



UNITED NETWORKERS

SISTEMA DEL ÉXITO

**3a Edición
Enero 2009**

UNITED NETWORKERS es una sociedad privada que ofrece un sistema de desarrollo de negocios. Nadie puede garantizarte que las técnicas y guías de dicho sistema funcionen para ti. Sin embargo, esperamos que las ideas presentadas te sean de ayuda para desarrollar un negocio sólido, rentable y duradero.

Estos elementos de apoyo se ofrecen independientemente de 4Life Research.

Todos los elementos de apoyo distribuidos por UNITED NETWORKERS cuentan con derecho de autor, por lo que la reproducción no autorizada queda totalmente prohibida y penada por las leyes vigentes aplicables.

ÍNDICE

Bienvenido
Quiénes Somos

I Identifícate con nuestros fundamentos

Visión
Misión
Principios
Valores

II Conoce el ciclo de desarrollo del negocio

Define tus sueños y metas
Escribe tu lista de prospectos
Invita y selecciona a tus prospectos
Entrevista a tus prospectos
Presenta la Plática de Oportunidad
Da seguimiento, patrocina y verifica tu progreso
Enseña el Sistema y duplícate
Estrategia Power pool

III Usa las Herramientas

Identifica a tus prospectos
Organiza una reunión exitosa en casa
Seguimiento
Seguimiento a los nuevos asociados
La llamada de bienvenida
Seguimiento a las llamadas
Entrenamiento constante

Conviértete en un constructor de redes exitoso hoy

BIENVENIDO

Bienvenido al equipo **United Networkers**. Te felicitamos por tomar la decisión de pertenecer a una de las organizaciones más grandes en la industria de redes de mercadeo en el mundo.

El mercadeo en redes es uno de los negocios más poderosos y con más alto potencial de crecimiento en la actualidad. Tenemos el conocimiento de **QUÉ** es lo que tenemos que hacer para lograr el éxito en esta industria con esta oportunidad de negocio, pero además, sabemos **CÓMO** desarrollarla. Lo mejor de todo esto es que estamos dispuestos y comprometidos a compartir esta información en beneficio de todos los que forman parte de nuestro equipo.

Unidos, vamos a tomar las riendas de nuestro futuro y construir una independencia financiera sólida y bien cimentada para hacer realidad nuestros sueños.

Tu nuevo equipo es enriquecido con personas, asociados y participantes de distintos orígenes, habilidades, personalidades, sueños y compromisos. Es un honor recibirte en nuestro poderoso equipo.

UNITED NETWORKERS

QUIENES SOMOS.

Somos un conjunto de profesionales en redes de mercadeo a nivel mundial comprometidos con la misión de nuestra compañía 4life: "Juntos edificando vidas".

I IDENTIFÍCATE CON NUESTROS FUNDAMENTOS

MISION

Nuestro enfoque es el bienestar del ser humano mejorando su calidad de vida por medio de un efectivo sistema que integre los productos y la oportunidad financiera de nuestra compañía 4life.

VISION

Trabajando unidos por medio del sistema educativo EL SISTEMA DEL EXITO lograremos la realización de los sueños y la mejora en la calidad y estilo de vida de todos nuestros distribuidores.

PRINCIPIOS

EL VALOR DEL SER HUMANO Y LA IGUALDAD

El ser humano desarrolla su autoestima siendo positivo, creativo y creyendo en él mismo.

Debemos encontrarlo primero en nosotros y luego verlo en los demás, de esa manera reconocemos la igualdad de nuestro prójimo.

En la red, cada uno es valioso y aporta algo importante. Todos somos empresarios independientes trabajando en equipo donde no hay jefes ni empleados.

LIBERTAD

Es estar donde tú quieras y cuando quieres, sintiéndote feliz con lo que dices y haces. Cada quién decide a dónde quiere llegar en el negocio, en lo espiritual, en lo social, en la vida misma.

No debes presionar o forzar a nadie a hacer lo que no quiere, cada quien tiene el derecho y la oportunidad de establecer sus sueños y sus metas.

AMOR

Toda persona necesita amar y ser amada.

Una vez que hayamos reconocido nuestra autoestima, libertad y buena voluntad hacia nosotros mismos, seremos capaces de reconocer esas cualidades en los demás.

Amar es servir a otros. Enseñar es servir. Cuando damos y recibimos con amor, elevamos nuestro nivel de energía y crecemos en equipo con respeto, compromiso, comprensión y pasión.

HUMILDAD:

La humildad es reconocer nuestras cualidades sin alardear de ellas y aceptar nuestros defectos. Ella nos libera del orgullo, la soberbia y de considerarnos mejores que los demás. Ella nos permite ser capaces de reconocernos y reconocer a los otros como parte de nuestra organización. Sin el principio de la humildad será muy difícil desarrollar relaciones duraderas y cerrar las posibilidades de aprender y crecer en equipo.

VALORES

EQUIPO

Unidos generamos proyectos de negocios exitosos, transformando a grupos de personas en equipos de campeones. Defendemos el objetivo, las reglas y las metas que decide el equipo. Cumplimos los acuerdos con responsabilidad. Ganamos y permitimos que los demás ganen.

RESPETO

Cuidamos los intereses, derechos, espacios y tiempos que son del equipo, del otro y de uno mismo; procurando enaltecer, tolerar y aceptar a los demás para construir y fortalecer nuestras relaciones.

INTEGRIDAD

Promovemos un comportamiento honesto, que busca el bien, basado en la solidez y congruencia entre lo que sentimos y pensamos, lo que decimos y lo que hacemos.

ACTITUD MENTAL POSITIVA

Somos lo que pensamos y entendemos que nuestros pensamientos son creadores de la realidad que vivimos día a día; por lo tanto enriquecemos nuestra vida de una manera integral: espiritual, mental, física, económica; a través de las herramientas que nuestro equipo y sistema nos proporcionan.

EDIFICACIÓN

En todo momento resaltamos y exaltamos los valores y aspectos positivos de las personas con quienes nos relacionamos, nuestro equipo, sistema, compañía y productos; de esta manera creamos una organización fuerte, sólida y estable.

RECONOCIMIENTO

Cada meta lograda es celebrada con alegría por nuestro equipo, porque sabemos que la plenitud y el sentirse exitoso y realizado, no se logra únicamente con dinero, sino por el valor que se le da al ser humano.

DUPLICACIÓN

Con nuestro sistema aprendemos con humildad del negocio, para luego enseñarlo con sabiduría. Al mantenerlo simple y sencillo nuestros asociados lo pueden aprender, desarrollar y enseñar al mismo tiempo. Enseñar a enseñar es el secreto del juego.

PATROCINIO RESPONSABLE

Nos comprometemos con nuestros asociados a darles enseñanza, apoyo y guía en la construcción de su negocio, definiendo sueños, estableciendo metas y desarrollando un plan de trabajo efectivo.

PERSEVERANCIA

Somos constantes en nuestras acciones, tenemos firmeza en las dificultades, enfrentamos los

retos sin miedo, con un compromiso pleno y decidido para cumplir nuestra misión, pase lo que pase.

LIDERAZGO

Predicamos con el ejemplo, creando y compartiendo una visión, viviendo y promoviendo los principios y valores del equipo; nos motivamos a tomar acción dándonos respaldo mutuo, buscamos que la gente se comprometa al tiempo de reconocer su libertad, además de facilitar el desarrollo de los integrantes de nuestro equipo como promotores de cambio.

II CONOCE EL CICLO DE DESARROLLO DEL NEGOCIO



DEFINE TUS SUEÑOS Y METAS

¿Cuál es tu motivo más importante para construir este negocio?

¿Cuál es tu meta de ingresos, cuánto quieres ganar?

¿Para cuándo quieres lograrlo?

LISTA DE SUEÑOS Y METAS
1.-
2.-
3.-

SI Muy bien (**prospecto**) se que probablemente estés tan ocupado como yo así que seré breve.

NO Está bien. ¿Cuándo sería más conveniente? (Fija una cita).

“En estos momentos mi empresa está iniciando un magnifico proyecto de negocios y estamos buscando a gente visionaria como tú, que sean emprendedores y entusiastas.”

“Me encantaría que pudiéramos reunirnos para platicarte sobre el perfil que estamos buscando. No quiero prometer nada, pero créeme, esto tiene un potencial increíble y si te interesa hacerlo, podríamos ser socios de negocios. Entonces te propongo que nos reunamos (establece una cita)”

Si tu prospecto te pregunta ¿De qué se trata?

Precisamente por eso me encantaría que nos encontráramos y compartirte un material que habla sobre el proyecto de negocios.

¿Se trata de vender?

¿Te gustan las ventas? **NO** Perfecto, esto te va a encantar
SI Perfecto, esto te va a encantar

Entonces, vamos a vernos ¿cuento contigo?

SI ¡Grandioso! (proporciona los datos de la cita fecha/hora/lugar)

NO Está bien. ¿Qué te parece si te llamo después y acordamos una cita? (Fija una fecha).

Bien, ha sido un placer hablar contigo, aprecio tu valioso tiempo, Hasta luego.

ENTREVISTA A TUS PROSPECTOS

Una vez que hayas hecho tu lista, el SIGUIENTE paso es hacer una cita con tus prospectos. Ahora bien, ¿cómo identificas a los constructores de negocio para tu Oportunidad de Mercadeo en Red?

Por medio de la entrevista.

Entrevista a tus prospectos, **hazles preguntas** para detectar su visión acerca del negocio.

¿Qué es lo que estás buscando cuando entrevistas prospectos para tu Oportunidad?

Gente que esté **comprometida** a cambiar su estilo de vida y que **esté dispuesta a hacer lo que tenga que hacer** para lograrlo.

A continuación, sondea su visión del negocio:

- 1) *¿A qué te dedicas? ¿Qué es lo que más te gusta de esa actividad?*
- 2) *¿Has tenido alguna vez la oportunidad de manejar un negocio propio?*
- 3) *¿Cuánto dinero te gustaría ganar y en cuánto tiempo?*
- 4) *¿Te gustaría iniciar un negocio propio? ¿Cuál es la razón más poderosa para hacerlo?*

5) ¿Cuánto tiempo estarías dispuesto a dar a un nuevo negocio?

Una vez que confirmas que tu prospecto tiene un perfil adecuado para desarrollar este proyecto, es momento de presentarle el plan de negocios de nuestra compañía.

**PRESENTA LA PLATICA DE OPORTUNIDAD
TRANSFER FACTOR**

Guía

Presentación y edificación del orador (2 min)

Edificación del presentador (1 min).

1.- **MI HISTORIA** (3 min).

¿Quién era yo? ¿Qué ví en la oportunidad? ¿Qué espero lograr a través de ella?

**DA TU TESTIMONIO ECONÓMICO Y DE SALUD.
¡CREA EMPATÍA Y SE ENTUSIASTA!**

2.- **LA TENDENCIA DEL BIENESTAR** (3 min).

Entendemos la industria del bienestar como:

* Verse Bien	* No enfermarse
* Sentirse Bien	* No envejecer

Esta industria ha obtenido estos resultados económicos:

- De 1980 al 2000 logró ventas por 200,000 millones USD
- De 2000 al 2002 logró ventas por 200,000 millones USD

Y algunos de los principales economistas pronostican:

Para 2010 logrará 1,000,000 de millones USD, por lo que le han llamado la industria del próximo trillón de dólares.

3.-**TENDENCIA ECONÓMICA** (5 minutos).

Ingreso Lineal

Tiempo por
dinero

No es suficiente para
vivir.

Empleado

Ingreso Residual

Trabajas bien una vez y
ganas el resto de tu vida.
Te permite libertad
financiera y mejor manejo
de tu tiempo.

Empresario

V s

4.-**EMPRESA** (5 minutos).

- Reúne estas dos tendencias que mueven al mundo.
- Enfocada a la investigación y desarrollo de biotecnología avanzada.
- Fundada en 1998.
- Galardonada por la revista Inc. 500 como la empresa de mayor desarrollo y estabilidad en su género, por su sorprendente crecimiento (año 2003).
- Tiene el centro de investigación más avanzado en su especialidad.
- Cuenta con el respaldo científico de un equipo de expertos profesionales enfocados en el área de la salud.

¿Actualmente dónde estás?

¿De verdad quieres mejorar tu situación económica y ayudar a tus seres amados a mejorar su estilo y calidad de vida?

¿Puedes imaginar lograr todos tus sueños y metas en los próximos años?

**¡Te damos la BIENVENIDA a TÚ nuevo ESTILO DE VIDA!
DA SEGUIMIENTO, PATROCINA Y
VERIFICA TU PROGRESO**



SEGUIMIENTO

¡Debe realizarse en ciclos de 24 a 48 horas!

Queremos incluir lo siguiente entre la serie de consejos probados que te estamos ofreciendo, porque pensamos que este es el punto donde muchos se equivocan. Aquí hay datos básicos para el seguimiento: cuando hayas mostrado esto a alguien, deben llevarse a su casa los materiales apropiados, tal vez un DVD, libros, folletos.

Diles que les estas prestando todo eso y que los verás a una hora determinada y en persona, en uno o dos días para decirles como continuar adelante con este proyecto. Si les interesa desarrollar el negocio, invítalos a algunas juntas y explícales como pueden contactar gente, etc.

Si no están interesados, diles que no es para todos, pero diles también que te gustaría tenerlos como clientes, que les darás buen servicio y los tratarás muy bien.

Sé un Líder y haz que las personas empiecen de la manera apropiada. Las personas están esperando que tu les digas cuál debe ser su próximo paso, así es que debes guiarlos correctamente. Es vital organizar algunas reuniones en su casa para que puedan empezar a crecer. Aprende a reconocer “signos de interés”. Si las personas están realmente interesadas, organízales una junta y haz que empiecen de la manera apropiada.

Expresa el deseo de que la gente se integre en nuestro equipo.

Considera lo siguiente:

- **¿La información es suficiente?**
- **¿Qué información le gustaría revisar al prospecto?**
- **¿Qué dudas le quedan?**
- **¿Qué más quiere ver?**

- ◆ Asegura una decisión de calidad, por medio de los paquetes de seguimiento.
- ◆ Entrega y explica el paquete de seguimiento apropiado y establece una fecha para recogerlo.
- ◆ Da los elementos para que el nuevo constructor haga crecer su negocio exitosamente.
- ◆ Fija fecha para volver a reunirse, presentar el negocio o aclarar dudas.

ENSEÑA EL SISTEMA Y DUPLÍCATE

La esencia y el objetivo de las redes de mercadeo es el de lograr un ingreso residual que nos de primero seguridad económica y después libertad financiera, como medio de lograr nuestros sueños.

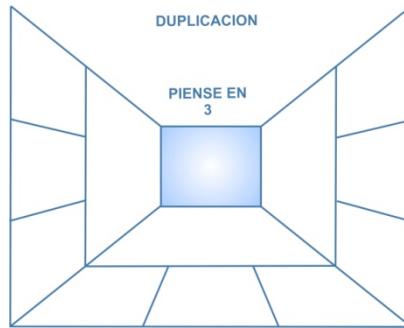
El patrocinio constante, sumado a las ventajas del club premier (Autoenvío), son la base fundamental para que en un mediano plazo, podamos disfrutar de un ingreso residual, con un menor esfuerzo.

Para lograrlo es necesario crear una organización que esté duplicando constantemente el esfuerzo, el sistema, los hábitos y resultados.

La duplicación comienza con la enseñanza de este sistema a todos aquellos que han confiado en nosotros. En cuestiones de liderazgo, no basta con enseñar; vale más practicar la enseñanza con nuestros nuevos asociados.

ESTRATEGIA “POWER POOL”

Recuerda que este es un negocio de duplicación. Para desarrollar un negocio sólido debes buscar por lo menos tres personas. Ahora ayuda a tus patrocinados a tener tres nuevas personas.



Repite este ciclo mes con mes.

Ponte Metas

Es imposible completar una tarea sin poner primero una meta. Un barco debe de saber su destino o será arrastrado por la corriente sin rumbo. Lo mismo en la vida. Y es especialmente válido para esta gran oportunidad. Tú debes saber a dónde vas, o te llevará la corriente.

Tu patrocinador no puede definir tus metas. Tú tienes que decidir a donde quieres llegar con el negocio. Si tu primera meta es llegar a cierto volumen entonces escríbelo. Escribe cuánto quieres ganar y pon una fecha en la cual quieres alcanzar tu meta. Escribe tus metas. Todas las personas con éxito que hemos conocido, sin excepción, han señalado la importancia de las METAS. Recuerda: no estamos tratando de decirte cómo manejar tu negocio.

Es tu negocio. Depende totalmente de ti. Pero nunca podrás tener éxito en él si no te metes de lleno en él. Debes decidirte a tener éxito si es que vas a hacerlo. Debes de comprometerte con este negocio. Mientras no tengas esta oportunidad presente entre tus actividades, tu progreso será lento. Así es que... ponte metas, comprométete con el negocio.

Motívate a ti mismo y a los que patrocinas pensando positivamente todo el tiempo. Siembra este pensamiento en tu mente y vive con él.

HOJA VERIFICACIÓN DE PROGRESO

Acciones diarias para lograr el éxito

Rango: _____

Semana del ____ al ____ de _____ de _____

	Meta	Lun	Mar	Mie	Jue	Vie	Sab	Dom	Total
Llamadas Telefónicas									
Planificación									
Desarrollo de presentación									
Presentaciones hechas									
Personas nuevas inscritas personalmente									
Personas inscritas línea descendente									
Reuniones realizadas (de toda clase)									
Asistencia a las reuniones									
Nuevos prospectos añadidos a la lista									
Referencias obtenidas									
Personas nuevas llevadas a las reuniones									
Desarrollo personal									
Nuevos distribuidores sistema									
Nuevos clientes									
Seguimiento									
Verificación de progreso									

Total de patrocinados personalmente: _____

Total de patrocinados a otros niveles: _____

Total de clientes repetitivos: _____

Total de diamantes primer nivel: _____

Total de diamantes a otros niveles: _____

Posición alcanzada: _____

III USA LAS HERRAMIENTAS

Este eficaz sistema está compuesto en primer lugar de la asociación e interacción de los empresarios que forman parte de nuestro equipo.

También se compone de herramientas auxiliares que comparten las ideas y experiencias de personas que han tenido éxito dentro de la Industria de Redes de Mercadeo y el mundo de los negocios.

Hay varias señales excelentes de que habrá un crecimiento futuro. En primer lugar, el movimiento de herramientas dentro de una organización. Compra las herramientas necesarias para tu crecimiento y anima a tu gente a hacer lo mismo. Promueve este programa a todo tu grupo.

Te recomendamos escuchar, leer y ver continuamente estos materiales, hasta que sus sugerencias y consejos se conviertan en un hábito. Otra parte esencial son las reuniones caseras de oportunidad, las reuniones centrales, los seminarios y eventos especiales que se

llevan a cabo con regularidad a lo largo del año, ya que son un eslabón muy importante para fortalecer tu negocio.

Todo esto te permitirá conocer e intercambiar experiencias con otros distribuidores incluyendo a los grandes líderes de la empresa, la organización y oradores que te darán principios, estrategias e ideas, que contribuirán a que tu red crezca con mayor rapidez.

Herramientas del Negocio:

1. Guías.
2. Audios.
3. Videos.
4. Libros recomendados.
5. Eventos.

IDENTIFICA A TUS PROSPECTOS

Haz una lista de personas ¿A quién conoces?

Tu lista de posibles socios de negocios es muy importante y es la clave para empezar. ¡No prejuzgues a nadie! El error más grande al empezar es el tratar de decidir quién estaría interesado en el negocio sin enseñarles el plan de negocios con la oportunidad TRANSFERFACTOR MÉXICO. Comienza la lista con las siguientes personas: las personas con quienes trabajas, tus vecinos, tus parientes, tus amigos, los que están en tu lista de tarjetas de Navidad, socios de negocios, al que le compraste tu último coche, personas que son dueños o trabajan en los negocios con los que entras en contacto normalmente, agentes de seguros, maestros de escuela, etc. **Tu patrocinador te ayudará** a completar esta lista, así es que anota en ella por lo menos 50 nombres para empezar. Además, no olvides contactos fuera de la ciudad.

Prospectos cercanos:

Familiares

Amigos y conocidos, vecinos, compañeros de trabajo, compañeros de la escuela, amigos del Internet.

¿A quién conozco qué..?

Sea un profesional, participe activamente en otras organizaciones, quiera tener libertad, sea ambicioso y agresivo, sea considerado un líder, tenga su negocio propio, tenga una actividad de mucho stress, tenga buena actitud al tratar con mucha gente.

¿A quién conoces que sea..?

Abogado	Actor	Agente de bienes raíces	Agente de seguros
Agente de viajes	Arquitecto	Azafata	Bibliotecario
Bombero	Cajera	Carnicero	Carpintero
Cartero	Cerrajero	Chofer	Constructor
Contador	Contratista	Costurera	Decorador de interiores
Dentista	Dibujante	Editor	Electricista
Enfermera	Estudiante	Farmacólogo	Ferretero
Florista	Fotógrafo	Gerente	Hotelero
Impresor	Ingeniero	Informático	Juez
Laboratorista	Maestro	Mecánico	Médico
Mesera	Notario	Panadero	Peluquero
Personal de servicio	Pintor	Plomero	Policía
Psicólogo	Portero del edificio	Publicista	Restaurantero

Secretaria	Taxistas	Técnico	Trabajadora Social
Vendedor	Veterinario	Zapatero	¿A quién conoces que trabaje en..?
El centro turístico	El gobierno	El hospital	El hotel
El juego de boliche	El museo	El restaurante	El supermercado
El teatro	La cafetería	La clínica	La farmacia
La guardería	La iglesia	La rosticería	La tienda de mascotas
Otras personas que conozco	Fue compañero del servicio militar	Amigos que hice cuando fui de vacaciones	La gente con la que juego deportes
Las damas de la boda	Los padres de los amigos de los niños	Otras personas que hacen mercadeo de red	

Sigue añadiendo nombres a tu lista, apúntalos tan pronto los recuerdes.

Si tu lista contiene menos de 100 personas, probablemente no estás incluyéndolos a todos, así que te sugerimos consultar a tu patrocinador para que te ayude.

Tu lista crecerá rápidamente si recuerdas o ves a otras personas, así que lleva siempre contigo papel y lápiz. Esta lista es muy importante porque es el principio de tu organización.

ORGANIZA UNA REUNIÓN EXITOSA EN CASA

Haz tu primera junta.

El próximo paso es hacer tu primera junta para explicar el plan de negocios. Tu patrocinador lo enseñará, pero tú tienes que conseguir que las personas vayan, así es que sigue los consejos a continuación:

- a. Señala una fecha definitiva para la(s) junta(s) con tu patrocinador.
- b. Invita el doble de personas de las que crees que vayan a ir. Algunas personas tal vez tengan problemas de último minuto y no puedan asistir.
- c. Acomoda el cuarto cómodamente y ten sillas extras fuera de la vista. Sácalas sólo si se necesitan.
- d. Coloca el pizarrón de manera que los invitados den la espalda a la puerta.
- e. Que no haya niños o mascotas en el salón de juntas o distraerán la presentación del plan.
- f. Como es una cita de negocios, se sugiere que se use la vestimenta adecuada.
- g. Sirve un refrigerio antes o después de la junta, o cuando lo disponga el expositor.

Aquí hay unos cuantos consejos básicos:

1. No presiones a la gente a venir.
2. No le ruegues a la gente a que venga.
3. No lles a las personas ahí con falsas pretensiones; no queremos decepciones. Deben saber que van a escuchar una oportunidad para hacer dinero / mejorar su nivel de bienestar.
4. Incita la curiosidad de la gente, pero no trates de explicarlo todo por teléfono.
5. Hazles saber que no hay ninguna obligación.

6. Haz que vean los DVD y folletos que correspondan.

Las Juntas ¿Dónde celebrarlas?

El lugar más adecuado para llevar a cabo juntas de oportunidad es en el hogar. Las personas están más relajadas e informales en tu sala (o la suya) que en una oficina de negocios, etc.

Debe ser informal. Además, las personas a las que les estás presentando la oportunidad harán preguntas con más facilidad en un grupo pequeño. Para grupos que sean grandes, algunos rentan un salón, un auditorio, un club, oficina, etc. (y se reparte el pago entre los asociados). *Cuando le pediste a alguien que escuche la oportunidad y la junta será en otro lugar que no sea tu casa o la suya, haz los preparativos para recogerlo y llevarlo a la junta.* Tendrás así más éxito en que vaya gente a la junta. Cuando hayas invitado a alguien, haz el esfuerzo de llamarlo el día de la junta y pregúntale, "¿Te dije esta noche a las 7.30 u 8.00 (por ejemplo)?" Las personas están ocupadas en toda clase de actividades y algunas veces olvidan si no se les recuerda. Esto además impresiona a las personas sabrán que estás realmente interesado en ellas.

Hora de la junta:

La mayor parte de las juntas se hacen en la noche o en la tarde; de cualquier manera, algunas personas han tenido un gran éxito haciendo juntas de oportunidad los sábados por las mañanas. Es posible hacer tres o cuatro al día (como hacen algunos). Todo depende de qué tan rápido quieras crecer. Es una buena idea comenzar las juntas rápida y puntualmente. Si quieres empezar a las 8:15, pídeles a las personas que estén ahí a las 8.00.

Dondequiera que tengas tus juntas, *asegúrate de que no haya nada a la vista que tenga relación con el negocio nada de productos, ni folletos.* Has logrado que la gente vaya a la reunión despertando su curiosidad. Cuando lleguen, dales una dosis doble de curiosidad. Primero, sonríe. Haz que la gente se sienta en casa. Esto es sumamente importante. Si tienes refrescos al principio, permite a los invitados que se sirvan ellos mismos. Diles, "La cocina está ahí -- Sírvanse su café/refresco/agua (con confianza)".

Tales comentarios no son descorteses; tú quieres que las personas sientan que se conocen desde hace años; haz que se relajen. Debes estar animado y alegre. Este negocio es emocionante y divertido. Deja que las personas platiquen y se conozcan. Mantén la sala arreglada como siempre hasta que necesites más sillas (guarda las sillas extras en otro cuarto hasta que estés listo para empezar la junta. Lo último que quieres que pase es tener gente esperando a que algo suceda, o descifrando para quién eran las sillas vacías.) Cuando estés listo para empezar la presentación, lo primero es hacer que la gente sueñe otra vez

Tienes que hacer esto.

Pregúntale a las personas lo siguiente: "¿Qué te gustaría tener, en el aspecto material, que no te puedas 'procurar' con tus ingresos actuales?" o bien, "¿Qué has querido tener que estuvo siempre un poco más allá de tus posibilidades económicas? Entonces las personas habrán aceptado mentalmente la nueva opción, y el poner a trabajar a su imaginación otra vez, las hará soñar.

"¿Conoces el verdadero secreto del éxito? Aquí está: LO QUE TU MENTE CREE, ES LO QUE TU PUEDES LOGRAR". Tú tienes que hacer que la gente a la que le hables de esta maravillosa oportunidad crea. Muéstrale a "Pablo" que puede llegar a tener esa casa de campo. Muéstrale a "Alejandra" que puede tener ese coche nuevo, una educación universitaria para los niños, independencia, viajes, más dinero para la iglesia, cualquier cosa que su corazón desee.

LO QUE TU MENTE CREE, ES LO QUE TU PUEDES LOGRAR. Entonces, al tenerlos animados y soñando pensando en las cosas que quieren tener sólo muéstrales cómo: "Esta noche les

mostraremos cómo ustedes pueden tener lo que quieran". Y sigue adelante con tu presentación. Si vas a dar el plan de negocios, emplea todo tu entusiasmo. Da lo que tienes, todo el plan completo. No dejes nada fuera. La única manera de que una persona pueda hacer una decisión inteligente, es teniendo todos los hechos. Todos de una vez, no sólo una parte de ellos.

Para tener éxito en patrocinar personas nuevas, debes tratarlos como personas inteligentes. Ayúdales a abrir la mente y mantén su atención. Tú tienes que hacerlos que vean, sientan y perciban que tú crees en este programa. Al mismo tiempo debes disfrutar el decirle a las personas acerca de la mejor oportunidad que tendrán jamás.

Hazles saber que pueden tener lo que quieran si es que están dispuestos a trabajar por ello. El único lugar en el que el éxito viene antes del trabajo, es en el diccionario. *No les ruegues, y sobre todo no dejes que se lleven la impresión de que los necesitas.* Es cierto de que necesitas a la gente, pero no necesitas a ninguna persona en particular. Si tienes que perseguirlos para que entren al negocio, tendrás que perseguirlos para que construyan su negocio. Hay demasiadas personas en este mundo que buscan una oportunidad como ésta, para que tú "malgastes tus llantas" persiguiendo a alguien, sin importar qué tan bueno pienses que pueda ser "en el negocio".

Sesión de Sueños:

Haz que las personas sueñen otra vez al final de la junta. Diles lo que se hace para empezar con el negocio. Diles lo que haremos para ayudarles a construir su negocio. Hazles saber que existe un paquete de inicio, que tienen que comprar. El lado bueno de esto es que tú les haces saber lo que tienen que hacer al construir el negocio. Al patrocinar y desarrollar una red ellos pueden tener un gran negocio, pero no menosprecies las ventas.

Hora del refrigerio:

Hay dos momentos para servir refrescos antes y/o después de la presentación. Nunca durante la presentación. Debes estar seguro que el anfitrión entiende esto. Cualquier distracción se llevará la atención lejos de lo que tratas de mostrar a las personas. Dispón que alguien se encargue de los niños lejos del salón de juntas.

Mientras se sirven los refrescos, es el momento para relacionarte con los invitados: pregúntales qué es lo que les gusta del plan; responde preguntas. *(No dejes que te hagan preguntas durante la presentación.* Dile a las personas al principio que tratarás de explicar la oportunidad tan a fondo como sea posible y que probablemente responderás las preguntas que tengan durante la presentación y si no, que las guarden hasta después.) La hora del refrigerio es el mejor momento para responder preguntas. *Durante el receso el anfitrión debe hacer que todos se sirvan a sí mismos.* No les sirvas. Esto hará que se relacionen unos con otros.

La Práctica hace al Maestro:

Estudia el plan de compensación, haz notas, escucha las historias de personas con éxito. Practica el plan de compensación en voz alta. Acostúmbrate a tu voz diciendo estas cosas una y otra vez. Seguro que harás errores. Todos los hacemos. *Pero nunca crecerás en el negocio si sigues dependiendo de tu patrocinador para que presente el plan por tí.* Llegará el día en que tu patrocinador tendrá un conflicto de tiempo, o estará enfermo, o cualquier cosa. Así es que al entrar al negocio tienes que empezar inmediatamente a prepararte para cuando te presentarás tú solo. Cuando pienses que ya estás listo, preséntale el plan a tu patrocinador: patrocínalo. Después acepta honestamente sus críticas. El lo ha hecho más veces que tú, recuérdalo, y después de todo, él logró venderte el plan de negocios.

Al buen entendedor...:

Para poder tener éxito en este negocio, debes compartir todo lo que sabes de él con tus patrocinados. Pero una pequeña advertencia no trates de alimentar a los nuevos distribuidores con más de lo que puedan "digerir". *Llévalos paso a paso un paso a la vez.* Al principio una persona totalmente nueva en el negocio necesita saber sólo lo básico. Ayúdalos un paso a la vez. No los "indigestes". Dale al nuevo distribuidor algunas "mordidas" que "mastigar", sólo lo que necesite saber por lo pronto.

Reconoce estos Hechos:

Algunos de tus amigos más cercanos no van a entrar al negocio. Debes entender que algunas personas no son lo suficientemente ambiciosas para querer esta oportunidad; así eliminarás algunas de las desilusiones que serán parte de tu crecimiento. No todos vendrán a escuchar la oportunidad, y de los que escuchen, no todos entrarán al negocio. *Desánimo y falta de persistencia son los dos más grandes enemigos con los que te enfrentarás.* Proponte ahora enfrentarlos y sigue adelante. Las recompensas a la larga son demasiado emocionantes para dejar que algunos "pies de plomo" te impidan conseguirlos. Una vez que has compartido la oportunidad con alguien, y has ayudado a aquéllos que patrocinas hasta el límite de tus conocimientos, habilidad y tiempo, les toca a ellos ¡atrapar la pelota y correr con ella!

Para Construir:

Tú tienes que patrocinar. *Y recuerda, hay una gran diferencia entre "reclutar" y "patrocinar".* Tú tienes que trabajar con la gente que patrocines hasta que estén listos para volar con sus propias alas. Una vez que estén patrocinando y tengan un puntaje creciente, tal vez tengas un líder en las manos. Para que hagas que tu negocio siga y crezca, tienes que seguir patrocinando distribuidores nuevos. Tú tienes que estar constantemente trayendo gente nueva al negocio.

Recuerda que:

- ◆ La persona que hizo la invitación, es considerada como el anfitrión de sus invitados.
- ◆ La responsabilidad de llegar primero es de la persona que hizo la invitación. En cualquier tipo de presentación es importante que el invitado encuentre a la persona que lo invitó. El invitado nunca debe estar solo.
- ◆ El anfitrión es quien tiene que recibir a sus invitados y presentarlos con sus patrocinados y colegas, edificando al Upline, Crossline y Downline. Es importante sonreír todo el tiempo.
- ◆ Durante la presentación, los distribuidores deben mantenerse en silencio, y a la vez positivos. Nuestro invitado va estar enfocado en la misma medida que nuestra atención se enfoque en el presentador.
- ◆ Siéntate siempre con la espalda derecha, atento, mezclando atención con elevado entusiasmo y participando de acuerdo a lo que pide el presentador.
- ◆ En el cierre, demuestra confianza.
- ◆ *El cierre se aprende después de 2 o 3 presentaciones.* Hasta entonces, es importante asegurar que siempre haya suficientes personas encargadas de hacerlo para los invitados.
- ◆ Es importante trabajar con ALTO SENTIDO DE URGENCIA y a la vez, con paciencia.
- ◆ Demuestra emoción positiva, pues la toma de decisiones radica 80% en las emociones.

Confía en ti, en el liderazgo del equipo y en la compañía.

Te recomendamos tener:

- Carpeta de Rotafolio
- Música alegre y motivante
- Banners
- Trípticos, dípticos
- DVD del Mito
- Paquetes de seguimiento

SEGUIMIENTO

Nombre: _____
Teléfono: _____ e-mail: _____
Dirección: _____

Profesión: _____
Invitado de: _____
Línea de: _____

Fecha	Acción	Resultado	Próxima Acción

SEGUIMIENTO A LOS NUEVOS ASOCIADOS

En un esfuerzo por ayudar a todos en nuestro grupo a construir su negocio, hemos compilado la información que exponemos a continuación. El propósito de estas páginas no es decirte cómo organizar tu negocio, sino simplemente poner a tu alcance la información que puede serte útil.

Es mucho más fácil construir rápido el negocio, que poco a poco. Tal vez una de las cosas más positivas del negocio es que cada quien puede imponer su propio paso y no tiene que repetir una fórmula pre-escrita. Obtendrás del negocio lo que tu esfuerzo represente.

Pregúntale a tu patrocinador o líder de grupo qué es lo que tienes que hacer para alcanzar las metas con las que te identificas. Hay mucha ayuda a la mano. Establece un horario para trabajar en el negocio y mantenlo en la práctica.

Planea tus metas mensualmente como te lo aconseje tu auspiciador.

¿Por dónde empezar? Bueno, la mayoría de nosotros los que estamos en el negocio, entramos a él por un amigo. Este es, entonces, tu objetivo número 1: hacerle el mismo favor a amigos y conocidos. Antes de que animes a otro acerca de esta fabulosa oportunidad, debes estar animado tú mismo. Te retamos a que busques una oportunidad en los negocios en este país que pueda compararse con lo que tienes a tu alcance. No encontrarás otra como ésta. ¿Crees esto? Hasta que lo hagas (hasta el día en que te comprometas a ti mismo con el negocio), no podrás alcanzar el nivel de éxito que ahora deseas.

Primero, comienza a construir tu organización. Recuerda estas cosas básicas: *Al hablar con un prospecto, se sugiere no mencionar el nombre de la compañía, los productos y las ventas. ¿Por qué? ¿Te avergüenzas de la compañía, los productos, o el Mercadeo por Relaciones? Por supuesto que no. Pero podrías perder un distribuidor antes de poder exponerle todo el concepto. Por lo tanto, se recomienda no decir nada hasta que puedas decirlo todo. Lo primero es hacer que tu patrocinador o distribuidor arriba en la línea dirija una reunión de oportunidad en tu casa. El puede presentar la oportunidad de una manera clara, honesta y emocionante, y lo hará, Pero él no puede llevar a tus amigos a tu casa. ¡Esa es tu responsabilidad! (Ver las Sugerencias para Cómo Invitar)*

Las redes de mercadeo no funcionan por volumen de venta personal; aunque es una forma de ganar dinero extra, no es la fuente de ingresos más poderosa.

Ha sido comprobado una y otra vez que la venta requiere más energía que el patrocinio.

La venta nos crea un ingreso cuyo volumen a largo plazo puede proveer una subsistencia, en el mejor de los casos. En cambio, un patrocinio constante, combinado con el Club Premier (llamado también “autoenvío” en otros países), es la base fundamental para que a mediano plazo podamos gozar de un ingreso residual, con el menor esfuerzo.

Esta es la Esencia y el Objetivo de la industria de redes de mercadeo. Para llegar a ese nivel, es necesario crear una organización que esté duplicando constantemente el esfuerzo, el sistema, los hábitos y por consecuencia, los resultados.

La duplicación empieza con la enseñanza del presente sistema a todos aquellos que han confiado en nosotros. Pero es importante recordar que en cuestiones de liderazgo, no basta con enseñar; es de gran valor practicar la enseñanza. Por ende, debemos de asegurar que estamos practicándola con nuestros nuevos asociados, tomándolos de la mano y llevándolos paso a paso. Recuerda que al igual que nosotros, ellos también van a escuchar muchas respuestas negativas.

La exitosa duplicación de nuestra organización, depende en gran parte de nuestra presencia cuando ellos escuchan los primeros “No”. Si estamos ahí para tenderles la mano, aseguramos que no se desanimarán y además, aprendan a hacer lo mismo con sus patrocinados.

LA LLAMADA DE BIENVENIDA

El que desarrolla relaciones humanas de calidad, desarrolla organizaciones de calidad.

Como los futuros líderes de nuestras respectivas organizaciones, debemos tener relaciones basadas en un marco de principios y valores.

Una duplicación adecuada, significa que las personas que ejercen el liderazgo de una organización, han sido bien edificadas.

Es importante recordar nuestra emoción al recibir la llamada de bienvenida del líder que vimos en una presentación, o aún más, del líder cuyo nombre fue mencionado una y otra vez en una

presentación. De pronto, al recibir una llamada de su parte, nos sentimos prácticamente protegidos y seguros de que estamos en un equipo donde el ser humano es muy valioso.

Es importante enseñarle a nuestro Downline que nos avise cuando se haya asociado un nuevo prospecto en nuestra organización.

Acto seguido, debemos de hablarle por teléfono y edificar al patrocinador de esa nueva persona y a la vez ofrecerle ayuda con su nueva empresa. *Recuerda hacer llamadas por lo menos a las personas que se encuentran en tus primeros 4 niveles.*

La llamada de bienvenida es para confirmar el cierre definitivo.

LAS LLAMADAS

Nuestra organización se desarrolla a través de la actividad. Nuestra actividad principal, es asegurar que siempre haya invitados en las presentaciones. Esto se consigue haciendo llamadas.

Uno de los errores más repetidos en la industria, es asumir que si el prospecto manifestó falta de interés cuando le hablamos, ya no tenemos porque volverlo a "molestar." En realidad, aquella persona que dijo que no, en algunos meses, podría estar en una situación de vida que le permita estar perceptiva a escuchar o reconsiderar su participación en nuestra propuesta de negocios.

Cuando pasen 6 meses, le volvemos a llamar.

Para hacer una segunda o tercera llamada efectiva, es importante apuntar en la hoja de seguimiento todo lo que pasó en la llamada, e incluso, si el prospecto fue a una presentación y no se interesó; sus reacciones, sus comentarios, su comportamiento... todo lo que podamos anotar, pues estos son los temas por abordar.

La llamada de seguimiento puede ser tan importante como cualquier cierre. Los 6 meses que hayan pasado desde la primera vez que le hemos hablado, nos han servido de escuela. Ese tiempo nos dará la oportunidad de generar resultados importantes, mismos que podemos utilizar como testimonio real.

ENTRENAMIENTO CONSTANTE

El tiempo es tu mejor aliado

¡No lo desperdicies! Es imprescindible que organices tu tiempo. Consiguete una agenda grande. Cuando decidas hacer una junta, anótalo en tu calendario, ponle un horario. Si es posible, ponle fecha a tus juntas con una o dos semanas de anticipación. Si un distribuidor o prospecto no puede venir a una junta en especial, podrás entonces darle una alternativa. Si tienes otras actividades fuera del negocio ¡Esto es importante! decide cuánto tiempo puedes dedicarle a tu negocio. Decide cuánto tiempo quieres trabajar y qué tan rápido quieres crecer. Entonces, planea tus actividades en concordancia. Es un dicho viejo, pero viene mucho al caso: "Planea tu trabajo. Trabaja tu plan".

El grado de éxito de la duplicación de nuestra organización, depende de la productividad del equipo y el éxito de la actividad, depende directamente del entrenamiento constante de todos los integrantes del mismo.

Asiste a los eventos

Conoce a otras personas dentro del negocio y entra en las vidas de otros de una manera positiva. Consigue que entren nuevos distribuidores. Infórmate de cuándo tienen lugar los eventos. Promociona los seminarios, porque ahí es dónde encontrarás entusiasmo, información, y esas relaciones positivas que son esenciales para el crecimiento. Entre más asistas, más posibilidades de crecimiento tendrás.

Pasa la voz de que todos deben ir vestidos para un evento de negocios. Anima a todos los distribuidores a tomar notas en todas las sesiones y a llevar una grabadora, cámara y su Sistema del éxito.

Es de suma importancia que nuestro nuevo patrocinado nos vea siempre en cada capacitación y entrenamiento, poniendo atención y tomando notas, aunque ya lo sepamos. En conjunto con las presentaciones, nuestra constante presencia en cada capacitación y evento es el elemento vital que mantiene a nuestro equipo preparado para ver nuevas formas de crecimiento.

Y aunque a veces nos parece que no podemos aprender una nueva forma de prospectar, de edificar o de hacer llamadas, de pronto, llega un nuevo integrante al equipo, alguien que con un toque personal en el mismo sistema, nos enriquece para mejorar el como hacemos las cosas y por consecuencia, los resultados.

¡CONVIÉRTETE EN UN CONSTRUCTOR DE REDES EXITOSO HOY!

Está es la última parte de nuestro sistema, te felicitamos por haber tomado la decisión de alcanzar el éxito ¡pase lo que pase! En última instancia, el único beneficiado de lograr tus metas **¡ERES TÚ!**

Ya que te has decidido a hacerlo y a comprometerte de una manera total, recuerda que lo que hagas o dejes de hacer será duplicado por tu organización.

Adopta la determinación, la seguridad y la pasión como buenos hábitos que te van a ayudar a gozar de una vida feliz. Unidos iniciamos un nuevo camino, una emocionante aventura, **¡Lograr tus sueños y tu libertad financiera!**

Sabes que el secreto del éxito está en tus pensamientos más profundos, en el fondo de tu corazón ¿lo puedes ver, lo puedes sentir?

El secreto del éxito es **ACTUAR.**

¡Actívate! Siente dentro de ti ese deseo ardiente que te hará mover, te hará correr, te hará volar. Nada va a suceder hasta que no lo hagas. Piensa como alguien feliz y exitoso, actúa como tal. El pensar positivo no te llevará a ningún lado si no lo combinas con **LA ACCIÓN.**

Escribir metas no significa nada si no haces algo para lograrlas. Se congruente. Ve pues y haz que tus sueños se hagan realidad.

**¡LA EFECTIVIDAD DE ESTE SISTEMA HA SIDO
PROBADA Y COMPROBADA. APLÍCALO Y COMPARTE TU EXPERIENCIA CON NOSOTROS!**

UNITED NETWORKERS