



Plan de los 10 Primeros Días

Fecha de Inicio: _____

Fecha Final: _____

No. Empresario: _____

Empresario (a) Familia _____

Tu auspiciador _____

1. En término de dinero espero ganar en...
 Corto Plazo (1 a 3 meses): _____ mensuales. ¿Qué situación(es) resolveré? _____

Mediano Plazo (3 a 12 meses): _____ mensuales. ¿Qué situación (es) resolveré? _____

Largo Plazo (12 a 60 meses) _____ mensuales. ¿Qué situación(es) resolveré? _____

2. Firma del contrato: Inscripción: **1.** Contrato **2.** Capacitación **3.** Asociación: a) ___ boleto(s) de seminario. b) ___ Boleto(s) de convención. **3.** Productos Costo: \$ _____

2.1 Abrir página del INA

2.2 Sacar número de cliente personal

2.3 Activación del código: RFC, CURP, Identificación Oficial, Estado de Cuenta, Formato de Retención de Impuestos, Formato para registro de cuenta bancaria

2.4 Entregar una foto personal digital (con fondo blanco) a tu auspiciador y a tu platino

3. Hacer Lista profesional (mínimo 30 nombres):

4. Agendar al menos 2 presentaciones del negocio:

1) _____ 2) _____

5. Hacer taller de inicio /instalación de productos. Fecha: _____

6. Asistir a la próxima reunión del equipo: OE _____

7. Conocer a tu equipo: Platino __ Esmeralda __ Diamante __ Corona __

8. Auspiciar a un nuevo empresario y aprender a realizarlo: _____

9. Comprar los boletos para la siguiente convención de: _____

10. Conocer y definir tu estrategia comercial: _____

8 pasos del Patrón del Éxito

1. Defino Claramente
2. Me comprometo con los productos y mi educación
3. Alimento mi lista constantemente
4. Contacto e invito personas permanentemente
5. Presento la oportunidad y hago un cierre efectivo
6. Desarrollo un plan de acción
7. Verifico el progreso con mi mentor
8. Enseño los 8 pasos



Plan de los 10 Primeros Días

Fecha de Inicio: _____

Fecha Final: _____

No. Empresario: _____

Empresario (a) Familia _____

Tu auspiciador _____

ACTIVIDADES COMPLEMENTARIA

Realizar Sueñógrafo

Realizar una lista profesional – Escuchar audio de Contacto Pro

EM: Emprendedor ED: Educable IN: Influyente RE: Recursos disponibles \$ Co: Contactado: S/N EST:Socio/Cliente REF: Referidos

	Nombre	Teléfono/correo	Relación	EM	ED	IN	RE	CO	EST	REF
1										
2										
3										
4										
5										
6										
7										
8										
9										
10										
11										
12										
13										
14										
15										
16										
17										
18										
19										
20										
21										
22										
23										
24										
25										
26										
27										
28										
29										
30										



Plan de los 10 Primeros Días

Fecha de Inicio: _____

Fecha Final: _____

No. Empresario: _____

Empresario (a) Familia _____ Tu auspiciador _____

Agendar planes de negocio: Este es un ejemplo. Escuchar audio Invitación PRO

Siempre con prisa: Hola, buenas tardes Javier! Soy Siddhartha, tu médico. Estoy a punto de iniciar mi consulta y tengo algo urgente que decirte ... tienes 1 minuto? Si hay posibilidad, haz un halago sincero.... Desde que nos conocemos sé que eres muy trabajador y que tienes buena actitud. Por eso pensé en ti: Acabo de encontrar una oportunidad de negocio en la que tú y yo podemos ganar \$40,000 mensuales. No sé si esto sea algo para lo que califiques o si te pueda interesar. Estoy con un grupo de amigos y me dijeron que le llamara a 2 amigos. Hice una lista de 30 personas y pensé primero en ti. Te interesa? Que te queda mejor para que nos veamos... En la mañana o en la tarde? A la 1 o a las 2...

Guión Personal

Siempre con prisa: Hola, buenas tardes _____! Soy _____.
Estoy a punto de _____ y tengo algo urgente que decirte ...
tienes 1 minuto? Desde que nos conocemos sé que eres _____. Por
eso pensé en ti: Acabo de encontrar una oportunidad de negocio en la que tú y yo podemos ganar
\$40,000 mensuales. No sé si esto sea algo que para ti.... Estoy con un grupo de amigos y me dijeron
que le llamara a 2 amigos. Hice una lista de 30 personas y pensé primero en ti. Te interesa? Que
te queda mejor para que nos veamos... En la mañana o en la tarde? A la _____
o a las _____.

Para realizar el plan Profesional– Escuchar Plan Pro y Cierre Pro

1. Conectar con la persona – Crear confianza y empatía.

Contar nuestra historia, de donde venimos. Escuchar la historia de la otra persona: quien es, a que se dedica

2. Sintonizar: Encontrar puntos en común
3. Aclarar la necesidad para resolver los problemas – tenemos que tener clara la necesidad de las personas. Realizar preguntas
4. Contar historias para generar mayor interés en el negocio – empresarios que tienen una vida similar a la del prospecto

En el plan tener:

1. Claridad – Depende del contraste. Generar contraste con los otros negocios, con la educación tradicional, con los productos de la competencia.
2. Marco de la Experiencia – Las personas compran experiencias más que ideas. 3 preguntas que debemos resolver en el plan: 1. ¿Porqué hago el negocio? 2. Qué futuro veo en el negocio.



Plan de los 10 Primeros Días

Fecha de Inicio: _____

Fecha Final: _____

No. Empresario: _____

Empresario (a) Familia _____ Tu auspiciador _____

Para realizar el plan Profesional– Escuchar Plan Pro y Cierre Pro

5. Conectar con la persona – Crear confianza y empatía.

Contar nuestra historia, de donde venimos. Escuchar la historia de la otra persona: quien es, a que se dedica

6. Sintonizar: Encontrar puntos en común
7. Aclarar la necesidad para resolver los problemas – tenemos que tener clara la necesidad de las personas. Realizar preguntas
8. Contar historias para generar mayor interés en el negocio – empresarios que tienen una vida similar a la del prospecto

En el plan tener:

3. Claridad – Depende del contraste. Generar contraste con los otros negocios, con la educación tradicional, con los productos de la competencia.
4. Marco de la Experiencia – Las personas compran experiencias más que ideas. 3 preguntas que debemos resolver en el plan: 1. ¿Porqué hago el negocio? 2. Qué futuro veo en el negocio.

22 métodos para mover volumen

- | | | |
|---|--------------------------------------|--|
| 1. Ventas Personalizadas | 2. Lifting Facial | 3. Spa Facial |
| 4. Bono de Regalo para evento | 5. Cauterización capilar | 6. Amway Home Institucional |
| 7. Vender una causa | 8. Brigadas de Salud en las empresas | 9. Ventas con capilógrafo |
| 10. Plan con volumen | 11. Inauguración de negocio | 12. Megaplan Familiar |
| 13. Kit Restaurantes | 14. Fiesta XS | 15. Venta de nutrientes en Jardines Infantiles |
| 16. Desintoxicación de colon | 17. Lipo rápida | 18. CLA500 en gimnasios |
| 19. Kit de Vidrios en Almacenes | 20. Pursue en las Veterinarias | 21. Reto XS |
| 22. Evaluación de Salud con auxiliares Diagnósticos | | |