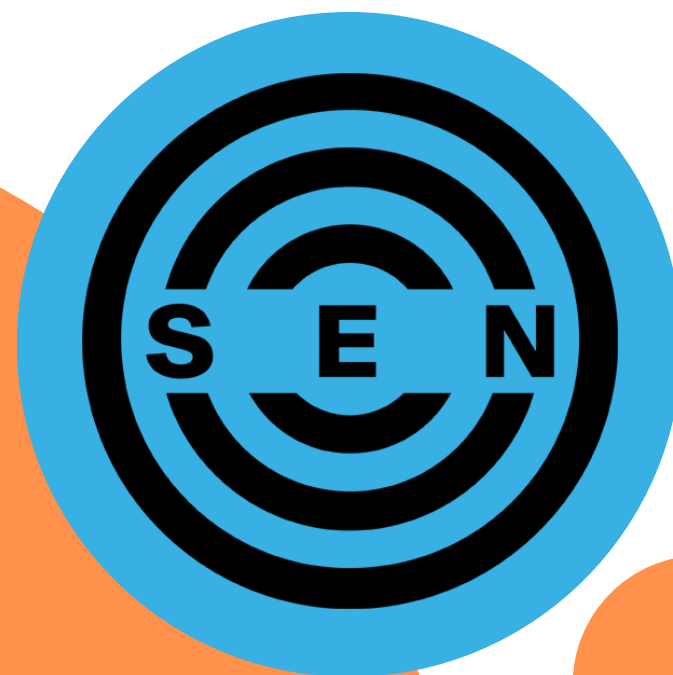


LA GUÍA

PASAPORTE A LA INDEPENDENCIA
DR. HERMINIO NEVAREZ





FASE 3

Conceptos

Avanzados

EL CICLO MENTAL DE EXITO

El ciclo mental 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.

Esta profunda fe interior nos llena de energía y de entusiasmo. El entusiasmo que se genera en nuestro interior se manifiesta en cada expresión del rostro y tono de voz.

Este estado mental positivo que se crea cuando estamos entusiasmados nos inspira y nos estimula a ponernos en ACCION.

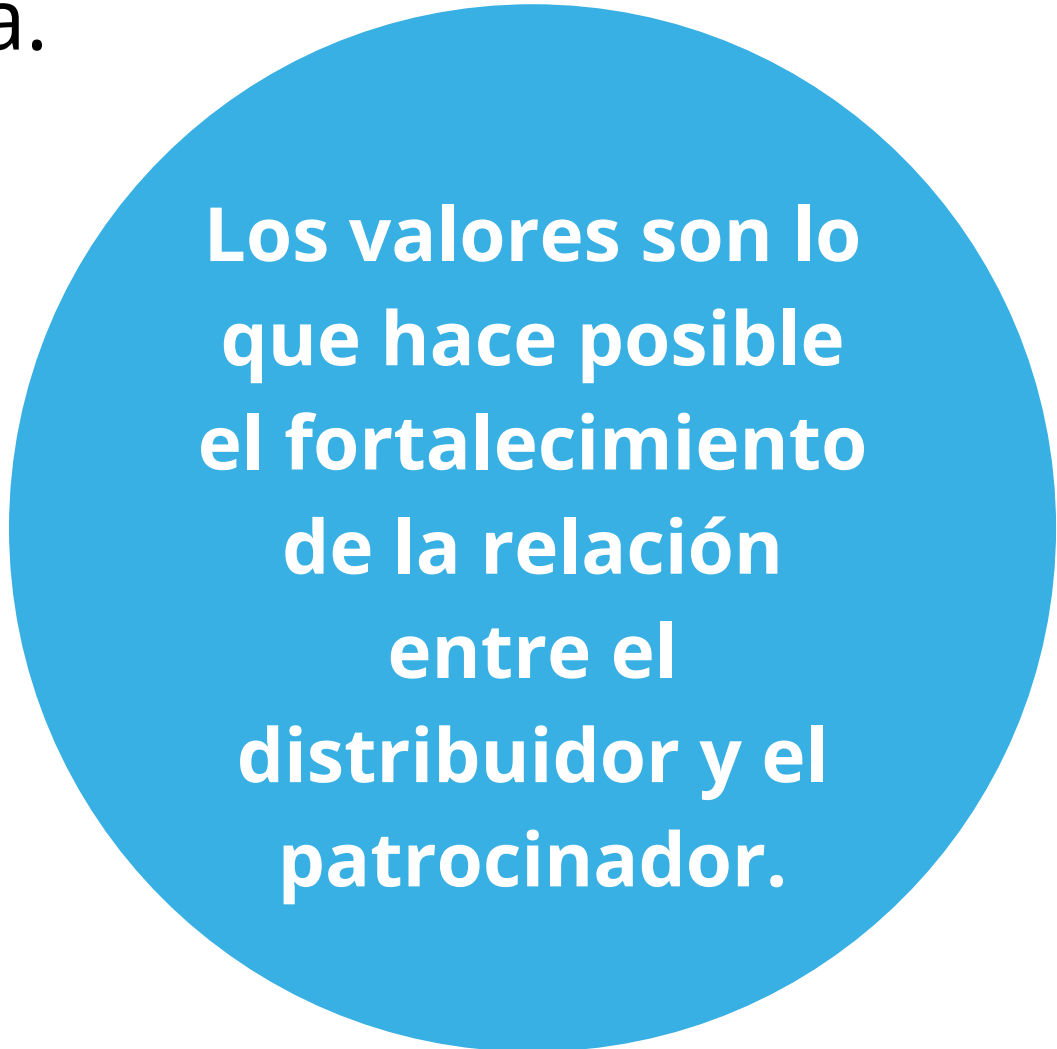


LOS VALORES ESENCIALES

El sistema educativo de SEN esta respaldado por un poderoso conjunto de creencias que se llaman LOS VALORES ESENCIALES, que son un aspecto vital de las relaciones interpersonales.

Se basan en los principios de tratar a los demás tal como uno quiere ser tratado. El sistema fue estructurado para que la introducción del prospecto a la oportunidad sea un proceso educativo y no un argumento de venta.

1. VALOR DEL INDIVIDUO
2. IGUALDAD
3. LIBERTAD
4. AMOR
5. GRATITUD
6. INTEGRIDAD
7. LEALTAD



Los valores son lo que hace posible el fortalecimiento de la relación entre el distribuidor y el patrocinador.

- **VALOR DEL INDIVIDUO**

Tus acciones deben subrayar la importancia de cada persona para el éxito del equipo. La GUIA esta basada en que el individuo como ser humano tiene un valor intrínseco. Es aquí donde SEN hace la diferencia, porque valoramos a las personas no por lo que tienen, sino por lo que son como personas.

- **IGUALDAD**

Nuestra oportunidad es para todos. Es importante comprender que cada miembro de la organización esta al mismo nivel. Todos son empresarios independientes y no empleados.

- **LIBERTAD**

Cada miembro del equipo esta en la libertad de actuar o no actuar. Usted los puede ayudar, los puede asesorar, pero no puede obligarlos. Dentro de la red, el principio que mas promovemos es el de la libertad.

La libertad que promovemos tiene que ser luchada, tiene que ser ganada con su esfuerzo y sus méritos personales. Es la libertad de vivir la vida de sus sueños y de poder contribuir en cambiar la vida de otras personas.

Es la libertad de poder explotar al máximo el potencial.

ESTE TIPO DE LIBERTAD SE PUEDE ALCANZAR A TRAVES DE SER PROFESIONAL EN LA INDUSTRIA DE LAS REDES DE MERCADEO.

- **AMOR**

Podemos actuar en beneficio de otros seres humanos. Los lazos de amistad trascienden los vínculos comerciales. Desarrolle relaciones duraderas con las personas que forman parte de su red.

- **GRATITUD**

Esto es un sentido de gratitud a tu creador y a la persona que le presento esta oportunidad, porque su sueño puede convertirse en realidad.

- **INTEGRIDAD**

Es la habilidad de ser el mismo en público y en privado.

Una persona íntegra es aquella que hace lo que dice aun cuando están a solas. El líder que tiene una visión clara, coherente y cuya vida se ajusta a un conjunto de valores que inspira a los demás, posee una fuente de poder para influenciar los demás.

- **LEALTAD**

Establece un compromiso en la red que es de por vida.

NOSOTROS SOMOS LOS VALORES

4 NECESIDADES BASICAS DEL SER HUMANO

1. **MENTAL:** aprender y crear.
2. **SOCIAL:** amar y ser amado.
3. **FISICA:** salud, albergue, comida y dinero.
4. **ESPIRITUAL:** dejar un legado.



La tarea de dejar un legado hay que desarrollarla porque la tendencia de los distribuidores es caer en la parte física, que es el plan de compensación y los productos. Debe dar énfasis a los sentimientos, no se desvíe en argumentos lógicos y técnicos.

La decisión del prospecto es emocional, no lógica y mientras mas se complique mas difícil será la decisión para el.

El hablar en exceso de productos y del plan de compensación impide la relación e 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. Las personas aprenden el plan de compensación y los productos en el proceso. En vez de dar cifras y números, hable del poder del plan de compensación y del Sistema Educativo para poder hacer realidad sus sueños. En otras palabras, hable 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?

- Toda persona que se asocie a su red, haga su compromiso personal profundo.
- Toma si propia decisión acerca de este negocio y preserve en ella.

¿Cual era el problema con su sencilla estrategia para el exito?

La mejor manera de patrocinar gente en su red es crear en ellos el deseo de CONSTRUIRLA. Las relaciones solidas 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 piense que debe construir o sabe que debería construir. ELLOS TIENEN QUE QUERER.

¿Como logra usted que la gente quiera construir la red?

El enfoque sobre el sentimiento de la gente es la clave de las relaciones solidas. Puedes construir estas relaciones con visión, pasión y valores esenciales.

SIETE ELEMENTOS ESENCIALES:

1. Valor del individuo
2. Igualdad
3. Libertad
4. Amor
5. Gratitud
6. Integridad
7. Lealtad

La confianza y el deseo de construir la red van de la mano. Las personas hacen parte de tu organización porque eres digno de confianza.

Piensa en algo mayor que ti mismo, algo mas grande y mas importante que el aqui y el presente. Esto se llama vision, se llama dejar un legado. Sentir que lo que hicimos valio el esfuerzo.

- 1. Establezca una relacion con cada uno de sus prospectos.**
- 2. Provea un sentido de seguridad, confianza y credibilidad.**
- 3. Asegurese de fomentar la autoestima y una confianza en ellos mismos.**
- 4. Ayudelos a comprender la naturaleza del negocio mediante el trabajo en equipo, el liderazgo y la edificacion estratificada.**
- 5. Provea a sus prospectos una vision para que desarrolle su pasion.**
- 6. Descubre sus sueños. Y luego construye el puente entre ellos y sus sueños.**

LA RELACIÓN

LA IMPORTANCIA DE LAS RELACIONES PERSONALES PARA FORMAR UNA EMPRESA ESTABLE Y SEGURA

1. La relación personal contribuye a su decisión de asociarse a su red.
2. Aceptan orientación e instrucción.
3. Fortalece la comunicación comercial.

¿COMO CONSTRUIR RELACIONES PERSONALES SOLIDAS?

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

RECONOCIMIENTO

El reconocimiento es una de las maneras más efectivas para promover relaciones positivas en su red y mantener a todos enfocados en los sueños. No olvide dar reconocimiento en público a los miembros de su organización durante una reunión o actividad cada vez que logran una de sus metas. Esto fortalece al líder reconocido.

RELACIONES Y LIDERAZGO

Cuando somos adultos, nos olvidamos de las lecciones de los juegos de niños. Pasamos al mundo de los negocios y hablamos del liderazgo como si fuera algo misterioso y desconocido. Creemos que los líderes así nacen y no que se pueden desarrollar. Pensamos que el liderazgo es un arte y que para ser un buen líder, uno tiene que tener cierto talento.

Los líderes ejercen dominio sobre los demás, tienen influencia para que otros los sigan.

El líder pone el paso, inventa cosas que todos pueden hacer y sobre todo enseña a disfrutar el proceso.

TODOS SOMOS AMIGOS

Aprenda a valorar la relación personal que usted tiene con cada uno de sus distribuidores. Es importante que los distribuidores sientan que el líder es alguien en quien se puede confiar, alguien que se preocupa por ellos. En nuestro negocio, como líder usted debe dar el máximo. Cuando trate a sus distribuidores como amigos, ellos aprenderán a tratarse bien entre si. Casi todo grupo adopta la personalidad del líder. Si usted enfatiza que las amistades fortalecen la red, esas amistades serán importantes para todo el equipo y con eso usted tendrá una red estable.

TODOS QUEREMOS LO MISMO

La comercialización en redes de mercadeo es un negocio que requiere solamente una red de duplicación para producir el resultado deseado: EL EXITO.

El reto del líder es que tiene que mantener el enfoque de la red en el acto básico de la duplicación. Un buen líder no obliga a los demás a que se sometan y lo sigan solamente por el enorme e irresistible de su personalidad y poder de persuasión.

Un líder efectivo ejerce su influencia al dar lo mejor de si a sus distribuidores y transmite confianza .

TODOS COMPARTIMOS LAS MISMAS METAS

Cuando un distribuidor percibe que usted esta enfocado en que el alcance sus metas, significa que estas empezando a construir una relación de confianza. Un buen líder tiene acciones fáciles de imitar y por eso es mas seguro que lo siguen.

Usted construye un negocio exitoso cuando determina sus objetivos claramente. Haga de su empresa un ejemplo de practica exitosa, de hacer las cosas como se deben hacer. Y mas que nada, DIVIERTASE.

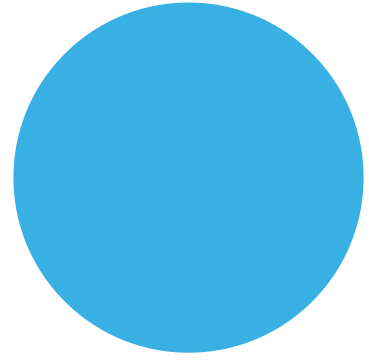
Sus distribuidores se tienen que sentir bien al seguirlo a usted.

¡A TODOS LES TOCA, A TODOS LE LLEGARA SU TURNO!

A medida que su red crece también aumenta su necesidad de tener mas lideres.. Tenga en cuenta que los seguidores observen al líder en acción.

A TODOS LES TOCA EL TURNO DE SER LIDERES.

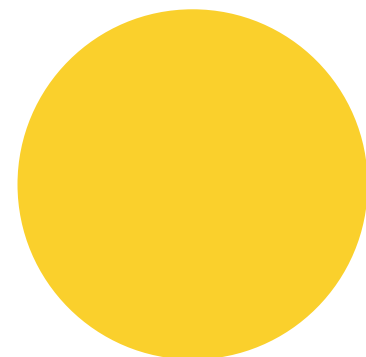
Para que tus lideres practican la duplicación, usted debe dedicar parte de su tiempo a modelar y edificar a otros lideres.



LA EDIFICACIÓN

LOS SIGUIENTES PUNTOS DEBEN SER EDIFICADOS CONSTANTEMENTE:

- El equipo de Social Economic Networkers.
- La Guía.
- La línea 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.

CONCEPTOS AVANZADOS DE LA EDIFICACIÓN

La credibilidad y la autoridad vienen de las personas que creen en usted. La edificación es un proceso de crear una imagen para los demás.

La edificación es reciproca. Es una manera de crear confianza a través de las relaciones personales.

La seguridad que la edificación inspira, es lo que hace tan importante la edificación.

La edificación permite que su equipo desarrolle una red de relaciones interconectadas que unen a todos.

Cuando las relaciones son solidas y cada miembro del equipo practica la edificación, toda la red pasa a ser un conducto para los valores esenciales, el sistema y los principios comprobados para el éxito.

ES UNA CONDUCTA PARA LA DUPLICACION.

La edificación aumenta el dominio de hablar ante una audiencia. Le da tanto poder a usted como al líder edificado. Por eso hace parte fundamental del plan.

La edificación no necesita una habilidad especial o conocimiento, Requiere un interés genuino en ayudar a otras personas honestamente.

Cuando resaltamos los valores esenciales en la persona que edificamos, vamos a dar énfasis en como esos valores y la relación que tenemos con esa persona ha influenciado en nuestra vida.

Esto produce que la persona que esta escuchando quiera conocer a esa persona para ver si puede obtener esos beneficios.

LA HABILIDAD DE *MOVER* GENTE



¿QUE ES HABILIDAD?

- Es la capacidad para ejecutar con éxito una acción o tarea, y se desarrollan con la práctica y la repetición.
- Mover personas a las actividades del sistema, es la habilidad mas importante como Networkers.
- El crecimiento de tu organización será directamente proporcional a tu capacidad de mover personas.

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

¿COMO CREAR UNA CULTURA DE MOVIMIENTO DE GENTE?

1ER PASO: Entender el CICLO DEL SISTEMA

2DO PASO: EDIFICAR Y PROMOVER

PUNTOS QUE CONSIDERAR EN LA HABILIDAD DE MOVER GENTE

- CAPACITA, MODELA Y DUPLICA
- HAZLO CON LA FUERZA DEL SISTEMA
- LOS LÍDERES EXITOSOS SON EDICACES EN MOVER GENTE Y SON CONSCIENTES DE LOS BENEFICIOS DE HACERLO

Es el proceso de crear una imagen mental para construir y resaltar las cualidades positivas de alguien o de algo

Es impulsar, estimular y provocar la realización de algo. Es producir una situación de urgencia, agitación o movimiento

PROMOVER Y EDIFICAR REQUIERE...

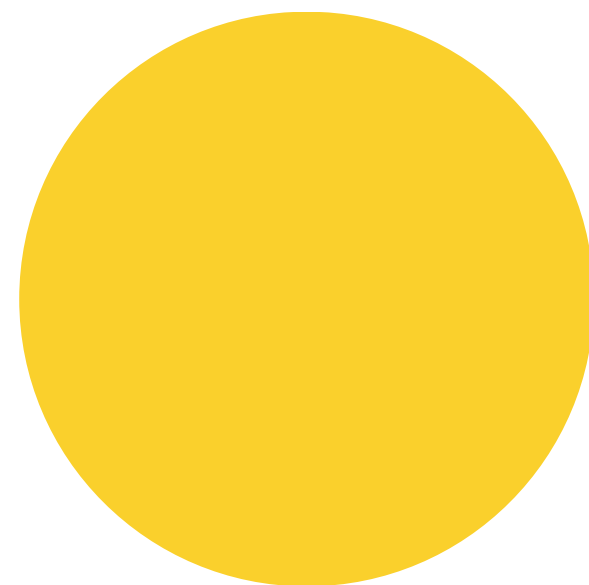
- Ponerle EMOCIÓN a las palabras para que tu pasión conecte con las personas
- Compartir y transferir la visión de la importancia del evento para su futuro y hacer sus SUEÑOS una realidad
- Coviértete en la Profeta del Futuro de tu gente
- Postura Empresarial
- Conocer los beneficios de asistir al Evento

¿COMO SER EFICAZ EN EL MOVIMIENTO DE GENTE A LOS EVENTOS?

- Promover con Pasión los beneficios de estar Presente en el Evento
- Concientiza a los miembros de la Organización de la importancia del Evento para el Crecimiento de su negocio
- Hacer un Plan con tus líderes para el movimiento de gente al Evento
- Comparte la información y la agenda del evento a todo el equipo
- Asegúrate de que todos entiendan la importancia de su Asistencia para establecer su ejemplo como líder comprometido con el Equipo y el Sistema
- La actitud de los Líderes debe ser entusiasta e inspiradora
- Edifica constantemente y cuenta historias de como SEN, el Sistema y los Eventos han transformado su vida y la de los demás

¿DONDE Y CUANDO PROMOVEMOS?

- Cuando estamos prospectando
- Dando el Plan
- Dando el Seguimiento
- Planificación Empresarial
- Reunión del SEN TEAM
- Plan en ZOOM
- Seminarios
- Rally
- Convenciones



PROMOCIÓN EFICAZ EN REDES SOCIALES

- Promueve por todos los medios
- Publicar videos Personalizados, como testimonio o historia de éxito
- Publicar las fotos de los líderes de tu equipo que ya tomaron la decisión
- Publicar fotos de eventos con líderes comprometidos
- Crear un hashtag unico para las Redes Sociales
- Publica en tu perfil
- Un llamado a la Acción por todod los Medios

IMPEDIMIENTOS COMUNES EN EL DESARROLLO DE LA RED

1. Modificar la GUIA puede poner en riesgo el proceso de la duplicación, la credibilidad y la sensación de seguridad.
2. Toma el tiempo para adquirir una profunda comprensión y confianza en LA GUIA.
3. Los líderes no nacen, no se hacen, se desarrollan.
4. Provea una visión mundial.
5. Incluye su propia historia en la presentación y edifica a sus upline.
6. Hable acerca de visión, pasión y sueños. La importancia de construir un legado.
7. Mencione desde el principio los sueños y las metas de sus distribuidores. La constante discusión mantendrá a sus distribuidores enfocados y listos para construir.
8. Recuerde siempre sus propios sueños.
9. Todo el tiempo hay que mencionar los sueños, la visión, la pasión y tener un propósito fijo en la vida.
10. Construir una relación sincera.
11. El compromiso emocional es importante. Las decisiones se toman emocionalmente y luego son justificadas por la lógica, no basadas en ella.
12. Tenga cuidados en la forma de discutir cosas materiales, asegúrese de que sea a la luz de los valores esenciales y con un sentido de propósito y misión.

13. Considerar LA GUIA como se fuera una franquicia.
14. LA GUIA crea un ambiente para la duplicación. Y recuerda que todo se duplica, incluso los errores.
15. Recuerda que cuando surge una nueva idea, la idea debe cotejarse con LA GUIA.
16. Utiliza historias o preguntas para ilustrar un punto, y así evitar la confrontación o la violación de libertad.
17. Crear un equilibrio entre los productos y la oportunidad empresarial.
18. La información principal requerida para el movimiento eficiente de los productos es compartir los beneficios y como usarlos.
19. No juegas a ser doctor.
20. Después de un plan, es muy importante fijar de una vez la próxima cita y enviar algún material.
21. Tomar seriamente la asistencia a las actividades del equipo.
22. La asistencia a la reunión central sostiene el papel de liderazgo, dando ejemplo de responsabilidad.
23. El trabajo principal es servir de modelo al desarrollo de liderazgo.

24. La finalidad de todo el trabajo es sustentar el concepto de la duplicación.
25. Encuentre un mentor y haga de mentor para otros en su organización.
26. Nunca comparta pensamientos negativos con otros y absténgase de discutir la industria con otros hasta que estes totalmente preparado y confiado.
27. Acontecimientos mayores en la vida de los miembros de su red pueden apartarlos del enfoque de construir. En ocasiones como estas, no deje de aumentar su construcción en profundidad para compensar hasta que el miembro del equipo este nuevamente listo para enfocar.
28. Evite transacciones financieras con los miembros de su red.
29. Mantenga algún pequeño inventario de herramientas para construir la red.
30. Permite que ellos mismos empiezan con el proceso de presentar el plan.
31. La edificación es una gran herramienta de desarrollo.
32. Es importante usar un criterio especifico para medir y remunerar el desarrollo de liderazgo.

REUNIONES DEL SISTEMA

REUNIONES DEL SEN TEAM:

- Es importante mantener un atmósfera de compañerismo, edificación, sentimientos positivos y felices.
- Presentar la oportunidad a los prospectos con quien usted ha desarrollado una relación, edificando otros líderes.
- La oportunidad será presentada cada semana por un líder distinto.
- La vestimenta debe ser de negocio. Recuerda, su imagen es importante para causar una buena impresión a los invitados.

MODULO AL FINAL DEL REUNION DE SEN TEAM:

¿Que decir y que hacer ?

- Como nos sentimos en nuestra primera reunión y cual es nuestra visión del negocio hoy.
- Planificamos la reunión de seguimiento dentro de 24 a 48 horas y se entrega material de seguimiento.
- Sacamos la agenda para repasar los planes que darán en la semana.
- Anunciar las próximas actividades.
- Terminamos con alguna historia de éxito.

- EL TIEMPO DE DURACION NO DEBE EXCEDER LOS 15 MINUTOS.
- EL MODULO DEBE DE SER DE 7 A 10 PERSONAS.
- LA FUNCION DEL MODULO ES DAR VISION, FOMENTAR LA RELACION Y DESARROLLAR LIDERAZGO.

REUNION DE LIDERES:

OBJETIVO: Unificar a los lideres con un objetivo común guiados por los cinco valores esenciales y un sistema uniforme a seguir.

BENEFICIOS:

1. Consolidar las relaciones entre lideres.
2. Proveer una visión para la organización.
3. Proveer una misión para la organización en cuanto a su desempeño y posición en el área local, ciudad, estado y país.

TEMAS CLAVES A TRATAR EN LA REUNION DE LOS LIDERES:

1. Coordinar la ejecución de la reuniones del equipo.
2. Movimiento de gente a los eventos y convenciones.
3. Enfaticar el uso de historias y preguntas durante las charlas.
4. Coordine seminarios.
5. Discuta las debilidades identificadas, a fin de hacer los ajustes necesarios.
6. Evalúe las relaciones entre los lideres dentro de una misma organización y entre diferentes organizaciones.
7. Esta reunión debe ser finalizada con temas emocionales sobre visión, pasión, misión y dar un sentido de propósito.

¿COMO FORMAR EL MEJOR EQUIPO DE LIDERES?

¿QUE ES EXACTAMENTE UN EQUIPO?

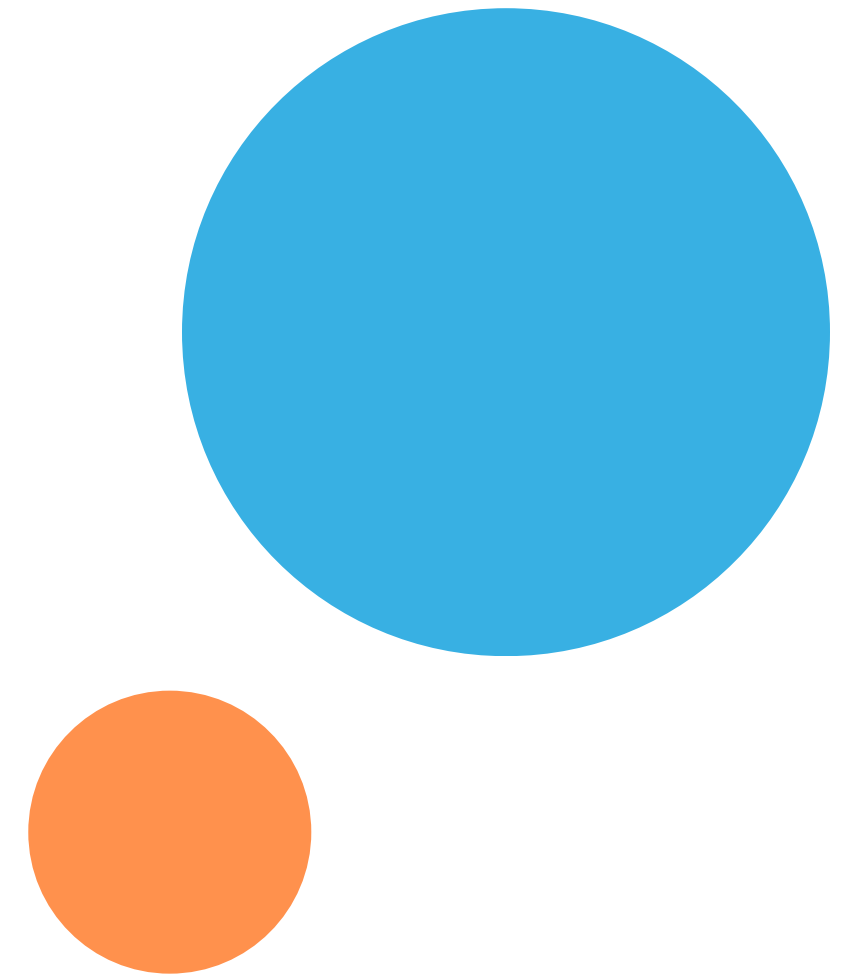
- Un equipo es como una familia
- Se valoran
- Se protegen entre si
- Se comunican
- Crecen juntos
- Cooperan entre si
- Tienen compromiso

CUALIDADES DE UN EQUIPO IDEAL:

1. Los miembros de un equipo se protegen entre si.
2. Los miembros del equipo saben que es importante para el equipo y no impide el éxito de todos.
3. La comunicación franca entre compañeros incrementa la productividad.
4. La responsabilidad del líder es organizar el crecimiento de todo el equipo.
5. Trabajar hacia una meta en común.
6. Colocan sus intereses individuales por debajo de los interés del equipo.
7. Cada miembro del equipo desempeña un papel especial.
8. Un equipo eficaz tiene una buena reserva.
9. Los miembros saben en que situación esta el equipo.
10. Están dispuestos a pagar el precio una y otra vez.

¿COMO DESARROLLAR SU RED A LARGA DISTANCIA?

Para expandir su negocio a larga distancia es importante que inicialmente puede adquirir el conocimiento, experiencia y confianza a nivel local. El proceso de construir una red a nivel local le va a dar la experiencia y la seguridad para que su trabajo sea productivo cuando llegue el momento de expandirse internacionalmente. Además una red sólida localmente le va a proveer las finanzas necesarias para que pueda invertir en su desarrollo internacional.



PASOS A SEGUIR PARA PASAR EL PROSPECTO POR EL PROCESO CORRECTO:

1. **LLAMADA INICIAL**, una conversación informal es todo lo que necesitas para tener una idea del interés del prospecto. Si conoce bien a su prospecto, es fácil establecer una conversación.
2. **ESTABLEZCA EL PROPOSITO DE LA LLAMADA**, una corta conversación para despertar interés y curiosidad confiable en su prospecto. Cuéntale como llega esta oportunidad a su vida y lo que esta haciendo por la vida de muchas personas.
3. **LAS REDES DE MERCADEO**, una breve explicación del concepto de la industria.
4. **RESPALDO**, Edifique el equipo que nos esta respaldando y cuente alguna historia de lideres que sus vidas han sido impactadas.
5. **PREGUNTE Y EXPLORE** ¿desea información adicional? si la pregunta es afirmativa, agenda una cita, presenta el plan, envía material de seguimiento y conéctalo con el sistema.
6. **SEGUIMIENTO**, aclara dudas y pregunte, ¿esta listo para formar parte del equipo e ir en camino a hacer sus sueños realidad?

EN LA CONVERSACIÓN SE DEBE RESALTAR LOS BENEFICIOS DE LAS REDES DE MERCADEO:

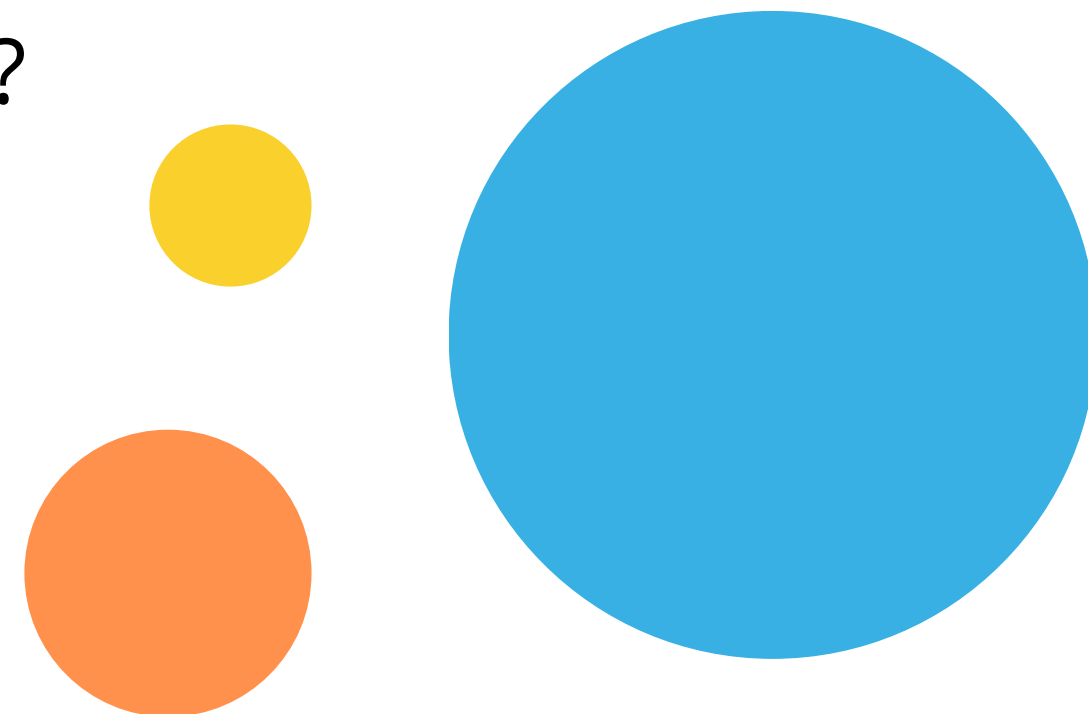
- Oportunidad de tener su propio negocio en su tiempo libre.
- Poca inversión.
- Ingresos ilimitados.
- No tiene límites de territorio, expansión mundial.
- Uno mismo establece las horas que va a trabajar.
- Ingresos residuales.
- No requiere inventario, ni empleados, ni local. La compañía nos lleva la contabilidad.
- Sistema educativo tipo franquicia.
- Equipo de respaldo.
- Retiro en 2 a 5 años.

NUEVO SOCIO:

- Conéctalo 100% al Sistema Educativo.
- Envía LA GUIA y el enlace de SEN UNIVERSIDAD.
- Envía el link de los audios diarios.
- Llame a su nuevo socio diariamente al principio. Aclare dudas, orientalo, y planifique los pasos que debe seguir para que el sistema funcione para el.
- Enséñele a usar las herramientas y explique la importancia de las reuniones en las casa y su asistencia a la reunión central del equipo.
- Conéctalo a nuestras redes sociales.
- Coordine con su línea de auspicio un plan de trabajo para ayudarlo a desarrollarse.
- Si se encuentra en otra ciudad o país y cuando las finanzas lo permitan, planifique un viaje para que le modele en el campo a su nuevo socio.

FORMA AVANZADA PARA PROSPECTAR PERSONAS CON LAS CUALES NO TENEMOS UNA ESTRECHA RELACION:

1. ESTABLEZCA LA RELACIÓN
2. PLANTÉE LA SITUACIÓN ECONÓMICA ACTUAL
3. PLANTEA LA SOLUCION A LOS PROBLEMAS ECONÓMICOS DE ESTE TIEMPO. LAS REDES DE MERCADEO
4. MENCIONE LOS BENEFICIOS DE LAS REDES DE MERCADEO
5. HAGA ALGUNAS PREGUNTAS DE CONCIENCIA PARA LLEVAR SU CANDIDATO A REFLEXIONAR
6. ¿DESEARÍA INDORMACIÓN ADICIONAL?



LIDERAZGO EN LA ERA VIRTUAL

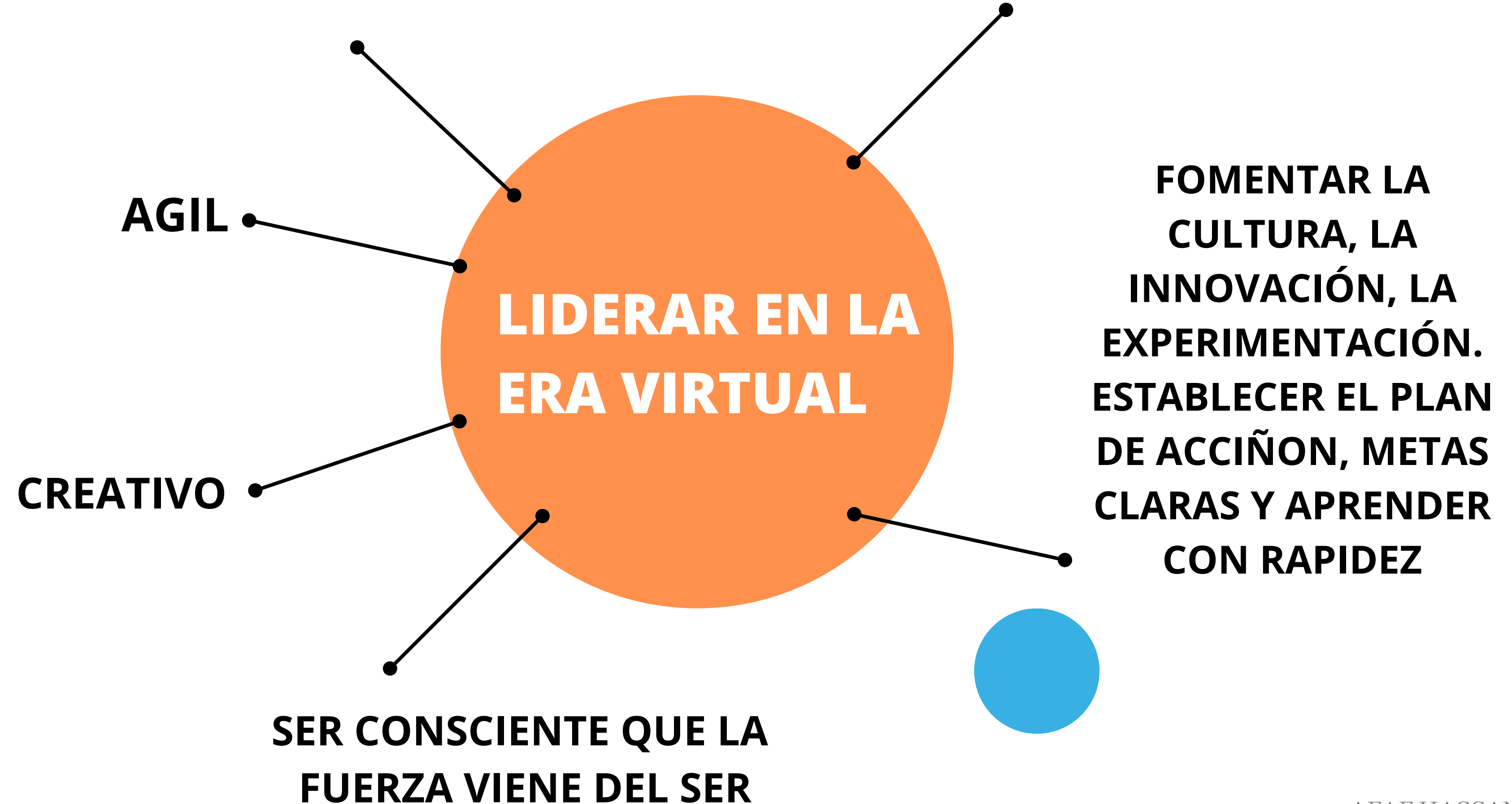
LAS CAPACIDADES TECNOLÓGICAS Y
DIGITALES NO SON SUFICIENTES,
DEBEMOS SER CAPACES DE EJERCER EL
LIDERAZGO

Son las personas el motor del cambio, evolución y adaptación. Los fundamentos del liderazgo eficaz no cambian, solo los hemos adaptado a un nuevo tiempo.

En esta transformación no podemos perder de perspectiva la visión, la misión y el propósito que nos une como equipo.

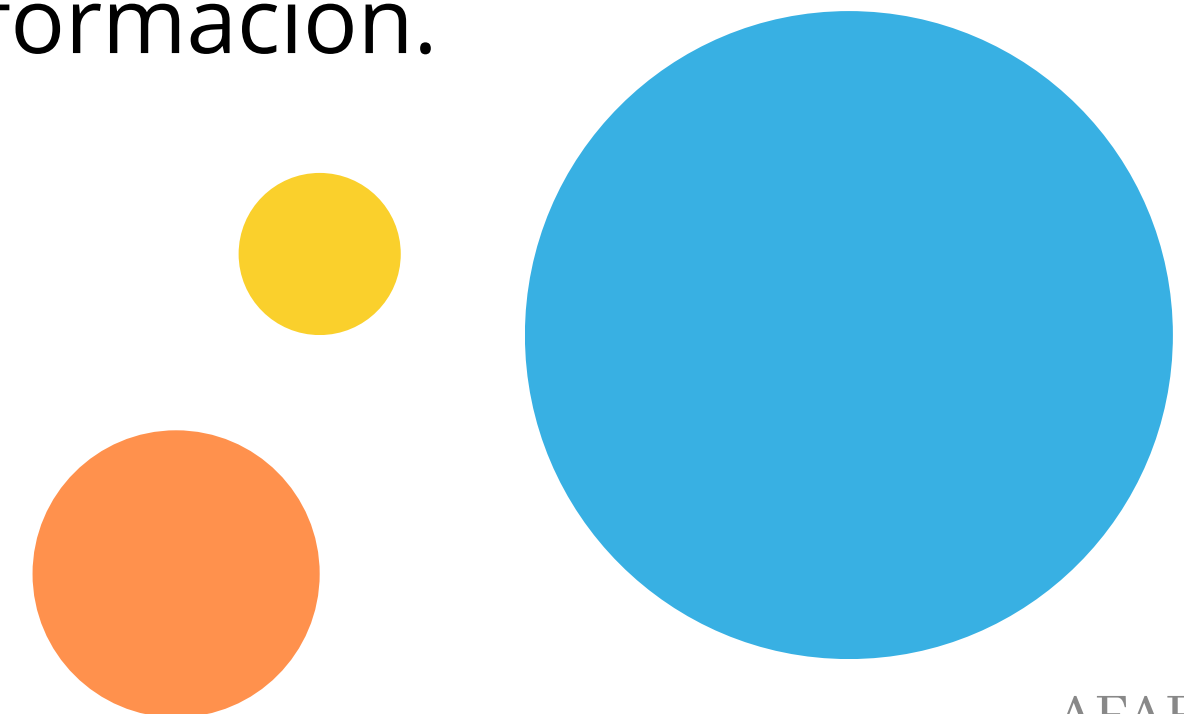
La transformación requiere líderes conectados dedicados a modelar, crear la cultura y desarrollar las capacidades necesarias dentro de la organización.

**TU BRÚJULA INTERIOR
SON LOS VALORES Y PRINCIPIOS**



LA TRANSFORMACIÓN VIRTUAL....

- Proporciona a todos en igualdad la misma oportunidad
- Desata el poder de la información para tomar decisiones y ofrecer un servicio de valor añadido a nuestros asociados y clientes.
- Abre la mente y la creatividad para encontrar las necesidades de nuestros asociados y clientes.
- La transformación virtual requiere convencimiento y comienza en la cabeza del líder.
- El líder debe ser consciente del porqué de la transformación.
- ¿Para qué nos sirve?
- ¿En qué consiste?
- ¿Cómo nos afecta?
- ¿Qué valor aporta al negocio?




LIDERAR PARA UN CAMBIO DE ÉPOCA Y PARADIGMA

Más allá de conocer y entender toda esta nueva tecnología, los líderes tienen que liberarse del ego y ser capaces de reconocer que no tienen todo el conocimiento. Y deben dejarse guiar por un marco de referencia de valores que corresponden al comportamiento, creencias y actitudes coherentes del equipo.

El nuevo paradigma exige un liderazgo integrador de todos los talentos disponibles sin distinción de edad, ni género.

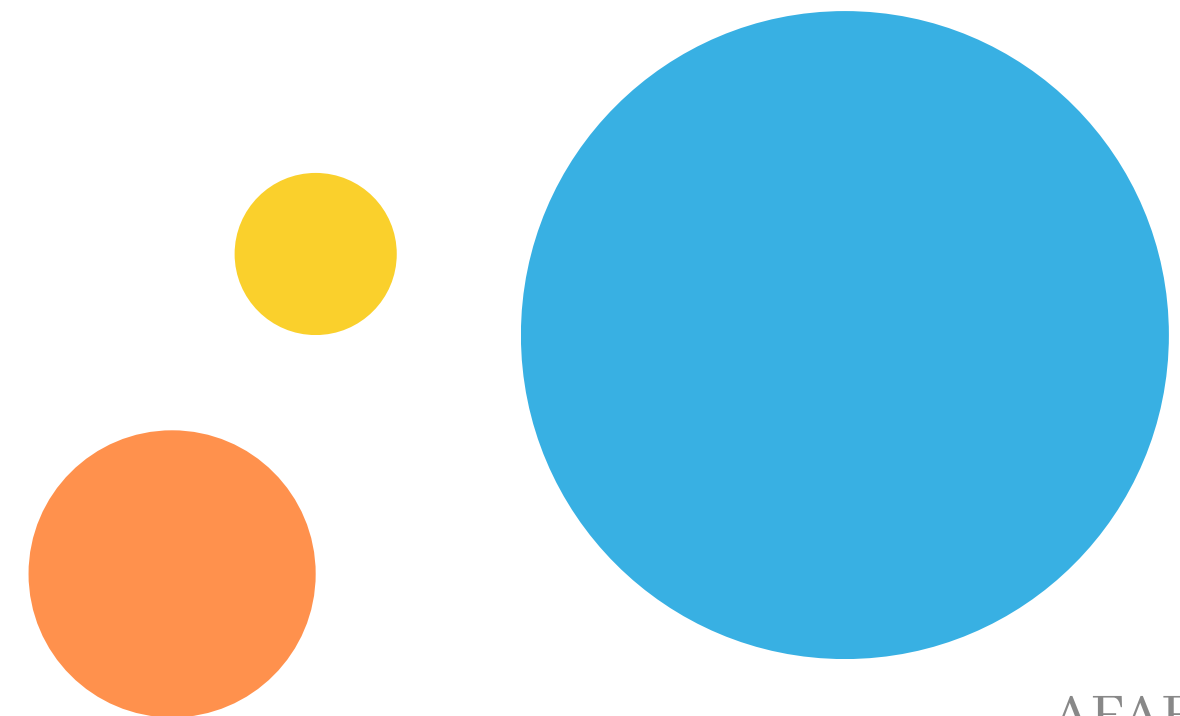
EL LIDERAZGO ES EL PROTAGONISTA Y LA VIRTUALIDAD ES LA HERRAMIENTA



**SENTIR QUE
NUESTRO FUERZO
DIARIO VALE LA
PENA MÁS ALLÁ
DEL DINERO.**

LAS 8 CLAVES PARA EL ÉXITO EN UNA ESTRATEGIA HIBRIDA VIRTUAL/PRESENCIAL

1. VISIÓN CONVINCENTE
2. PREDICAR CON EL EJEMPLO
3. FORMAR PARA TRANSFORMAR
4. COMUNICACIÓN EFECTIVA
5. FOMENTAR LA COLABORACIÓN TRABAJANDO EN RED
6. CAPACIDAD DE SER MENTOR Y GUÍA
7. NO PERDER LA CONEXIÓN EMOCIONAL
8. ADAPTABILIDAD, INNOVACIÓN Y RAPIDEZ



3 DISCIPLINAS CLAVES PARA LA TRANSFORMACIÓN

GESTIÓN DEL CAMBIO

- 15% lo acepta, 15% lo rechaza y 70% se resiste.
- El cambio es una responsabilidad del líder el cual:
COMPARTE LA VISIÓN, INSPIRA, COMUNICA Y MODELA

GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO

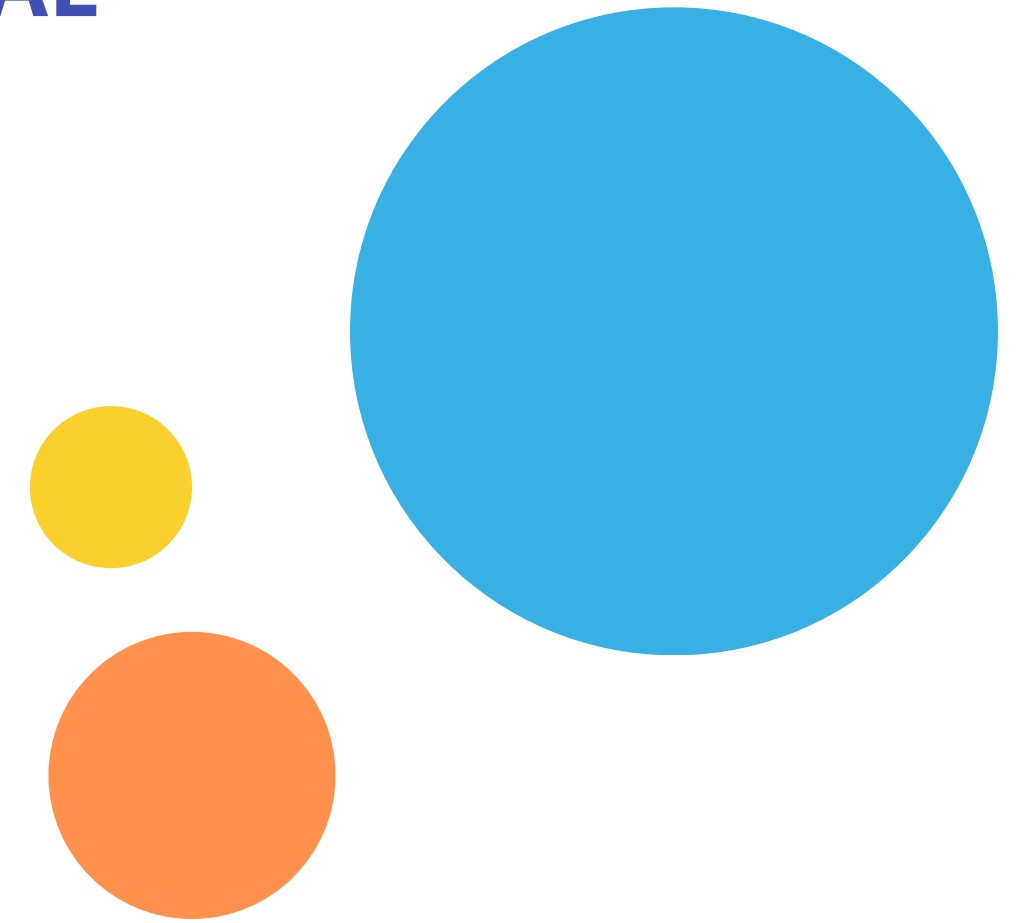
- Buscar la información
- Organizarla
- Compartirla
- Aporte valor
- Evaluar y adpatarla a REDES DE MERCADEO

GESTIÓN DE INNOVACIÓN

- Innovar es una necesidad
- Se requiere investigación, rapidez y colaboración
- Se requiere trabajar por proyectos y un equipo de líderes para hacerlo

6 HABILIDADES INTERPERSONALES DEL LIDERAZGO VIRTUAL

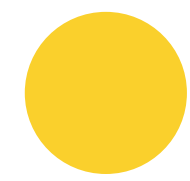
1. CAPACIDAD DE ESCUCHAR
2. CAPACIDAD DE COMPARTIR
3. CAPACIDAD DE COMUNICAR
4. CAPACIDAD DE CONECTAR (EMOCIONAL)
5. CAPACIDAD DE COLABORAR (EQUIPO)
6. CAPACIDAD DE COMPROMETERSE



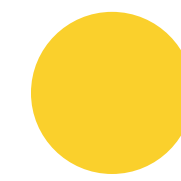
TRABAJAR EN VOZ ALTA

Se trata de compartir de forma organizada la información y aportar contenido a la comunidad de forma generosa sin esperar nada a cambio.

- Compartir experiencias, conocimiento, ideas...etc
- Responder preguntas que hace la comunidad.
- Compartir errores para que otros no los repitan.
- Compartir información que agregue valor.



UNA COMUNIDAD VIRTUAL SEN



¿QUÉ ES UNA COMUNIDAD VIRTUAL SEN?

UN ESPACIO SIN FRONTERAS, donde sus integrantes están alineados y comprometidos con la visión, misión y propósito de SEN, que mediante el trabajo colaborativo y de apoyo agregan valor a las persona.

Somos un movimiento socioeconómico que hemos creado una economía colaborativa con un propósito transformador masivo, que pone lo mejor de cada uno de nuestros miembros al servicio de la humanidad, donde la dignidad humana ocupa SIEMPRE el primer lugar.

¿QUE DEFINE A UN MIEMBRO DEL EQUIPO VIRTUAL DE SEN?

- Está alineado con la cultura de SEN, su visión, misión y propósito y lo comunica con efectividad a través de los medios virtuales.
- Edifica al equipo y al sistema.
- Es consciente que es parte de un todo "UN EQUIPO" que es más grande que nosotros.

CUANDO HABLAMOS DE LOS MEDIOS SOCIALES EN UNA COMUNIDAD SEN:

- Hablamos menos de tecnología
- Hablamos más sobre la información que agrega valor a la comunidad y los intereses comunes.
- El público es activo y produce contenido en una comunidad.
- La comunidad no tendrá vida sin la participación activa de sus miembros.

ELEMENTOS QUE DEFINEN LA COMUNIDAD VIRTUAL SEN

- Intereses y objetivos comunes
- Sus miembros se identifican con la marca SEN y 4LIFE
- Deseo de compartir y disfrutar experiencias o establecer relaciones
- Necesidad de recibir información que agregue valor a lo que hacemos
- Las personas se identifican con la comunidad e interactúan
- Comparten experiencias e historias
- Un administrador la controla
- Tienen reglas y normas

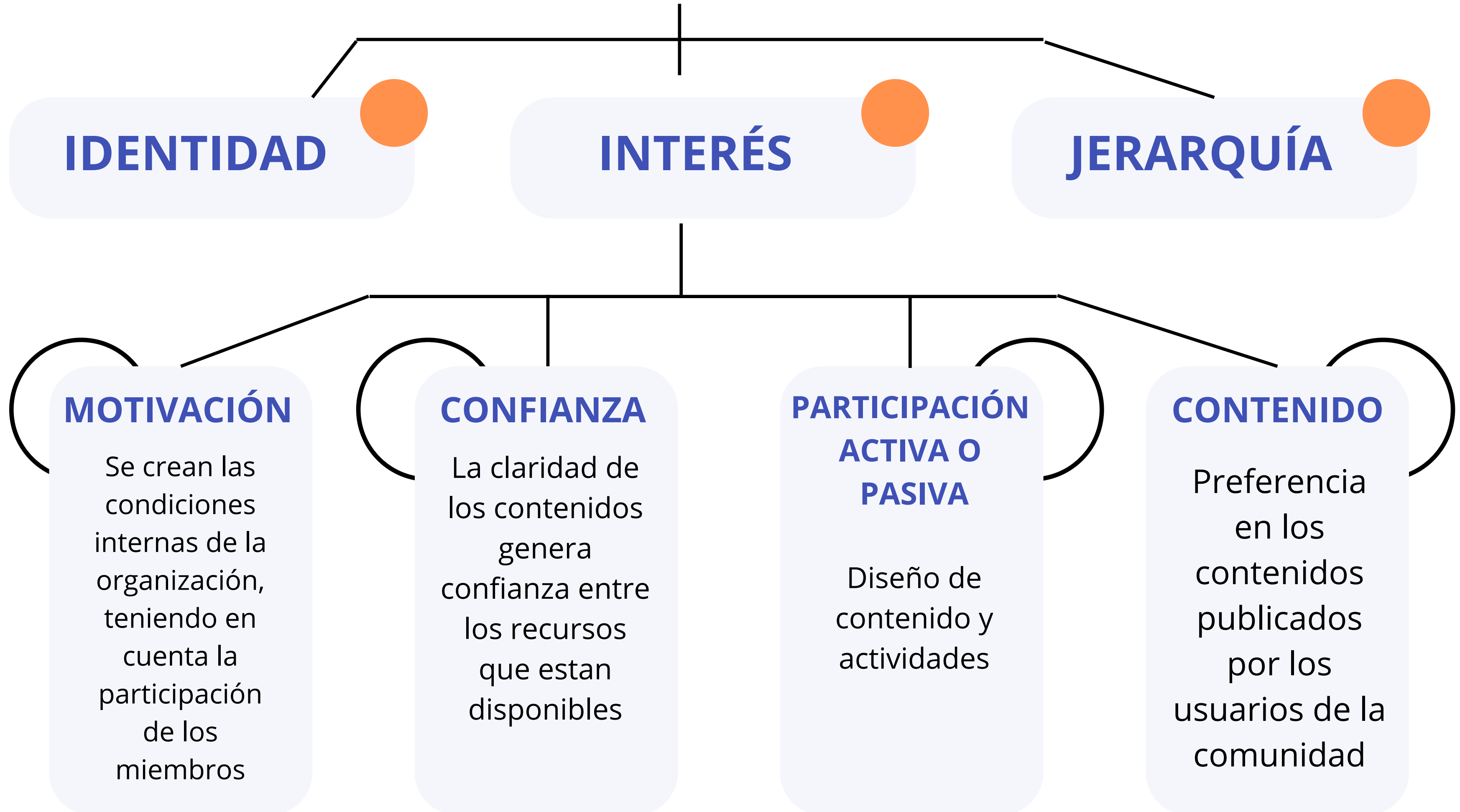
BENEFICIOS DE UNA COMUNIDAD VIRTUAL

- No hay fronteras ni límites de espacio físico
- Bajan los costos
- Mayor rendimiento del tiempo
- La comodidad de conectar desde tu hogar
- Se amplía la comunicación con un mayor alcance de personas
- Los miembros se sienten parte de una totalidad social amplia
- Intercambio de contenido
- Las relaciones se mantienen en el tiempo creando un conjunto de historias compartidas

PUNTOS QUE CONSIDERAR EN UNA COMUNIDAD VIRTUAL:

- COMPRENDER EL PÚBLICO
- CONTENIDO RELEVANTE
- MENSAJE CLARO
- TIEMPO REAL
- NUNCA MENTIR
- APRENDER DE LOS ERRORES
- CUIDADO CON EL HUMOR
- AGENDA SENSIBLE
- MANTENER SIEMPRE LA IDENTIDAD
- REPUTACIÓN, CONFIANZA Y CREDIBILIDAD
- DISCURSO Y AGENDA PLANIFICADA
- FORTALECER LA RELACIÓN Y CONECTAR EMOCIONALMENTE
- SUMARSE A LA CONVERSACIÓN

FACTORES DENTRO DE UNA COMUNIDAD VIRTUAL



● COMUNICACIÓN VIRTUAL EFICAZ ●

NO ES LO MISMO COMUNICAR QUE INFORMAR.

Para comunicar con efectividad en redes de mercadeo tenemos que ir desde la racionalidad a la emocionalidad.

La comunicación efectiva es la mejor forma de crear relaciones.

- TRATE A LAS PERSONAS COMO FAMILIA
- MOSTRAR INTERÉS POR LO QUE SON
- HÁGALO SENTIR PARTE DEL EQUIPO
- UTILICE UN LENGUAJE INCLUYENTE (NOSOTROS)
- ENFOCARSE EN SUS SENTIMIENTOS
- CREAR UN SENTIDO DE SEGURIDAD, CREDIBILIDAD Y CONFIANZA A TRAVÉS DE LA EDIFICACIÓN

LAS 5 C DE LA COMUNICACIÓN

1. CANAL
2. CÓDIGO
3. CONTEXTO
4. CLARIDAD
5. CONSISTENCIA

FUNDAMENTOS DE LA COMUNICACIÓN EFICAZ

- En la comunicación el lenguaje no verbal es más importante que las palabras
- Palabras 7%
- Tono de voz 38%
- Lenguaje corporal 55 %

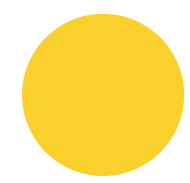
PUNTOS QUE CONSIDERAR PARA UNA COMUNICACIÓN VIRTUAL EFICAZ

- Elegir el canal adecuado para el mensaje que quieres comunicar
- Las videoconferencias son el método más efectivo para comunicarnos a nivel virtual
- Aprender a generar emociones a través de contar historias
- Asegurarse que están entendiendo el mensaje
- Hacer preguntas
- Usar imágenes de apoyo

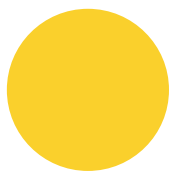


PUNTOS IMPORTANTES QUE CONSIDERAR EN UNA VIDEOCONFERENCIA

- DISTANCIA DE LA CÁMARA
- LA CÁMARA DEBE ESTAR ABIERTA SIEMPRE PARA QUE TE VEAN
- MIRAR DIRECTAMENTE A LA CÁMARA, ESTO PROYECTA SEGURIDAD Y CONFIANZA
- TENER UN MICROFONO DE BUENA CALIDAD
- BUENA CALIDAD DE INTERNET
- CUIDA TU ESPACIO
- BUENA ILUMINACIÓN
- APAGAR EL MICROFONO DE TODOS LOS ASISTENTES PARA EVITAR RUIDOS DE FONDOS
- ARRÉGLATE, CUIDA TU IMAGEN
- TONO DE VOZ ALTO Y CLARO. TU ACTITUD DEBE DE SER ENÉRGICA Y SONRIENTE
- APRENDE A UTILIZAR LOS RECURSOS TECNOLÓGICOS
- EVITAR LAS REUNIONES DEMASIADO LARGAS
- ASEGÚRATE DE SALIR DE LA REUNIÓN AL FINAL



IMPEDIMENTOS COMUNES EN EL DESARROLLO DE LA RED A NIVEL VIRTUAL



- Creer que la educación virtual de un NETWORKER es igual a la educación masiva
- La tecnología es un multiplicador, pero la mentoría es un proceso de uno a uno
- Las marcas personales
- El exceso de información
- La tecnología es una herramienta al servicio de las personas, pero no puede sustituir la relación que crea la confianza en una red
- En la diversidad de estrategias no hay duplicación
- MODO CONSTRUCCIÓN vs MODO CAPACITACIÓN.

SE APRENDE HACIENDO

PLAN DE ACCIÓN HÍBRIDO- VIRTUAL/ PRESENCIAL



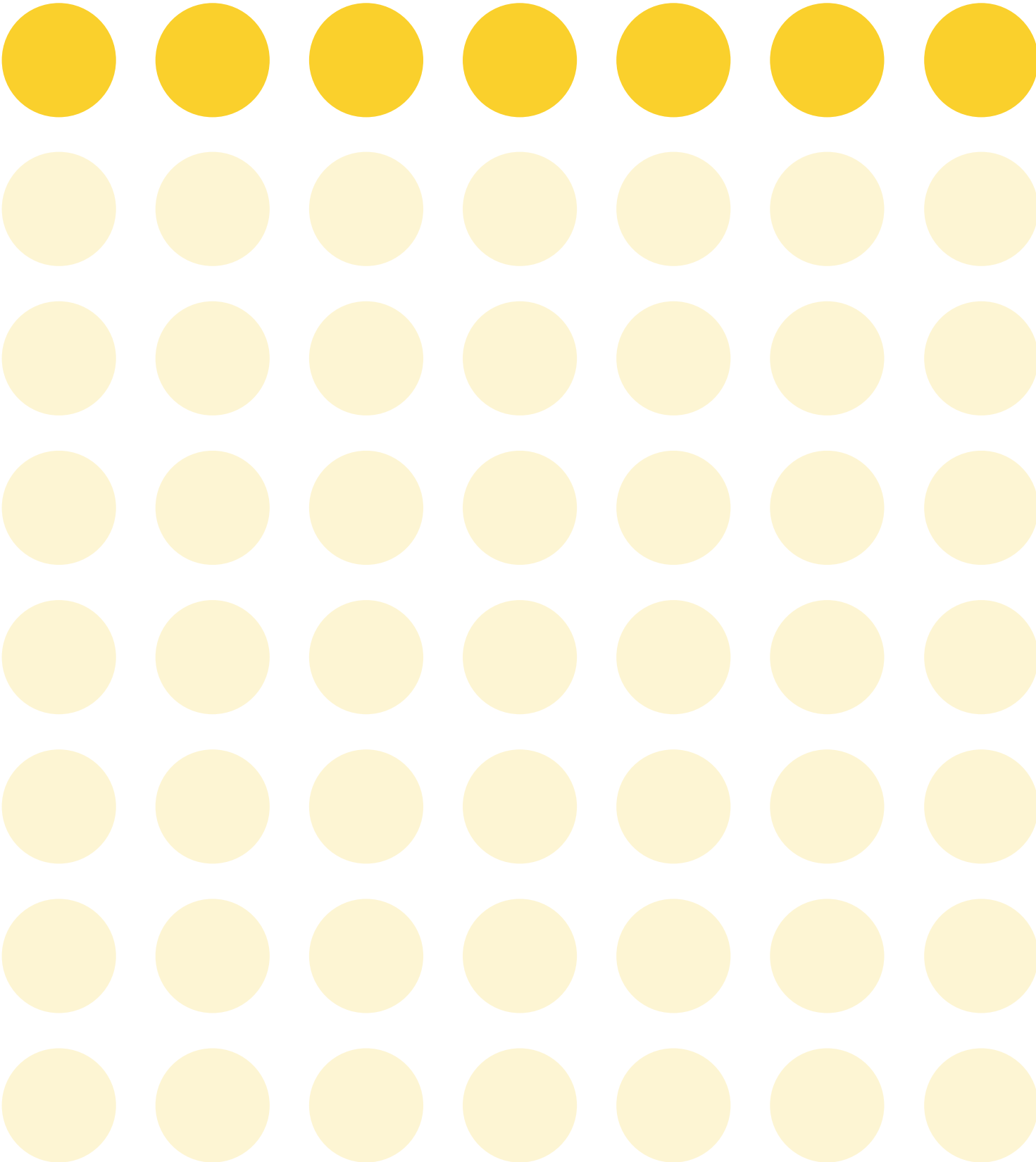
1. CONECTARLOS AL SISTEMA EDUCATIVO Y AL EQUIPO SEN
2. ACTIVAR Y MODELAR EL CICLO DEL MOMENTUM
3. 7 A 10 PLANES SEMANALMENTE
4. 10 CLIENTES REPETITIVOS O MÁS
5. ACTIVAR MI TIENDA
6. AUSPICIAR CON PAQUETE ESENCIAL
7. SER UN BUEN PROMOTOR DE LA OPORTUNIDAD Y LOS PRODUCTOS
8. 1 UNIDAD DE CAPACITACIÓN SEMANAL
9. CUPLICACIÓN DE DIAMANTES ELITE CALIFICADOS DUPLICADOS

NO TE DUERMAS... LA OPORTUNIDAD ESTA AQUÍ Y AHORA

ACCIONES DIARIAS PARA LOGRAR EL ÉXITO

ACTIVIDAD

- INVITADOS A LA REUNIÓN
- PRESENTACIÓN DE NEGOCIOS
- SEGUIMIENTOS
- PLANIFICACIÓN DE NEGOCIOS
- PATROCINADOS PERSONALMENTE
- PATROCINADOS A OTROS NIVELES
- LLAMADAS POR TELÉFONO
- PROSPECTOS NUEVOS
- REFERENCIAS RECIBIDAS
- ASISTENCIAS A REUNIÓN
- CLIENTES NUEVOS
- MOTIVACIÓN
- REUNIONES LLEVADAS A CABO





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

