



# EXPLICACION DE LA PLANIFICACION EMPRESARIAL

La planificación debe durar de 1 hora y media a 2 horas Y DEBE SER INDIVIDUAL.



# PLANIFICACION EMPRESARIAL

SOCIAL ECONOMIC NETWORKER

DALE LA BIENVENID@ **AL**

## CAMBIO

**EMPRESARIO TRADICIONAL**

**EMPRESARIO RED DE MERCADEO**

|                     |                        |   |                  |
|---------------------|------------------------|---|------------------|
| \$\$\$\$\$\$ ←      | <b>INVERSION</b>       | → | consumo PERSONAL |
| \$\$\$\$\$\$ ←      | <b>RIESGO</b>          | → | CERO             |
| Limite geografico ← | <b>EXPANSION</b>       | → | Alcance GLOBAL   |
| \$\$\$\$\$\$ ←      | <b>NOMINA</b>          | → | CERO             |
| \$\$\$\$\$\$ ←      | <b>TECNOLOGIA</b>      | → | CERO             |
| \$\$\$\$\$\$ ←      | <b>INVENTARIO</b>      | → | CERO             |
| \$\$\$\$\$\$ ←      | <b>COSTO OPERATIVO</b> | → | consumo PERSONAL |

- Dar la bienvenida
- El objetivo es evitar la causa mas común de perdida de tiempo, que es no saber que hacer.
- Las Redes de Mercadeo son una profesión y Social Economic Networkers tiene un Sistema Educativo que lo llevara a convertirse en todo un profesional en la industria de las Redes de Mercadeo.

- 
- Establecer un ejemplo para diferenciar, en cada ítem, entre un negocio tradicional y un negocio de Redes de Mercadeo.
  - No te olvides mencionar que El costo operativo nunca se incrementa a medida que se genera mas ingresos en la industria de redes de Mercadeo.
  - Venda los beneficios de construir una red

# NUESTRO SOCIO GESTOR



DESDE 1998, 4LIFE RESEARCH® TE HA OFRECIDO LOS PRODUCTOS DE LA MEJOR CALIDAD PARA RESPALDO A TU CUERPO Y BIENESTAR GENERAL. ESTAMOS COMPROMETIDOS CON LA INNOVACIÓN CONTINUA Y EL DESCUBRIMIENTO CIENTÍFICO, CON PRODUCTOS PARA AYUDARTE A TENER MEJOR CALIDAD DE VIDA.

- Transfiera la solidez y la seguridad de 4LIFE.
- Mencionar que son productos exclusivos y patentados.
- Utiliza la imagen del mundo interconectado para venderlo como objetivo principal **LA EXPANSION**.



## ESTAS AL 25% DE TU EXITO

4LIFE

INFRAESTRUCTURA PRODUCTOS PATENTADOS

25%

25%

+ SEN

25%

+TU

25%



---

El 75% del negocio YA ESTA:

25% 4LIFE CON SUS PRODUCTOS PATENTADOS  
25% INFRAESTRUCTURA  
25% SISTEMA EDUCATIVO Y EL EQUIPO SEN

El 25 % que falta... ERES TU

# LA FORMULA PARA DESARROLLAR TU RED DE NEGOCIOS



LA GUIA



4LIFE APP



SEN TEAM

## ¿ QUE ES LA GUIA?

ES UNA FÓRMULA COMPROBADA PARA DESARROLLAR UN NEGOCIO EN REDES DE MERCADEO.

LA GUIA CUENTA CON TODO LO QUE USTED NECESITA PARA DESARROLLAR UN NEGOCIO SOLIDO, PRODUCTIVO Y EN CONSTANTE CRECIMIENTO, EL CUAL OFRECE TODOS LOS RECURSOS NECESARIOS PARA QUE USTED Y SUS ASOCIADOS ADQUIERAN EL CONOCIMIENTO QUE SE REQUIERE PARA DESARROLLAR UNA EMPRESA DE COMERCIALIZACIÓN DE REDES. ESTE MÉTODO CUENTA CON CAPACITACIONES, AUDIOS, VIDEO CONFERENCIAS, ACTIVIDADES Y LIBROS, PREPARADO POR EXPERTOS EN EL NEGOCIO PARA DARLE APOYO, CONOCIMIENTO Y MOTIVACIÓN.

IMAGÍNESE POR UN MOMENTO CUANTO PUEDE CRECER SU NEGOCIO SI USTED Y SUS ASOCIADOS CUENTAN CON TODO LO QUE NECESITAN PARA DESARROLLAR LA RED.

LA GUIA, PAGINA 21

- Edifica las herramientas que ayudan a crecer el negocio.
- Menciona la importancia de contar con un EQUIPO y un SISTEMA EDUCATIVO.
- Invita a descargar la APLICACION de 4LIFE.

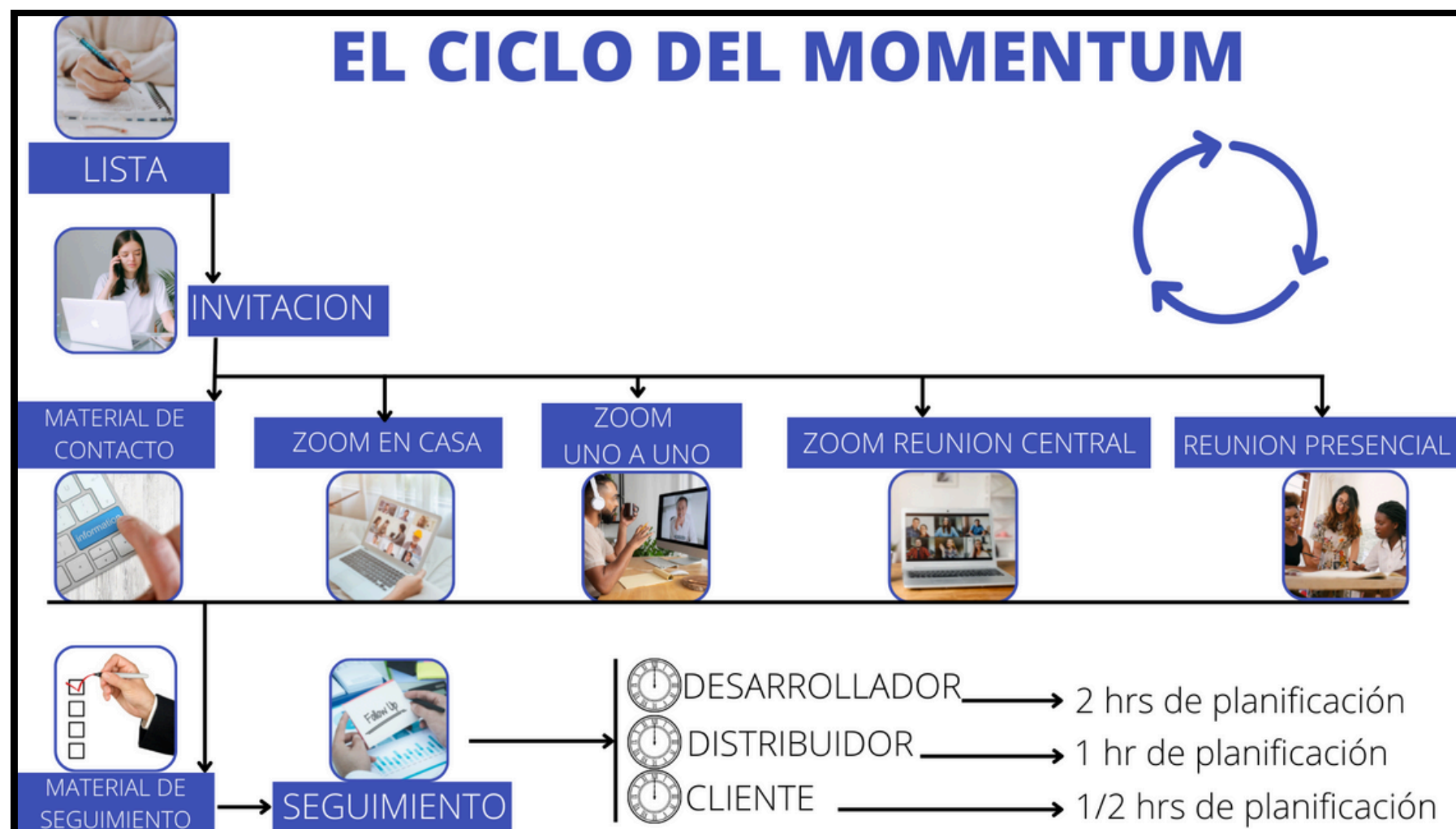
- 
- Que el nuevo líder te ayude a LEER.
  - La GUIA es una formula comprobada, ejemplo  $H_2O = AGUA$ , así funciona, ni le quitas ni le pones.
  - Resaltar que nuestro éxito depende de la duplicación, y por eso aprendemos hacerlo de una forma simple.
  - Comprender lo mejor posible como funciona la GUIA, y de esta forma se moverán los productos y se activara el plan de compensación.

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

## 9 PASOS PARA *la duplicación*

LA GUIA, PAGINA: 24

- La formula de la GUIA se compone de estos 9 pasos para la duplicación.
- Muéstrale a tu líder que este negocio es aprender, vivir y enseñar estos 9 pasos.
- Aclara que los primeros 3 pasos dependen de ellos, arrancando con su sueño, su meta y su compromiso.
- Los siguientes 4 pasos son la acción, y ahí donde cuentan con el modelaje del mentor y el equipo.



- Edifica la repetición del Ciclo del Momentum como la estrategia para la construcción de su empresa en REDES.
- Muéstrale punto por punto del proceso que tiene que pasar cada prospecto.
- Lo que empieza en LISTA termina en CIERRE.

# SUEÑO

SUEÑO + LUCHA = PREMIO

LA RAZÓN REAL POR LA CUAL  
ESTAS DISPUESTO A EMPRENDER!



ES COMO LAS RAICES DE UN  
ARBOL, NO SE VEN POR ESTAR  
DEBAJO DE LA TIERRA, PERO SON  
ESTAS LAS BASES Y  
FUNDAMENTOS QUE SOSTIENEN  
EL CRECIMIENTO DEL ARBOL.

## ESCRIBE TUS SUEÑOS

TE CUENTO MIS SUEÑOS Y PORQUE TOME LA DECISION DE HACER  
PARTE DE ESTE GRAN EQUIPO

TAREA

## HAGA TU MAPA DE SUEÑOS

VISUALIZA TUS SUEÑOS  
HASTA LOGRARLOS

Pide a tu nuevo líder leer esta diapositiva y luego enfocate en explicar que es el paso mas importante. Si no tienes un sueño ardiente, es muy fácil abondar.

(usa los audios PLAN MAESTRO PARA LA DUPLICACION y EL SEMBRADOR del Dr. Herminio Nevarez para adquirir dominio del tema)

Tomate el tiempo para conectar emocionalmente con tu nuevo socio a través de Compartir TUS SUEÑOS, TUS PORQUES. Y así lo ayudas a que el abra su corazón y le cuente sus sueños. Ayudalo a descubrir de 1 a 5 sueños.

Muestra tu mapa de sueños y deja como primer tarea hacerla.

# METAS

LAS METAS PROVEEN DIRECCION. DESDE LA POSICION DONDE USTED ESTA AHORA Y MIRANDO HACIA SUS SUEÑOS, LAS METAS SIRVEN PARA MARCAR LA DISTANCIA MAS CORTA ENTRE ESTOS DOS PUNTOS.



CADA META ALCANZADA TE ACERCA A TUS SUEÑOS ... TE INVITO A CONOCER EL RANGO MAS IMPORTANTE DEL EQUIPO PARA NUESTRA ESCALERA HACIA EXITO.

LA GUIA, PAGINA: 25

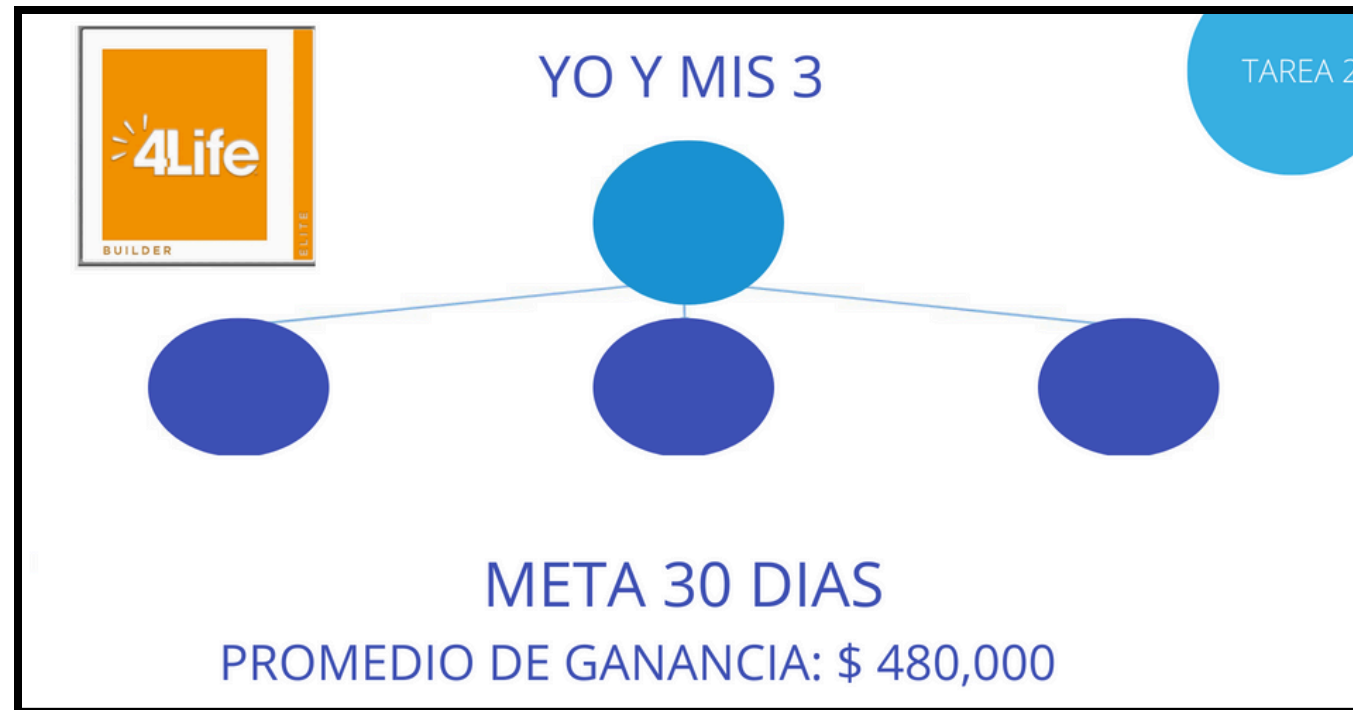
Después de un sueño, vamos a establecer una META, porque sin metas no te metas..  
Invítalo a conocer el primer escalón hacia el éxito.

# DIAMANTE



- 6 FRONTALES
- 3000 PUNTOS DE VOLUMEN
- INGRESO PROMEDIO DE \$1,500,000/ \$3,000,000

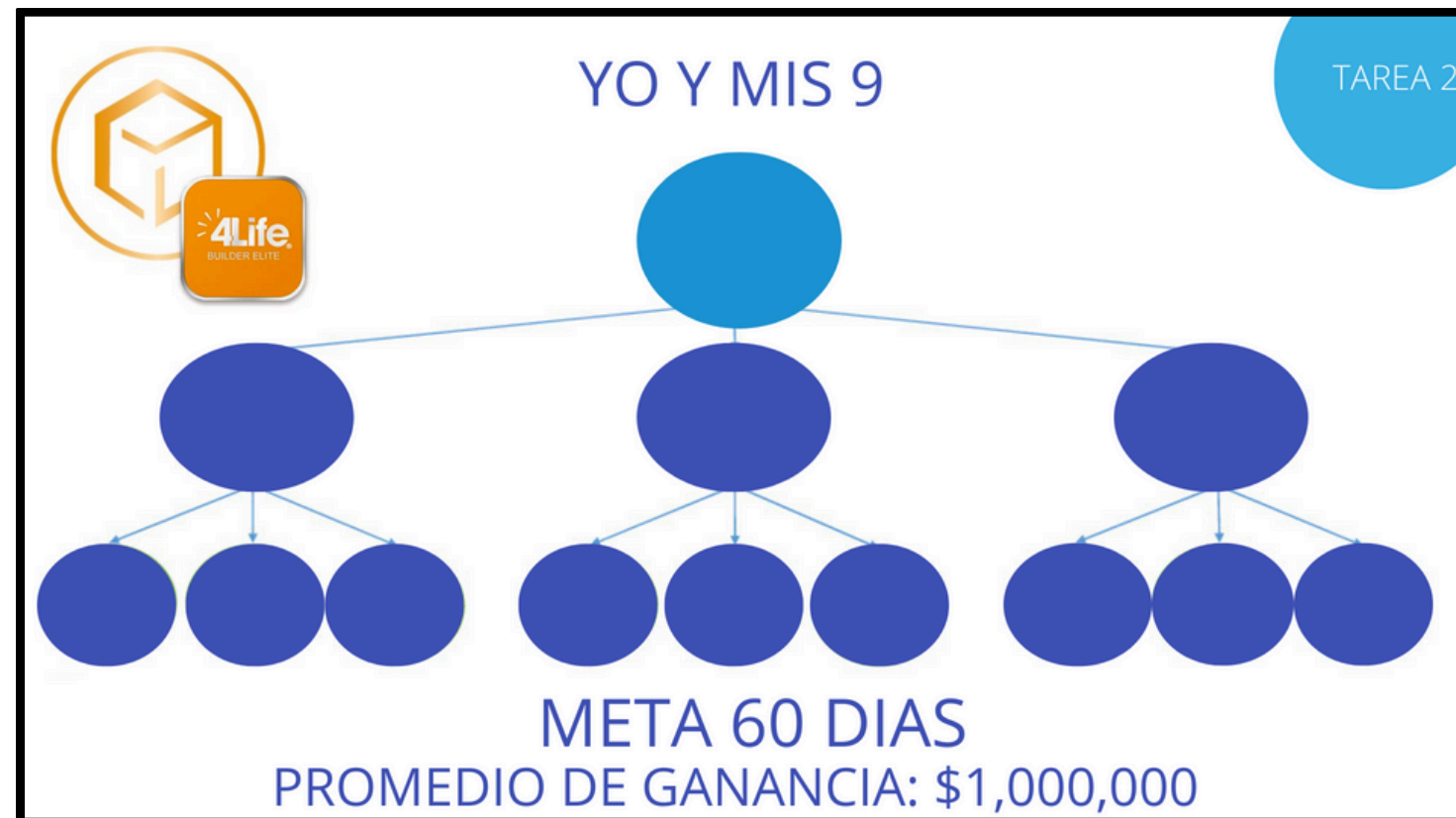
Usa tu motivación para vender la importancia del primer rango.



El objetivo es lograr que el nuevo salga claro en que su primera META es lograr el **YO Y MIS 3**

Y COMO aydar a estos tres hacer lo mismo para generar el primer **MILLON**

---



Utiliza estas laminas para vender el potencial y mostrar el camino para producir de 1 millon a 3 millones

## PROYECCION DE TU EXPANSION

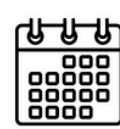
| RANGO  | GANANCIA PROMEDIO             | ACCION      | VENTAS BRUTAS/M |
|--|-------------------------------|-------------|-----------------|
| ASOCIADO<br>CONSTRUCTOR<br>CONSTRUCTOR ELITE | \$120.000 - \$500.000         |             |                 |
| DIAMANTE<br>DIAMANTE ELITE                   | \$1.000.000 - \$3000.000      |             |                 |
| PRESIDENCIAL / P ELITE                       | \$3.000.000 - \$14.000.000    |             |                 |
| BRONCE                                       | \$14.000.000 - \$20.000.000   | 1 ACCION    |                 |
| BRONCE ELITE                                 | \$20.000.000 - \$30.000.000   | 2 ACCIONES  |                 |
| PLATA  | \$30.000.000 - \$50.000.000   | 4 ACCIONES  |                 |
| PLATA ELITE                                  | \$50.000.000 - \$60.000.000   | 8 ACCIONES  |                 |
| ORO  | \$60.000.000 - \$80.000.000   | 16 ACCIONES |                 |
| ORO ELITE                                    | \$80.000.000 - \$150.000.000  | 32 ACCIONES |                 |
| PLATINO                                      | \$150.000.000 - \$500.000.000 |             | 1%              |
| PLATINO ELITE                                | \$500.000.000 -               |             | 2%              |

“LA SUMA DE CADA PEQUEÑA ACCIÓN QUE USTED EMPRENDA DIARIAMENTE EN SU NEGOCIO, ES LO QUE LLEVARA A CONVERTIR SUS SUEÑOS EN REALIDAD”



yo y mis 9

**QUE**



60 días

**CUANDO**



\$ 1.000.000

**CUANTO**



SISTEMA EDUCATIVO

**COMO**

## ACCIONES DIARIAS

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

De acuerdo al perfil de cada persona vende el potencial de crear un patrimonio.

Apalancate con historias para explicar los escalones del crecimiento.

Es muy importante definir la META con **FECHA**, haciendo la siguiente pregunta **¿CUANTO QUIERES GANAR Y CUANDO?**

Utiliza esta imagen para crear conciencia de la importancia de accionar hacia la META. EJEMPLO, en cada empresa manejan los cuadros de productividad, para garantizar el cumplimiento de las METAS.

Si tratas este proyecto como una empresa, tendrás resultado de una empresa.

**(ENVIA EL ARCHIVO DE ACCIONES BASICAS)**

# COMPROMISO

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



## PUNTOS A CONSIDERAR:

1. TRATA DE DEFINIR UN HORARIO PARA CRECER TU NEGOCIO
  2. PARTICIPACIÓN ACTIVA EN P. LEALTAD, MINIMO 125LP
  3. APOYO DE TU UP-LINE EN EL MODELAJE DE LOS 4 PASOS PARA CONSTRUIR LA RED CON EL OBJETIVO QUE LOS APRENDA LO ANTES POSIBLE.
  4. ASISTENCIA A LAS RC SEMANALES
  5. ESTUDIAR LA GUIA Y SEN UNIVERSIDAD
- LA GUIA, PAGINA: 28

Lee la lamina y enfatiza en el compromiso hacia el SISTEMA y Puntos a Considerar.

## TAREA 3



- REGISTRAR EN SEN UNIVERSIDAD



- Descargar 4LIFE app
- Te enseño a compartir el link de TU TIENDA



## EL OBJETIVO DE ESTA LAMINA:

1. Registrar al nuevo en **SEN UNIVERSIDAD**. Vende la importancia de la necesidad de conectarse para triunfar.
2. Enseñar al nuevo a compartir el link de **MI TIENDA** a través de 4LIFE app.
3. Agendalo para las actividades del equipo, como Compromiso Organizacional.

## CERTIFICADO DE COMPROMISO PARA

Yo,..... me comprometo con ..... a:

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

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

\_\_\_\_\_  
FIRMA DEL  
LIDER

\_\_\_\_\_  
FECH  
A

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

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

\_\_\_\_\_  
FIRMA DEL  
DISTRIBUIDOR

\_\_\_\_\_  
FECH  
A

LA GUIA, PAGINA:  
87

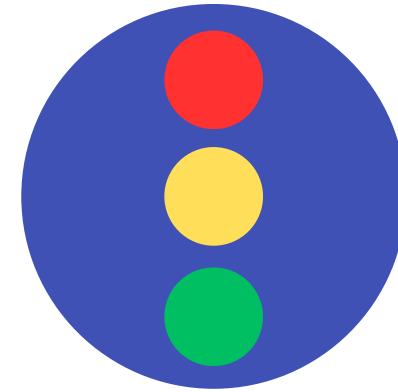
EL COMPROMISO MAS IMPORTANTE ES CONTIGO  
MISMO

HAGA QUE EL NUEVO SOCIO EMPIEZA A LEER  
SU PARTE, Y TU COMO LIDER TAMBIEN DEBES  
LEER SU PARTE DEL COMPROMISO.

# LISTA



Escribe todos los nombres que se le ocurren. Empieza con la familia, amigos, vecinos y personas que usted conoce a través del trabajo. Seguidamente haga una lista de personas que usted conoce indirectamente a través de sus actividades. Incluye también personas fuera de la ciudad y en el extranjero, a quienes puede patrocinar internacionalmente.



## PUNTOS A CONSIDERAR:

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

LA GUIA, PAGINA: 32

## TENER UNA LISTA ORGANIZADA

TAREA 4

| NOMBRE | TELEFONO | CUIDAD | FECHA DE LA LLAMADA | FECHA DEL PLAN | RESPUESTA | PROXIMO CONTI |
|--------|----------|--------|---------------------|----------------|-----------|---------------|
| • 1    |          |        |                     |                |           |               |
| • 2    |          |        |                     |                |           |               |
| • 3    |          |        |                     |                |           |               |
| • 4    |          |        |                     |                |           |               |
| • 5    |          |        |                     |                |           |               |
| • 6    |          |        |                     |                |           |               |
| • 7    |          |        |                     |                |           |               |
| • 8    |          |        |                     |                |           |               |
| • 9    |          |        |                     |                |           |               |
| • 10   |          |        |                     |                |           |               |
| • 11   |          |        |                     |                |           |               |
| • 12   |          |        |                     |                |           |               |
| • 13   |          |        |                     |                |           |               |
| • 14   |          |        |                     |                |           |               |
| • 15   |          |        |                     |                |           |               |
| • 16   |          |        |                     |                |           |               |
| • 17   |          |        |                     |                |           |               |
| • 18   |          |        |                     |                |           |               |
| • 19   |          |        |                     |                |           |               |
| • 20   |          |        |                     |                |           |               |

hasta llegar a **100**.... entre mas grande esta tu **LISTA**, mas grande es tu **NEGOCIO**

Leer la lamina enfocando en puntos a considerar.

Dale seguridad al nuevo compartiendo tus experiencias haciendo la lista, sobre todo cuando juzgamos personas por sus condiciones económicas, laborales, físicas....

Y descargar como sugerencia COVVE TO EXPORT o cualquier aplicación para exportar todos los contactos hacia el excel para mas facilidad de manejo.

Manda al nuevo socio la HOJA DE LA LISTA.

ESCRIBE LOS MEJORES 20 NOMBRES DEL NUEVO SOCIO.

Deja claro que entre mas grande es la lista, mas grande es el NEGOCIO.

**(ENVIA EL ARCHIVO DE LA LISTA)**

# INVITACION

UNA VEZ QUE TIENES IDENTIFICADOS A TUS PROSPECTOS, LA SIGUIENTE HABILIDAD ES APRENDER A INVITARLOS ADECUADAMENTE A CONOCER MÁS SOBRE LA OPORTUNIDAD DE NEGOCIO. ESTA ES UNA HABILIDAD MUY IMPORTANTE PARA DESARROLLAR. ES LA HABILIDAD QUE TE INTRODUCE A LA INDUSTRIA DE NETWORK MARKETING.



LA GUIA, PAGINA: 32

## PUNTOS A CONSIDERAR:

- NO DAR DETALLES ANTES DE LA REUNIÓN ES UNA INVITACION.
- SIGUE EL MODELO.
- DEBEMOS APRENDER A IDENTIFICAR LA DIFERENCIA ENTRE INVITACIONES A EVENTOS DE NEGOCIOS Y SALUD.
- SE TU MISMO. MUCHAS PERSONAS SE CONVIERTEN EN ALGUIEN MAS CUANDO COMIENZAN A INVITAR.
- EL ENTUSIASMO ES CONTAGIOSO. ESCUCHA ALGO DE MÚSICA QUE TE INSPIRE. SONRÍE CUANDO HABLAS POR TELÉFONO.
- TE ASEGURO QUE TUS EMOCIONES POSITIVAS SE TRADUCIRÁN EN MEJORES RESULTADOS.
- PODEMOS INICIAR LEYENDO RECUERDA QUE LA MADRE DEL APRENDIZAJE ES LA REPETICIÓN.

Aclarar que la habilidad de hacer una buena invitación lo introduce a la industria.

Darle seguridad que las invitaciones van a hacer modeladas hasta que domine el vocabulario.

---

Leer los puntos mas importantes para tener en cuenta a la hora de hacer una llamada.

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



—————> **EJEMPLO**

Enfoca en el paso a paso para una invitacion exitosa.

---

Hola..... (saludo)

Tiene un minuto?

..... l@ estoy llamando porque se que usted es un@ persona muy **TRABAJADOR@** y por eso quiero contarle que conocí un equipo de empresarios que me están enseñando como generar ingresos desde casa, pensé en usted porque estoy segur@ que podría interesarle. Justo aquí estoy con..... que es la persona que me esta enseñando, yo le hable de usted y l@ quiere saludar  
(Pasa a su lider)

LIDER

Hola ..... mucho gusto!! Soy ..... y estoy impactad@ de todo lo que me ha comentado (nombre del nuevo socio) ,me contó q usted es muy (cualidad o profesión) y por eso me encantaría conocerl@ y contarle los detalles de como miles de personas nos estamos beneficiando de esta gran comunidad que tiene mas de 22 años enseñándole a las personas en diferentes partes del mundo como producir ingresos desde casa . el día... a las ... voy a estar en la sala de zoom contando todos los detalles .... te queda bien ?

...PRACTIQUEMOS JUNTOS ...

**PRACTICAN JUNTOS LA LLAMADA COMPARTIDA.**

---



**AGENDA DE LLAMADAS**

AGENDA EL LLAMATON CON EL NUEVO PARA MODELAR, Y DEFINIR LOS DIAS DE LAS REUNIONES .

**(ENVIA EL ARCHIVO DE LA INVITACION PARA PRACTICARLA)**

## PRESENTACION DE LA OPORTUNIDAD

TIENE COMO PROPOSITOS PRINCIPALES:

- 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.
- Promover el producto a través de sociabilizarlo y de dar a conocer testimonios.
- Modelar al anfitrión de la presentación y a las personas que asistan, como se conducen las presentaciones de oportunidades.
- Construir la relación entre el patrocinador, el anfitrión y las personas que asistan como invitados a la reunión.
- Desarrollo de liderazgo.
- Crear confianza y seguridad en los invitados de que no van a estar solos y que van a estar apoyados por SEN un equipo de profesionales en la industria de red de mercadeo, y un sistema que les va a enseñar como construir un negocio altamente productivo.



LA GUIA, PAGINA:  
41

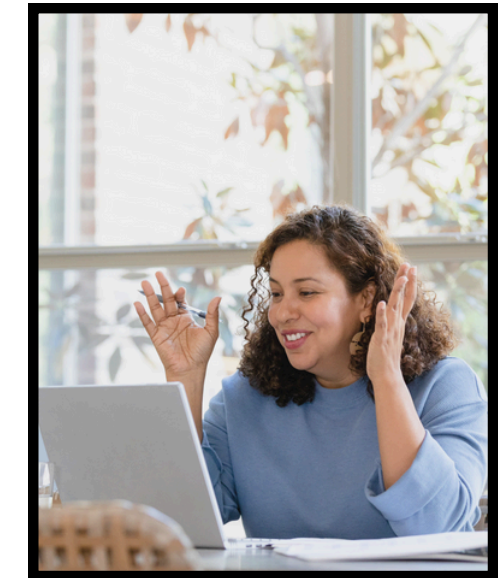
Explicale los puntos para llevar  
acabo una reunión exitosa.

Agenda 2 fechas de reunión a la  
semana o planes Uno a Uno para  
empezar a modelar el `plan.

## EN LA REUNION VIRTUAL TENGA EN CUENTA

- El anfitrión da la bienvenida y solicita tener la Camara abierta
- Crea relación de confianza
- Edifica al ORADOR
- Toma nota y Graba la reunión del MODELAJE
- Durante la reunión, el Anfitrión debe tener la Camara abierta
- Asegura tener buena iluminación e internet

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



-AUSPICIO  
-VOLUMEN  
-RELACIONES



**META:  
PRESENTAME  
UNA PERSONA  
AL DIA**

## SEGUIMIENTO

... si el prospecto no puede decidir al final del plan

### PROVOQUE EL SEGUIMIENTO

CON POSTURA Y AGENDA EN MANO



- link- Mi Tienda
- Link- CIENCIA
- Video 2 min del Producto

- link- Mi Tienda
- link- CIENCIA
- Video REVOLUCION DEL BIENESTAR

- link- CIENCIA
- Video REVOLUCION DEL BIENESTAR
- Video 8 FORMAS DE GENERAR INGRESO
- Historia de éxito

LA GUIA, PAGINA: 43

**TODO** prospecto interesado en el negocio o los productos, sale con una informacion y **TU** sales con una cita.

Que quede claro que después de cada presentación del plan, se manda información según el interés del prospecto.

De las primeras reuniones, el líder se encarga en mandar la información.

---

Al terminar la presentación es muy importante **agendar, una cita de seguimiento.**

## CONSULTE CON EL LIDER



EVALÚA CON TU LÍDER EL NEGOCIO:

- PROYECCIONES DE CRECIMIENTO
- ESTRATEGIAS DE ACCIÓN
- NO INVENTAMOS NADA, CONSULTAMOS LO QUE NO SABEMOS

LA GUIA, PAGINA: 48

Dejar claro que el proceso de crecimiento es una carrera, donde cuenta con el apoyo de todo un equipo

---

## DUPLIQUESE

PLAN DE ACCION SEMANAL Y HABITOS DE NETWORKER:

1. APRENDE
2. ENSEÑA
3. MODELA
4. DUPLICA



**EL ÉXITO ESTA EN LA DUPLICACION DEL SISTEMA**

LA GUIA, PAGINA: 48

Cerrar con la EDIFICACION del SISTEMA EDUCATIVO y la importancia de aprender a enseñar a otros.

# EL TIEMPO SUGERIDO PARA UNA PLANIFICACION EXITOSA

|  |   |        |
|--|---|--------|
| • INTRODUCCION                                 | → | 3 MIN  |
| • EDIFICACION                                  | → | 15 MIN |
| (el cambio economico, 4LIFE, SEN, herramienta) |   |        |
| • EDIFICACION                                  | → | 10 MIN |
| (Guia, 9 pasos, ciclo del momentum)            |   |        |
| • SUEÑOS                                       | → | 15 MIN |
| • METAS  | → | 20 MIN |
| • COMPROMISO                                   | → | 15 MIN |
| • LISTA  | → | 15 MIN |
| • INVITACION                                   | → | 15 MIN |
| • REUNION                                      | → | 3 MIN  |
| • SEGUIMIENTO                                  | → | 2 MIN  |
| • CONSULTA                                     | → | 2 MIN  |
| • DUPLIQUESE                                   | → | 5 MIN  |