

**SOCIAL ECONOMIC NETWORKERS**

**PLANIFICACIÓN Y EJECUCIÓN  
PARA EL ÉXITO**

**TU DIAMANTE**

**EN 90 DIAS**

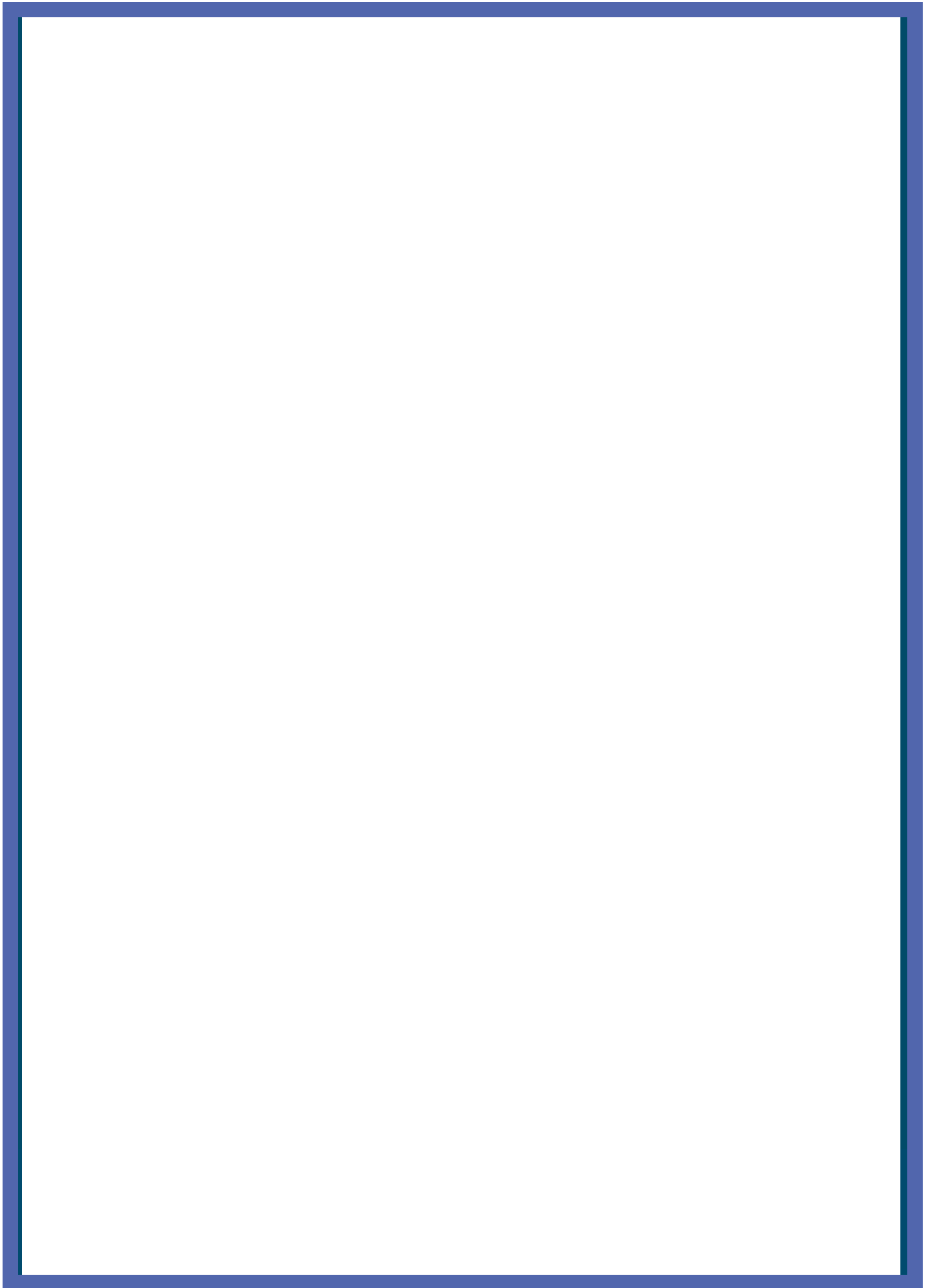


# 1. EL SUEÑO

## DEFINA SUS SUEÑOS

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

LO QUE QUIERO LOGRAR  
HASTA \_\_\_\_\_



# 2. LA META

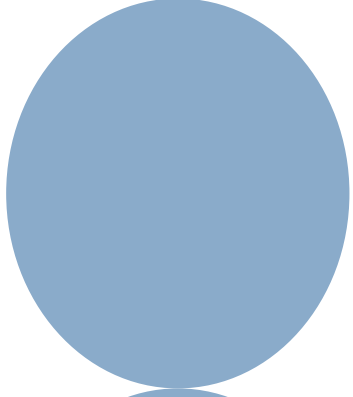
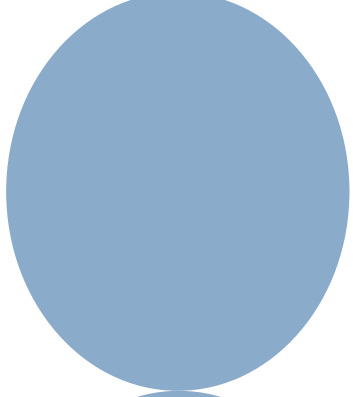
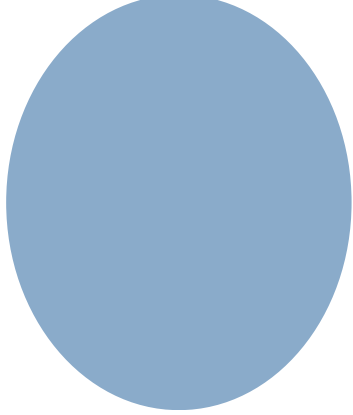
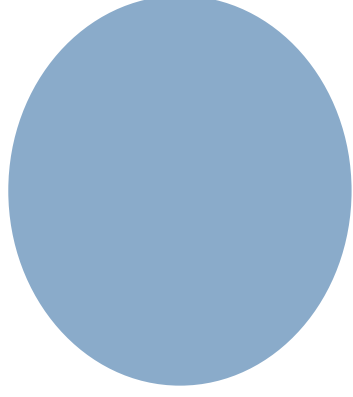
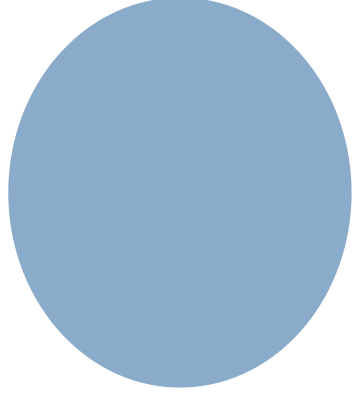
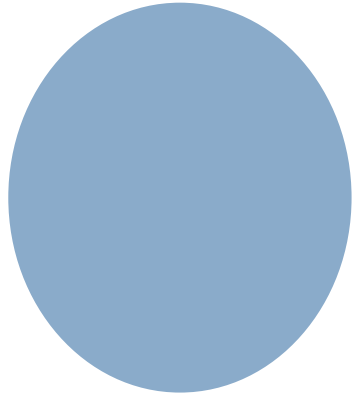
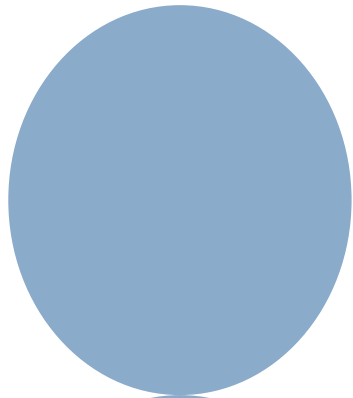
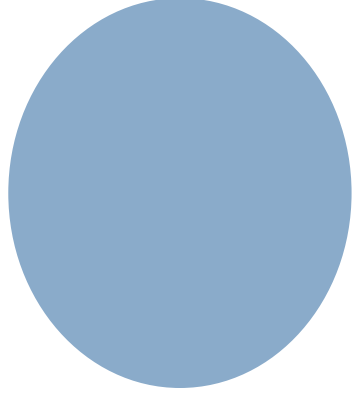
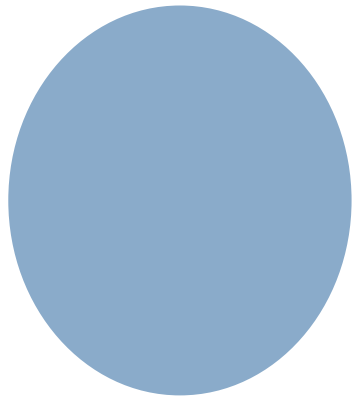
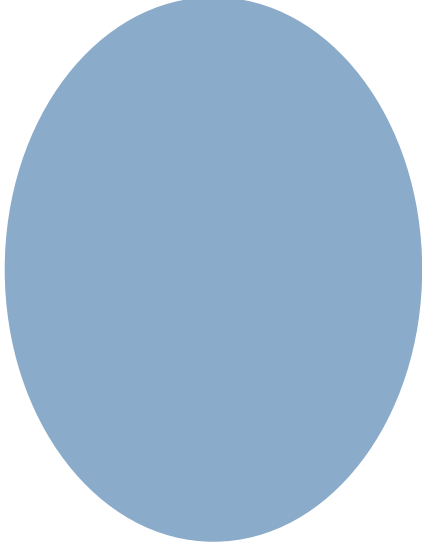
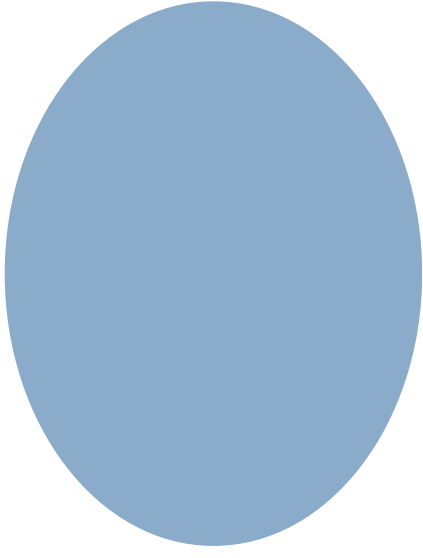
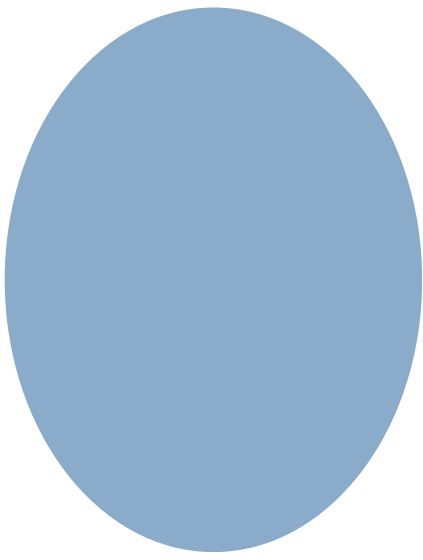
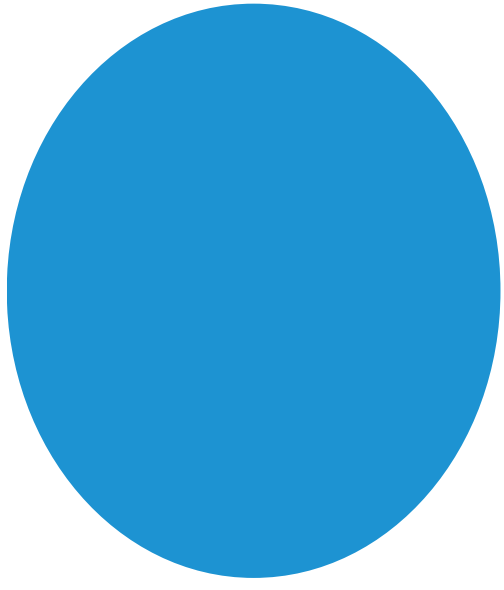
## ESTABLEZCA METAS

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

RANGO DIAMANTE  
FECHA:



# yo y mis 9



PROMEDIO DE GANANCIA: \$1,000,000

# ACCIONES DIARIAS SEMANALES

SEMANA DEL \_\_\_\_\_ AL \_\_\_\_\_

|                         |  |  |  |  |  |  |  |
|-------------------------|--|--|--|--|--|--|--|
| PROSPECTO<br>NUEVO      |  |  |  |  |  |  |  |
| LLAMADAS<br>INVITADOS   |  |  |  |  |  |  |  |
| PLAN DE<br>NEGOCIOS     |  |  |  |  |  |  |  |
| CIERRES                 |  |  |  |  |  |  |  |
| SEGUIMIENTO             |  |  |  |  |  |  |  |
| INSCRITOS<br>NUEVOS     |  |  |  |  |  |  |  |
| PLANIFICACION           |  |  |  |  |  |  |  |
| VENTA DEL DIA           |  |  |  |  |  |  |  |
| ORIENTACION DE<br>SALUD |  |  |  |  |  |  |  |
| REUNION<br>CENTRAL      |  |  |  |  |  |  |  |
| SEN<br>UNIVERSIDAD      |  |  |  |  |  |  |  |
| HORAS DE<br>TRABAJO     |  |  |  |  |  |  |  |
| GUIA                    |  |  |  |  |  |  |  |
| TALLERES Y<br>AUDIOS    |  |  |  |  |  |  |  |
| SEN BUILDER             |  |  |  |  |  |  |  |
| REDES SOCIALES          |  |  |  |  |  |  |  |

# ACCIONES DIARIAS SEMANALES

SEMANA DEL \_\_\_\_\_ AL \_\_\_\_\_

|                         |  |  |  |  |  |  |  |
|-------------------------|--|--|--|--|--|--|--|
| PROSPECTO<br>NUEVO      |  |  |  |  |  |  |  |
| LLAMADAS<br>INVITADOS   |  |  |  |  |  |  |  |
| PLAN DE<br>NEGOCIOS     |  |  |  |  |  |  |  |
| CIERRES                 |  |  |  |  |  |  |  |
| SEGUIMIENTO             |  |  |  |  |  |  |  |
| INSCRITOS<br>NUEVOS     |  |  |  |  |  |  |  |
| PLANIFICACION           |  |  |  |  |  |  |  |
| VENTA DEL DIA           |  |  |  |  |  |  |  |
| ORIENTACION DE<br>SALUD |  |  |  |  |  |  |  |
| REUNION<br>CENTRAL      |  |  |  |  |  |  |  |
| SEN<br>UNIVERSIDAD      |  |  |  |  |  |  |  |
| HORAS DE<br>TRABAJO     |  |  |  |  |  |  |  |
| GUIA                    |  |  |  |  |  |  |  |
| TALLERES Y<br>AUDIOS    |  |  |  |  |  |  |  |
| SEN BUILDER             |  |  |  |  |  |  |  |
| REDES SOCIALES          |  |  |  |  |  |  |  |

# ACCIONES DIARIAS SEMANALES

SEMANA DEL \_\_\_\_\_ AL \_\_\_\_\_

|                         |  |  |  |  |  |  |  |
|-------------------------|--|--|--|--|--|--|--|
| PROSPECTO<br>NUEVO      |  |  |  |  |  |  |  |
| LLAMADAS<br>INVITADOS   |  |  |  |  |  |  |  |
| PLAN DE<br>NEGOCIOS     |  |  |  |  |  |  |  |
| CIERRES                 |  |  |  |  |  |  |  |
| SEGUIMIENTO             |  |  |  |  |  |  |  |
| INSCRITOS<br>NUEVOS     |  |  |  |  |  |  |  |
| PLANIFICACION           |  |  |  |  |  |  |  |
| VENTA DEL DIA           |  |  |  |  |  |  |  |
| ORIENTACION DE<br>SALUD |  |  |  |  |  |  |  |
| REUNION<br>CENTRAL      |  |  |  |  |  |  |  |
| SEN<br>UNIVERSIDAD      |  |  |  |  |  |  |  |
| HORAS DE<br>TRABAJO     |  |  |  |  |  |  |  |
| GUIA                    |  |  |  |  |  |  |  |
| TALLERES Y<br>AUDIOS    |  |  |  |  |  |  |  |
| SEN BUILDER             |  |  |  |  |  |  |  |
| REDES SOCIALES          |  |  |  |  |  |  |  |

# ACCIONES DIARIAS SEMANALES

SEMANA DEL \_\_\_\_\_ AL \_\_\_\_\_

|                         |  |  |  |  |  |  |  |
|-------------------------|--|--|--|--|--|--|--|
| PROSPECTO<br>NUEVO      |  |  |  |  |  |  |  |
| LLAMADAS<br>INVITADOS   |  |  |  |  |  |  |  |
| PLAN DE<br>NEGOCIOS     |  |  |  |  |  |  |  |
| CIERRES                 |  |  |  |  |  |  |  |
| SEGUIMIENTO             |  |  |  |  |  |  |  |
| INSCRITOS<br>NUEVOS     |  |  |  |  |  |  |  |
| PLANIFICACION           |  |  |  |  |  |  |  |
| VENTA DEL DIA           |  |  |  |  |  |  |  |
| ORIENTACION DE<br>SALUD |  |  |  |  |  |  |  |
| REUNION<br>CENTRAL      |  |  |  |  |  |  |  |
| SEN<br>UNIVERSIDAD      |  |  |  |  |  |  |  |
| HORAS DE<br>TRABAJO     |  |  |  |  |  |  |  |
| GUIA                    |  |  |  |  |  |  |  |
| TALLERES Y<br>AUDIOS    |  |  |  |  |  |  |  |
| SEN BUILDER             |  |  |  |  |  |  |  |
| REDES SOCIALES          |  |  |  |  |  |  |  |

# ACCIONES DIARIAS SEMANALES

SEMANA DEL \_\_\_\_\_ AL \_\_\_\_\_

|                         |  |  |  |  |  |  |  |
|-------------------------|--|--|--|--|--|--|--|
| PROSPECTO<br>NUEVO      |  |  |  |  |  |  |  |
| LLAMADAS<br>INVITADOS   |  |  |  |  |  |  |  |
| PLAN DE<br>NEGOCIOS     |  |  |  |  |  |  |  |
| CIERRES                 |  |  |  |  |  |  |  |
| SEGUIMIENTO             |  |  |  |  |  |  |  |
| INSCRITOS<br>NUEVOS     |  |  |  |  |  |  |  |
| PLANIFICACION           |  |  |  |  |  |  |  |
| VENTA DEL DIA           |  |  |  |  |  |  |  |
| ORIENTACION DE<br>SALUD |  |  |  |  |  |  |  |
| REUNION<br>CENTRAL      |  |  |  |  |  |  |  |
| SEN<br>UNIVERSIDAD      |  |  |  |  |  |  |  |
| HORAS DE<br>TRABAJO     |  |  |  |  |  |  |  |
| GUIA                    |  |  |  |  |  |  |  |
| TALLERES Y<br>AUDIOS    |  |  |  |  |  |  |  |
| SEN BUILDER             |  |  |  |  |  |  |  |
| REDES SOCIALES          |  |  |  |  |  |  |  |

# ACCIONES DIARIAS SEMANALES

SEMANA DEL \_\_\_\_\_ AL \_\_\_\_\_

|                         |  |  |  |  |  |  |  |
|-------------------------|--|--|--|--|--|--|--|
| PROSPECTO<br>NUEVO      |  |  |  |  |  |  |  |
| LLAMADAS<br>INVITADOS   |  |  |  |  |  |  |  |
| PLAN DE<br>NEGOCIOS     |  |  |  |  |  |  |  |
| CIERRES                 |  |  |  |  |  |  |  |
| SEGUIMIENTO             |  |  |  |  |  |  |  |
| INSCRITOS<br>NUEVOS     |  |  |  |  |  |  |  |
| PLANIFICACION           |  |  |  |  |  |  |  |
| VENTA DEL DIA           |  |  |  |  |  |  |  |
| ORIENTACION DE<br>SALUD |  |  |  |  |  |  |  |
| REUNION<br>CENTRAL      |  |  |  |  |  |  |  |
| SEN<br>UNIVERSIDAD      |  |  |  |  |  |  |  |
| HORAS DE<br>TRABAJO     |  |  |  |  |  |  |  |
| GUIA                    |  |  |  |  |  |  |  |
| TALLERES Y<br>AUDIOS    |  |  |  |  |  |  |  |
| SEN BUILDER             |  |  |  |  |  |  |  |
| REDES SOCIALES          |  |  |  |  |  |  |  |

# ACCIONES DIARIAS SEMANALES

SEMANA DEL \_\_\_\_\_ AL \_\_\_\_\_

|                         |  |  |  |  |  |  |  |
|-------------------------|--|--|--|--|--|--|--|
| PROSPECTO<br>NUEVO      |  |  |  |  |  |  |  |
| LLAMADAS<br>INVITADOS   |  |  |  |  |  |  |  |
| PLAN DE<br>NEGOCIOS     |  |  |  |  |  |  |  |
| CIERRES                 |  |  |  |  |  |  |  |
| SEGUIMIENTO             |  |  |  |  |  |  |  |
| INSCRITOS<br>NUEVOS     |  |  |  |  |  |  |  |
| PLANIFICACION           |  |  |  |  |  |  |  |
| VENTA DEL DIA           |  |  |  |  |  |  |  |
| ORIENTACION DE<br>SALUD |  |  |  |  |  |  |  |
| REUNION<br>CENTRAL      |  |  |  |  |  |  |  |
| SEN<br>UNIVERSIDAD      |  |  |  |  |  |  |  |
| HORAS DE<br>TRABAJO     |  |  |  |  |  |  |  |
| GUIA                    |  |  |  |  |  |  |  |
| TALLERES Y<br>AUDIOS    |  |  |  |  |  |  |  |
| SEN BUILDER             |  |  |  |  |  |  |  |
| REDES SOCIALES          |  |  |  |  |  |  |  |

# ACCIONES DIARIAS SEMANALES

SEMANA DEL \_\_\_\_\_ AL \_\_\_\_\_

|                         |  |  |  |  |  |  |  |
|-------------------------|--|--|--|--|--|--|--|
| PROSPECTO<br>NUEVO      |  |  |  |  |  |  |  |
| LLAMADAS<br>INVITADOS   |  |  |  |  |  |  |  |
| PLAN DE<br>NEGOCIOS     |  |  |  |  |  |  |  |
| CIERRES                 |  |  |  |  |  |  |  |
| SEGUIMIENTO             |  |  |  |  |  |  |  |
| INSCRITOS<br>NUEVOS     |  |  |  |  |  |  |  |
| PLANIFICACION           |  |  |  |  |  |  |  |
| VENTA DEL DIA           |  |  |  |  |  |  |  |
| ORIENTACION DE<br>SALUD |  |  |  |  |  |  |  |
| REUNION<br>CENTRAL      |  |  |  |  |  |  |  |
| SEN<br>UNIVERSIDAD      |  |  |  |  |  |  |  |
| HORAS DE<br>TRABAJO     |  |  |  |  |  |  |  |
| GUIA                    |  |  |  |  |  |  |  |
| TALLERES Y<br>AUDIOS    |  |  |  |  |  |  |  |
| SEN BUILDER             |  |  |  |  |  |  |  |
| REDES SOCIALES          |  |  |  |  |  |  |  |

# ACCIONES DIARIAS SEMANALES

SEMANA DEL \_\_\_\_\_ AL \_\_\_\_\_

|                         |  |  |  |  |  |  |  |
|-------------------------|--|--|--|--|--|--|--|
| PROSPECTO<br>NUEVO      |  |  |  |  |  |  |  |
| LLAMADAS<br>INVITADOS   |  |  |  |  |  |  |  |
| PLAN DE<br>NEGOCIOS     |  |  |  |  |  |  |  |
| CIERRES                 |  |  |  |  |  |  |  |
| SEGUIMIENTO             |  |  |  |  |  |  |  |
| INSCRITOS<br>NUEVOS     |  |  |  |  |  |  |  |
| PLANIFICACION           |  |  |  |  |  |  |  |
| VENTA DEL DIA           |  |  |  |  |  |  |  |
| ORIENTACION DE<br>SALUD |  |  |  |  |  |  |  |
| REUNION<br>CENTRAL      |  |  |  |  |  |  |  |
| SEN<br>UNIVERSIDAD      |  |  |  |  |  |  |  |
| HORAS DE<br>TRABAJO     |  |  |  |  |  |  |  |
| GUIA                    |  |  |  |  |  |  |  |
| TALLERES Y<br>AUDIOS    |  |  |  |  |  |  |  |
| SEN BUILDER             |  |  |  |  |  |  |  |
| REDES SOCIALES          |  |  |  |  |  |  |  |

# ACCIONES DIARIAS SEMANALES

SEMANA DEL \_\_\_\_\_ AL \_\_\_\_\_

|                         |  |  |  |  |  |  |  |
|-------------------------|--|--|--|--|--|--|--|
| PROSPECTO<br>NUEVO      |  |  |  |  |  |  |  |
| LLAMADAS<br>INVITADOS   |  |  |  |  |  |  |  |
| PLAN DE<br>NEGOCIOS     |  |  |  |  |  |  |  |
| CIERRES                 |  |  |  |  |  |  |  |
| SEGUIMIENTO             |  |  |  |  |  |  |  |
| INSCRITOS<br>NUEVOS     |  |  |  |  |  |  |  |
| PLANIFICACION           |  |  |  |  |  |  |  |
| VENTA DEL DIA           |  |  |  |  |  |  |  |
| ORIENTACION DE<br>SALUD |  |  |  |  |  |  |  |
| REUNION<br>CENTRAL      |  |  |  |  |  |  |  |
| SEN<br>UNIVERSIDAD      |  |  |  |  |  |  |  |
| HORAS DE<br>TRABAJO     |  |  |  |  |  |  |  |
| GUIA                    |  |  |  |  |  |  |  |
| TALLERES Y<br>AUDIOS    |  |  |  |  |  |  |  |
| SEN BUILDER             |  |  |  |  |  |  |  |
| REDES SOCIALES          |  |  |  |  |  |  |  |

# ACCIONES DIARIAS SEMANALES

SEMANA DEL \_\_\_\_\_ AL \_\_\_\_\_

|                         |  |  |  |  |  |  |  |
|-------------------------|--|--|--|--|--|--|--|
| PROSPECTO<br>NUEVO      |  |  |  |  |  |  |  |
| LLAMADAS<br>INVITADOS   |  |  |  |  |  |  |  |
| PLAN DE<br>NEGOCIOS     |  |  |  |  |  |  |  |
| CIERRES                 |  |  |  |  |  |  |  |
| SEGUIMIENTO             |  |  |  |  |  |  |  |
| INSCRITOS<br>NUEVOS     |  |  |  |  |  |  |  |
| PLANIFICACION           |  |  |  |  |  |  |  |
| VENTA DEL DIA           |  |  |  |  |  |  |  |
| ORIENTACION DE<br>SALUD |  |  |  |  |  |  |  |
| REUNION<br>CENTRAL      |  |  |  |  |  |  |  |
| SEN<br>UNIVERSIDAD      |  |  |  |  |  |  |  |
| HORAS DE<br>TRABAJO     |  |  |  |  |  |  |  |
| GUIA                    |  |  |  |  |  |  |  |
| TALLERES Y<br>AUDIOS    |  |  |  |  |  |  |  |
| SEN BUILDER             |  |  |  |  |  |  |  |
| REDES SOCIALES          |  |  |  |  |  |  |  |

# 3. COMPROMISO

## DEFINE SUS COMPROMISOS

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

**TUS SUEÑOS  
TU FAMILIA  
EL EQUIPO  
LA ORGANIZACION**

SEN UNIVERSIDAD

AUDIO SEMANAL (SPOTIFY)

# NETWORK MARKETING BÁSICO 01

---

**INTRODUCCIÓN**

**LAS REDES DE MERCADEO**

**LA NATURALEZA DEL NEGOCIO**

**LOS CAMBIOS DE PARADIGMA**

**LOS FUNDAMENTOS DEL SISTEMA**

**DEFINA SUS SUEÑOS**

**LAS METAS**

**LOS COMPROMISOS**

**EL CICLO DEL MOMENTUM (INTRODUCCIÓN)**

**ADAPTACIÓN VIRTUAL DEL CICLO DEL MOMENTUM**

**PRESENTE EL PLAN DEL NEGOCIO**

**EXPLICACIÓN DEL MODELO DEL PLAN**

**UN CIERRE EFECTIVO Y COMO CUBRIR LAS  
OBJECIONES**

**EL SEGUIMIENTO**

**DUPLICARSE**

**PLANIFICACIÓN EMPRESARIAL**

# NETWORK MARKETING BÁSICO 02

---

**CUSTODIO DE NUESTRO EQUIPO Y SISTEMA.**

**LA DUPLICACIÓN DE NETWORKERS**

**LOS 9 PASOS PARA LA DUPLICACIÓN**

**LOS PRIMEROS 90 DIAS**

**LA EDIFICACIÓN**

**LA HABILIDAD DE MOVER GENTE**

**LAS CUATRO DISCIPLINAS DEL ENFOQUE Y LA EJECUCIÓN DE UN NETWORKER. PARTE 1**

**LAS CUATRO DISCIPLINAS DEL ENFOQUE Y LA EJECUCIÓN DE UN NETWORKER. PARTE 2**

**LAS CUATRO DISCIPLINAS DEL ENFOQUE Y LA EJECUCIÓN DE UN NETWORKER. PARTE 3**

**PRIMERA DISCIPLINA: LA INVITACIÓN EFECTIVA**

**SEGUNDA DISCIPLINA: PRESENTA LA OPORTUNIDAD**

**TERCERA DISCIPLINA: CIERRE EFECTIVO Y MANEJO DE OBJECIONES**

**CUARTA DISCIPLINA: PATROCINAR E INICIAR AL NUEVO**

**ACCIONES DIARIAS DE UN NETWORKER**

**LA LOGÍSTICA ORGANIZACIONAL**

**IMPEDIMENTOS COMUNES**

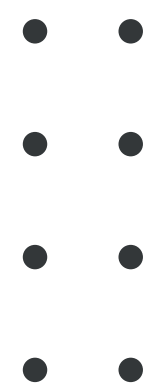
**ESPIRITU EMOCIONAL DEL NEGOCIO**



**FELICITACIONES**

**SEN**

**UNIVERSIDAD**



Este logro es solo el comienzo de un camino lleno de éxitos y oportunidades. ¡Que sigas avanzando con la misma dedicación y pasión!"

**FECHA** \_\_\_\_\_

# EL USO DE LA AGENDA DE UN NETWORKER

| Sunday | Monday | Tuesday | Wednesday | Thursday | Friday | Saturday |
|--------|--------|---------|-----------|----------|--------|----------|
|        |        |         |           |          |        | 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     |        |         |           |          |        |          |

todos los dias :

**Hoy va a ser un gran día**

## AGENDA PERSONAL

- CITA MEDICA
- REUNION FAMILIAR
- IR A LA PELUQUERIA
- IR AL MERCADO
- SALIR CON AMIGOS

## HABITOS

- **LEER**
- **ESCUCHAR AUDIO**
- **PROSPECTAR**
- **REDES SOCIALES EFECTIVAS**

## AGENDA EMPRESARIAL

- UNO A UNO
- REUNION EMPRESARIAL
- CIERRES Y SEGUIMIENTOS
- PLANIFICACION EMPRESARIAL
- LLAMADAS

## RECUERDA

**El éxito es la suma de pequeños esfuerzos que se repiten cada día**

## 4. LISTA DE PROSPECTOS

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

### **NO LIMITA EL ALCANCE DE SU RED**

## **PUNTOS A CONSIDERAR**

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

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









## **REFERIDOS ¿Como obtenerlos?**

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

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

La clave para conseguir referidos es desarrollar una buena relación con todo prospecto.

Si usted mantiene una buena relación, sin presiones, ellos le proveerán a usted los nombres de otros .

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



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





# 5. LA INVITACIÓN

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

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

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

## **La forma profesional de abordar a la gente**

**LA OPORTUNIDAD SE CONVIERTE EN SU PRODUCTO, QUE DEBE SER BIEN EMPACADA. Le enseñamos a vender primero la cita, segundo el negocio. Al momento de invitar no se debe dar demasiada información, porque el prospecto puede tomar una decisión basada en información incompleta.**

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

# MODELO DE INVITACION

A large, empty rectangular box with a thick blue border, intended for the main content of the invitation.A second large, empty rectangular box with a thick blue border, identical in size and style to the first one.A third large, empty rectangular box with a thick blue border, identical in size and style to the previous two.

# 6. PRESENTACIÓN DE LA OPORTUNIDAD

## **LOS PROPOSITOS PRINCIPALES:**

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

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

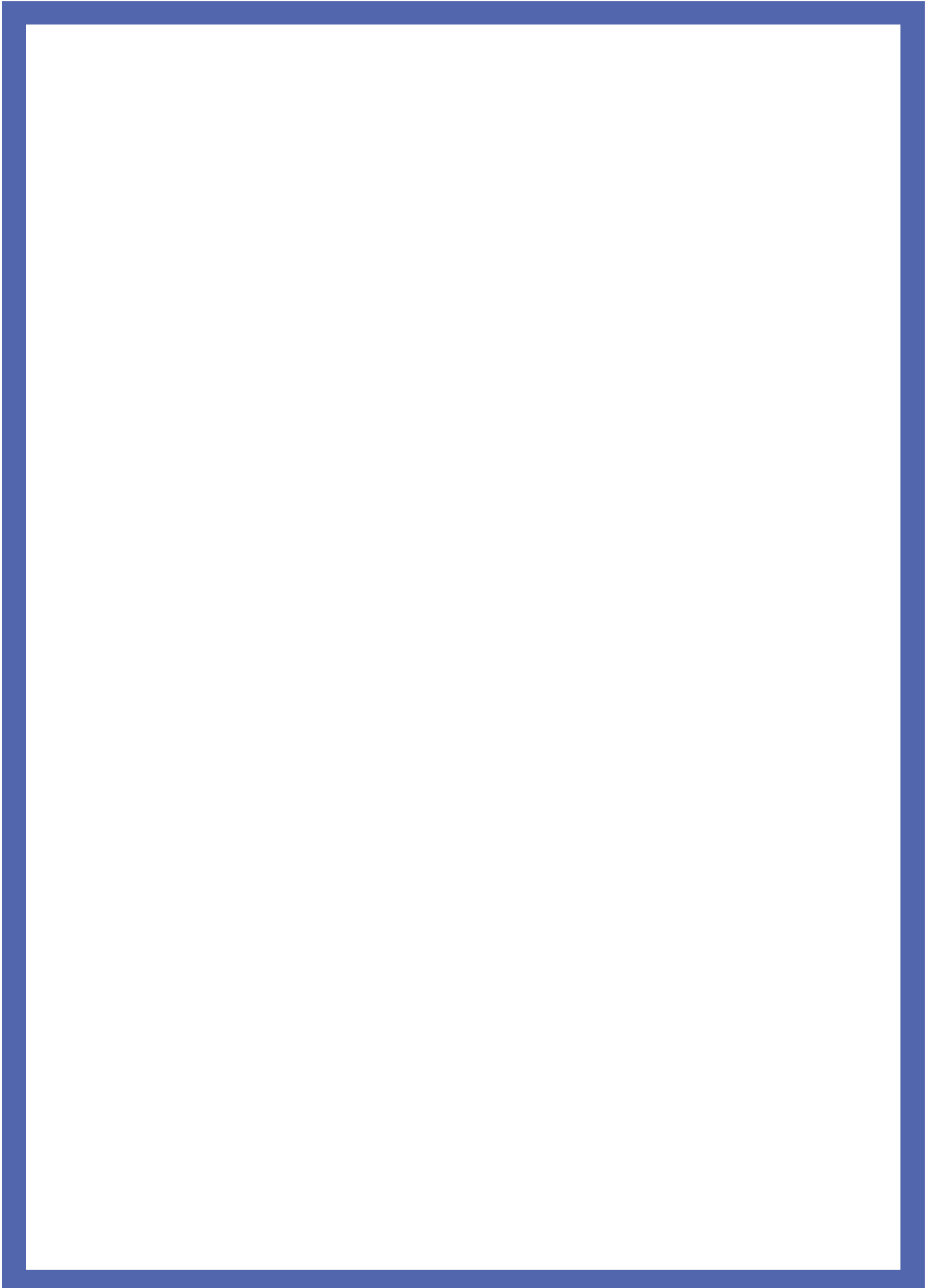
# TU HISTORIA

TU HISTORIA

# ESCRIBE EL PLAN TENIENDO CUENTA LO SIGUIENTE

- EDIFICAR EL EQUIPO SEN
- PREGUNTAS DE CONCIENCIA
- EL CAMBIO ECONOMICO
- EDIFICAR LA INDUSTRIA
- BENEFICIOS DEL MODELO EMPRESARIAL
- EDIFICAR 4LIFE Y LA CIENCIA
- PLAN DE COMPENSACION (CONTRUIR PATRIMONIO Y INGRESO ADICIONAL)
- APOYO DEL SISTEMA EDUCATIVO
- DAR LA BIENVENIDA

# MI PLAN

A large, empty rectangular box with a thick blue border, occupying most of the page below the title. It is intended for a plan or drawing.

# MI PLAN

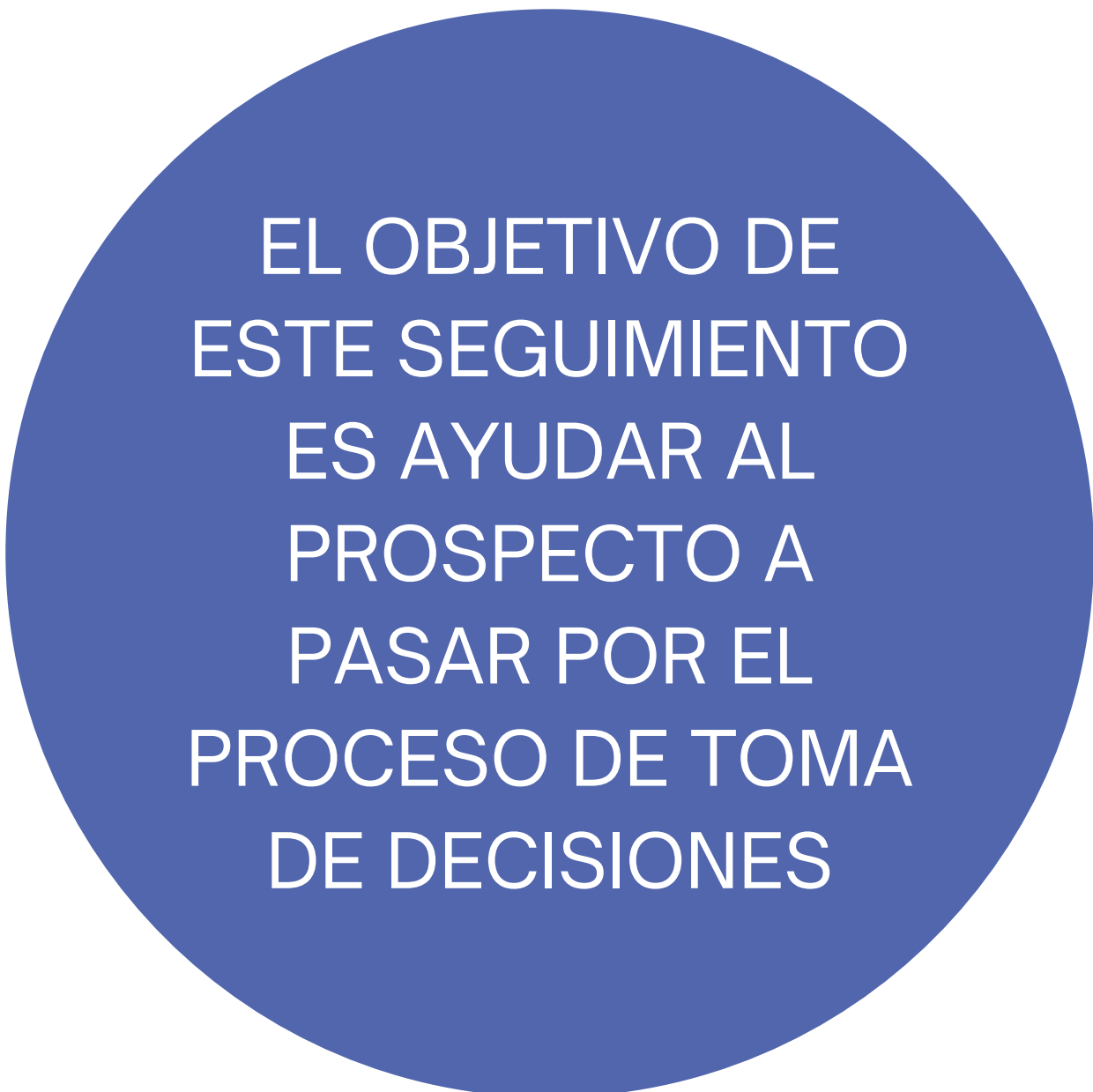
A large, empty rectangular box with a thick blue border, occupying most of the page below the title. It is intended for a plan or drawing.

# MI PLAN

A large, empty rectangular box with a thick blue border, occupying most of the page below the title. It is intended for a plan or drawing.

# 7. SEGUIMIENTO

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



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





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

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

**PROGRAMA LA PLANIFICACION  
ADECUADA**

**INFORMACION enviada DE:**

- **LA INDUSTRIA**
- **MI TIENDA**
- **LA CIENCIA**
- **UNA HISTORIA**

# ES HORA DE TOMAR EL CONTROL DE TU VIDA

CON NUESTRO EQUIPO TENDRÁ:

1. **HERRAMIENTAS PROFESIONALES** EN LA NUEVA ECONOMÍA.
2. **PLATAFORMA ABIERTA** EN 70 PAÍSES PARA GARANTIZAR TU EXPANSION.
3. **CIENCIA PATENTADA** DE ALTO IMPACTO EN LA INDUSTRIA DEL BIENESTAR.
4. **UNIVERSIDAD VIRTUAL** TOTALMENTE GRATUITA.
5. **EQUIPO** A NIVEL NACIONAL E INTERNACIONAL QUE TE VA A LLEVAR DE LA MANO HASTA LOGRAR TUS METAS.

**BIENVENID@ AL CAMBIO**



 Programa de  
**Inicio Acelerado**

 **Bono Rápido**

 **Bono Constructor**<sup>™</sup>  
Inscribe. Duplica. Retiene.



 **MiTienda**



# 8. CONSULTE CON SU PATROCINADOR

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

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

ES NECESARIO PREPARAR MENSUALMENTE UN DIAGRAMA QUE INCLUYE LO SIGUIENTE:

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

# 9. DUPLIQUESE

## ENSEÑE LOS 9 PASOS

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

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

**PATROCINE DE 15 A 20  
PERSONAS LO MAS RAPIDO  
POSIBLE**

**1.**

**2.**

**3.**

**4.**

**5.**

**6.**

**7.**

**8.**

**9.**

**10.**

**PATROCINE DE 15 A 20  
PERSONAS LO MAS RAPIDO  
POSIBLE**

**11.**

**12.**

**13.**

**14.**

**15.**

**16.**

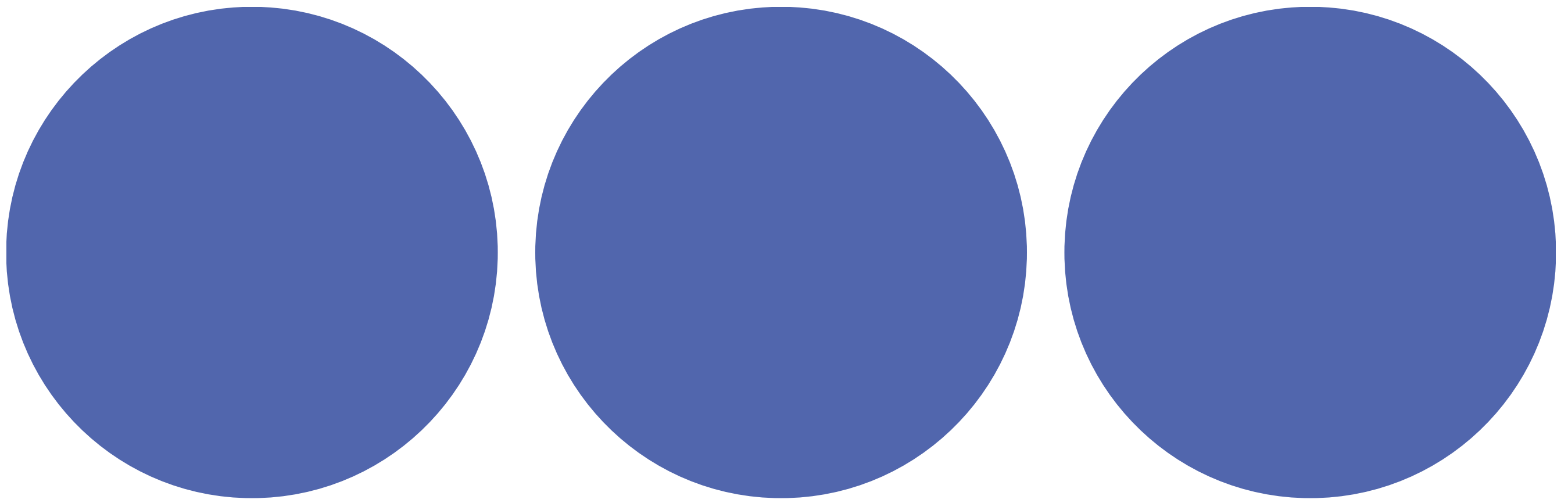
**17.**

**18.**

**19.**

**20.**

# IDENTIFICA 3 LIDRES

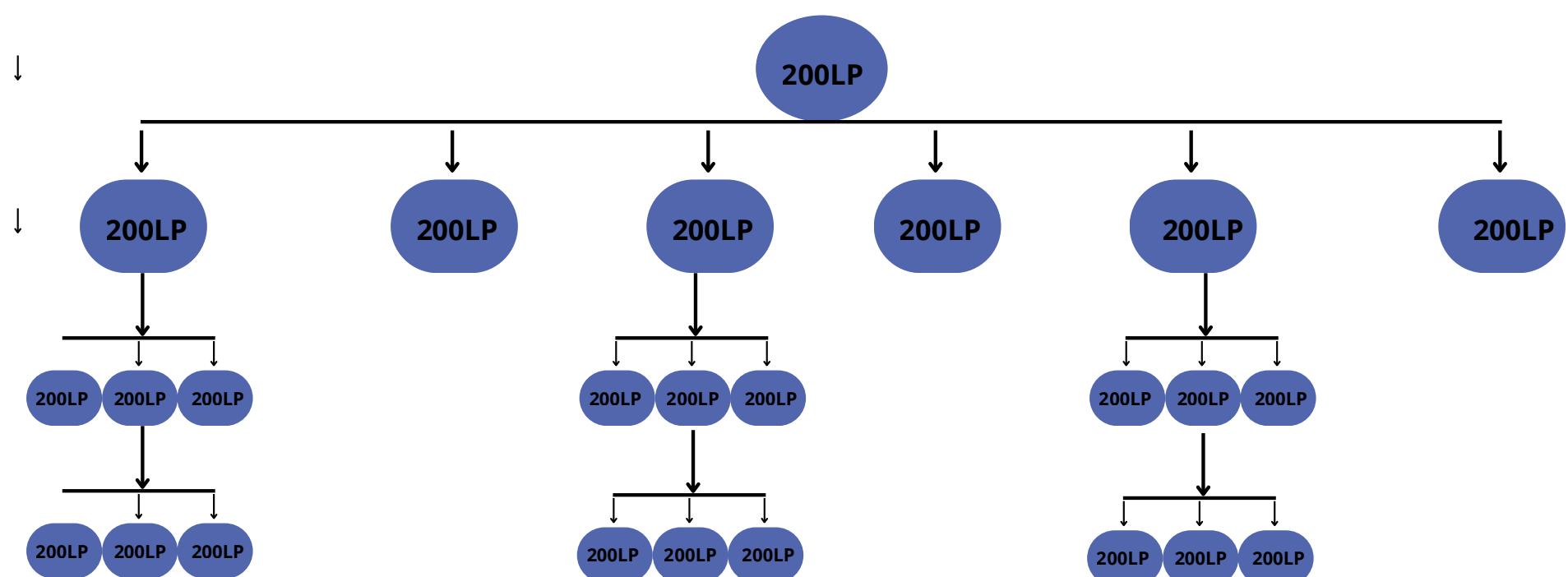


## ¿COMO LLEGAR A DIAMANTE ELITE EN 3 MESES?

### MULTIPLICACION ORGANIZACIONAL

Cuando convertimos en cultura el poder auspiciar TRES nuevas personas o mas a la red mes tras mes y su organización lo DUPLICA, esto provocara crecimiento exponencial en todos los niveles de su organización creando la multiplicación organizacional.

#### LA ESTRATEGIA - YO Y MIS 3



ES SUMAMENTE IMPORTANTE QUE EN EL PROCESO DE USTED LLEGAR A DIAMANTE ELITE APRENDA LOS FUNDAMENTOS PARA QUE ASI ESTE EN CAPACIDAD DE PODER IDENTIFICAR 4 LIDERES, ENSEÑARLES Y MODELARLES LOS FUNDAMENTOS PARA QUE LLEGUEN A DIAMANTE ELITE CALIFICADOS DUPLICABLES.

# LA EDIFICACIÓN

LOS SIGUIENTES PUNTOS DEBEN SER EDIFICADOS CONSTANTEMENTE:

- El equipo de Social Economic Networkers.
- La Guia.
- La linea de Auspicio.
- La compañía 4LIFE

## LA EDIFICACIÓN PROVEERA:

- Un ambiente positivo.
- Una oportunidad para alimentar el desarrollo del liderazgo.
- Un sentido de seguridad que estimulara a la acción a los miembros de su organización.
- Dominio para hablar en publico.
- Un medio para evaluar la lealtad hacia los valores esenciales.
- Un medio de transmitir poder.
- Confianza, porque sin edificación la red no puede crecer.
- Un proceso continuo.
- Distinción de las características humanas.
- La clave para determinar el nivel de compromiso y lealtad de sus distribuidores hacia el equipo.

**EDIFICAR EL  
PROXIMO EVENTO**

# LA HABILIDAD DE *MOVER* GENTE

## BENEFICIOS DE MOVER GENTE A LOS EVENTOS DEL SISTEMA

- Compartir y Transferir la Visión
- Aumenta la Retención en el Negocio
- Escuchar Historias de Éxito y Transformación que nos Inspiran
- Reconocer y Celebrar el Éxito de los nuevos rangos y posiciones
- Conectar a las personas al Sistema Educativo y a Nuestra Filosofía de hacer negocios en SEN
- Capacitarnos en los Fundamentos del Sistema
- Alinear los miembros del equipo al Plan de Acción y Estrategia acordada
- Crear un sentido de Unidad y Pertenencia al Equipo
- Facilita al líder identificar con quién va a trabajar

**Solamente tú sabes cómo ha sido de difícil llegar hasta aquí.**

**Cada paso, cada sacrificio, cada momento de duda y miedo son parte de una lucha interna que pocos pueden entender.**

**Has enfrentado desafíos que parecían insuperables y has tenido que levantarte más veces de las que puedes contar. Las noches en vela, los días llenos de esfuerzo y las lágrimas que has derramado en silencio son testimonio de tu fortaleza y determinación.**

**Aunque a veces la carga ha parecido insoportable, has seguido adelante, impulsado por la convicción de que cada lucha vale la pena. No dejes que los momentos difíciles definan tu camino. Recuerda siempre que la adversidad no es el final, sino un capítulo más en tu historia de superación. Sigue adelante, porque solo tú sabes lo lejos que has llegado y lo lejos que puedes llegar.**

**Tu esfuerzo y dedicación serán recompensados.**

**AFAF HASSAN**



**FELICITACIONES**