

## CAPACITACIÓN PARA DESARROLLADORES DE REDES DE MERCADERO

LAS BARRERAS PRINCIPALES AL PLANEAMIENTO EXITOSO SON:

- ✓ El temor a los cambios
- ✓ La ignorancia
- ✓ La incertidumbre acerca del futuro
- ✓ La falta de imaginación.

Lo básico es lo que el líder sea capaz de hacer. Esa es la razón principal de que la gente lo escuchará y lo reconocerá como su líder. Tan pronto deje de creer que usted puede rendir dejarán de escucharlo.

Hay que ver lo que hemos estado haciendo, donde estamos y hacia donde queremos llegar. Tú eres el resultado de lo que hiciste antes y lo importante es poder entenderlo.

Hay 3 verbos que son determinantes en la vida de cada persona:

*iii SER, HACER Y TENER !!!*

Si queremos ser empresarios poderosos en el futuro, tenemos que ver lo que vamos a hacer ahora. Cuando usted reconoce su Falta de destreza y empieza una disciplina diaria de crecimiento en el liderazgo, comienza a suceder cosas muy emocionantes.

La visión y la Meta, tienen que ver con lo que tengo que hacer ahora.

Si estas contento con todo lo que tienes y con lo que eres, entonces continúa haciendo lo mismo.

Pero si tu no estas contento con lo que tienes, puedes mejorar lo que haces para mejorar lo que quieres y lo que tienes.

La visión tiene 3 puntos importantes que son: Capacitar, Modelar y Duplicar

**Capacitar** : Es necesario capacitarnos constantemente para poder capacitar a otros, Un líder es un individuo que ve más allá que los demás, y ve antes que los demás.

**Modelar** : Es necesario que modelemos constantemente para que vean como se hace este negocio, "Usted no podrá obtener mucho en la vida si solo trabaja en los días en que se siente bien". Si su gente no sabe que esperar de usted como líder en algún momento dejara de buscar su liderazgo.

**Duplicar** : Es determinante que yo lo sea primero para que así los demás puedan duplicarse en mi, porque a veces queremos que las personas sean lo que queremos y nosotros no lo somos, Usted ha alcanzado la excelencia como líder cuando la gente lo sigue a todas partes aunque solo sea por curiosidad.

*iii COMO LO ERES PRIMERO !!!*

Pasando por un proceso de capacitación, por que el éxito no llega en un paquete, el éxito llega por etapas en la vida y necesitamos seguir aprendiendo para tener la experiencia suficiente, y como consecuencia entonces vienen las posiciones, y los resultados económicos; así trabaja el proceso, no hay otra forma.

Muchas personas andan por la vida buscando atajos, muchas veces pierden las oportunidades, hay personas que entran aquí, están 6 meses y quieren que las cosas les caigan del cielo, como el maná, o creen que un golpe de suerte les va a llegar y van a volverse millonarios y no es así.

Hay 4 puntos que son los que hacen que esta industria crezca y hacen que este negocio se multiplique y son:

- ✓ "PROSPECTAR"
- ✓ "PRESENTACIÓN DE LA OPORTUNIDAD"
- ✓ "SEGUIMIENTO"
- ✓ "PLANIFICACIÓN EMPRESARIAL"

## *¡ ¡ ¡ COMO PROSPECTAR !!!*

Prospectar es el primer contacto que tú tienes con las personas para dar a conocer esta oportunidad.

El primer contacto inicial con tu prospecto debe ser determinante, por que el porcentaje de oportunidad de las personas que buscas para tu negocio debe ser mayor, y si las personas de tu negocio no están prospectando correctamente el porcentaje de crecimiento de tu negocio va a crecer. Va a ser mayor o menor el porcentaje de personas que estén entrando con tigo, dependiendo de lo capacitado que estés. Por eso es muy importante que tomes el tiempo de capacitarte.

**Cuando alguien tome la oportunidad de entrar debemos decirle que no diga nada hasta que sepa como lo debe hacer,** debemos decirle que le vamos a explicar como va a contactar a sus familiares, vecinos, amigos... como va a contactar de forma correcta para que ellos se interesen en la empresa o el producto.

**Para prospectar en este negocio es importante ver que entre menos hables, mejor funciona y si podemos escuchar más, sería mejor.**

Muchas veces que somos nuevos y vemos a alguien, corremos a hablarle de Transfer Factor y como no sabemos todo lo necesario, los confundimos hablándoles de precios, nombres de los productos y lo primero que piensan o dicen es: ¡es para vender capsulas o sobres! ¡Es igual que las compañías fulana o zutana!

El prospectar es despertar el interés de la persona con quien hables, para que llegue a una Junta Cacera o Reunión Central.

Hay que buscar a personas que estén buscando oportunidades, no todos están buscando, allá afuera hay muchas personas que piensan que la única opción que hay es trabajar para un jefe o para el gobierno, y no saben que hay otras opciones.

Para prospectar hay varias formas de hacerlo, primeramente debemos ver que **el principal miedo de las personas es hablarles a otros de la oportunidad**, talvez no hay tanto problema con el circulo familiar, amigos, pero a otras personas que conocemos ¿Cómo las podemos atraer a que conozcan esta oportunidad?

Una de las herramientas que nos facilita el trabajo para ser más efectivos y mover a las personas a una Reunión Central o Junta Casera se llama **Herramienta de Contacto**.

Cuando yo estoy prospectando a alguien, uno de los errores es empezar a hablarles de lo que yo quiero Transfer Factor, y ese error de ir hacia donde yo quiero, sin darles la oportunidad que salga de una forma natural, que no salga de mi hacia el, **sino de ÉL hacia mi** y ¿Cómo logramos esto? Dándome el tiempo a conversar temas comunes como: La Familia, La Salud y El trabajo.

Durante la plática yo debo lanzarle unas preguntas bien dirigidas para que las personas puedan interesarse en lo que yo quiero que se interese, sin hablarles de la empresa Transfer Factor, pero tiene que ser muy natural para que **el interés sea de El hacia mi** por ejemplo, hablando de el trabajo tu le puedes preguntar **¿Cómo te va en tu trabajo? ¿Cómo te visualizas trabajando allí unos 20 ó 30 años más? ¿Crees que ese trabajo te pueda dar lo que necesitas para lograr tus sueños o tus metas?**

Si me da la respuesta que **NO** esta satisfecho, entonces la puerta se abre y le preguntamos **¿Has buscado otra alternativa?** Si me responde que **NO**, entonces allí es donde yo le puedo hablar de mí.

## *iii COMO PROSPECTAR !!!*

Amigo (a) fijate que hace poco, me encontraba en un estado muy difícil en mi vida, estaba pasando por muy mal momento, y si seguía haciendo lo mismo, no iba a lograr los resultados que yo quería para mi familia, y como consecuencia de eso, me puse a buscar otras oportunidades. Hoy en día encontré una oportunidad que esta cambiando mi vida y la de mi familia y está impactando en la vida de otras personas.

Ahora **¿QUIEN TE VA A PREGUNTAR SOBRE TRANSFER FACTOR?**

**¿QUIEN VA A QUERER SABER SOBRE COMO MEJORAR SU VIDA?**

Entonces tu les dices: mira ahora tengo un compromiso pero el próximo lunes vienen a mi casa unas personas que te pueden orientar, como lo hicieron con migo, ¿tu puedes venir a mi casa a las 07:00 p.m.? Si te dice si ya esta no le des mas información que la de tu casa y la hora y dile que sea puntual, pero si te dice que no puede para ver si te saca información del que el miércoles vas a ir a una Reunión Central a las 07:00 p.m. En el Hotel San Francisco y que si gusta lo puedes pasar a traer o lo ves en la entrada y que allí puede recibir toda la información que necesite.

No le digas nada de la empresa.

No redigas nada del producto.

No le digas nada del sistema de pago.

**NO LE DIGAS NADA.**

( Déjalo con la curiosidad, si le das exceso de información es mas seguro que no asista )

En esto hay que ser determinante si quieres que el asista, ***si lo dejas con la curiosidad y con la necesidad mental yo te garantizo que Él asistirá a donde lo invites y estará allí.***

## *¡ ¡ ¡ PRESENTACIÓN DE LA OPORTUNIDAD COMPUESTA !!!*

Primeramente la presentación es algo que se tiene que manejar de la forma más sencilla posible, por que entre mas sencilla sea, más se duplica y entre mas se duplique, mas gente entra en este negocio, por eso la oportunidad debemos darla simple y sencilla.

A continuación te damos los puntos de una Presentación de la Oportunidad Compuesta.

### 1. CUENTA TU HISTORIA 5 A 8 MINUTOS MÁXIMO.

- \* Donde te encontrabas antes de conocer esta oportunidad.
- \* Como es que llega esta oportunidad a tu vida.
- \* Hacia donde te diriges o que puedes ver con esta oportunidad. (El que tu no tengas resultados todavía, no quiere decir que tu no creas en el futuro, esto sirve para que las personas se puedan identificar y abran su mente y su corazón).

### 2. LA COMPAÑÍA.

- \* Esta compuesta por David y Bianca Lesonbee.
- \* Datos de la INC 500 que en solo 6 años logró estar en el lugar N° 15
- \* El equipo de científicos del la empresa.

### 3. EL PRODUCTO.

- \* El descubrimiento científico en la sangre.
- \* El descubrimiento científico en el calostro.
- \* El Factor de Transferencia va al Sistema Inmunológico.
- \* No cura nada y que no es.

### 4. REDES DE MERCADEO

- \* Sistema Lineal.
- \* Sistema Residual.
- \* Tú estableces el horario y los días.

### 5. PLAN DE COMPENSACIÓN

- \* En esta empresa hay muchas formas de ganar hoy te hablaré de una, El Sistema 6-36-216.  
((( Y para quitarles el trauma de cómo hacer este plan de compensación )))

### 6. SISTEMA DE LA INTERNATIONAL NETWORKERS TEAM

- \* Háblales de la academia que te va ayudar a como hacer este negocio.
- \* Háblales de un equipo con un sistema para poder aprender.

### SUEÑOS Y POSIBILIDADES

Pregunte a las Personas: ***¿Cómo te sentirías siendo Libre? ¿Cómo te sentirías llevando a tu familia a diferentes lugares sin que el dinero sea un problema? ¿Cómo te sentirías poder manejar el auto de tus sueños sin que esto se un problema? ¿Cómo te sentirías si tuvieras tiempo y dinero para hacer las cosas que tú quieres sin que esto sea un problema?***

- DAR UN PAQUETE DE SEGUIMIENTO CON INFORMACION, UN CD O UN DVD.

## *iii COMO DAR SEGUIMIENTO !!!*

Necesitamos las herramientas de seguimiento, por que en este negocio hay que invertir y aunque no son grandes cantidades, lo mucho o poco, debemos cuidarlo para que esa inversión valga la pena.

Esto es como un sembrador, sino siembra, no cosecha y como empresarios tenemos que entender este concepto.

Es necesario tener paquetes de seguimiento, para dar inmediatamente después de un plan de la oportunidad compuesta, una Junta Central o una Junta Cacera, y nunca regalarla.

Deben ser de 3 a 5 paquetes.

Al terminar la junta, me acerco a mis invitados de forma individual, para entregarles un paquete de seguimiento, pero es importante preguntarles si les gustaría llevarse el paquete de seguimiento para analizarlo, y verlo en su casa, si acepta, hacemos y apuntamos la cita lo mas pronto posible que no pase de 1 o 2 días por que necesitamos recoger el paquete y aclarar las dudas.

Para fortalecer las relaciones y aclarar las dudas, pueden haber comentarios como:

iii Es que yo no tengo tiempo para esto !!!

iii Es que yo no se vender !!!

iii Es que yo no se de estas cosas !!!

iii Es que esto no se me da !!!

Si comentan esto, es por que se están visualizando y en ese momento debemos darles seguridad y decirles: **" Yo te entiendo, lo mismo me paso a mi cuando empecé a conocer esta empresa " " Yo no sabia nada de esto " " pero no te preocupes, te vamos enseñar para que tu aprendas como yo lo hice y puedas de la misma manera ayudar a otros "**

***¿ESTAS DECIDIDO (A) A TRABAJAR EN EQUIPO CON NOSOTROS PARA PODER HACER TUS SUEÑOS REALIDAD, MEJORAR TU SALUD Y PUEDES TENER UN MEJOR FUTURO PARA TU FAMILIA?***

***iii SI DICES QUE SI LLENAMOS EL CONTRATO Y LISTO !!!***

## *¡ ¡ ¡ COMO TENER UNA PLANIFICACIÓN EMPRESARIAL !!!*

Hay personas que hacen los 3 primeros pasos bien y este ultimo no lo hacemos, el entrar o inscribirse no quiere decir que va a hacer el negocio.

Este es un punto donde le vamos a dar a la persona que está entrando, la confianza y la dirección de cómo se hace este negocio.

Si uno o más de los cuatro pasos no lo hacemos, este negocio no va funcionar.

Desde que la persona es prospecto, nosotros ya somos modelo, por que las personas observan lo que hacemos.

Si vemos que algo no esta funcionando te has preguntado **¿Por qué el Negocio está fallando?** R= Porque dejamos eslabones sueltos, áreas sueltas, un sistema está diseñado para que funcione tanto para ti como para todos, un sistema es como un automóvil nuevo, cuando se te da la llave tú lo manejas con cuidado y después lo disfrutas pero si le quitamos algunas piezas o algunas partes no va avanzar igual o talvez ni avance.

Al igual que nuestro negocio, tu lo dominas en la medida que tu lo vas haciendo y practicando. Sin quitarle partes al sistema y este sistema es la Guía del Éxito.

La Planeación Empresarial es eso, enseñarles a Prospectar, dar el Plan de la Oportunidad Compuesta, dar Seguimiento, y hacer la Planificación Empresarial con sus inscritos, hacer la lista de prospectos, Modelarle unas Juntas Caceras con sus invitados y cuando mi inscrito vea como hacerlo, deseará hacer lo mismo y como consecuencia, vienen los niveles de Diamante, Diamante presidencial, Diamante Internacional, Oro, Platino, Dinero, Libertad, Casa, Auto y todo lo que soñamos.

**CUALQUIER PERSONA QUE SE LO PROPONGA LO PUEDE HACER SIN MAGIA, SIN SECRETOS, SIN VARITA MÁGICA.**

**RECUERDE PARA EL QUE CREE, TODO ES POSIBLE.**

Recuerde la historia del rey que reunió a los sabios para que resumieran en una frase que es el éxito.

“La esencia misma de todo poder para influir estriba en que la otra persona participe”. Los seguidores en organizaciones voluntarias no pueden ser obligados a subir a bordo. Si el líder no ejerce ninguna influencia sobre ellos, no lo seguirán.

“El secreto del buen éxito en la vida es que el hombre esté listo cuando le llega su tiempo”