de mi futuro financiero? ¿Me satisface trabajar para otros? ¿Estaría más contento trabajando por cuenta propia?

En estos tiempos, muchos creemos que no estamos viviendo la vida tal como se tendría que vivir; estamos tan envueltos con la idea de ganarnos la vida que no estamos realmente disfrutándola. ¿Se ha sentido así alguna vez? No se sienta solo.

Veamos algunas estadísticas:

A la edad de 65 años:

75% de las personas están dependiendo de sus familiares, amigos y de instituciones benéficas.

23% Están todavía trabajando.

- 2% Se encuentran económicamente independientes
- Junta de Seguridad Social, Washington, D.C.
- Aún en E.U. a la edad de 65 años, solamente 1 en 500 personas poseerá \$24.000 en ahorros.
- Departamento de trabajo de USA
- 8.5 de cada 100 personas que alcanzan la edad de 65 años no poseerán ni siquiera \$250 en su cuenta de ahorros.
- Junta de Seguridad Social.

Respecto a la independencia económica para usted y su familia, determine en qué categoría piensa usted que se encontrará cuando alcance la edad de 65 años. ¿Por qué el “Momento Conveniente” para obtener independencia económica nunca aparece? 93% de las personas que a la edad de 65 han fracasado económicamente le echan la culpa a la falta de un plan definido (Estudio Cooperativo Lioma).

International Networkers Team (Equipo de profesionales en la industria de Redes de Mercadeo) tienen un plan definido para que usted pueda lograr el éxito en la industria de Redes de Mercadeo. Este “Plan” esta constituido por todo un Sistema Educativo que le enseñará paso a paso como construir una cadena de distribución sólida, estable y productiva.

Al manual de instrucciones de este Sistema Educativo lo llamaremos “La Guía del Éxito” con 4Life, productos que la gente desea y un plan de compensación innovador, un empresario talentoso puede lograr sus sueños. Pero... ¿Cuántos de nosotros somos empresarios talentosos?

International Networkers Team en su preocupación por el éxito de todos, ha introducido otro factor el cual ha sido concebido para asegurar que el ingrediente clave del éxito sea un sueño y no el talento. Nosotros lo llamamos el Sistema Educativo.

Piense en su empresa como en una computadora, 4life sus productos y el plan de compensación son el mejor disco duro, “hardware” o equipo que existe en el mercado. Lo que le hace falta es un buen programa, “software” que aproveche al máximo la capacidad del disco duro. El Sistema Educativo es el programa que hace funcionar todo lo demás. Es aquí donde encaja el Sistema. Hace que su empresa que es la Red funcione a niveles óptimos.

Pero a diferencia de las computadoras ¡El Sistema es sencillo y fácil de seguir! No trate de reinventar la rueda, las ideas y conceptos que están en este Sistema funcionan.

Tómese el Tiempo necesario para su profunda comprensión y confianza en él. Su líder “up linee” le guiará a través de este proceso educativo para que usted lo aprenda y lo pueda enseñar a otros.

Recuerde bien que cuando hablamos de formar una Red, nosotros mismos tendremos que ser los constructores; el sistema te va a enseñar. Nuestro líder nos puede ayudar y asesorar, pero nadie puede hacer el trabajo por ti. La base del Sistema es el convencimiento de que esta oportunidad está al alcance de todos, de que toda persona es importante y valiosa, de que la libertad personal es nuestra meta final, y que los lazos de la amistad trasciendan la fase comercial.

Redes de Mercadeo: La Alternativa Empresarial del Futuro

Las Redes de Mercadeo proporcionan a todos la oportunidad de iniciar su propio negocio durante sus horas libres; de hacer por sí mismo lo que ningún otro puede hacer por usted; proteger su futuro y hacer realidad sus sueños.

El crecimiento de la industria de Redes de Mercadeo ha sido uno enorme en los últimos años. En EEUU hay más de 9.7 millones de personas, con un volumen de negocio de \$23.000 millones de dólares sin embargo, a simple vista muchos lo ven como la “venta de productos a sus vecinos”. Están muy lejos de la verdad de lo que es esta profesión. La clave para alcanzar el éxito financiero en las Redes de Mercadeo está en desarrollar una organización a través de la cual se puede llevar a cabo una distribución masiva de productos o servicios. El concepto detrás de las Redes de Mercadeo es muy sencillo. El compartir sea una filosofía comercial o un producto, constituye la base de la oportunidad de hacer negocio en las redes de mercadeo. Cada vez que usted comparte con otros, usted duplica sus esfuerzos y lo que usted logra dependerá de esta duplicación. Usted esta organizando una red de persona que están generando ingresos adicionales para realizar sus sueños.

Como distribuidor independiente, usted comercializa una amplia gama de productos sin los costos prohibitivos de tener un inventario o de tener que enviar los productos, sin prestar servicio al cliente ni tener que encargarse de la administración. Usted trabajará por su cuenta, establece sus propias metas, elige sus horas de trabajo y el paso al que quiere trabajar. No tiene que pagar derechos de confección solo unos pocos dólares es lo único que necesita para iniciar su empresa. Usted puede crear una segunda fuente de ingreso residual el cual va ir creciendo a medida que crezca su organización. Otro gran beneficio de las redes de mercadeo es que al momento en que usted decide comenzar, un equipo de expertos en su “upline” está listo para respaldarlo y ayudarlo.

De esta manera, los distribuidores independientes contribuyen en lograr el éxito colectivo. Si usted quiere asegurar el futuro de su familia, las redes de mercadeo con la solución. Si usted está dispuesto a separarse del rebaño y lograr algo más, este es el momento de hacerlo. Si usted ha decidido no abandonar sus sueños entonces las redes de mercadeo son para usted.

¿Qué han dicho otros sobre las Redes de Mercadeo?

La publicación Success Magazine dijo: “son la más poderosa vía de llegar a los consumidores”.

El Presidente Bill Clinton dijo: “...ustedes fortalecen a nuestro país y a nuestra economía. No solo esforzándose para su propio éxito, sino también, por ofrecer oportunidad a otros. Ustedes también son parte de un movimiento global que promueve empresas y que premia la iniciativa individual”.

El Autop. Más codiciado y el consultor número uno de micro-empresas que operan desde los hogares, David D' Archangelo dice: “las micro-empresas operadas desde los hogares proveen la mejor forma de hacer negocios en el futuro y la mejor micro-empresa operada desde el hogar es sin duda, las Redes de Mercadeo. Sin inventario y un bajo costo para comenzarlo, nadie lo puede igualar”.

Un titular publicado por el Wall Street Journal proclama “Visiones de prosperidad o independencia llevan a los profesionales a probar las Redes de Mercadeo”.

“Las personas necesitan Redes de Mercadeo...” dice el economista principal y autor de “Unlimited Wealth”, Paul Zane Pilzer. “Han logrado la esencia de la mejor parte de las ventas al detal: educando a las personas sobre los productos y servicios que mejorarán sus vidas y, que ellos incluso, no saben que todavía existen”.

INTERNATIONAL NETWORKERS TEAM

¿QUÉ ES LA "INTERNATIONAL NETWORKERS TEAM"?

Es una organización de profesionales en la industria de la comercialización por Redes de Mercadeo, que a través de la Guía del Éxito centrada en principios y el trabajo en equipo está comprometida a causar una diferencia en la vida de las personas, brindándole una oportunidad real de crecimiento personal, contribución social y de lograr la independencia financiera.

¿Cuál es nuestra Filosofía?

“El océano más profundo, la montaña más alta, el animal más poderoso no puede creer. Sólo el ser humano puede creer. La altura del éxito de un ser humano está determinada por la profundidad de su creencia. El hombre cosecha lo que siembra. Que la oportunidad conlleva responsabilidad, que el ejemplo es el mejor maestro y que el juego justo busca lo que es recto-no quien tiene la razón”.

“Creemos que una de la imágenes más gloriosas de la vida es el sudor de la frente del trabajo honesto, que la satisfacción real proviene del esfuerzo total invertido completamente en la búsqueda de un ideal valedero. Que el carácter, la fe e integridad son los fundamentos para la grandeza”.

Un Gran Maestro dijo: “Lo que he hecho, podéis hacer también y más”. Que el hombre fue creado a imagen del propio Dios y fue diseñado para el logro, formado para alcanzar el éxito, dotado con la semilla de la grandeza”.

Creemos en dar amor y perdonar incondicionalmente. Que vivir es amar, amar es ayudar y ayudar es comprender la diferencia entre una mano y dar la mano en ayuda. Que Usted puede obtener todo lo que quiera de la vida si ayuda a un número suficiente de otras personas a obtener lo que desean, porque creemos y amamos, nuestro propósito en la vida es ayudarlo a ayudarse”.

¿Cuáles son las características de un socio de International Networkers Team?

1. Es un hombre o una mujer de carácter que trabaja competentemente sobre la base de principios universales (valores), y sitúa a éstos en el centro de su vida, en el centro de sus relaciones con los demás, en el centro de sus convenios y contratos y en su evolución dentro del negocio. Su desafío consiste en ser luz, no un juez, en ser modelo, no un crítico. Tiene iniciativa propia y responde a los problemas exteriores sobre la base de los principios (no en base a su estado de ánimo, ni emociones, ni comportamiento de otras personas). Son personas conscientes de sí mismos, asumen la responsabilidad por sus propias acciones, no culpan ni acusan a otros cuando las cosas andan mal.
2. Procuran comprender primero a otros, antes de recibir la retribución de ser comprendidos.
3. Irradian energía positiva, son alegres, placenteros, felices, su actitud es optimista, animosa, su espíritu es entusiasta, esperanzado, confiado. Son honestos, íntegros, leales a su causa. En medio de la confusión, rencilla o la energía negativa, son pacificadores, armonizadores y desactivan la energía destructiva. No sobre reacciona ante las conductas negativas, las críticas ni las debilidades humanas. No son ingenuos, son conscientes que esas debilidades existen. Perdonan y olvidan comprensivamente las ofensas que le hacen. No son envidiosos. Se niegan a etiquetara, clasificar y prejuzgar a los demás. Por el contrario, detectan al roble joven entre los arbustos y lo ayudan a transformarse en un gran árbol.
4. Tiene una vida equilibrada. Se educa constantemente por sus propias experiencias. Leen, buscan la forma de capacitarse, utilizan herramientas motivacionales y educacionales, asisten a seminarios, escuchan a los demás, aprenden tanto a través de sus oídos como de sus ojos. Preguntan constantemente.
5. Consideran la vida como una misión, no como una carrera. Las fuentes que los nutren, los han dispuesto y preparado para el servicio.
6. Distinguen su propio valor a través de su valentía e integridad y lo que son. No ostentan con su fama, título o éxitos personales.
7. No manipulan a nadie.
8. Reconocen de inmediato los valores absolutos y condenan lo malo y luchan por lo bueno con valentía.

9. Sus acciones y actitudes son adecuadas a cada situación: equilibradas, moderadas y prudentes.
10. No se condena a sí mismo por cada error tonto.
11. Vive con sensibilidad en el presente, planea cuidadosamente el futuro y se adapta con flexibilidad a las cambiantes circunstancias.
12. Se sienten felices por los éxitos ajenos y no piensan en absoluto que esos éxitos les están quitando algo.
13. Disfruta la vida, pues su seguridad emana de su interior y no viene de afuera.
14. Se interesa en las personas. Hacen preguntas y se sienten interesados. Cuando escuchan lo hacen con todos sus sentidos. Aprenden de la gente.
15. No se dejan arrastrar de un lado a otro como una hoja en la tormenta y son capaces de adaptarse prácticamente a todo lo que les sobre venga.
16. Al trabajar en equipo desarrollan sus propios puntos fuertes y luchan por complementar sus debilidades con los puntos fuertes de los demás. No dudan en delegar para obtener resultados, puesto que creen en las capacidades de los otros.

NUESTRA MISIÓN

Somos una organización de profesionales en la industria de la comercialización en Redes, que a través del trabajo en equipo estamos comprometidos a causar una diferencia en la vida de las personas, brindándoles una oportunidad real de crecimiento personal, contribución social y de lograr la independencia financiera.

¿QUÉ ES LA GUÍA DEL ÉXITO?

Es la fórmula comprobada para desarrollar la red. La Guía del Éxito cuenta con todo lo que usted necesita para desarrollar un negocio sólido, productivo y en constante crecimiento. Cuando usted se conecta a ésta, cuenta con todos los recursos para que usted y sus asociados adquieran el conocimiento que se requiere para desarrollar una empresa de comercialización por redes. Este método cuenta con libros, casetes y actividades, todo preparado para darle apoyo, conocimiento y motivación por expertos en el negocio. Imagínese por un momento cuánto puede crecer su negocio si usted y sus asociados cuentan con todo lo que necesitan para desarrollar la red.

¿Por qué es determinante utilizar esta Guía? Recuerde que su negocio es su red; la red se compone de personas. Las personas son las más importantes en el negocio ya que sin personas no se puede construir la red, pero también es una realidad que aunque existan las personas lo que determinará que ellos tomen la acción es **que quieran trabajar con usted**. De esta forma se moverán los productos y se activará el plan de compensación.

Esta Guía contiene un plan de acción, que son los pasos básicos y simples a seguir para que usted y sus asociados puedan desarrollar un negocio sólido y productivo. Toda la Guía ha sido creada de forma simple para que toda persona pueda entenderla y enseñarla a otro. Esto se llama duplicación. Sus asociados duplican el ejemplo que vean es usted. Por esta razón es muy importante comprender lo mejor posible como funciona La Guía. Asegúrese de llevar a cabo todo el paso sin prejuzgarlos ni obviar ninguno de ellos y así mismo lo harán sus asociados.

La Guía del Éxito comprende tres áreas:

- 1. Lo Básico**
- 2. La Logística**
- 3. Conceptos Avanzados.**

Fase 1

Lo Básico

1. 9 Pasos para la Duplicación
2. Ciclo del Momentum
3. Presentación de la Oportunidad Empresarial
4. Planificación Empresarial

9 PASOS PARA LA DUPLICACIÓN

Los nueve pasos que componen su plan de acción son cíclicos y constantes. Aprenda, ejecute y enseñe los pasos de su plan de acción.

La forma más eficaz y efectiva de lograrlo es con la acción, sirviendo de ejemplo y modelo para los demás. De esta forma ellos entenderán.

¿Porqué hacerlo?

Aprenderán **¿Cómo hacerlo?**

Y aún más importante: **“Lo harán”**

La guía del éxito enfatiza la relación entre el distribuidor y el prospecto y la relación distribuidor a distribuidor, las cuales son de vital importancia en el desarrollo de la red de distribuidores.

Cada paso de la guía del éxito, así como su secuencia es esencial para lograr desarrollar la red de distribuidores y cada paso esta íntimamente relacionado con los demás pasos de la guía del éxito. Todos los pasos juntos constituyen un todo integrado; sin embargo, ninguno de ellos individualmente es La Guía del Éxito. Es decir el ejecutar uno o varios de los pasos no va a producir resultados positivos en el desarrollo de la red, a menos que se efectúen todo los pasos que forman la guía del éxito en la secuencia indicada no se alcanzará el éxito. Como veremos más adelante el paso más productivo para añadir miembros a la red de distribuidores es el paso No.5. **Las reuniones en las casas.** Los primeros cuatro pasos son necesarios para preparar al distribuidor a que puedan ejecutar efectivamente el paso No.5. Los cuatro pasos que siguen al paso No.5 son para finalizar con efectividad lo que se hizo en el paso No.5.

Le proponemos dedique 2 a 3 años a la guía del éxito con fe total. Haga lo que se le sugiere consistentemente y con una actitud positiva, y nosotros sabemos que usted puede lograrlo.

Primero **El Sueño**
Después **La Lucha**
Luego **El Premio**

Cuanto más grande sea el sueño, mayor será la lucha. Cuanto mayor sea la lucha, mayor será el premio.

No tratemos de eliminar la lucha... ¡tengamos sueños grandes, transformémonos en una “persona líder” y pongamos acción!

Nueve pasos para la Duplicación:

1. Establezca sus sueños
2. Metas
3. Compromisos
4. Lista de prospectos
5. Invite a sus prospectos
6. Dos reuniones en casa
7. Seguimiento
8. Consulte con su “Up line” o líder
9. Duplíquese (enseñe este plan de acción a sus auspiciados).

Paso 1

Establezca sus sueños a corto o largo plazo:

Uno de los más interesantes y grandes misterios de la vida es ¿Por qué algunas personas tienen éxito y otras no? Los estudios de casos de “Triunfadores” y “Fracasados” revelan denominadores comunes en ambos. En vista de que nosotros queremos evitar el “fracaso”, estudiemos a los triunfadores. Quizás la característica más común e importante es que todos son soñadores, sus deseos en la vida se manifiestan continuamente en sus sueños. Los sueños de cómo debería ser la vida. Los triunfadores desarrollan metas específicas en la vida que hace que estos 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.

Definitivamente tenemos la capacidad de hacer nuestros sueños una realidad. El soñar es parte natural de la vida... Esperanza en un mejor futuro...algo que anticipamos. Nuestros sueños se forjan y se realizan a la par que nuestro deseo se vuelve más fuerte. Tener un deseo es el motivo y la base de despegue necesario para el logro de cualquier meta. Así es como el proceso se desarrollan; sus deseos le hacen soñar, a medida que sueña usted desarrolla en su mente aspectos de la vida de cómo quisiera que presta fuera. Sus sueños no son otra cosa que objetivos que ustedes ven en su imaginación.

El punto inicial de todo logro es el deseo. Por eso es que comenzamos apuntando a lo que una persona desea en la vida, sus sueños. Si usted tiene sueños débiles, la posibilidad que las acciones que usted realice (dedicación) así como la perseverancia en esa acción serán a un nivel bajo y producirá pocos o ningún resultado.

Dedicación y perseverancia son dos rasgos del carácter. Cuando estos dos rasgos son cultivados y aplicados, el resultado es el éxito. Lo contrario también es verdad. La falta de dedicación y poca perseverancia para sobreponerse a obstáculos reales o imaginarios son dos de las principales causas del fracaso. Napoleón Hill en su libro más famoso **“Piense y Hágase Rico”** presenta cuatro pasos simples para desarrollar estos rasgos del carácter a saber:

- Un sueño claramente definido, fundamentado en el ardiente deseo de cumplirlo
- Un plan definido, expresado en acción continúa.
- Una mente completamente cerrada a toda las influencias negativas y desalentadoras, incluyendo sugerencias negativas de familiares, amigos y conocidos.
- Una alianza amistosa con una o más personas que le animaron a seguir adelante con el sueño y el plan.

El sueño es el ¿Por qué? ¿Por qué está dispuesto a hacer este negocio?; es como las raíces de un árbol, no se ven por estar bajo la tierra pero son estas bases y fundamentos que sostienen el crecimiento del árbol. Usted necesita una razón para construir e identificar el propósito de su vida (sueño o visión) ¿Dónde quiere ir usted con esta empresa? ¿Tiene usted sueño que espera hacer realidad?

Paso 2

Metas

Las metas proveen dirección, como los faros a lo largo del camino, guían a los viajeros hacia una ruta correcta. Desde la posición donde tú estás ahora y mirando hacia tus sueños, las metas sirven para marcar la “distancia más corta entre estos dos puntos”. Las metas le ayudan a evitar la pérdida de tiempo y energía, protegiéndote de callejones sin salida que a veces parecen útiles, pero que en realidad son improductivos y disminuyen tu progreso.

¿Crees que las personas que no logran éxito en la vida realmente tienen planes de fracasar? No lo creo así. El problema es que no hacen planes de nada, ni tienen metas. La mayoría de las personas no planifican fracasar sino que fracasan por no planificar.

Puntos Importantes a Considerar:

- A. **La Guía del Éxito es una guía precisa para lograr nuestra independencia financiera.** En el segundo paso del plan de acción sus sueños se convierten en acciones. Una casa nueva, un automóvil nuevo, dinero para la educación de sus hijos, esos son sueños. Ahora usted necesita unas metas prácticas en las que se puede enfocar para que esos sueños se realicen.
 - B. **Para establecer nuestras metas debemos determinar primero dónde estamos ahora y a donde quieres llegar.** Las metas serán los pequeños peldaños o niveles dentro del plan de compensación que debemos ir escalando para lograr nuestros sueños. Para evaluar nuestros logros a través del plan de compensación (Líder, Diamante, Diamante Presidencial, Diamante Internacional, Diamante Internacional Oro, Diamante Internacional Platino), diseñe una gráfica donde usted anote su progreso y otra gráfica que muestre su camino al éxito. De esta manera usted puede medir lo que ha logrado, de lo que ha proyectado. Para poder orientarse use como marco de referencia el “Plan de Independencia financiera de 2 a 5 años de 4Life”.
- **Diamante: tres meses.**
 - **Diamante Presidencial: un año.**
 - **Diamante Internacional: dos años y medio.**
 - **Diamante Internacional Oro: cuatro años.**
 - **Diamante Internacional Platino: cinco años.**

- C. A las metas que queremos lograr se le pone una fecha. Fijar una fecha significa comprometerse a actuar. Si no ponemos una acción sobre esas metas no ocurrirá nada.
- D. Acciones diarias para lograr el éxito

Nombre _____, Tel. () _____

N.I.F. _____, Rango _____, Total _____

Mes _____, Año _____, Patrocinador _____

ACTIVIDAD	1	2	3	4	5	6	7
Llamadas por teléfono							
Planificación Empresarial							
Presentaciones de Negocio							
Patrocinados personalmente							
Patrocinados a otros niveles							
Horas de Trabajo							
Reuniones llevadas a cabo							
Prospectos nuevos añadidos							
Referencias recibidas							
Seguimientos							
Personas nuevas llevadas a reunión							
Escuchar, ver, leer para motivarse							
Asistencia a reunión central							
Clientes Nuevos							
Totales...							

Estos son mis logros hasta ahora:

Total de patrocinados personalmente: _____

Total de patrocinados a otros niveles: _____

Total de clientes repetitivos: _____

Total de Diamantes de primer nivel: _____

Total de Diamantes a otros niveles: _____

Nivel Calificado: _____

Pasos 3

Compromisos

1. 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 seguir el sistema educativo pero nada se logra con sólo leer, hay que poner acción para producir resultado.

Conectarse 100% al sistema educativo significa:

- a. Asistir y promover todas las reuniones y actividades relacionadas con su negocio. Por ejemplo: seminarios, actividades, reuniones a nivel local, regional e internacional.
- b. Utilice todos los días los materiales que respaldan y apoyan su empresa, video de la oportunidad compuesta, videos de testimonio y CD de contacto, índice de enfermedades, literatura del negocio, etc.
- c. Lea y vea el material audiovisual sugerido por el sistema (15 a 30 minutos al día).
- d. Fije la fecha de la reunión central y lleve invitados. La reunión central debe tener prioridad sobre las reuniones individuales en las casas.
- e. Determinar el tiempo que dedicará a su negocio. ¿Cuántas horas a la semana está dispuesto a invertir en su negocio para lograr que sus sueños se conviertan en realidad? Después de decidir los días a la semana y horas que usted dedicará al desarrollo de su red, el próximo paso será mantener consistencia en sus acciones y ser fiel a su programa.
- f. Buscar 5 clientes mensualmente. Estos pueden ser amigos, conocidos, familiares, etc.
- g. Artículos que sugerimos en su primer mes para un comienzo exitoso:
 - Paquete de iniciación que incluye: 5CD de contactos (El Mito), La Guía del Éxito, video de la oportunidad compuesta, videos de testimonio e Índice de enfermedades y Kit de distribuidor de 4Life.
 - 5 folletos de plan de compensación, 5 folletos para seguimiento salud de 4Life.
 - Pizarra y Trípode
 - Grabadora Portátil.

2. ¿Por qué es necesario el compromiso emocional?

- a. 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.
- b. Sin un deseo intenso interior, sin un compromiso profundo emocional es muy difícil que se mantenga en el negocio, a través de los obstáculos normales.
- c. Sin la motivación que proviene del entusiasmo, nunca vamos a ser capaces de buscar profundamente en nosotros, hasta descubrir y desarrollar aquellos talentos que tenemos, y que nos pueden dirigir a lograr los grandes resultados de los que somos capaces.
- d. Grandes éxitos requieren riesgos, no es fácil, algunas veces esta el riesgo financiero, en otros el riesgo social, ocasionalmente el riesgo físico y siempre el riesgo emocional. Necesitamos estar dispuestos a tratar asuntos que no hemos tratado anteriormente quizás cosas que nadie jamás ha tratado antes de nosotros.
- e. Sin este compromiso emocional nos podemos ver tentados a conformarnos con poco más del logro mínimo (mediocridad).
- f. Comprometerse con su patrocinador y con el equipo (ver Pág.47 del certificado de compromiso). Grandes logros nunca han sido concebidos por personas solas, cualquiera que sean nuestros sueños no los podemos hacer solos. Hemos sido creados como entes sociales y creados hacia la realización y el éxito en unión con otras personas, pero necesitamos que esas personas sean atraídas hacia nosotros y hacia nuestros sueños. Esto lo logramos a través de nuestra pasión y nuestra dedicación y una visión que esta basada en valores universales, y a la preocupación por la gente con que estemos trabajando. La gente es atraída por gente que se preocupa por ellos.
- g. El éxito no es el resultado de una combustión espontánea. Debemos prender el fuego interior de manera tal que creemos la energía para nuestra visión y podamos transmitir esta energía a otras personas. La vida no es lo que queremos que sea sino lo que nosotros hacemos que ésta sea. Todos somos artistas. Nuestras vidas son nuestras más grandes obras de arte. ¿es esta obra de arte lo mejor que puede ser?

Paso 4:

Hacer una lista de prospectos

Su recurso más valioso es la lista de prospectos. Una lista completa y actualizada de prospectos es el trampolín del éxito. La debe actualizar constantemente, a medida que vaya formando su red.

Escriba todos los nombres que se le ocurran. Empiece 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 aquellas personas fuera de la ciudad y en el extranjero, a quienes puedes patrocinar internacionalmente.

La Guía del Éxito fue concebida para que vaya aumentando el interés en la mente de la persona, así que si se le descalifica con base en su interés o falta de potencial, se limita innecesariamente el alcance de su red.

La lista de prospectos también tiene una función psicológica valiosa. Le permite continuar el desarrollo de su empresa sin interrupciones y cultivar toda una serie de prospectos al mismo tiempo. El ingrediente esencial de la selección de prospectos, por supuesto es tener prospectos. Su lista le da un lugar al cual recurrir cuando es hora de preguntar: “¿Quién sigue?”.

La Lista de prospectos la podemos dividir en cuatro grupos:

1. Lista Cálida: esta lista se compone de familiares, amigos, vecinos y compañeros de trabajo. A las personas conocidas se invitan siguiendo la “Invitación Modelo” sin necesidad de darle un material de contacto durante el acto de la invitación.

2. Lista de Conocidos: son las personas y contactos que usted conoce pero que no hay relación estrecha. Esta lista se va construyendo diariamente según uno va conociendo nuevas personas en nuestro diario vivir.

3...Lista Distante: Esta lista se compone de las personas que uno conoce en otras ciudades, Estados y/o países.

4. Lista de Referidos: Esta lista se va desarrollando diariamente de los referidos de los prospectos que eligen la opción de distribuidor o cliente. La persona que aprenda a bregar con esta lista nunca estará corto de prospectos y por el contrario, siempre tendrá muchos prospectos con los cuales trabajar. Para obtener los referidos se hacen las siguientes preguntas: entiendo que no está interesado en desarrollar una red de distribuidores, pero imaginemos que si lo está

¿Quién es la persona que usted considera más apta para desarrollar este negocio? ¿Por qué? Estas preguntas se pueden hacer varias veces para obtener más de un referido. Para cada referido hágale preguntas al prospecto respecto a la edad, familia, ocupación y el tipo de relación del prospecto referido con quien lo refiere.

Como incrementar la lista de conocidos.

Cómo incrementar la lista de conocidos ó prospectar nuevas personas para la lista. En primer lugar, uno debe reconocer que la materia prima de este negocio es el recurso humano y que por lo tanto, debemos aprender a practicar conocer nuevas personas diariamente.

Para esto debemos hacer dos cosas básicas: Primero, el decir ¡Hola! Y en segundo lugar, aprender hablar más en forma de preguntas que en oraciones, las preguntas pueden estar relacionadas con:

Familia, ocupación, recreación.

Termina con la secuencia de preguntas para fijar la cita. De acuerdo a cómo se desarrolla la conversación y el prospecto contesta a las preguntas se va identificando el grado de aceptación que estamos logrando con nuestro prospecto utilice los siguientes marcos de referencia:

Luz Roja: En este caso, el prospecto no desea contestar nuestro saludo y preguntas o contesta de mala gana. Esto nos indica que debemos para la conversación y buscar otro prospecto.

Luz amarilla: En este caso, el prospecto contesta nuestro saludo y nuestras preguntas con interés, pero demuestra cierto grado de desconfianza debido a que nos hace muchas preguntas y nos plantea excusas tales como su trabajo, poco tiempo, su familia, otros intereses, etc. Esto indica que debemos seguir nuestra relación con el prospecto, pero con algún grado de preocupación o cuidado.

Lo más adecuado en este caso es proveer al prospecto el CD de contacto (El Mito) y coordinar una cita para recogerlo, aquí usted saca su agenda y anota nombre, dirección y teléfono del prospecto.

Luz verde: En este caso, el prospecto contesta nuestro saludo y preguntas con interés. Sin hacer preguntas que manifiesten desconfianza y no ofrece objeciones o excusas para continuar nuestra relación de negocio. Además podría manifestar que esta interesado en saber más sobre el concepto. Esto indica que podemos seguir en confianza. A este tipo de prospecto podemos proveerle el material informativo CD de contacto (El Mito) y lo invitamos a una reunión uno a uno, reunión en la casa o reunión central.

Es significativo el señalar que el liderazgo y control en una conversación se consigue mejor por medio del uso de preguntas que por el uso de oraciones. Además en caso de que el prospecto tenga que tomar decisiones, este considera que las decisiones las toma el o ella no la persona con quien está conversando.

Puntos a considerar:

1. Anote un mínimo de cien (100) nombres con la ayuda de su auspiciador.
2. Aprenda como agregar nuevos nombres continuamente.
3. Obtenga referidos de aquellos que no se interesan en la oportunidad
4. No juzgue a nadie. Deje que ellos tomen la decisión, luego que usted le presente la oportunidad.
5. Preferiblemente enseñe la oportunidad primero, a aquellos que en su lista han demostrado ser personas exitosas. Luego preséntelo a los demás.
6. Busque personas que representen fuentes de influencias. Ellos pueden mover, por su credibilidad y liderazgo, grandes masas de personas.

Paso 5

Invite sus prospectos

Esperemos que a usted lo hayan invitado correctamente y que haya acordado escuchar una presentación sobre un negocio que le podría beneficiar a usted o alguien que usted conoce. Es muy importante, para su propio éxito que usted sepa separar la “invitación” de la “presentación” del plan. Nunca hable sobre su negocio con nadie sino puede hacer una presentación completa, sin embargo, puede establecer una relación amistosa con las personas hablándoles de su familia, trabajos y pasatiempos. No hable de ventas o productos porque su prospecto puede tomar una decisión inmediata sin haber recibido una buena presentación.

Hasta que no haya aprendido a presentar el plan de la oportunidad, va a tener que apoyarse en su patrocinador para que haga la presentación por usted. Podrá traer prospectos consigo a las reuniones centrales de patrocinio o invitar a un grupo de prospectos a su casa para que otro haga la presentación a uno de sus amigos. Pídale consejo a su patrocinador sobre como hacer las citas y practique la “invitación modelo” que aparece en este manual hasta tener un dominio absoluto de la misma.

Recuerde que...

“cuando una persona va en pos de un sueño ardiente, los obstáculos no cuentan.”

La forma profesional de abordar a la gente.

El éxito de construir la red depende de un sistema de invitación simple y duplicable que ofrezca a nuevas personas la oportunidad de unirse a la red y de obtener acceso a los productos. Como cualquier comerciante sabe, “la envoltura” es muy importante. En vista de que para crear una red grande se necesita atraer personas a la oportunidad del negocio, su oportunidad se convierte en un “producto” que debe ser muy bien envuelto. Su deseo de aprender y enseñar una forma profesional de abordar a la gente es imprescindible para su desarrollo. Nosotros le enseñaremos a vender primero la cita y segundo el negocio.

La mayoría de los nuevo patrocinados dan demasiada información muy temprano y después están incapacitados de dar una presentación a fondo porque el prospecto ha tomado una decisión basada en información incompleta.

Nosotros incrementamos el interés usando ciertas frases ya probadas que despiertan la curiosidad pero no son peligrosas. El juego de palabras es sin duda crítico, así que use los modelos y el consejo de su patrocinador.

Usando su lista de 100 nombres, trabaje con su patrocinador o líder de grupo para discutir la forma correcta de invitar las personas y desarrollar una estrategia para abordar a cada uno de ellos.

Sus opciones incluyen:

1...Manera directa de abordar a la gente: Su patrocinador coordina con usted dos fechas para reuniones en su casa. Usando la “invitación modelo” usted invitará a la reunión en su casa personas que usted conoce muy bien y su líder de grupo hará la presentación del plan.

2. Manera indirecta de abordar a la gente: Para invitar personas que usted no conoce tan bien, hemos desarrollado una técnica que da una postura profesional. Estas maneras indirectas de abordar a la gente preparan sus posibles prospectos y aumentarán su curiosidad sin dar a conocer más de lo necesario antes de la reunión donde se les presentara el plan.

Materiales de Contacto: este material puede ser entregado a sus posibles prospectos para que lo evalúen. Luego, usted los llama para ver si quieren más información y hacen la cita. Este material tiene información sobre oportunidades financieras y del concepto de redes de mercadeo sub. Dar detalles específicos y puede estar en forma de video, CD (El Mito) y literatura.

“Invitación Modelo”: modelo de la llamada telefónica

1...Identifique y establezca restricción de tiempo.

“Hola, le habla_____no tengo mucho tiempo ahora mismo, pero déjeme decirle porque lo llamo. ¿Tiene un minuto?”

2. Halague (si es necesario) en el caso de la persona que acaba de conocer.

“Me encontré con usted el otro día en_____quedé impresionado con su (actitud, información, comentarios, ambición, sonrisa, manejo de una situación, etc.)

3. Explíquese “no sé si usted sabe o le mencioné que tengo un negocio exitoso el que se encuentra en crecimiento acelerado y...” ó “no sé si le mencioné que estoy desarrollando una red de mercadeo la cual está creciendo de manera acelerada y...”.

4. Califique “estoy buscando una persona clave en esta área para expandirlo. Déjeme hacerle una pregunta ¿si el dinero fuera bastante y esta nueva actividad pudiera adaptarse a su horario, se opondría usted a recibir un ingreso extra o adicional ahora mismo?

“¿Por qué no nos reunimos para darle más detalles y mostrarle algunas formas potenciales de ganancia?

5. Clausure o Cierre “Tengo disponible el _____ y el _____. ¿Cuál es el mejor para usted?” Fije claramente fecha, hora, y lugar. Para establecer el lugar de la reunión usted debe decidir en este momento si lo va a invitar a una reunión en su casa, una reunión central de patrocinio o un plan uno a uno.

¿Cómo hacer frente a objeciones?

Si ellos dudan y quieren más información diga lo siguiente:

“_____-, estoy seguro que tendrá muchas preguntas es por eso que lo llamé hoy, para saber si usted estaría disponible para reunirnos y obtener los detalles.” Fije la cita otra vez.

Si insisten: “_____ ¿Por qué no le dejo esta información (materiales de contacto) y después que la haya evaluado lo llamo para reunirnos y discutir todos los detalles?” llame luego para fijar la cita.

Si insiste una persona con quien tiene una relación estrecha: “confíe en mi en esto. Yo quiero que usted vea lo que estoy haciendo” Fije la cita otra vez.

Si dicen estoy ocupado: “si lo sabia cuando lo llame pero este concepto tiene una característica de tiempo compartido que lo hace idea para personas ocupadas y productivas como es su caso”. Fije la cita otra vez.

Si dan cualquier otra objeción: “_____ ¿es la única objeción que tiene? 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.

¿Qué compañía es? ¿Es 4life?

Esta pregunta vendrá solo ocasionalmente pero puede venir en le momento de la invitación. Este es el momento para sentirse orgullosos y confiado, nunca dude. Su respuesta y postura debe ser como sigue:

“Efectivamente, así es. ¿Qué sabe usted de 4Life? ¿Pertenece usted ya a la red? ¿Qué sabe sobre las diferentes formas de ganar dinero? ¿Qué conoce usted sobre ingreso residual? Debido a que 4Life es una corporación libre de deuda y con un antecedente impecable de integridad, nosotros sabemos que responde por sus compromiso”.

“También estamos expandiendo internacionalmente en grandes mercados y usted puede conocer personas en no de esos países. ¿Porqué no nos reunimos y conversamos?” o ¿Porqué no evalúa esta información (material de contacto) y luego hablamos?

Usted tiene un conocimiento superior de ellos con respecto al negocio. Sea paciente y no esté defensivo con negativas. Comparta lo que usted ha descubierto y se admirará al ver cómo la gente puede cambiar rápidamente. Siempre vuelva a la frase: “¿Por qué no nos reunimos y así usted puede analizar todos los detalles antes de tomar una decisión?” o “yo tenía la misma actitud defensiva, pero me enteré cómo este negocio ha cambiado la vida de muchas personas, y sería justificado invertir su tiempo en mirar todos los detalles antes de tomar una decisión”. Fije la cita otra vez.

Nota: si al usted entregar el “material de contacto” al prospecto, y este continua haciendo preguntas o pidiéndole una explicación detallada del negocio, simplemente indíquele con firmeza que todo esta explicado en el “material de contacto” que se le ha suministrado. Pídale que lo evalúe para luego reunirse para aclarar dudas al respecto y ampliar una idea más general acercad del negocio. Fije la cita.

Paso 6

Haga dos reuniones en su casa

Usted podría tratar de invitar algunos prospectos a una reunión central de patrocinio o hacer reuniones de uno a uno. Pero su negocio comenzará acrecer cuando usted sea el anfitrión de dos reuniones en su propia casa, y presente el plan a un grupo que tenga como prospectos.

Programe las fechas para darle a sus prospectos la posibilidad de elegir. Haga la invitación en forma personal, ya que si ellos se percatan que son un grupo puede que no se sientan tan comprometidos en asistir. Usted debe vestirse formalmente para este tipo de negocios. Entréguele a cada invitado interesado o prospecto el material de seguimiento antes de que cada uno se retire, marque en su calendario una reunión de seguimiento dentro de las próximas 24 a 48 horas.

Luego después de las dos primeras reuniones en su casa, deberá programarlas para presentar el plan en otras casas para desarrollar a profundidad, así como repetir las reuniones para reforzar y afianzar en cada concepto.

Haga su presentación utilizando el modelo de presentación sobre la oportunidad del negocio.

La presentación en las casas tiene como propósitos principales

1. Llevar el mensaje de que existe una oportunidad llamada Red de Mercadeo, a través de la cual se puede lograr la independencia financiera y hacer los sueños realidad.
2. Modelar al anfitrión de la casa y a las personas que van, como es que se conducen estas clases de reuniones en las casas.
3. Construir la relación tanto en el patrocinador, el anfitrión y las personas que van de invitados a las casas.
4. Desarrollo del liderazgo.

Para tener una reunión exitosa se deben considerar tres puntos de suma importancia:

1. La invitación
2. Un buen seguimiento al anfitrión de la reunión
3. La convicción del anfitrión

La Invitación

Las personas se van a atrever a hacer la invitación, si saben las contestaciones para las preguntas que le van a ser a los invitados. Hay dos tipos de preguntas que son las que le hacen cuando hay invitado:

- a. Preguntas de conocimiento
- b. Preguntas de excusa

Las preguntas de conocimiento son tres:

- ¿De que compañía estamos hablando?
- Es 4Life Research compañía de 6 años, con un equipo de expertos en la creación de ingresos residuales.
- Esta compañía esta creciendo enormemente a nivel internacional y está colocada la número 15 en crecimiento según la revista Inc.500
- ¿Qué productos tiene?
- Es tan grande la línea de productos que cuando nos reunamos te voy a entregar una información completa de cada uno de ellos.
- Explíqueme un poco de esos que estamos hablando

Son muchos los detalles pero las personas que van a hacer la presentación son expertos en ayudar a la gente en cómo ganar ingresos residuales.

Hay dos tipos de ingresos, ingreso lineal e ingreso residual:

Ingreso lineal: es el que tú y yo tenemos, trabajamos y por el número de horas que trabajamos nos pagan o sea cambiamos tiempo por dinero.

Ingreso Residual: es el único ingreso que te puede dar más libertad de tiempo. Este ingreso no depende de 100% de tu esfuerzo si no que tu esfuerzo esté compartirlo con otras personas. Los expertos consideran que esta es la mejor forma para poder lograr la independencia financiera.

Nota: si la persona insiste mucho en que quiere más información haga una cita para entregar un CD del Mito.

Preguntas de excusas:

No tengo tiempo, es muy lejos, no me gusta vender, no tengo dinero, etc. Las preguntas de excusas se contestan con la misma excusa:

Ejemplo: "...no tengo tiempo."

Tu contesta: de hecho yo estoy consciente de que tú eres una persona muy ocupada. Si el tiempo fuera un impedimento para lo que vamos a hablar ¿te estaría llamando?, si te dice que no, lo invitas al día en que va a ser la presentación en tu casa. (Ver más detalles sobre la invitación en la invitación modelo).

Buen seguimiento al anfitrión:

Antes de llevar a cabo la reunión, en la casa tenemos que reunirnos con el anfitrión para explicarle algunos aspectos de la reunión de la casa.

1. Explicarle cómo invitar.
2. Explicarle por qué está en el Sistema (Guía del Éxito) y que el sistema va a ser por él. Esta en el sistema porque el sistema es un conjunto de cosas (Guía del Éxito, casete, seminario, actividades, libros) que le va a permitir convertirse en un profesional en redes de mercadeo. Este sistema le va a brindar una oportunidad real de construir Redes Sólidas, estables, en crecimiento y productivas. El sistema le va a dar la oportunidad de lograr su independencia financiera y así hacer sus sueños realidad.
3. Explicarle el ambiente en que se debe desarrollar la reunión (Ver pág.33 de la Guía del Éxito).
4. Enseñarle como edificar para que lo presente en la reunión.
5. El anfitrión debe tener convicción (creer) en lo que hace, por que los invitados le van a preguntar y es importante que este preparado. La convicción del anfitrión es lo que determina en gran medida el éxito de la reunión.

Las reuniones en las casas se dividen en tres partes:

1. La reunión antes de la reunión:

Es la reunión según llegan los invitados a la casa. Establezca una comunicación positiva. Esta comunicación puede ser con relación a cuestiones personales de ellos. De dónde son, a que se dedican e intercambio de opiniones.

2. Presentación de la Oportunidad:

- Está formada por dos partes. La primera es la presentación del orador por parte del anfitrión (Edificación) y la segunda es la presentación del plan. Debe ser dada por el patrocinador o el upline que esté preparado. Esta debe durar 45 minutos.
- Mantenerla simple. Mientras más simple la mantengamos más duplicable es y más poderosa va a ser. La presentación no necesita ser tan sofisticada, lo más importante es que parta del corazón. Esto es lo que la hace duplicable. Si se hace muy sofisticada no se va a duplicar.
- Usar el Modelo del Plan y el casete del mismo para aprender todo lo necesario acerca del Plan.
- El anfitrión debe gravar el Plan y tomar nota... Esto le da credibilidad al orador y a la presentación en sí misma.
- En la presentación de la oportunidad del negocio una de las cosas que hay que vencer es el miedo a dar el plan. Un líder que retrasa el dar el plan va a retrasar el proceso de duplicación en su organización. Si la persona no da la reunión hasta dentro de tres meses es raro que haya alguien que la de en su organización. Es importante discutir con la persona que la practique luego de gravarla.
- Es importante cuando se esta dando el Plan que cuando se hable de los productos y de el Plan de Compensación hacer referencia de que todo esto está por escrito en el folleto del Plan y en el de los Productos.
- Al hablar de la historia de uno en el Plan debe ser un testimonio vivo de las luchas de uno en la vida hasta el momento en que se presenta la oportunidad y las decisiones que uno toma.
- Es importante que al contar nuestra historia transmitamos las emociones de cómo nos sentimos adentro y porqué estamos envueltos en ésta oportunidad que 4Life nos ofrece.

3. La reunión después de la reunión:

- Es donde se va a hablar con los diferentes invitados y a los interesados se les entrega material de seguimiento y se establece una fecha para discutir las dudas. Nota: Material de seguimiento recomendado: video de la oportunidad compuesta, folleto del Transfer Factor, folleto del Plan, revista Summit.

Nota: Material de seguimiento recomendado: video de la oportunidad compuesta, folleto del Transfer Factor, Folleto del plan, revista *Summit*.

Puntos Importantes:

- Es importante saber las preguntas y la conversación que se va a hablar con las personas que estén interesados.
- Las personas que están interesadas por lo general se mueven al orador. Por lo general si hay siete personas en la presentación de dos a tres van a interesarse. El error puede ser tratar de atenderlos a todos. Se debe concentrar en aquellos que tengan más interés.
- Si las personas preguntan sobre los productos o el Plan de Compensación se le hace referencia al folleto del Plan de Compensación, al Salud 4Life y al video de testimonio. Se le entrega este material invitado interesado y se hace una cita para reunirse y aclarar las dudas. Es importante tener la agenda a mano cuando se entregue el material de seguimiento. Cuando se recoge el material de seguimiento hay que aclarar las dudas, responder a las preguntas y calificar al prospecto entre cliente, distribuidor o desarrollador de redes. Esto es importante para determinar cómo vamos a trabajar con él.
- Nunca pregunte: ¿Te gustó? ¿Qué piensas?
- Pregunte esto:

¿Quiénes consideras que podrían ser tus primeros líderes?

¿Qué puntos fueron los más que te llamaron la atención?

¿Cómo crees que este proyecto podría cambiar tu calidad de vida?

¿Cómo te sentirás el día que logres realizar tus sueños?

¿Cómo organizar una reunión exitosa en su casa?

A través de los años uno de los conceptos más exitosos en el negocio de redes de mercadeo ha sido el de las reuniones en las casas. Es fácil de duplicar y crea un ambiente favorable para establecer buenas relaciones. He aquí aspectos muy importantes relacionados con este tipo de reunión:

1. Establezca dos fechas en su calendario para que su patrocinador o líder de grupo venga a su casa a hacer la presentación del plan.
2. Comience a llamar a sus prospectos no antes de 7 días antes de la fecha de la reunión en su casa para invitarlos.
3. Use la invitación modelo.
4. Siempre invite el doble de personas de las que espera que asistan a la reunión. Las personas tienen vidas ocupadas y pueden pasar cosas que resulten en cancelaciones. No se arriesgue a desperdiciar el tiempo valioso de su patrocinador.
5. Asegurarse que la gente entienda que usted los estará esperando. Pídale que le confirmen su participación definitiva en el momento de hacer la cita. Si no, usted puede invitar algunas otras personas y hacer otra cita con ellos.
6. Usted debe vestirse formalmente recuerde es una reunión de negocios.
7. No ponga muchas sillas, tenga sillas extra disponibles, pero es mejor traerlas más tarde si las necesita, antes que tener sillas vacías.
8. Encierre cualquier animal que pueda causar distracción y asegurarse que alguien cuide a los niños pequeños durante la reunión.
9. Descuelgue el teléfono y apague el televisor.
10. Empiece a la hora indicada y, por favor, no mencione aquellos que no ha llegado a la reunión y no están presente. Esto crea una atmósfera de fracaso aun antes de comenzar la reunión y da la impresión a los que vinieron de que ellos no son importantes.
11. No sirva refresco durante la presentación. Al finalizar la reunión puede servir refrigerios, trate de usar implementos desechables para simplicidad. No queremos aras de casa compitiendo con sus vajillas.
12. Nunca sirva bebidas alcohólicas de ninguna clase.

13. El anfitrión debe comenzar presentando al que hablará como un amigo y socio exitoso. Exprese su confianza en ellos y su aprecio por el orador por dar de su tiempo para ofrecer su ayuda para explicar este concepto.
14. Esté atento, tome notas, grabe la reunión para luego estudiarla.
15. Al cierre de la reunión, haga hincapié en su seriedad con respecto al negocio.
16. Ofrezca refrigerios mientras el patrocinador contesta preguntas y usted distribuye el “Material de seguimiento” a cada interesado.
17. Programe fechas de seguimiento para cada prospecto interesado.
18. Durante el momento social haga preguntas tal cómo: “¿Alguna vez recibió una explicación de este tipo de negocio? ¿Es fácil entender como hacemos dinero con esto? ¿Ha pensado usted en alguna otra persona que podría introducir a la red? Basado en lo que acaba de ver ¿Qué parte le interesa más?
19. Asegúrese de que los prospectos tengan el Material de seguimiento, Salud 4Life, Folleto de compensación y video de la oportunidad compuesta.
20. Siempre invite sus prospectos para la próxima reunión central de patrocinio y dígales que pueden traer sus prospectos. Recuerde y mencione el hecho de que “este negocio tiene más sentido la segunda vez que uno lo ve”.
21. Mueva el negocio hacia el desarrollo de la profundidad programando reuniones en las casas de sus prospectos para construir la seguridad de su negocio y el ingreso residual.

Paso 7

Seguimiento

Una vez haya presentado la oportunidad empresarial y entregado el material de seguimiento (salud 4life, folleto plan de compensación y video de la oportunidad compuesta) a su candidato, éste tendrá a su disposición toda la información que necesita para tomar una decisión. Déle un máximo de 24 a 48 horas y coordine una cita para dar el seguimiento. El objetivo de este seguimiento es ayudar al candidato a pasar por el proceso de toma de decisiones. Permita que cada uno juzgue por sí mismo. No discuta ni lo presione, déjelo elegir que es lo que ellos desean. No se trata de vender un kit, si entra a su candidato a esta oportunidad bajo presión como si fuera un argumento de venta no significa que vaya a desarrollar el negocio. Recuerde que el sistema educativo ha sido diseñado para pasar a su candidato a través de todo un proceso de información para que sea el quien elija el camino a seguir, puede ser desarrollador, distribuidor o cliente.

Averigüe si su candidato tiene alguna pregunta o duda y aclárela con actitud positiva. Probablemente, usted tendrá que explicar ciertos aspectos de la oportunidad de nuevo. No se pregunte si hay preguntas, si el candidato tiene preguntas es una buena señal de interés. Limitase a contestar y a aclarar las dudas de su candidato. Un error común de los distribuidores es tratar de convencer a sus candidatos con exceso de información técnica del producto o del plan de compensación. El exceso de información técnica retrasa la toma de decisiones ya que pone a su candidato a pensar lógicamente. Por ejemplo si le estamos dando un seguimiento a una persona cuya preparación no es en el área de la salud y le damos exceso de información técnica sobre el producto, al no poder comprenderla este se confunde y puede no visualizarse haciendo el negocio ya que lo ve muy complejo. En vez de tratar de convencer a la persona usando argumentos lógicos es mucho más sencillo y efectivo contar testimonios del producto y utilizar las herramientas que el sistema educativo nos provee como: video de testimonio y literatura (salud 4life, folleto de preguntas y respuestas del Transfer Factor), esto permite que el candidato se visualice haciendo el negocio ya que el ve que es muy sencillo.

Algunas personas no pueden tomar decisiones inmediatamente, por lo tanto usted puede decirle: “Cuando yo vi esta oportunidad por primera vez no pude entender todos los detalles por lo cual me di una segunda oportunidad de ver otra presentación y fue allí que pude comprender mejor lo que este proyecto podría hacer por mí y el futuro de mi familia. Invítelo a la reunión central (edifique esta reunión). Al exponerlo y el conocer personas que están teniendo éxito en 4Life le va a permitir tomar la decisión correcta.

Trate de no dejar gente “en el aire”. Después que usted ha hecho el seguimiento y recuperando el material de seguimiento y luego de haber aclarado las dudas y su candidato le exprese su grado de interés, entonces es que debe ayudar a su candidato a tomar una decisión de acuerdo a las siguientes tres opciones:

- A- Desarrollador:** comenzar a construir la red para lograr la independencia financiera.
- B- Distribuidor:** compra directo de la fábrica, al costo y vende producto.
- C- Cliente**

Una vez que usted sabe donde se ubican ellos, usted puede proseguir para que ellos empiecen correctamente. Si elige ser desarrollador haga una cita para hacer una planificación empresarial y comenzar a pasar al prospecto a través del sistema educativo. Déjele a su nuevo distribuidor un CD del sistema educativo en lo que se reúnen nuevamente.

Objeciones comunes en el seguimiento:

Una persona que sigue con dudas después que usted lo ha pasado por todo el proceso anterior, probablemente tiene objeciones. Si su candidato no está listo par asociarse en este momento, es posible que usted tenga que explorar sus inquietudes más a fondo. Recuerde, este es un concepto nuevo y muy diferente para la mayoría de las personas, quizás no han comprendido lo que usted explicó o quizás tenga miedo de que no lo pueda hacer. Usted tendrá que tratar esas inquietudes con confianza pero también con sensibilidad. Ellos se deberán dar cuenta de que usted receta y entiende lo que están diciendo, asegúreles que usted les puede ayudar. ¡Usted sabe más de este negocio que ellos! Usted sabe que cualquiera con aspiraciones y un deseo de aprender pueden tener éxito.

Además sabe que la edad, la educación, la raza o la personalidad no son obstáculos al éxito. Las limitaciones de tiempo o dinero no son gran problema para desarrollar este negocio. Esta compañía se basa en honestidad y es legítima.

Su trabajo reafirmará esto que ya usted sabe, **Que la oportunidad es real.** La mayoría de los miedos reales de sus candidatos están ocultos en las siguientes respuestas:

- Estoy muy ocupado en este momento y no tengo tiempo.
- No se si esto es realmente para mi
- Todas las personas que conozco ya pertenecen a esto.

Muchos candidatos disfrazan sus miedos con respuestas como las anteriores en lugar de ser sinceros. Por ejemplo dicen “estoy muy ocupado” en vez de ser sinceros y decir “no estoy seguro si puedo o si podré hacerlo”. Se nos paga generosamente en este negocio, por ayudar a la gente a sobreponerse a estas dudas y emociones negativas para que puedan tomar una decisión. Ellos le agradecerán por años si usted los ayuda a creer.

De una respuesta corta y lógica a sus inquietudes y objeciones. Luego dirija la conversación nuevamente a sus necesidades y sueños o aspiraciones. A continuación varios ejemplos para lidiar con las inquietudes y objeciones:

Si le dice: “No estoy seguro si esto es para mi”:

Respuesta: “entiendo como usted se siente, nosotros nos sentimos así cuando vimos esta oportunidad por primera vez. Reconozco que me agradó grandemente entender lo que es esto cuando vi una segunda presentación. Mi consejo es que lo vea una segunda ocasión antes de tomar una decisión. Invítelo a una reunión central.”

Si le dice: “No tengo tiempo”

Respuesta: “Yo se que usted esta realmente ocupado y esa es una de las razones principales porque decidí hablarle. Yo mismo estaba ocupado todo el tiempo, pero descubrí que este negocio tiene una característica de tiempo compartido que soluciona ese problema y lo hace ideal para gente ocupada como nosotros, esto es justamente lo que yo estaba buscando para tener tiempo y hacer las cosas importantes de la vida. Arreglemos para que usted vaya a una segunda presentación y conozca algunas personas con las cuales usted se podría identificar. Invítelo a la reunión central.”

Si está preocupado con la saturación.

Respuesta; “Ese fue uno de mis primeros pensamientos, pero cuanto más pienso en eso, me doy cuenta que cada día más personas reconocen de las limitaciones de sus empleos, todo los meses un número significativos de personas jóvenes se casan y buscan nuevas oportunidades. Hasta ahora nosotros hemos alcanzado solo un pequeño porcentaje del mercado.”

Si está preocupado de no ser de los primeros. Ya que piensa que los primeros son los que más ganan.

Respuesta; “Es una oportunidad de red de mercadeo, no tiene que ser necesariamente de los primeros para ganar buen dinero. Se puede demostrar matemáticamente que una persona que comienza más tarde que los primeros pueden ganar más dinero que estos. Hay mejor entrenamiento, más experiencia, mejores herramientas y ejemplo de personas que están teniendo resultados. Coordinemos para que usted venga a nuestra próxima reunión central, y conozca personas que empezaron hace poco y ya están obteniendo resultados.”

No necesita más dinero o está incomodo con el concepto de “Riqueza”.

Respuesta; “Puedo entender su preocupación, muchas personas parece que ponen demasiado énfasis en el dinero. Nosotros estamos hablando realmente acerca de un medio financiero que puede ser usado para darnos más opciones. Este ingreso adicional ayudará a que su esposa no tenga que trabajar fuera mientras los chicos están en casa. Otras veces puede significar fondos extras para dar a personas necesitadas, la iglesia u obras benéficas. ¿Porqué no lo mira más a fondo?”. Invítelo a la reunión central para que conozca algunas personas que creían como él.

Puntos importantes a considerar:

- a. Coordine una cita de 24 a 48 horas después para recoger el material de seguimiento y aclarar las dudas del prospecto.
- b. Establezca el día, hora y lugar de la cita.
- c. De opciones a sus candidatos.
No presione, ni arrincone. Déle la libertad de elegir: Cliente (ofrecer algunos productos básicos), Distribuidor (le interesa la venta) o Desarrollador (su visión es desarrollar redes que le den la libertad).
- d. Si aún después del seguimiento tiene dudas invítelo a una segunda presentación o a la reunión central.

Paso 8

Consulte con su patrocinador

El consultar y evaluar periódicamente nuestro progreso en el negocio con nuestro patrocinador o líder de grupo es de gran importancia. Ya que esto nos permite establecer donde se encuentra nuestro negocio y así desarrollar estrategias, ajustes y acciones que permitan poner en marcha nuestra empresa.

1. Nombre y puntaje por pata (líneas descendentes).
2. Haga proyecciones de crecimiento para el próximo mes.
3. Revise este diagrama mensualmente. ¿Está conforme con el crecimiento que ha tenido? ¿En qué áreas debe mejorar?
4. volumen logrado en tres niveles y volumen total de la organización
5. En base al diagrama fije compromisos y metas mensuales.
 - ¿Cuántas reuniones en las casas voy a dar este mes?
 - ¿Cuántas personas de mi organización voy a llevar a la próxima actividad, seminario, feria de productos, etc.?
 - ¿Cuántos clientes nuevos?
 - ¿Volumen de venta personal para este mes?

Paso 9

DUPLÍQUESE

- A. Enseñe constantemente los nueve pasos de la guía del éxito a sus nuevos distribuidores la forma de enseñarlos, es, enseñar haciéndolo y modelándole al nuevo socio.
- B. Es importante aprender bien las cosas par que pueda transferir correctamente a su gente. Enseñado con nuestro ejemplo es la mejor manera de transferir nuestros conocimientos a la red.
- C. Mantenga su negocio simple. Haga cosas que la gente encuentre sencillas de duplicar y copiar.
- D. En primer lugar usted aprende, luego enseña a otro y finalmente enseña a enseñar como a través de historias y preguntas

EL CICLO DEL MOMENTUM

El objetivo principal del ciclo del momentum es crear un ambiente que haga posible encaminar al candidato o prospecto a través de un proceso educativo y de desarrollo. Es sumamente importante que las personas pasen por este proceso educativo sin ser esforzados. Este ciclo debe prepararlos para poder tomar las decisiones correctas además permite, fortalecer la relación entre el distribuidor y el prospecto. Si usted está pasando el proyecto a través del proceso y la relación no es buena debe ir más despacio tal vez requiera otros medios como el CD de contacto para tener más tiempo en lo que se van relacionando.

Este ciclo comienza con la lista de prospectos. Seleccione los candidatos y haga la invitación, siguiendo las guías de la invitación modelo, los candidatos con lo que hay buena relación o mueran interés invíteles directamente a la reunión de la casa o en la central. Aquellos candidatos que necesiten una introducción más detallada a la comercialización e redes de mercadeo antes de presentarles la oportunidad empresarial, pueden ser preparados usando el CD de contacto.

El CD de contacto magnifica el apetito del candidato por más información. Este habla de las oportunidades financieras y el concepto de la comercialización de redes de mercadeo de manera que encaminen en ese sentido el pensamiento del candidato. Tenga un CD de contacto en todo momento dígame a su contacto que usted quiere su opinión acerca de la información prestada este método tiene como objetivo final al llevar al candidato a una presentación en la casa o en la reunión central.

Después de un contacto inicial con un candidato la presentación de la oportunidad empresarial debe ocurrir dentro de un periodo de 5 días. La reunión en la casa y la reunión central es lo más apropiado para iniciar la presentación. Algunos quedan impresionados con las reuniones centrales más grandes otros responden mejor a un ambiente más íntimo y reposado. Use su buen juicio para determinar en qué medio será más respectivo su candidato.

La reunión de la casa es la piedra angular de todas las demás reuniones.

Las relaciones se fortalecen mejor en la reunión en la casa donde hay más confianza. Por otra parte la reunión central es una muestra impresionante del éxito colectivo. De la misma manera que la reunión en la casa aumenta el compromiso personal, la reunión central aumenta el compromiso de toda la red.

Si no se ha programado reuniones en las casas o reuniones centrales dentro de los primeros 5 días de su contacto con el prospecto; haga arreglos para una presentación individual, una vez que usted domine el modelo de la presentación empresarial, ya no tendrá problema en adaptar su presentación a un ambiente

individual. La presentación individual cuando se maneja bien puede ser efectiva pero no llega a reemplazar la efectividad en la reunión en la casa o la credibilidad de la reunión central, la presentación individual puede ser una herramienta efectiva en situaciones en donde todavía no se ha establecido la reunión con el prospecto.

Independientemente de donde reciba la presentación de la oportunidad empresarial, el propósito debe recibir un material de segmento. A diferencia del CD de contacto, que solamente habla superficialmente este material de seguimiento contiene una información más detallada de la reunión que usted acaba de hacer. En la presentación usted siembra una semilla el material de seguimiento asegura que echa raíces.

En el seguimiento para recoger el material prestado tenemos la oportunidad fortalecer la relación con el prospecto. El seguimiento conduce a tres caminos u opciones que le presentamos al prospecto-desarrollador, distribuidor o cliente, y no importa por lo que opte su candidato usted y su red se beneficiara, cualquiera que sea su decisión. Como indica el diagrama del ciclo del momentum representan la forma mas potente de la duplicación estos dos son el núcleo poderoso motor del sistema educativo.

La planificación empresarial debe dura 2 horas y debe programarse en el momento en que se asocie con el distribuidor nuevo. Estas sesiones que normalmente tiene lugar cuando usted y su distribuidor nuevo prepasase el contenido de la guía del éxito y el hit del distribuidor, prepara u distribuidor para que se descubran sus sueños, haga planes y comience a desarrollar su empresa. Esta planificación evita la causa más común de la perdida de distribuidores la cual es no saber que hacer. Después de que el distribuidor pasa por esta sesión de dos horas su relación con el distribuidor nuevo será sólida y el o ella tendrá un sentido mas firme de la dirección que debe tomar. Es aquí donde el distribuidor se le enseñan los conceptos básicos que el necesita para saber para poder desarrollar le red y así convertirse en un profesional en la industria de redes de mercadeo

Es importante explicarle al nuevo distribuidor que las redes de mercado son una profesión y que la international networkers team tiene un sistema educativo que lo llevara a convertirse en todo un profesional en la industria de las redes de mercadeo. El desarrollador combina tres papeles arquitecto, el constructor y el líder. El desarrollador es un organizador con visión, un apersona que sabe soñar y que sabe hacer sus sueños realidad. Cuando uno piensa como arquitecto, actúa como constructor y lidera como un maestro pasara a la categoría de desarrollador

Características del desarrollador:

A. Arquitecto

1. Visualiza grandes realizaciones.
2. Estudia la guía del éxito
3. Diseña un plan de acción

B. Constructor

1. Sigue los nueve pasos de la duplicación
2. Presenta la oportunidad
3. Establece las relaciones
4. Participa de todas la reuniones
5. Usa el 100% los productos de 4life
6. Tiene cinco clientes que repiten pedidos

C. LIDER

1. Demuestra el espíritu de equipo
2. Capacita a sus distribuidores
3. Evalúa el éxito
4. Usa y promueve las herramientas del sistema educativo

I- APERTURA DE LA GUIA DEL ÉXITO

A. DESCUBRA SUS SUEÑOS:

Lo primero que un nuevo distribuidor debe hacer es examinar cuales son sus sueños. Tú que eres el patrocinador de este nuevo distribuidor debes cotarle que tus estas desarrollando el negocio y decirle cuales son tus sueños. Esto permite que el nuevo distribuidor tenga más confianza en contarte que sueños quiere lograr y además ayuda a fortalecer la confianza entre ambos. Cuando se comprometen en equipo para que los sueños de ambos se hagan realidad esto crea una relación permanente, Cuando estamos descubriendo los sueños del nuevo distribuidor, l mejor forma de hacerlo es haciendo preguntas, puede usar como modelo lo siguiente:

Para que su empresa se encamine bien, el sueño tiene que ser preciso y no un vago deseo, ¿puede usted describir su sueño con detalles específicos? ¿Lo puede ver en su mente? ¿Es tan real su sueño que usted lo puede sentir, tocar y saborear? ¿Usted sabe lo que es su sueño total y completamente? ¿Porque decidió usted iniciar este negocia y que es lo que quiere lograr? Cuando pueda identificar estas preguntas ya ha identificado su sueño ¿cual es su sueño? Y mas importante aun ¿Que esta dispuesto a hacer para que sus sueños se hagan realidad? ¿Ha pensado en los obstáculos que encontrara en el camino? ¿Esta usted dispuesto a vencerlos? ¿Esta seguro que su sueño vale todo lo que usted tendrá que esforzarse para realizarlo? En otras palabras ¿Es su sueño algo real?

Cuando encuentre su sueño estará listo para actuar. ¿Que sueño en específico lo inspira a actuar? ¿Que es lo que usted desea? Hay dos cosas que la mayoría de nosotros deseamos: tener suficiente dinero y tiempo para disfrutarlo. Queremos seguridad financiera y libertad para poder viajar. Queremos ser reconocidos por lo que hemos logrado, queremos ser apreciados. Queremos disfrutar de una vida sin presión, sin restricciones. Queremos ser “libres”. Sin acción el éxito será imposible y actuamos porque soñamos. Es lógico para tener éxito tenemos que encontrar un sueño sincero y preciso ¿Cual es su sueño?

B. PONGA A PRUEBA SU SUEÑO. PREGUNTESE

- a. ¿Cuanto tiempo hace que tiene este sueño? ¿se queda despierto por las noches imaginando como lo haría?
- b. ¿Qué otros sueños tiene?
- c. ¿Esta dispuesto a vencer cualquier obstáculo para que su sueño se haga realidad?
- d. ¿Si fuera a seleccionar un sueño como el más importante de todos, Seria este?
- e. ¿Podría usted lograr su sueño con su trabajo actual?
- f. ¿de que otra manera podría usted lograr este sueño?
- g. ¿Es esta la única manera que tiene de lograr su sueño?

II- ESTABLECER METAS Y COMPROMISOS

- A. ¿Cómo establecer metas? Durante el proceso de establecer metas recuerde siempre el ¿que debo hacer? Las metas no son sueños. Se refiere a acciones específicas y acciones de logro dentro del plan de compensación 4life. El primer paso es definir donde usted quiere estar al final de su plan.
 1. Establezca un periodo de tiempo. ¿para cuando lo quiere lograr? Para esto puede servir de referencia el plan de independencia financiera de 2 a 5 años de 4life. Escriba su propia grafica personal póngale las fechas en las que requiere
 2. Llegar a las diferentes posiciones dentro del plan de compensación de 4Life.
 3. Consulte el plan de compensación de 4life
 4. Establezca metas a corto plazo, líder, diamante y presidencial
 5. Establezca metas a largo plazo, internacional, oro, platino

6. Anote su progreso en su misma grafica y evalúe

- B. Haga el compromiso Cuando tu estableces un compromiso con tu nuevo distribuidor y el lo establece contigo podemos empezar a conocer la acción en el negocio para hacer que las cosas ocurran. Determinamos los días y las horas que el nuevo distribuidor esita dispuesto a invertir en su negocio. Establecemos los trabajos y acciones diarias que hay que realizar y poder alcanzar las metas que hemos establecido. Llevamos nuestro certificado de compromiso para identificar los desarrolladores.

CERTIFICADO DE COMPROMISO PARA IDENTIFICAR LOS DESARROLLADORES

Yo, _____ me comprometo
contigo _____ a:

Seguir los pasos de la guía del éxito

Asistir y promover a todas las actividades

Trabajar en equipo contigo para desarrollar la red

Mantenerme activo y hacer mi consumo mensual

Invertir mínimo 10 horas semanales

Hablar por lo menos con una persona al DIA de la oportunidad

Los distribuidores de redes de mercados 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 distribuidor

fecha _____

Yo, _____ me comprometo
contigo _____ a apoyarte sin restricciones
en el inicio de tu negocio de red de mercadeo, para que tengas éxito sin limites,
cumpliré los siguientes compromisos

Llevar a cabo una planificación empresarial con el propósito de realizar un plan de acción para poner tu negocio en marcha, con este plan de trabajo, definiremos tus sueños, estableceremos metas, compromisos, desarrollaremos una lista de prospectos e invitaremos a estos a una reunión de oportunidad.

Te moldeare como se da un plan de oportunidad hasta que lo aprendas

Te enseñare por medio del ejemplo los pasos de la guía de éxito hasta que adquieras confianza en esta y obtengas los conocimientos que te permitan desarrollar la red

Tendremos consultoría y evaluaciones periódicas para desarrollar estrategias que permitan lograr las metas

Firma de distribuidor

fecha _____

III- HACER UNA LISTA Y ENSEÑARLE A INVITAR CORRECTAMENTE

- I. Desarrollar la lista de prospectos, una razón por la cual la mayoría de los nuevos distribuidores no desarrollan una buena lista es porque su patrocinador no se sienta a hacer una lista. Anime a su nuevo distribuidor a poner nombres en la lista, Cree la conciencia que entre mas nombres haya en la lista mas probabilidades tendrá su negocio en tener éxito. El mayor inventario en este negocio es la gente, por ende, débenos desarrollar la lista lo mas grande posible. Coloque personas en las diferentes categorías.
 1. Lista Caliente
 2. lista de conocidos
 3. lista de referidos
 4. lista distante
- II Enseñe a invitar correctamente: Otra razón que se atribuye a la pérdida de candidatos es porque no le enseñamos a nuestro nuevo distribuidor a invitar correctamente. Como lo que nuestra compañía tiene son productos dirigidos a la salud, la tendencia del nuevo distribuidor es dar invitaciones a todas las personas enfermas que él conoce. Esto retrasa el desarrollo del negocio ya que la mayor parte de estas persona no desarrollan el negocio a nivel empresarial.
- III Programe las dos reuniones en las casas
Fije la fecha de estas dos reuniones y explique al nuevo distribuidor como se llevan a cabo estas. Las reuniones en las casas son las bases del crecimiento de la red Es aquí donde se comienza a fortalecer la reunión entre los invitados, el distribuidor y el patrocinador, la reunión en la casa es para llevar el mensaje de que existe la oportunidad a través de la cual se puede lograr la independencia financiera
Y que hay todo un sistema educativo y un equipo como INTERNATIONAL TEAM el cual lo llevara paso a paso a lograr todas sus metas.
- IV Apertura del kit 4life
 - a. enseñarle llenar el contrato
 - b. enseñarle a llenar la orden automática, hacerlo antes de 10 días para que lo puedan colocar como líder
 - c. Enseñarle a llenar el certificado del kit
 - d. Envío de documentos por fax a 4life, para sacar el código.Enseñarle como ordenar productos y el número telefónico para ordenar

MODELO DE PRESENTACIÓN EMPRESARIAL

1. breve historia empresarial:

- a. Historia antes de la oportunidad. Sus luchas.
- b. Como llega a esta oportunidad y lo que vio

2. La compañía: 4life Research

¿Que oportunidad nos brinda 4life Research? SALUD + DINERO

- A. Fundadores: David y Bianca Lisonbee fundadores de 4Life tienen 27 años de experiencia en la industria de redes de mercado. Equipo de científicos e investigadores: Dr. Calvin MC Cousland, Dr. William Henen, Dr. Duane Townsend, Dr. Rob Robertson, etc.
- B. Equipo de mercadeo: Grez Martin, Bruce Redd, Steven Tew.
- C. Opera un edificio de mas de 80.000 pisos cuadrados
- D. Revisa Inc. 500 clasificado al numero 15 en crecimiento de todas las compañías en estados unidos.

3. Producto

a. Transferi Factor: Patentado, mas de 30000 investigaciones científicas, mas de 40 millones de investigaciones, es el producto natural mas impactante de la historia. Es el 500% mas efectivo en aumentar las defensas de cualquier otro producto en el mercado. Eleva las defensas en 248% y transfiere información al sistema inmunológico. No es una vitamina, no es un mineral, no es una planta, es el paso mas avanzado de la medicina preventiva

Esta en el P: D: R (libro de referencia de médicos)

Mencionar en forma rápida que tenemos otros productos

1. control de peso
2. sistema cardiovascular
3. sistema músculo esquelético
4. balance hormonal hombre-mujer
5. cuidado de la piel

4. LA OPORTUNIDAD EN LA INDUSTRIA DE LAS REDES DE MERCADO

1. Pregúntese lo siguiente:

- a. ¿Estoy en mejores condiciones hoy que hace 1 año o 5 años? ¿donde quiero estar en 2 años? ¿y dentro de 5 años? ¿Estoy realmente en control de mi vida y de mi sistema financiero?
- b. ¿que haría usted si el tiempo y el dinero dejaran de ser un obstáculo? ¿Compraría una casa más grande? ¿Tendría un automóvil nuevo? ¿viajaría? ¿se tomaría vacaciones mas largas? ¿Pasaría más tiempo con su familia?
- c. Pregúntele a los invitados:
 - ¿Qué alternativas tenemos para aumentar nuestros ingresos?
 - Negocio propio
 - Inversiones
 - Esposa y esposo trabajan
 - Un segundo empleo
 - Yo quiero compartir con ustedes lo que los expertos consideran como la mejor alternativa para lograr su independencia financiera

A. red de mercado: ¿que son las redes de mercado?

COMERCIALIZACION TRADICIONAL. Fabrica- mayorista- almacén- promociones- tienda y consumidores
RED DE MERCADO Fábrica- consumidor

B. ¿Qué beneficios tienen las redes de mercado que no tienen los negocios tradicionales?

- 1. pequeña inversión, de poco alto rendimiento.
- 2. puede diversificar sus ingresos sin dejar lo que esta haciendo
- 3. no tiene limitación expansionad
- 4. potencial e ingreso ilimitado
- 5. ingreso residuales. Ingreso lineal

5. El plan ¿Cómo se gana el dinero en 4Life?

1. ¿que opciones tenemos dentro de la oportunidad de 4life?
 - a. cliente: compra productos para mejorar su salud
 - b. distribuidor: compra a precios de almacén y vende productos
 - c. Desarrollador: aprende a desarrollar la red para lograr ingresos residuales y lograr independencia financiera.

2. Comprar 2 transfer factor plus al mes o el equivalente a 100 LP mensual
3. adquiere su kit de distribuidor \$35.95
4. Compartir la oportunidad con otras persona
5. 25% de ganancias de los clientes, mas las ganancias inmediatas
6. 25% en la primera compra de los nuevos inscritos
7. bono coger pool
8. ingreso residual
9. Bono diamante 6 del cuarto nivel en adelante
10. bono diamante internacional 2%
11. Bono diamante internacional platino 1%

6. ¿CÓMO OBTENGO LOS CONOCIMIENTOS PARA DESARROLLAR UN NEGOCIO DE RED DE MERCADOS Y QUIEN ME VA A APOYAR?

Internacional Networker team ¿qué es el internacional networkers team? Es un industria de profesionales en la industria de redes de mercado que esta comprometido a alcanzar una diferencia de la vida de las personas a través de la oportunidad 4-life, este equipo te va a guiar a que aprendas los fundamentos que te permitirán construir la red y alcanzar tus sueños

¿Qué herramientas te provee la internacional networkers team para desarrollar tu negocio?

1. Reuniones regionales a través de todo Puerto Rico, Republica Dominicana, México y Venezuela, Colombia, etc.
2. Seminario y adiestramiento de negocios
3. Seminario de productos por profesionales de la salud
4. Actividades de motivación y reconoci
5. videos, carretes, libros, y todas las herramientas necesarias

¿Cómo Comenzar?

- a. llene el contrato de distribuidor
- b. determine que quiere conseguir con esta oportunidad
- c. desarrolle una lista de proyectos
- d. Coordine una reunión en su casa

PUNTOS IMPORTANTES EN LA PRESNETACION EMPRESARIAL

La presentación de negocio o modelo del plan de 4-life la podemos dividir en 7 puntos importantes

1. **HISTORIA PERSONAL** El comenzar el plan con nuestra historia personal es de gran importancia ya que esta permite que las personas que están escuchando se relacionen con nosotros, cuando tu cuantas tu historia las personas son mas perceptivas ya que no esta tratando de convencerlos, sino que les estas contando lo que a ti te ocurrió, Al hablar en historias permites que te puedas relacionar emocionalmente con el publico esto permite la entrada al prospecto negocio ya que la mayor parte de la s decisiones que se toman en estos negocios don decisiones emocionales, las cuales se justifican lógicamente a través de ir pasando por el proceso de desarrollo del negocio. Escribe tu historia y aplícala.

a. HISTORIA DE ANTES DE 4LIFE

¿Quién eres tú como persona? ¿De dónde vienes? ¿Tus luchas? Debe ser como un corto recuento de cómo estabas tu antes de entrar en el sistema educativo

b. LA COMPAÑÍA

El segundo punto en el plan después de la historia es edificar la compañía ¿Quién es 4life? Cuando edificamos a 4life y las personas que están dentro de la compañía esto crea seguridad en los prospectos de que 4Life es una compañía seria y bien administrada. Una persona toma acción y una persona insegura se detiene.

c. LOS PRODUCTOS

Mencionar los productos de 4Life van dirigidos a lo que los expertos consideran que va a ser la mayor tendencia económica de los próximos 20 años, la salud. Contar la historia del transfer factor y resaltar las características y beneficios de este

Una de la principales dudas que tiene prospecto al cual le presentamos las oportunidades es, si el producto funciona y se le pregunta para que se le funciona si hay alguien presente en el publico con testimonios es importante que los comparta con los invitados. También cuente usted los testimonios que conoce. Hacer siempre la referencia que la información del producto esta por escrito y que hay un video de testimonio que es más que suficiente para que el prospecto crea en el producto. Evite el exceso de información.

d. LA OPORTUNIDAD QUE NOS OFRECEN LAS REDES DE MERCADO

Hablar del concepto de redes de mercado, es importante resaltar que es una de las tendencias de mercado nivel mundial, mencionar que esto es una profesión y que las personas que aprendan los fundamentos de esta profesión van a hacer profesionales mejores pagados en el siglo XXI

1. Resaltar los beneficios que tienen las redes de mercado con relación de otras opciones que tenemos como segundo trabajo, negocio propio, inversiones, etc. En el video o CD del mito hay mucha información y datos estadísticos que nos pueden ayudar gradualmente

e. EL PLAN: ¿Cómo se gana el dinero en 4Life?

- Comprar 2 transfer factor plus al mes o el equivalente a 100 LP mensual
- adquiere su kit de distribuidor \$35.95
- Compartir la oportunidad con otras persona
- 25% de ganancias de los clientes, mas las ganancias inmediatas
- 25% en la primera compra de los nuevos inscritos
- bono Power pool
- ingreso residual
- Bono diamante 6 del cuarto nivel en adelante
- bono diamante internacional 2%
- Bono diamante internacional platino 1%

f. EDIFICAR AL EQUIPO DE INTERNATIONAL NETWORKER TEAM

La principal duda que el prospecto tiene es como va a iniciar el negocio, ya que no sabe nada de redes de mercadeo, cuando identifiquemos al equipo de internacional networkers y al sistema, esto le da seguridad al prospecto debido a que hay todo un equipo de profesionales y un sistema que lo van a apoyar y desarrollar la red para que pueda tener resultados como este.

g. ¿CÓMO COMENZAR?

1. Hacer siempre referencia que la persona que lo invito tiene toda la información que el pueda leer, evaluar y así tomar una buena decisión
2. Recuerde nunca presionar al prospecto. Nuestro sistema es un sistema de dar información y mover la gente. En el proceso son los prospectos mismos los que toman la decisión de hacerlo. El llenar el contrato no garantiza que el prospecto vaya a hacer negocio, del información y muévelo a otra reunión

Permita que el sistema haga el trabajo por ti

LOGISTICA ORGANIZACIONAL

8 pasos para desarrollar una red

La estrategia de 8 pasos para desarrollar la red le proporciona a usted una excelente maquinaria para desarrollar su empresa. Esta es una manera dinámica, firme y eficiente de desarrollar y mantener un impulso que necesita para crear una enorme red estable en poco tiempo. Comience esta estrategia desde su primer DIA en el negocio y esta le proveerá una guía para los próximo 2 a 4 años que le dará como resultado el desarrollo de una red de desarrolladores dinámicos, motivados y con buen liderazgo. Si te enfocas en mover gente así es que se crean los números en tu negocio, recuerda que la gente mueve el producto el produjo no mueve la gente.

Esta estrategia de 8 paso serán los cimientos para poder construir la red, es como cuidando a construir los cimientos, las columnas y las vigas sobre determinantes para construir un edificio. Así serán estos 8 pasos, te permitirán construir una red sólida, estable, productiva y enorme. Esta estrategia no enseñara: ¿Cuántas personas debo inhibir este mes? ¿Como identificar líderes? ¿Cuántos líderes debo trabajar a la vez? ¿Cuántas noches debo dedicar a cada líder? ¿Hasta cuando sigo trabajando con estos líderes? ¿Cuando añado a un líder?

Si trabajando con muchos no los cedo atender y desarrollar. Si uno quiere desarrollar organizaciones grandes tiene que trabajar con pocas personas, al contrario de lo que piensa. ¿Porque? Porque toda organización que es grande comenzó con una persona que tuvo visión t dos o tres que le creyeron, se entrenaron y capacitaron y capacitaron a otro, etc. Cuando ya hay muchas personas haciendo lo mismo el desarrollo pez un proceso de duplicación. Pero no comenzó con muchos y superficialmente empezó con pocos y profundamente. Uno puede patrocinar 10 personas pero no todos van a hacer líderes y eso esta guía te lo enseñara. Entre mas rápido identifiques a tus líderes mas rápido tu organización empezara a crear.

1. primer paso: DESARROLLA RELACIONES SÓLIDAS.

La duplicación en esta relación directa en la medida que se fortalece la relación entre el patrocinador y distribuidor y esta relación es fortalecida a través de expresar, vivir y ser los valores. Trate a sus distribuidores como miembros de un abran familia, enfoque sus sentimientos, levántenles la moral, demuéstreles interés por lo que son y no por lo que obtener de ellos cree confianza mediante la integridad, edifíquelos esto creara seguridad y de credibilidad de ellos, Descubra los sueños de los distribuidores, el compartir los sueños es una manera perfecta de fomentar los lazos de la amistad, usted se encontrara con el deseo de hacer realidad los sueños de otros, así como los suyos propios. Cuando otra persona siente que usted esta promoviendo los sueños de el o de ella así como los suyos, nace una relación permanente. Trate a sus candidatos y distribuidores de su “downline” como amigos. Promueva los intereses de ello. Este presente si ellos lo necesitan, Anímeles cuando tropiezan y elógielos cuando triunfan. Comparta la felicidad de

Ellos y consuélelos cuando las cosas no salgan bien. Al aceptar los valores y promover los lazos de amistad en su red usted eliminara muchos de los problemas que otras redes pueden afrontar.

2. segundo pasó PATROCINE DE 10 A 15 DISTRIBUIDORES

El paso 2 es dinámico: para algunos este será el obstáculo más grande que tendrá que vencer. El patrocinio personal de 10 a 15 distribuidores es esencial si usted quiere comenzar con fuerza, recuerde que el impulso, una vez en movimiento será más fácil de mantener, el paso dos es decisivo ¡porque es el que da impulso! ¡Imagínese lo rápido que puede crecer una red si cada distribuidor puede lograr el paso dos en el primer mes de negocio! Este tipo de crecimiento exponencial es imprescindible para el éxito Para poder lograr este segundo paso vas a comenzar haciendo una lista grande y luego presentarles la oportunidad a otras personas.

La frontalidad produce rentabilidad esto te da un número de personas con las cuales trabajar para identificar líderes, vas a tener tres categorías de personas en el negocio:

- a. las que quieren hacerlo ahora mismo
- b. las mas lentas que van a su paso
- c. Las que van a sentarse a ver que pasan y se retiran del negocio, La razón por la cual pones rentabilidad a tu negocio es por rentabilidad y para tener a personas en las tres categorías.

Frontalidad y profundidad no puedes tener una sin la otra, es como respirar tú inhalas y exhalas si lo dejas de hacer mueres, debes tener ambas cosas para que tu negocio no muera

3. tercer paso IDENTIFIQUE Y PATROCINE TRES LIDERES

Durante las reuniones en las con sus distribuidores, usted encontrara a personas que compartirán su deseo de desarrollar una red grande y estable. Si usted a formado “amplitud” según el paso numero dos, podrá encontrar por lámenos tres lideres nuevos. Cuando encuentres esas personas que lo quieren hacer ahora mismo con esos te vas a dedicar a trabajar, hábleles acerca del concepto de desarrollador y el deseo que usted tiene para trabajar con ellos y ayudarles construir la red. De todas las personas inscritas personalmente identifique tres lideres y construya profundidad bajo con ellos, luego coordine sus actividades con estos lideres, con reuniones en sus casas, reuniones centrales, seminarios, etc.

4. Cuarto paso: DESARROLLAR A LOS TRES LIDERES IDENTIFICADOS Y ESTABLEZCA EL MODELO CON ELLOS

Trabaje con estos líderes para que formen el nivel diamante presidencial y diamante internacional ¿porque diamante internacional? Porque es aquí donde la mayoría de lideres puede dedicarse 100% al negocio ya que en esta occisión su ingreso promedio podrá estar sobre los \$ 70.000 dólares al año.

5. Quinto pasó AGREGA UN CUARTO LIDER

Continué escribiendo a uno o dos distribuidores nuevos por mes hasta encontrar un nuevo líder para que este haga parte de su equipo. Dedíquese a trabajar con su nuevo líder identificando y pase una noche por semana con sus tres lideres establecidos, continué trabajado con sus lideres hasta que por lo menos 3 de los cuatro lleguen a diamante internacional. Es aquí donde tu logaras la posición de diamante internacional oro.

6. Sexto paso ASCENSO A PLATINO

Una vez que sus tres líderes en las organizaciones distintas lleguen a diamante internacional, el enfoque debe cambia a la red de ellos ayúdenlos a desarrollar tres diamante internacional, en tres patas diferentes;

Al concluir el paso 6, usted tendrá una red estable de buen crecimiento. Sus tres lideres habrán alcanzado la posición de diamante internacional y usted llegar ala posición 4life diamante internacional platino.

7. Séptimo paso CONTINUE TRABAJANDO LA PROFUNDIDAD

Identifique los futuros presidenciales e internacionales en la profundidad y trabaje directamente con ellos para crear grandes volúmenes en su negocio.

8. Octavo pasó DUPLIQUESE ESTOS 8 PASOS

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

¿Como construir la estructura organizacional? Supongamos que auspiciamos a Juan

1. Hacer un compromiso con Juan. “ mi compromiso contigo es que te voy a ayudar a que llegues a diamante internacional, tu compromiso conmigo es que vamos a hacer una lista de prospecto juntos
2. Trabajando tu lista para ayudarte a auspiciar de 3 a 4 distribuidores
3. Luego tu me vas a observar trabajando con esos 3 o 4 distribuidores Para que tú veas como se hace
4. De estos cuatro auspiciados vamos a escoger el mejor para trabajarlo y sacarle la profundidad. Vamos a escoger el mejor porque esta va hacer tu escuela de aprendizaje y quiero que aprendas rápido. Para lograr esto tienes que trabajar con alguien que lo quiera ahora para que tu veas como se hace
5. Repito este proceso nuevamente con el proceso seleccionado y voy bajando en profundidad, hago el compromiso y le dúo lo mismo, te voy a dudar a auspiciar de tres a cuatro distribuidores
6. Juan va establecer el nuevo modelo que tu le enseñaste
Juan va atrabajar cada pata 1 a 2 días por semana todas las semanas.
Si tú trabajas 1 a 2 días la pata de modelo de Juan este va a tener más tiempo para dedicarle a sus patas 1, 3,4 Juan y tú se comunican todos los días para saber como le fue en otras patas que la esta desarrollando

Esta comunicación constante permite hacer evaluaciones s de trabajo poder corregir los errores para poder seguir trabajando las patas en forma correcta

Repitan estos 6 pasos cuantas veces quiera para construir nuevas organizaciones. Recuerde nunca debe dejar de trabajar la profundidad, el tamaño de su organización dependerá de mal grande sea su sueño

LIBERTAD

¿Cómo identificar los líderes?

En un negocio de red de mercados si queremos desarrollar redes sólidas, estables y productivas es de gran importancia aprender a identificar los líderes con los cuales vamos a trabajar para desarrollarlos, inicialmente seleccione a tres que compartan su compromiso es de desarrollar la red. A continuación enumere algunas características que le puedan servir de guía para seleccionar los líderes potenciales

¿Cómo identificar Líderes?

EL LIDER

1. Tiene un sueño largo y definido, esta dispuesto a trabajar fuertemente y trabajar para lograrlo
2. Su actitud es positiva y entusiasmo
3. Presenta frecuentemente la oportunidad de negocio
4. Tiene cinco clientes respectivos o mas
5. Lee libros y escucha casetes que ele den motivación y el crecimiento personal diariamente
6. Asiste a seminarios, encuentros y reuniones
7. Fomenta el trabajo en equipo
8. Edifica a todos de corazón
9. Es un ejemplo vivo
10. el valor del ser humano: igualdad, libertad, y amor

Un líder no da órdenes, da el ejemplo

El ciclo mensual del éxito es la llave que desata el poder mental que hace que las ideas se conviertan en realidad, El primer paso es creer en usted y en el negocio, cuando en lo profundo de nuestro corazón creemos en lo que hacemos, las cosas que comienzan en hacerse realidad.

Esta profunda fe interior nos llena de alegría y entusiasmo, el entusiasmo se genera en nuestro interior nos llena de alegría y entusiasmo, actuando con cada fuerza magnética para atraer a los que le rodean. Este estado mental positivo que se crea cuando estamos entusiasmados nos inspira y nos estimula a ponernos acción nuestro trabajo basado en los principios y valores correctos y en la medida que se produzcan los productos sobre el proyectos en el cual creemos y en la medida que se produzcan estos resultados será la medida en el que volvemos a creer para iniciar nuevamente el ciclo mensual de éxito.

CONCEPTO AVANZADOS

VALORES ESCENCIALES

El sistema educativo de internacional networkers team esta respaldado por un poderoso conjunto de creencias que se llaman los valores esenciales. Debido a que la comercialización en redes de mercado es negocio impulsado por las relaciones, los valores se basan en los principios de tratar a los demás tal como uno quiere ser tratado: Con dignidad, respeto o interés genuino. Anidie le gusta mas ser presionado antes de tomar una decisión, por mas correcta que esta parezca, la presión viola el principio de la libertad. Es por eso que nuestro sistema educativo fue estructurado para que la introducción del candidato a la oportunidad sea un proceso educativo y no un argumento de venta.

Definición de valores

1. Valor del individuo: Cada persona en su red es un miembro valioso del equipo. Las acciones que usted debe tomar deben subrayar la importancia de cada persona para el éxito del equipo. La guía del éxito esta vahada en el éxito del equipo, la guía del éxito esta basada en que el individuo del ser humano tiene un valor intrínseco. Por ejemplo, pueda ser que alguien haya estudiado más que otro o que tenga más dinero pero no hace que tenga más valor que otro, es aquí donde la internacional networkers team hace la diferencian porque valoramos no por lo que tienen sino por lo que son com. personas.
2. Igualdad: Nuestra oportunidad es para todos. Trate a los recién llegados con el mismo respeto que a los líderes comprobados. Es importante comprender que cada miembro de la organización esta al mismo nivel. Todos los empresarios independientes y no empleados
3. Libertad: Como empresario independiente cada miembro del equipo esta en libertad de actuar o no actuar. Tú los puedes ayudar, tú los puedes asesorar pero no puedes obligarlos. Cuando tratas de obligarlos o presionarlos estas violando el principio de libertad y por lo general lo abandonan, recuerda que no son tus empleados sino tus socios. Es la distribuir en cambiar la vida de otras personas y es la libertad de explorar al MA gimo tu potencial. Este tipo de libertad se puede alcanzar a través de ser un ser profesional en la industria de las redes de mercado.
4. Amor: Podemos actuar en beneficio de otros seres humanos. Los lazos de amistad trascienden los vinilos comerciales, desarrollan relaciones duraderas con las personas que forman parte de su red. El principio del amor es el que mas influye en el trabajo en equipo.

En nuestro sistema educativo donde únicamente los distribuidores vamos a hacer creativos es en como podemos expresar mejor los valores para crear la visión y el deseo. Esta es la única parte dentro del sistema educativo donde podremos crear ya que los demás partes son lógicos y están dados por escrito.

Los valores es lo que hace posible el fortalecimiento de la relación entre el distribuidor y el patrocinador. La relación entre patrocinador y distribuidor va a depender de gran medida en como nosotros nos aprendemos a expresar pero mas que expresar vivir y mas que vivir ser esos valores. Por ejemplo: si uno respeta a otra persona porque esta persona vale. Si lo acepta aunque difiera de uno y le respetamos la libertad de hacer lo que el quiera aunque cometa errores y le dejamos una salida. Es la medida en que podemos fortalecer esa relación, mantener una relación bajo esa condición.

Esto establece un compromiso en la red que es de por vida, porque mas que un negocio hay una amistad. En la medida en que nosotros podamos entender esto será la medida en podremos construir la red. Si preguntas: ¿Cual es el fallo que se ve una y otra vez en el campo? El fallo es no vivir los valores Nosotros somos los valores mas que vivirlos los somos.

NECESIDADES BASICAS DE SER HUMANO

El ser humano tiene cuatro necesidades:

1. **mental:** aprender y crear
2. **Social:** amar y ser amado
3. **Física:** salud, albergue, comida y dinero
4. **Espiritual:** dejar un legado

Esta última controla el tempo de todo ser humano y controla las otras tres necesidades. La necesidad espíritus tiene que ver con perpetuarnos a nosotros mismos, que el mundo sea mejor porque nosotros pasamos sobre el que dejamos la huella que vinimos a dejar, que encontramos en nuestro camino a la excelencia y que caminamos ese camino DIA a DIA, por mas que eso ayudamos a otros a hacer lo mismo y por ende habremos cambiado nuestras vidas y dejado un legado para futuras generaciones

Es aquí donde la internacional networkers team hace un abran diferencia en la relación con otras grandes relaciones a otras organizaciones de redes de mercado. Donde se dice a la gente únete que aquí vas a ganar mucho dinero, vas a tener un carro nuevo, una a.C., etc.... Nosotros podemos cambiar las vidas de otras personas que están en necesidad, nosotros podemos llegar a un sitio donde no tienen comida y ensearles a que ellos mismos puedan poner comida en su mesa.

Tú le has hablado de eso a alguien que tiene dinero y que con su profesión no tendría ningún impacto en las vidas de las personas como lo podría hacer con 4life. Esta área de dejar un legado es la que hay que desarbolar porque la tendencia de los distribuidores es crear en la parte física, que es el plan de compensación y los productos dar bases a los sentimientos no basarse en argumentos lógicos y técnicos. La decisión del prospecto es emocional no lógica y entre mas se complique mas difícil será la decisión para este. Al hablar en exceso de productos y del plan de compensación impide que el prospecto decida ya que lo pone a pensar lógicamente y en lo que el prospecto interpreta toma mucho tiempo. Esto retarda la duplicación y por ende el desarrollo de la red, el plan de compensación y los productos la gente lo aprehende en el proceso, habla del poder del plan de compensación y del sistema educativo para comprender y hacer realidad sus sueños. En vez de dar cifras y números en otras palabras habla del concepto de libertad y de la oportunidad de dejar un legado.

LA NATURALEZA DEL NEGOCIO

¿CUAL ES LA MEJOR MANERA DE PATROCINAR GENTE EN LA RED?

Usted quiere que toda persona que se asocie a su red haga un compromiso personal y profundo, usted quiere que tome una decisión acerca de este negocio y perseveren en ella

De manera que su primer instinto será pedirle ayuda a la primera persona que se encuentre. Usted estará más interesado en la cantidad que en la calidad, conseguir gente que lo ayude más.

PERO PROPONGA LO SIGUIENTE

Que las primeras personas que pasan por allí son reacias en ayudarlo. Pero que usted los convence para que lo hagan. Comienzan a arar con usted. Pero parece que cada vez que usted voltea su espalda están tomándose un descanso. Algunas veces aran la dirección equivocada, Algunas veces desperdiciaran su día durmiendo y usted emplea más tiempo vigilándolos que labrando la tierra. Luego cuando la semilla que usted recién ha plantado no germina inmediatamente, los nuevos ayudantes se desaniman y uno a uno se van.

¿CUAL ERA EL PROBLEMA CON SU SENCILLA ESTRATEGIA PARA EL ÉXITO O PAERA EL TRIUNFO?

Las matemáticas eran correctas. Mientras más gente tiene usted en el trabajo más rápido se hace el trabajo. Si la gente fuera solo números su plan hubiese dado resultado. Pero el problema de este plan es el mismo que tienen la mayoría de las estrategias sencillas. No comprenden la diferencia fundamental entre los números y la gente. Todos somos individuos, somos iguales y libres para hacer lo que queremos. La razón por la cual el enfoque de cantidad no logra que se are el campo; Es que no toma en consideración que algunas gentes no quieren arar el campo. Si usted va a labrar el campo usted necesita ayuda. Pero esa ayuda no puede venir de cualquier persona. Usted necesita gente que quiere unirse. Usted necesita gente con el deseo de arar y una visión de cómo se verá el cultivo algún día.

Vuelvo a la pregunta original:

¿CUAL ES LA MEJOR MANERA DE PATROCINAR GENTE EN SU RED?

Ahora usted sabe cual es la respuesta. La mejor manera de patrocinar gente en su red es crear en ellos el deseo de construirla. Las relaciones sólidas son el primer paso para crear un deseo de construir. Una red exitosa es aquella en la cual todos quieren construir. Su red no crecerá porque la gente piensa que debe construir o sabe que debe construir. Ellos tienen que querer.

¿Cómo LOGRA USTED QUE LA GENTE QUIERA CONSTRUIR?

Mediante su relación, enfocado en sus sentimientos. Sus amigos no son sus amigos por que usted haya decidido intelectualmente que una amistad seria ventajosa para ambos. Sus amigos son sus amigos porque usted se siente bien con ellos. El enfoque sobre el sentimiento de la gente es la clave de las relaciones sólidas. Trate a la gente con **respeto** y por encima de todo con **amor**. Una de las razones por la cual he preservado en mi red a pesar de todas las dificultades; es que mi patrocinador y toda su gente son como si fueran mi familia. Si usted quiere que alguien se sienta bien acerca de su red trátelos como si fueran su familia. Si usted ve a alguien de mal humor no deje que se quede así, edifíquelo y estimule su ánimo.

Si usted los quiere no por lo que pueden hacer por usted, o por lo que puede sacar de ellos, sino por lo que ellos son, entonces hará un puente entre ellos y usted. ¡Sabe lo que va a viajar por ese puente!

Si hay la menor inclinación dentro de ellos será el deseo de construir la red. Si usted quiere saber como tratar a la gente, examine los valores esenciales. Si la gente se siente **valiosa, igual libre y amada** usted sabe que esta construyendo relaciones sólidas u duraderas. Pero si ellos piensan que usted es mejor que ellos entonces no se sienten igual y cuando estén alrededor de usted se sentirán incómodos y bajo presión y hasta pueden pensar que no significan nada para usted. Entonces no está construyendo relaciones, usted estará manipulándolos. Los valores son barómetros para las relaciones.

Siempre que usted convine estas cuatros cosas

Valor del individuo

Igualdad

Libertad

Amor

Entonces las cosas prosperaran. Además que la gente confiara en usted, el deseo de construir una red van de la mano. Cuando usted presenta una oportunidad, la gente debe saber que usted es una persona honesta e integra, ellos no lo están mirando a usted, para ver si puede hacer dinero. Ellos quieren saber, si pueden confiar en usted. Afirmando los valores esenciales de su vida les muestra que es digna de confianza, y eso les da sentido de seguridad. Creerán en usted. Hay dos errores que pueden estrellar esa fe temprano. Así que mucho cuidado, el primero es promover relaciones negativas. Ese lazo positivo crea confianza y la seguridad. No dañe promoviendo actitudes negativas

EL DESEO DE CONTRIBUIR REDES DE MERCADEO REQUIERE DE DOS COSAS: VISION Y PASION

Si usted tiene la visión entonces compartirla con los candidatos. Consiga que piensen en algo mayor que ellos mismos. Algo más grande y más importante que el aquí que el presente. Todos necesitamos dejar un legado, al morir tenemos que saber que lo que hicimos valió el esfuerzo. Eso es la visión y lo que significa, dejar algo para que la gente queda detrás de nosotros para realizar nuestra visión tengamos que tener pasión. Eso significa que tenemos que hacer lo que amamos. Una vida vivida con amor y con pasión llevaba sin duda alguna a un gran deseo de construir la red. Hay una explicación práctica y sencilla a todo eso.

COMO LE MUESTRA A ELLOS QUE ESTA OPORTUNIDAD PUEDE HACER REALIDAD DE SUS SUEÑOS

*Descubra sus sueños
Averigüe lo que su candidato quiere en lo profundo de su ser
Luego construya un puente entre el candidato y sus sueños
A este puente e le llama oportunidad y cuando sus candidatos se
De cuenta que cruzar el puente los llevar a sus sueños ellos creerán
El deseo de construir la red por si mismo
Como dijo Nikos Kazanizakis
Maestro son los que se ofrecen
Ellos mismos son puentes
Por los cuales invitan a cruzar a sus alumnos
Tras haber facilitado ese cruce
Se desarrollan alegremente
Y los que se deleitan a que creen sus propios puentes*

LA EDIFICACIÓN

EDIFICAR

Estos cuatro puntos e deben edificar constantemente

1. El equipo internacional networkers team
2. La guía del éxito
3. La línea del auspicio
4. La compañía

La edificación producirá:

1. Un ambiente Positivo
2. Una oportunidad para cimentar el desarrollo del liderazgo
3. Un sentido de seguridad que estimulara la acción a los miembros de su organización
4. Desarrollo de la maestría para hablar en publico
5. Es un medio para evaluar la lealtad
6. la edificación la red lo puede hacer
7. La educación es un proceso continuo
8. la edificación destaca características humanas

COMO FUNCIONA EL MEJOR EQUIPO DE INTERES

¿Qué es exactamente un equipo?

1. Tienen una meta en común
2. debe haber cooperación
3. debe haber comunicación
4. tener compromiso

Cualidades de un equipo ideal:

1. Los miembros del equipo se protegen entre si: Para que un equipo tenga éxito, sus miembros deben protegerse mutuamente
2. Los miembros del equipo saben que es importante para el equipo: Cualquiera que no conozca lo que es importante para el equipo no solo falla al colaborar con este, sino que impide que tenga éxito el equipo
3. los miembros del equipo se comunican entre si: Permitir que cada uno sepa lo que pasa para proteger los intereses del equipo. La comunicación franca entre compañeros incrementa la productividad.
4. Los miembros crecen juntos: Es una organización, es una responsabilidad del líder organizar todo el equipo. Participar de experiencias e intercambios juntos son los mejores medios del crecimiento de un equipo.
5. Existe un equipo adecuado: Los individuos llegan a conocerse mejor a medida de que se interesan mutuamente, crecen juntos y trabajan hacia una meta en común, Un buen equipo requiere actitud de compañerismo. La confianza hace que los miembros del equipo trabajen en la unidad, hay que conocer las fortalezas y debilidades de los miembros del equipo.
6. Los miembros del equipo colocan sus intereses individuales por debajo de los intereses del equipo: crean en las metas comunes y empiezan a desarrollar sincera confianza entre si, Deben crecer de corazón que el valor del éxito colectivo es mayor que sus intereses individuales. El individualismo gana trofeos, pero el trabajo en equipo gana campeonatos.
7. Cada miembro del equipo desempeña el papel especial: Cada miembro del equipo desempeña un papel importante. Cuando notemos que no se esta llevando a cabo una función debemos hacer los ajustes necesarios para asegurar que finalice el trabajo
8. Un equipo eficaz tiene un breve reserva: seleccionar, equipar, y desarrollar personal para que den lo mejor y ejecuten el trabajo cuando se necesiten
9. Los miembros saben exactamente en que situación esta el equipo: El sentido organizacional, es una habilidad de saber que esta ocurriendo en la organización, que relación tiene esta en relación a las demás, como arreglárselas con la competencia y como actúan los diferentes jugadores
10. Los miembros del equipo están dispuestos a pagar un precio una y otra vez: El éxito llega como consecuencia del sacrificio, esto es, la buena disposición de pagar el precio. Todo miembro del equipo debe estar dispuesto a sacrificar tiempo y energía para practicar y prepararse. Sin la convicción de cada individuo de que la causa vale la pena, la batalla nunca se ganara y el equipo no tendrá éxito.

MODULO CENTRAL DE REUNIÓN CENTRAL REGIONAL

Que decir y que hacer para que funcione correctamente:

Como nos sentimos en la primera reunión y como nos sentimos hoy

Hacemos presentaciones de los presentes

Planificamos la reunión de seguimiento con los invitados presentes de 24 a 48 horas y se entrega el material de seguimiento

Sacamos la agenda para separar los planes que se darán en la semana con los desarrolladores y vemos si necesitan ayuda. Así trabajamos en equipo.

Anunciar las próximas actividades

Terminamos con alguna historia de éxito y con nuestra visión de que cada uno de los presentes puedan hacer sus sueños realidades.

NOTA:

- El tiempo de duración no debe exceder los 15 minutos
- El modulo debe ser de 7 a 10 personas para mantener el buen control del grupo
- La función del modulo es dar visión, fomentar la relación y desarrollar liderazgo
- Damos participación a los que están demostrando ser desarrolladores