

# Capacitación de Habilidades Básicas



# SISTEMA NVU



# EDIFICACIÓN

Antes de comenzar, debemos aprender un concepto simple y poderoso llamado **Edificación**. La diferencia en los resultados de nuestro negocio se encuentra en los pequeños detalles, en el cuidado de los mismos y en mantener su importancia siempre, eso es edificar.

La **Edificación** es: “Reconocer y resaltar el valor de algo o de alguien.”

La **Edificación** es como un juego, se juega en serio pero aquel que se cree el juego, lo pierde.

La **Edificación** es: “Engrandecer a tu Líder.”

Buscamos, todo el tiempo, resaltar los aspectos positivos de las personas y las cosas, para que sirva de inspiración a otros y ante cualquier edificación que recibas, debe haber una respuesta igual de tu parte para devolverla.

Es como el juego de la papa caliente, nadie se la queda porque se quema.

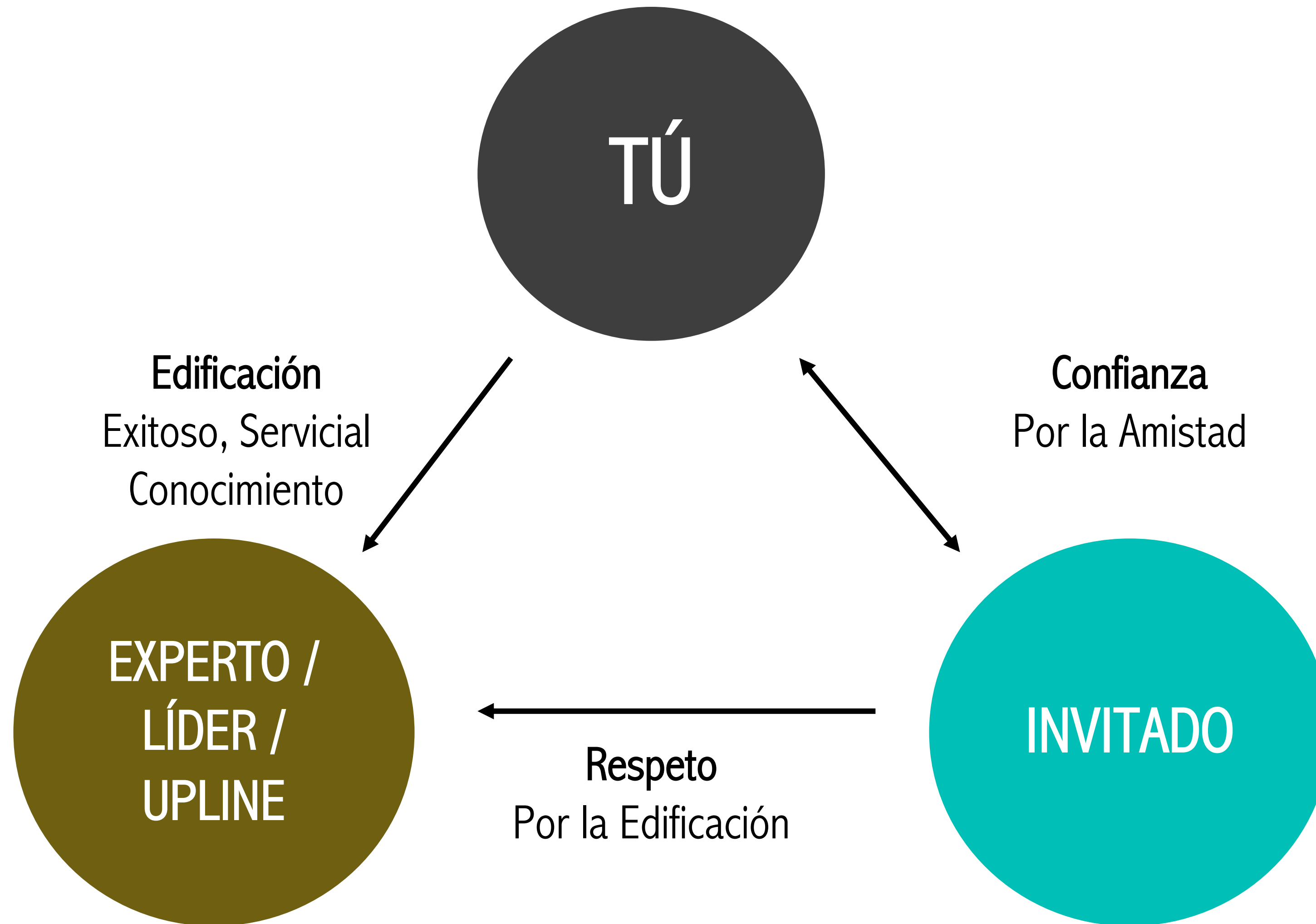


# EDIFICACIÓN

- Se utiliza para que otros se interesen.
- No se debe mentir ni adular.
- Tiene que haber congruencia entre lo que se dice y el manejo de emoción que se transmite.
- Congruencia entre lo que se dice y la imagen del que edifica.
- Congruencia entre lo que se dice y lo que hace y/o proyecta el que recibe la edificación:  
*Imagen, lenguaje, modales, etc.*
- Se edifica todo y todo el tiempo; corporativo y sus miembros, el sistema, los productos y servicios, plan de compensación, negocio, líderes, los eventos, etc



# EL TRIÁNGULO DE LA EDIFICACIÓN



Edificar correctamente a tu líder hará que tu invitado esté mucho más dispuesto y abierto a escuchar.

No cometas el error de edificar al invitado en vez del líder!



# INTRODUCCIÓN A LOS 5 PASOS

¿Estás dispuesto a aprender?, ¿Estás dispuesto a innovar?, ¿Estás dispuesto a hacer lo que sea necesario para conseguir tus metas?  
Si lo estás, los 5 pasos básicos te ayudarán a lograrlo.

Haber tenido éxito en el pasado no es un pre-requisito para tener éxito aquí, sin embargo, la disponibilidad para transformar la mediocridad en tener el dominio y la maestría sí lo es.

**¡EL ÉXITO NO LLEGA POR TENER MAESTRÍA EN  
5000 COSAS DIFERENTES, SINO POR HACER  
5 COSAS 5000 VECES!**



# PRIMERAS RECOMENDACIONES



**Comprométete:** El compromiso comienza en el corazón, pero se prueba con la acción.



**Sé enseñable:** Sigue el sistema y haz las cosas aunque para ti no tengan sentido... después lo tendrá.



**Toma apuntes:** Refuerza atención, te mantiene activo, atento, y mejora el proceso de asimilación.



**Aplica:** No importa cuánto sabes, sino **qué haces** con lo que sabes.



# TÚ ¿PORQUÉ & PARA QUÉ?

Es la razón que te motiva a actuar. Tener un sueño que encienda tu pasión, te garantiza el 80% de tu éxito, el 20% restante sólo es técnica.

**Napoleon Hill** menciona que el 98% de las personas no logran sus sueños porque no saben **PORQUÉ** lo están haciendo.

*Si no sabes porqué haces lo que haces, vas a trabajar para alguien que sí lo sabe.*





# 1. TÚ ¿PORQUÉ & PARA QUÉ?

Cuando inicias el proceso de identificar y definir un “Para Qué”, enfócate en estas preguntas:

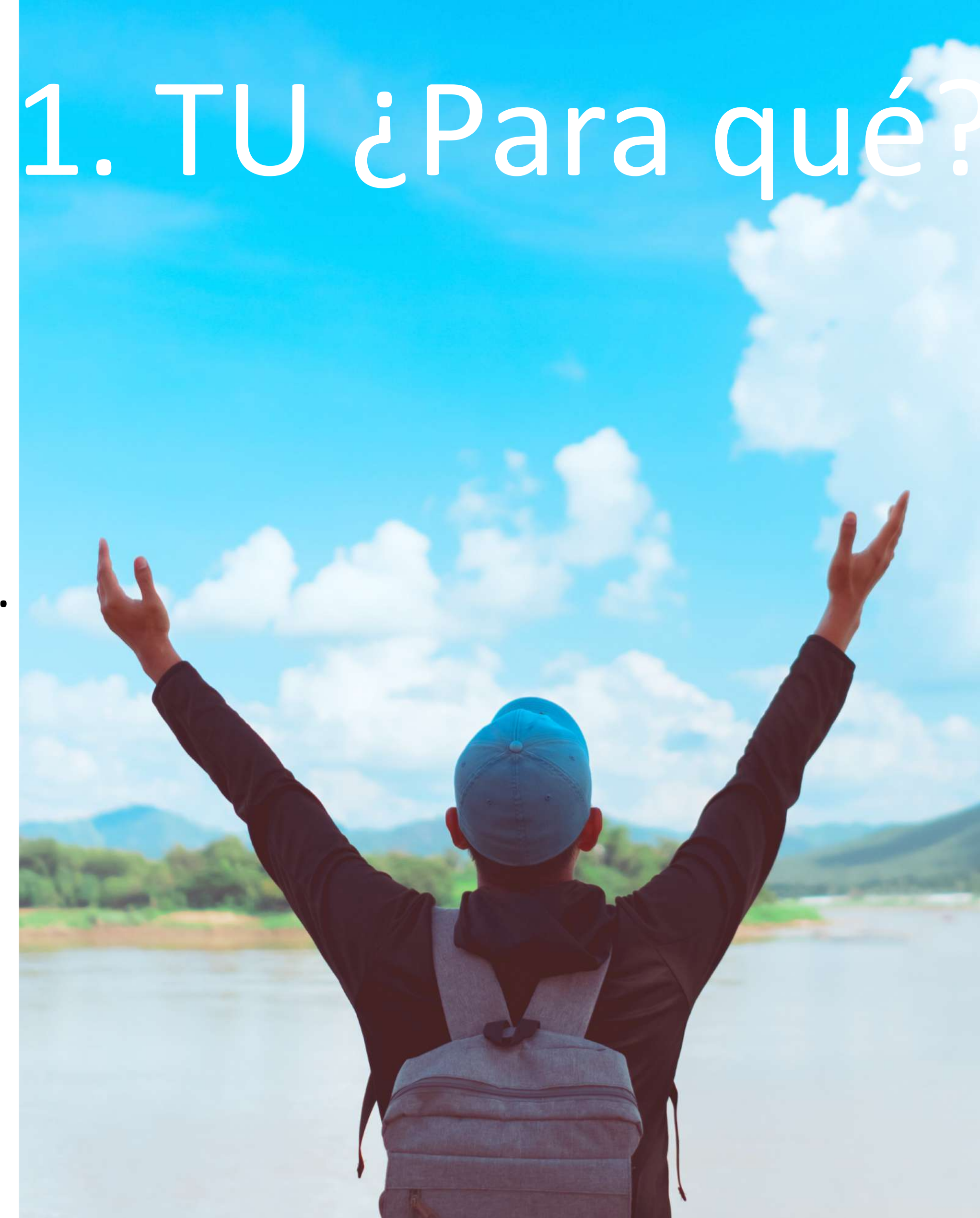
- ¿Qué estabas deseando, soñando o pidiendo fervientemente antes de que llegara esta oportunidad a tu vida?
- ¿Qué puedes crear?
- ¿Cómo puedes crear eso que quieres?
- ¿Cómo va a servir a los demás eso que deseas?



# PROCESO DE CREACIÓN

- 1 Identifícalo (alcanzable).**- Lo que ves es lo que obtienes, tu *para qué* es el combustible de tus sueños.
- 2 Defínelo (específico).**- Escríbelo y sé específico al grado de exagerar en los detalles.
- 3 Conviértelo en un deseo ardiente (poderoso).**- Visualízalo, tómalo, huélelo, siéntelo y actúa como si ya estuviera realizado.

## 1. TU ¿Para qué?



# LA LISTA (la materia prima de tu negocio)

Haz una lista de mínimo 100 personas

## Recomendaciones para hacer tu lista de prospectos

- 1 Piensa en tu Boda ¿A quién invitarías?**  
Gente de tu confianza, amigos, familiares, vecinos, compañeros de trabajo, de la escuela de los niños, relaciones del club deportivo, etc.

Y... ¿Si te pagaran la Boda y no te costara nada?, ¿a cuántos invitarías?

... ¡A toda la gente que conoces!



# LA LISTA

## Recomendaciones para hacer tu lista de prospectos

2 De acuerdo con la relación que tienes con ellas.

✿ **Prospectos Directos:** Familiares, Amigos y conocidos.

✿ **Prospectos Indirectos:** A quién conoces a través de hijos, escuela, autos, servicios personales o domésticos, clubes, iglesias, comités, mascotas, tiendas, etc. Toma en consideración agrupaciones, no solamente nombres de personas.

✿ **Prospectos por conocer:** Aprende a conectar con nuevas personas cada día y agrégalas a tu lista y/o cada vez que alguien te diga que NO, pídele que te comparta 2 referidos que pudieran estar interesados para llamarles. ¡Hazlo un hábito!



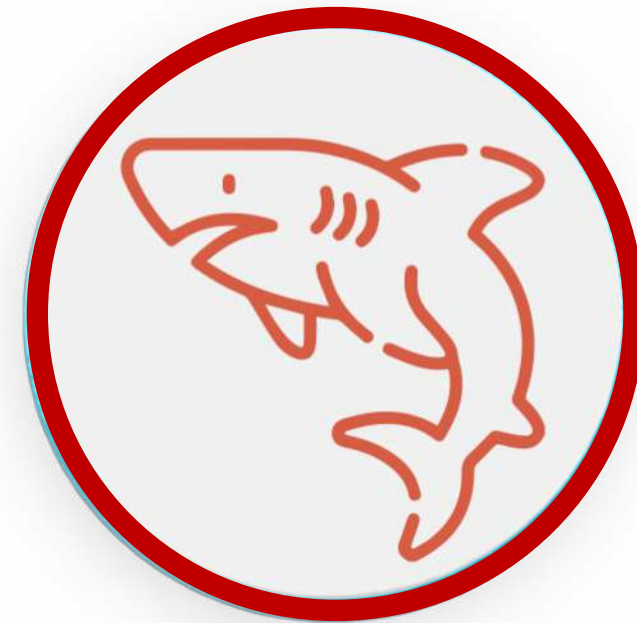
# CLASIFICA POR PERFILES

## ROJO (Tiburón)

Emprendedor, ambicioso, extrovertido, enfocado en el dinero, visionario.

Como los tiburones...

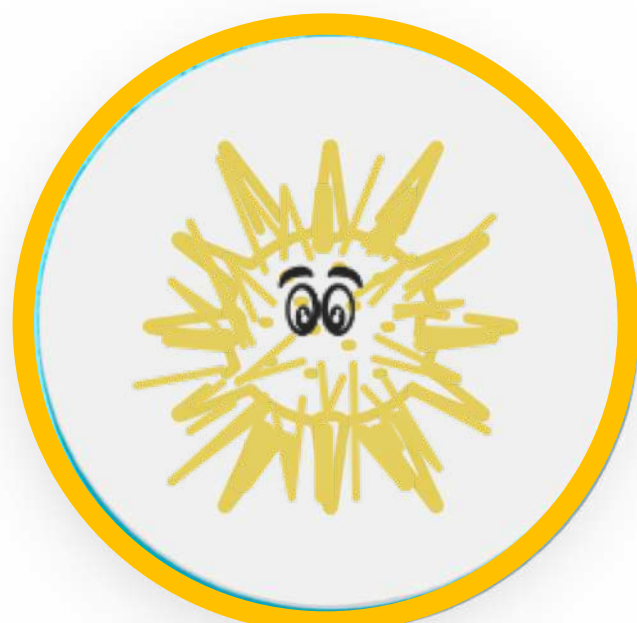
Cuando detecta lo que le interesa, ataca sin distracciones.



## VERDE (Delfín)

Sociable, entusiasta, enfocado a relaciones humanas.

Espíritu alegre como los Delfines.



## AMARILLO (Erizo)

Analítico, escéptico, preguntón, desconfiado.

Como los erizos de mar...

Es difícil llegar a ellos.

## AZUL (Ballena)

Altruista, enfocado a la ayuda, espiritual, bondadoso.

Como las ballenas... Trabaja en equipo y cuida del grupo.



# CLASIFICA POR CARACTERÍSTICAS

- **Influencia**

Que tenga un grado de influencia sobre otros, con buena reputación y código de ética.

- **Que sea enseñable**

Que tenga disposición para aprender y dejarse guiar.




- **Con iniciativa**

- **Con recursos económicos**

Acelera el crecimiento de tu negocio



# LISTA DE CONTACTOS

	NOMBRE	TELÉFONO	CLASIFICACIÓN				PERSONALIDAD				PROCESO PROSPECCIÓN			OBSERVACIONES
			INFLUENCIA	ENSEÑABLE	INICIATIVA	SOLVENCIA	 ROJO	 VERDE	 AMARILLO	 AZUL	CONEXIÓN	DESPERTAR EL INTERÉS	PRESENTACIÓN	
1	Luis Rodríguez (Morelia)	655 324 2111	X	X		X	80	20						
2	Mariana Glez (vecina)	655 324 2111	X		X	X			100					
3	Claudia Jiménez	655 324 2111		X			50	50						
4	Lupita Méndez	655 324 2111	X	X	X	X	80	20						
5	Javier Astoría	655 324 2111	X		X		50			50				
6														
7														
8														
9														
10														
11														
12														
13														



# LISTA DE SEGUIMIENTOS

	NOMBRE	TELÉFONO	SEGUIMIENTO							
			PRESENTACIÓN 1 a 1 / 2 a 1	VIDEO	APOYO TERCERO	REGALO PRODUCTO	EVENTO VIRTUAL	PRESENTACIÓN GRUPAL	CITA PERSONAL	CAPACITACIÓN
1	Luis Rodríguez (Morelia)	655 324 2111	X	X		X		X		
2	Mariana Glez (vecina)	655 324 2111	X			X				
3	Claudia Jiménez	655 324 2111					X			
4	Lupita Méndez	655 324 2111		X					X	X
5	Javier Astoria	655 324 2111	X	X	X					
6										
7										
8										
9										
10										
11										
12										
13										
14										
15										





# 4. INVITA

Los tres componentes de una **INVITACIÓN PODEROSA**:

## **PRISA**

La invitación dura 60 – 90 segundos. Puedes decir que estás a punto de entrar al banco o a una reunión.

## **VALOR**

Agrega valor e importancia destacando una cualidad de tu invitado, diciendo porqué pensaste en el/ella. Di que estás lanzando el proyecto más importante de tu vida, que estás trabajando de la mano de personas que han generado... (hablas de los resultados).

## **QUITAR**

Eres un colector de decisiones... Sí o NO.



# 4. INVITA

Recuerda...

El objetivo de toda invitación es, despertar el interés, crear expectativa o curiosidad, y concretar una cita.

**“No es lo que dices; es cómo lo dices.”**



# EDIFICACIÓN EN LOS BÁSICOS

## Al invitar:

- Habla de acuerdo con tu estilo de lenguaje, pero que quede claro que es algo grande y serio
- Se edifica a la empresa, al negocio, al evento y al presentador.
- Seguridad, postura

## Ejemplos:

1

**Sin edificación:** *-Me gustaría que asistieras, ojala puedas, yo quisiera...*

**Con edificación:** *-Tienes que estar ahí, te conviene escucharlo, cancela lo que tengas.*

*Invitado: No puedo ¿Cuándo hay otra reunión?*

2

**Sin edificación:** R= *Todas las semanas no te preocupes.*

**Con edificación:** R= *No sé, era una oportunidad única, déjame revisar que puedo hacer por ti, no te prometo nada, yo te aviso.*

3

**Sin edificación:** *-No me vayas a fallar, avísame si se te complica.*

**Con edificación:** *-La persona que te quiero presentar es de las más importantes en este proyecto, me muero de vergüenza donde llegues tarde o no vayas.*



# INVITACIÓN DIRECTA:

Con gente que conoces y sabes cómo llegarles (identifica sus necesidades, gustos y deseos).

*“Si te muestro una forma en la que puedas pagar la tarjeta de crédito que me comentaste... ¿Me das una hora de tu tiempo?”*

Y si te responde con la pregunta ... *¿De qué se trata?*  
Le respondes con lo mismo que identificaste

Ejemplo: *“Se trata de pagar tu tarjeta.”*

Enseguida dale a escoger entre las 2 opciones de día y hora para presentarle.



# INVITACIÓN PARA ROJOS / TIBURONES

*-Si te muestro una manera de ganar por semana lo que ahora ganas por mes...*

*¿Me das una hora de tu tiempo?*



# INVITACIÓN INDIRECTA:

*(Para personas con las que puedes conectar pero que no conoces a profundidad sus necesidades, gustos y deseos).*

*-Conocí a través de un amigo unas personas que tienen un modelo de negocios fantástico y les va súper bien; platicando con ellos me preguntaban si conozco a alguien que quiera ganar más dinero, porque están buscando gente en la ciudad que encabece el proyecto...*

*¿Tú sabes de alguien que le pueda interesar?*



# INVITA UTILIZANDO HERRAMIENTAS

(video de contacto).

**Distribuidor:** *Hola, ¿cómo estás?, ¿tienes 5 minutos?, necesito de tu atención*

**Invitado:** *Muy bien gracias, si con gusto dime*

**Distribuidor:** *Requiero de toda tu atención*

**Invitado:** *Claro, por supuesto que si, aquí estoy*

**Distribuidor:** *¿Si te envío un video te darías el tiempo de verlo? Dura pocos minutos*

**Invitado:** *Sí*

**Distribuidor:** *Ya te lo envié, por favor confírmame cuando lo hayas terminado de ver*



# INVITA UTILIZANDO HERRAMIENTAS

(video de contacto).

**Invitado:** *Ya lo terminé de ver*

**Distribuidor:** *¿Qué te pareció?*

**Invitado:** RESPUESTA *(cualquiera es sinónimo de interés)*

**Distribuidor:** *Precisamente por eso te busqué.*

*Hay una sesión de negocios donde van a presentar el proyecto y esta es de las oportunidades que uno no debe dejar pasar.*

**Agenda y confirma la cita, sin olvidar edificar.**





# 4. INVITA

En la llamada de invitación, a veces las personas te preguntan...

¿Se trata de un Multinivel?, ¿Es de esos negocios de vender productos?, ¿Hay que invitar a personas?, ¿Hay que invertir? Etc etc etc

Tu respuesta es: **¿Porqué?** Te gustan los multiniveles? Te gustan las ventas? Te gusta invitar a personas? Te gusta invertir? Etc etc etc

Sin importar lo que te responda, le dices “Perfecto! Esto te va a encantar!”



# 4. PRESENTA



**1 a 1**  
*Presencial*

Presenta la oportunidad de negocio completa de forma directa.

**2 a 1**  
*Presencial*



Presenta la oportunidad de negocio completa con el apoyo de un mentor de tu línea de auspicio.



**Reunión en casa**  
*Presencial*

El enfoque de estas presentaciones es presentar a tus invitados de confianza.

**Presentación grupal**  
*Presencial*



Son presentaciones de negocio completas, regularmente con más de un expositor.



# PRESENTACIONES EN LÍNEA

(1-1, 2-1 o grupal)

Aprovecha la magia de la tecnología y optimiza tiempo y distancia.



# EDIFICACIÓN EN LOS BÁSICOS

## En la presentación Dos a Uno:

### Previo a la presentación:

- Se puntual y asegúrate que tu invitado lo sea.
- Recibe a tu invitado, edifica de nueva cuenta y dile que te permita acercarte al experto para preguntarle si ya los puede recibir. *En ese momento recuérdale al presentador el perfil de tu invitado.*
- Al regresar con tu invitado, asegúrate que tanto su celular como el tuyo se encuentren en modo vibrador o apagados.
- Recuerda: Amamos a los niños y a las mascotas pero una presentación de negocios no es el lugar para ellos, distrae al prospecto y no edifica la oportunidad.
- Al acercarse a tu prospecto con quien va a hacer la presentación, edifica al presentador
  - **Si edificas a tu presentador:** tu invitado estará atento para aprender algo
  - **Si edificas a tu invitado:** tu invitado estará en la actitud de... *“a ver que me puedes enseñar”*
- A partir de que comiencen, guarda silencio y toma notas.



# EDIFICACIÓN EN LOS BÁSICOS

## En la presentación Grupal:

Además de los puntos de la Edificación al invitar, se agregan los siguientes:

- Música – La música antes de comenzar y al terminar es el mejor recurso para ir rompiendo el hielo y crear un ambiente relajado y positivo.
- Un MC (Maestro de ceremonias) – Su labor es crear el ambiente perfecto para iniciar la presentación. Básicamente saluda y cuida dos cosas, diciendo:
  1. Favor de apagar o poner en modo silencio su celular.
  2. Edificar al primer orador y a los otros según lo hayan acordado.
- Línea de fuego – Consiste en participar activamente durante la presentación en apoyo a todo lo que el discurso del presentador requiera.
- No platicar, no interrumpir
- No salir del salón
- No contestar celular, ni permitir a otros que lo hagan.



# PRESENTACIÓN GRUPAL

## Antes de ingresar al salón

- Mesa de registro para invitados. Etiqueta **roja** para invitados.
- Mesa de registro para socios *(separada de la de invitados)*. Etiqueta **azul** para Distribuidores.
- Mesa con Agua.
- Mantén una plática positiva.
- Preséntale a todos los Distribuidores que puedas.
- Crea un ambiente de confianza.
- No niños.
- Sin mascotas.

Mary Bringas

Juan López



# DURANTE LA PRESENTACIÓN

- Siéntate hasta adelante con tu invitado.
- Asegúrate que apague su celular.
- PARTICIPA, RESPONDE Y ASIENTE.
- No se levanten de su lugar.
- No respondas sus preguntas en ese momento.
- Guarden SILENCIO.



# EL CIERRE

Una vez terminada la presentación, prepara el cierre, tomando en cuenta lo siguiente:

- No te levantes de tu lugar.
- Ten en tu mano Solicitudes de Contrato por cada invitado y una pluma o lapicero.
- Prepara el acomodo de las sillas con tus invitados.
- De ser necesario, solicita ayuda.





# CIERRE DE LA PRESENTACIÓN

Procede a realizar el **CIERRE** con la finalidad de obtener un nuevo **VISIONARIO** como tu socio de negocio.

NOTA:

También puede resultar que le interese sólo ser cliente, o requiera más información y/o tiempo para tomar la decisión.

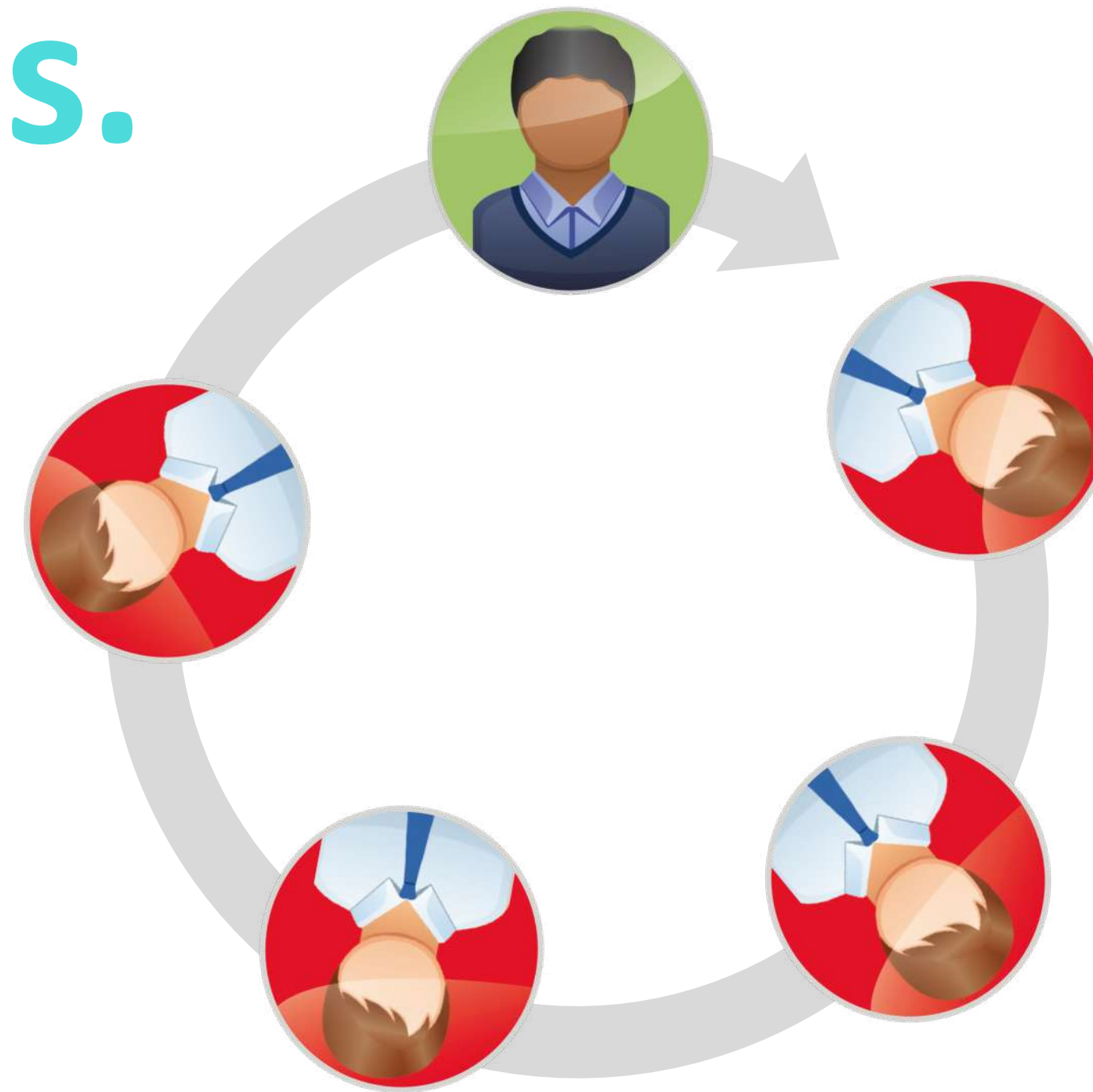
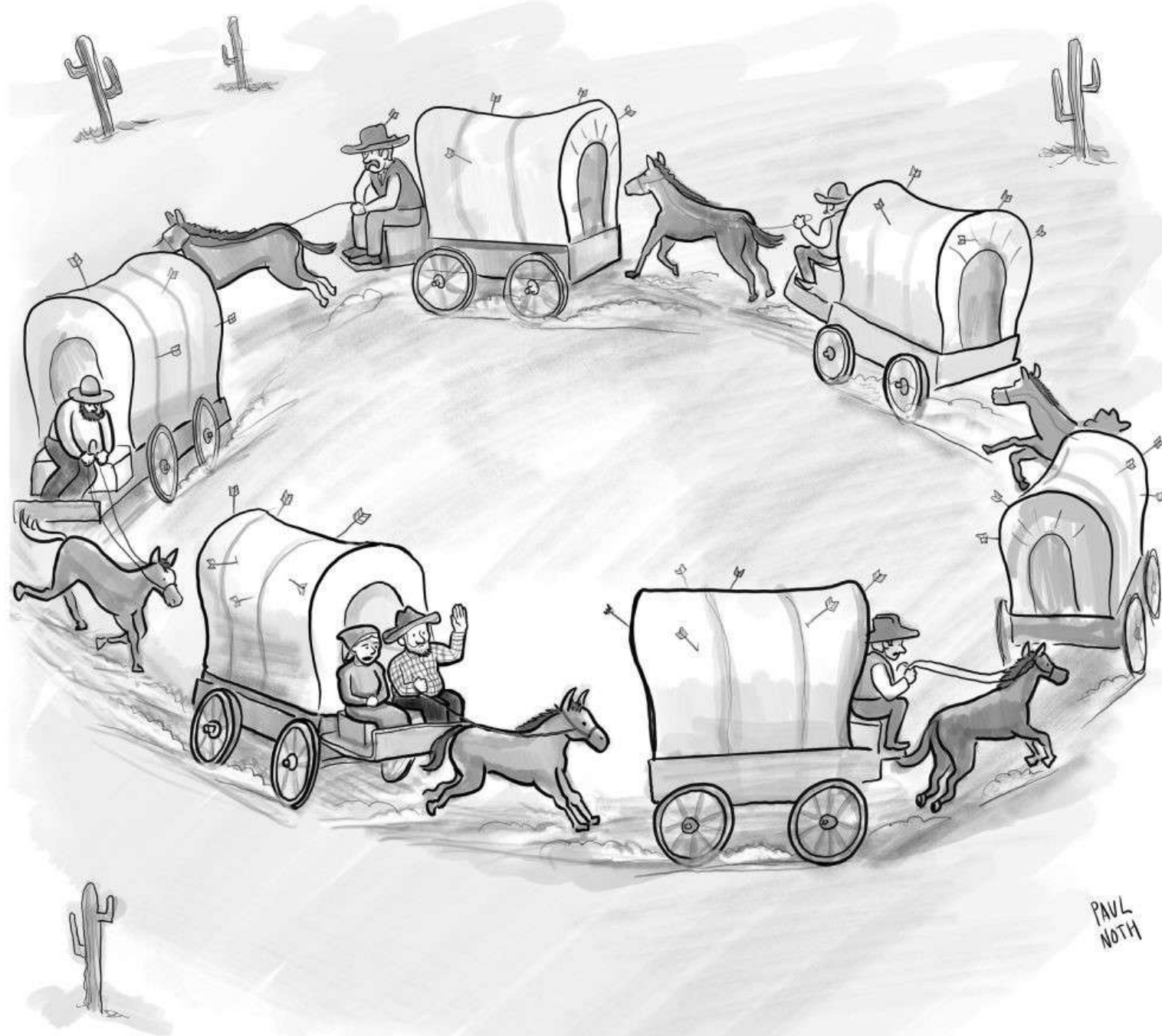
## Recomendaciones para el cierre

- No hagas preguntas abiertas.
- No uses las palabras firmar o pagar.
- Si tienes 1 solo invitado, ciérralo colocando tu silla frente a la de él.



# Técnicas de cierre para presentaciones grupales.

## CIRCLE THE WAGONS



Cuando tienes 2 o más invitados lo ideal es que formes un círculo con ellos de tal manera que no los distraiga nada de lo que sucede fuera del círculo y tengas control de lo que pasa dentro del mismo.



# EL CIERRE DE LAS 6 PREGUNTAS

Inicia diciendo -“Wow, qué buena información” ó “Estuvo a otro nivel, cierto?”

**1** -¿Estás list@ para iniciar?

Si contesta que sí, pasa al formato de inscripción y procede con el llenado.

Si contesta que tiene algunas preguntas o dudas, pasa a la siguiente pregunta.

**2** -¿Del 1 al 10, cuál es tu nivel de interés? Siendo el 10 que estás dentro y el 1 que no te interesa.

**3** -¿Cómo puedo llevar ese número al 10?

**4** -¿Cuánto sería una cantidad de dinero que te gustaría ganar extra al mes en los próximos # días?

**5** -¿Cuánto tiempo a la semana estarías dispuest@ a invertir en este proyecto?

Le dices “Imagínate que ya tienes esos \$\$\$ en estos momentos. ¿Qué es lo primero que harías si ya estuvieras ganando ese dinero extra cada mes?”

**6** -¿Si tu y yo trabajamos mano a mano en los próximos # días, estarías list@ para iniciar hoy?



# COBRO

Cuando llegues a la parte del cobro dices:

*-¿Lo vas a hacer con tarjeta de débito o de crédito?*

Si contesta que cuenta con alguna de esas tarjetas:

Extiéndele tu mano con la palma hacia arriba diciendo,  
*-“me la permites, por favor.”*

Si dice no tener tarjeta, pregúntale si tiene efectivo y si contesta que sí:

Extiéndele tu mano con la palma hacia arriba diciendo,  
*-“me lo permites, por favor.”*



# CONCLUSIÓN DEL CIERRE

Concluir con la **firma de autorización** del cargo de la tarjeta (si la hubiere) y de la aceptación del contrato es muy importante, por lo que tendrás que hacerlo en 3 pasos simples:



1. Señala con el bolígrafo el lugar donde se requieren firmas diciendo claramente.. “Aquí por favor...y aquí”.
2. Le entregas el bolígrafo en mano y,
3. Lo llevas nuevamente hacia la solicitud, ahora señalando el lugar donde se requieren firmas con tu dedo, repitiendo “Aquí por favor... y aquí”.



# MANEJO DE OBJECIONES

Cuando llevas a cabo el Cierre, pueden presentarse algunas objeciones como... “no tengo dinero”, “no tengo tiempo”, “no conozco mucha gente”, “no lo necesito, yo estoy muy sano”, “no me gustan las ventas”, etc.

Sin importar de cuál objeción se trate, con estas técnicas puedes manejar cualquiera y podrás lograr cierres más efectivos. Cuenta tu propia historia!

## Sí... entonces

### Ejemplo 1. “No tengo tiempo”

*-Si te muestro una forma de multiplicar el tiempo del negocio de forma inteligente, **entonces** ¿estás list@ para iniciar?*

### Ejemplo 2. “No me gustan las ventas”

*– Si te muestro una forma de lograr que la gente te quiera comprar sin venderles de forma directa, **entonces** ¿estás list@ para iniciar?*



# MANEJO DE OBJECIONES

**Atacar y confesar** (se ataca la confesión haciéndola propia)

## **Ejemplo 1. “No tengo tiempo”**

– Pensé lo mismo que tú cuando comencé, pero me di cuenta enseguida que era un error pensar así, porque todos tenemos las mismas 24 horas al día, la diferencia está en entender ¿qué estamos haciendo con ellas?. Yo te ayudo a administrar el tiempo de forma efectiva ¿Estás list@ para comenzar?

## **Ejemplo: “No tengo dinero”**

- Lo mismo me pasó por la cabeza cuando me presentaron el negocio, ¿y cómo le hago sin dinero?, pero enseguida me ayudaron a darme cuenta que en realidad me estaban invitando para que resolviera mis problemas de dinero. Hoy he ganado mucho más de lo que me costó la inversión inicial, ¿Estás list@ para arrancar?



# SEGUIMIENTO

Seguimiento **PREVIO** a la inscripción.

Si una vez ejecutado el cierre y a pesar del manejo de objeciones, tu invitado no toma una decisión inmediata, se recomienda:

- Regalar producto diciendo: *-invertí en este producto pensando en ti, estoy seguro que te reportará beneficios.*
- Agendar una cita, conferencia en línea o llamada tripartita para presentarle a tu Mentor y/o Líder.
- Invitarlo a una presentación o evento que esté próximo a celebrarse.
- Compartirle videos y audios de las historias y testimonios de éxito así como materiales de contacto.





# SEGUIMIENTO

Recuerda **BAMFAM: Book A Meeting From A Meeting**

*(Antes de finalizar tu reunión, Agenda la Siguiete.  
Nunca dejes ir un prospecto sin agendar la siguiente cita.)*

LA FORTUNA ESTÁ EN EL  
SEGUIMIENTO



# SEGUIMIENTO

Seguimiento **POSTERIOR** a la inscripción.

Lleva a cabo las siguientes acciones cada vez que afiles a un nuevo Cliente o Constructor Visionario.

Muestra un interés genuino por tu cliente y apóyalo en el camino para que tenga resultados.

**¡Habrá personas que serán  
tus clientes de por vida!**



# Seguimiento a tus Nuevos Distribuidores Directos:

**Qué**

1. AGENDA

2. ARRANCA

3. LANZA

4. CONÉCTALOS

**Cómo**

Haz cita con tu Nuevo Visionario al momento de su inscripción para trabajar su Arranque a las 24 horas.

Trabaja con tu Nuevo Visionario usando el formado de Arranque y programa su fecha de Lanzamiento.

Realiza el Lanzamiento de Negocio de tu Nuevo Socio.

Conecta al Nuevo Visionario al Sistema de Éxito.

**Cuándo**

El día de la inscripción

24 Hrs

En la primera semana



# SEGUIMIENTO A TUS CLIENTES

1er día:

- Asegúrate de que comenzó a tomar los productos y que lo hace correctamente.

3er día:

- Conoce sus primeras impresiones.

7mo día:

- Haz preguntas específicas sobre los beneficios de los productos.

15vo día:

- Sugierele agregar nuevos productos y pídele referidos.

25vo día:

- Programa su recompra.



# Los DIRECTOS de tus DIRECTOS:

¿Qué?

**LLAMADA DE BIENVENIDA**

¿Cómo?

Llama a los Nuevos Inscritos de tus Directos para darles La BIENVENIDA. Ofréceles apoyo y Supervisa el paso del "Arranque"

¿Cuándo?

**48hrs**



# Guión para llamadas de Bienvenida

**-Sponsor (Mentor):** *“¡Hola (Nuevo Distribuidor)! ¿qué tal? Te saluda (tu nombre), soy Socio de Negocios en NVU de (Distribuidor que lo inscribió), y te llamo para darte la más cordial Bienvenida al equipo. Me pongo a tus órdenes para ayudarte en lo que necesites, estoy para servirte.”*

Nuevo Distribuidor: Responde.

**Sponsor o Mentor:** *“Quiero aprovechar para hacerte una pregunta, ¿ya se reunió contigo (Nombre del Distribuidor que lo inscribió) para ayudarte con tu Arranque?”*

Si la respuesta del Nuevo Distribuidor es Sí.

**Sponsor o Mentor:** *“Excelente, estás en muy buenas manos, sigue todo lo que te enseñe y comenzarás a crecer rápido. Estoy a tus órdenes.”*

Si la respuesta del Nuevo Distribuidor es No.

**Sponsor o Mentor:** *“No te preocupes, yo me encargo de que te hagan el Arranque lo antes posible.”*

En cuanto termine la llamada de Bienvenida, el Sponsor o Mentor llama al Distribuidor que lo inscribió.

**Sponsor o Patrocinador:** *“Hola (Nombre del Distribuidor que lo inscribió), recién llamé a tu Nuevo Socio (Nombre del Nuevo Distribuidor) para hacerle la llamada de Bienvenida y me dijo que aún no recibe el Arranque. Recuerda que es tu responsabilidad hacerlo dentro de las primeras 24 horas. Sin este Arranque, no podrá crecer. Necesita de tu guía y acompañamiento.”*



# ARRANQUE / Regla de las 24hrs

Arrancar a tus nuevos socios, es clave para generar duplicación, y lo que más resultado y confianza puede brindarle al nuevo, es hacer un Lanzamiento Inaugural en casa, invitando a amigos y familiares cercanos.

OBJETIVO.- Firmar a sus primeros distribuidores y clientes.

Puntos importantes a considerar:

- Deberá agendarse la cita para trabajar el arranque el mismo día de su inscripción; cita que se hace a las 24 horas como regla y máximo 48 horas como excepción.
- El lugar para llevar a cabo el arranque debe ser sin ruido, ni distracciones.
- A la cita deberás llevar el formato impreso de arranque y las hojas de trabajo.
- El lanzamiento debe ser apoyado por el sponsor y/o por el liderazgo de la línea de auspicio.



# DUPLICACIÓN

La duplicación es el paso crítico que transforma este negocio de un pasatiempo, en una profesión predecible.

Recuerda:

Tu grupo de Distribuidores harán el 50% de lo que hagas bien y 100% de lo que hagas mal.

## DUPLICACIÓN

**“La gente hace lo que te ve hacer,  
no lo que les dices que hagan.”**





¡EL ÉXITO NO LLEGA POR TENER MAESTRÍA EN  
5000 COSAS **DIFERENTES**,  
SINO POR HACER  
**5 PASOS AL ÉXITO 5000 VECES!**

