Las 9 Leyes Esenciales

para la

Libertad Financiera

en

RedDeMercadeo

Cómo Crear en Tiempo Récord una Organización Sólida y Rentable que se Duplique para "Ganar sobre $100,000 al Año"

Vol. I

Roberto Pérez & Kerensa Luciano

Las 9 Leyes Esenciales para la Libertad Financiera en Red de Mercadeo

Por Roberto Pérez y Kerensa Luciano

Copyright ©2011 por Roberto Pérez
Todos los derechos reservados.

Este libro tiene derechos de autor. Ninguna parte de esta publicación, incluyendo el diseño de la portada y logos puede ser publicada en el internet ni en ningún medio, ni reproducida, almacenada, transmitida o utilizada en manera alguna por ningún medio, ya sea electrónico, químico, mecánico, óptico, de grabación, electro gráfico, o fotocopiado sin el previo consentimiento por escrito de los autores.

Teléfonos: 787.299.5374
787.568.5988
E-Mail: Servicio@RobertoPerez.com
Skype: robertoperez3

www.RobertoPerez.com
www.9Leyes.com
www.DuplicacionMLM.com
www.AudiosMillonarios.com
www.Facebook.com/RobertoPerezMLM

Primera edición electrónica – 2011

ISBN 978-0-9833044-1-5

Editores: Lydia E. Vélez Rabassa
Guillermo Gutiérrez Morales, Profesor Utuadeño Retirado
Germán González

Nombre _____ # _____

Dirección: _____

Ciudad: _____

País: _____

Teléfonos: Día: (_____) _____

Noche: (_____) _____

Celular: (_____) _____

E-Mail: _____

Nombre de su Auspiciador Inmediato:

_____

Teléfono (_____) _____

E-Mail: _____

Línea de Auspicio Ascendente (Up-Lines)

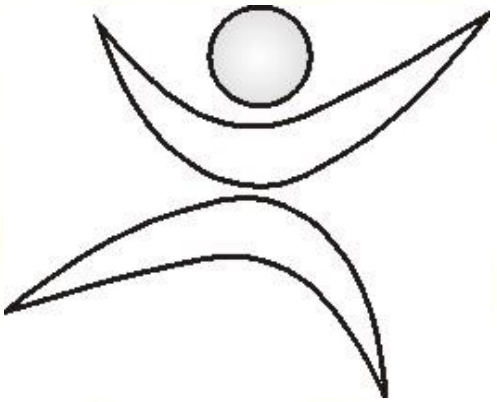
_____...._____...._____

_____...._____...._____

_____...._____...._____

_____...._____...._____

"No hay que elegir entre seguridad y libertad.
Puede tener ambas"



RedDeMercadeo

Sobre los Autores

Roberto Pérez

Desde pequeño siempre ha sido una persona que le ha gustado trabajar. Su espíritu emprendedor comenzó a la edad de 11 años cuando le pidió a su padre que le diseñara una pequeña caja de madera para comenzar su negocio de limpiar de zapatos.

Luego de eso fueron muchas tareas en las que se desempeñó para echar hacia adelante en la vida. Trabajó como mecánico de bicicletas, repartidor de periódicos, limpiador de piscinas, maestro de natación, salvavidas, lava platos, tele marketing, vendedor de tienda por departamentos, vendedor de ropa y accesorios de playa.

Al graduarse de la escuela superior obtuvo una beca atlética por natación competitiva y polo acuatico para ingresar a la universidad. Luego de seis años en la universidad, se dio cuenta que eso no era lo que realmente quería y abandonó la universidad sin haber terminado sus estudios, para aventurarse en el mundo real del trabajo como asalariado.

Ya llevaba ocho largos años de noviazgo, sin poder casarse con su novia Kerensa porque no tenía dinero para poder comprar una casa. Y ya la situación se estaba poniendo difícil. Fue ahí cuando a sus 28 años conoció la industria de Red de Mercadeo.

Se dedicó con alma y pasión a aprender todo lo que pudo de esta industria. Cometio todos los más grandes errores y aún así continuo. Se auto-educó leyendo libros de desarrollo personal, escuchando audios de prosperidad y comenzó a asociarse con personas positivas y exitosas en esta industria.

Asistía a todas las actividades y convenciones de la empresa que promocionaba, y por fin, en tan sólo dos años de trabajar seriamente ese negocio, pudo adquirir su primera residencia y casarse.

Veinte años después, Roberto se ha convertido en uno de los expertos más reconocidos en el mundo hispano. Es autor, conferenciante, seminarista y coach.

Hoy día Roberto es uno de los muy pocos networkers que dominan el multinivel tanto Off-Line y On-Line. Ha viajado por diferentes países impartiendo miles de presentaciones a pequeños y grandes grupos logrando construir organizaciones internacionales. Ha llevado a cabo Seminarios, Rallys y Convenciones. Capacita líderes y ha sido consultado por diversas empresas. Su pasión es desarrollar personas que se conviertan en líderes profesionales y productivos.

Kerensa Luciano

Desde muy joven sus padres le enseñaron a trabajar por lo que se quiere. En sus años de estudios ella observaba que sus hermanos mayores al graduarse de la escuela superior se compraban un auto usado para ir a la universidad. No uno nuevo. Aunque luego se la pasaban reparando los autos la mayoría del tiempo. Y ella pensaba, "¿cuando me toque a mí qué me voy a hacer, si yo no sé nada de mecánica y tampoco tengo el dinero para pagar un mecánico?"

Ahí fue cuando despertó su espíritu emprendedo y comenzó a planificar para el futuro. Como adolescente, cada día vivía soñando y visualizando el comprase un auto nuevo cuando se graduara de escuela superior. Así que, además de trabajar ayudando a sus padres en el negocio que tenían, hacía tarjetas postales a mano y las vendía en la escuela. De ese modo logró reunir algún dinero para dar el pronto inicial y comprarse su auto nuevo, logrando hacer su sueño realidad. Fue a la universidad donde se graduó de secretaria.

Mientras estudiaba y al graduarse trabajaba en el negocio familiar. Hizo limpieza, luego como vendedora, secretaria y artista gráfico. Teniendo más metas y otros sueños que realizar consiguió otro trabajo a tiempo parcial como vendedora de trajes de baño de mujer. Estudió otra carrera como esteticista, la cual ejerció en una clínica de su propiedad. "Tenía mucho trabajo, pero ahora me sentía que no tenía tiempo", dice Kerensa. Fue en ese tiempo que ella y su prometido sentían que "no podían sacar los pies del plato" para poder formalizar su relación de sobre ocho años de noviazgo.

Un día les hablaron de red de mercado. Se dedicaron a conocer más a cerca de la industria y comenzó a desarrollar seriamente el negocio que le presentaron junto a su prometido. En dos años ahorraron el dinero suficiente y compraron su primera casa. Al casarse, su próxima meta era poder renunciar a todos esos trabajos que le consumían todo su tiempo para cuando tuvieran sus hijos, trabajar desde su casa y tener el balance entre ganar dinero. Y así mismo ha sido. Junto a Roberto, tienen tres hijas y ambos trabajan desde el hogar la profesión de red de mercadeo.

Se ha dedicado a convertirse en una profesional en la industria de las redes de mercadeo y junto a su esposo Roberto Pérez fundaron el Equipo Profesionales en Red. Habiendo encontrado su pasión en la vida han construido organizaciones sólidas a través de diversos países. Juntos apoyan a miles de distribuidores a encontrar el camino de la prosperidad en red de mercadeo.

Dedicatoria

Le dedicamos este libro a usted y a su futuro, por haber tomado la decisión de comenzar a utilizar este Sistema de Duplicación. A usted, quien valientemente se está atreviendo a salir de su zona de comodidad, la cultura dominante de la mediocridad y del conformismo, para construir y vivir la vida de sus sueños.

Toda persona puede lograr grandes cosas cuando reemplaza la palabra "tratar" por la palabra preferida que usan los grandes ganadores, "hacer".

¡Brindamos por su comienzo!

"Vista es lo que vemos con los ojos.
Visión es lo que vemos con nuestra mente"
Kerensa Luciano

"Todas las contestaciones están a su alrededor, sólo tenga la valentía de preguntarlas, la humildad para escucharlas y la rapidez para implementarlas"
Roberto Pérez

CONTENIDO

Introducción……vii
El Propósito de un Equipo en Red ……1
Introducción a las Redes de Mercadeo ……2
Entendiendo la Progresión de los Números ……8
Identificando los Desafíos Más Comunes……10
Resumen del Libro en Siete Páginas……11
Ciclo del Crecimiento……16
Preparándose y Enfocándose……17
Nuestra Filosofía de Prosperidad……19
El Reloj Financiero……21
¿Qué está Sucediendo con los que Llegan a la Edad de 65 Años?……23
¿Por Qué Tenemos que Actuar Ahora?……24
Sobrepase la Mediocridad……26
¿Dispuesto a Pagar el Precio por lo que Quiere?……27
Red de Mercadeo es la Oportunidad……29
Enfóquese en Avanzar……31
Introducción a Las 9 Leyes……32
Las 9 Leyes Esenciales para la Libertad Financiera en Red de Mercadeo ……34

Ley # 1 - Inscribirse, Consumir los Productos y Acogerse al Auto Envío……36
Usted es un Empresario Independiente……37
¿Dónde está la Diferencia entre una Persona que Triunfa y una que Fracasa?……38
Características de los Grandes Líderes del Equipo……39
Cómo Funciona Mejor el Equipo en Red de Mercadeo……40
Consumir los Productos……43
Acójase al Programa de Auto Envío……43

Ley # 2 - Adquirir el "KIT 9 Leyes" y las Herramientas de Trabajo……44
¿Qué Significa Conectarse 100% al Sistema?……45
¿Qué es el Sobre de Información?……46
Razones por las Cuales no Debe Sacarle Copias a las Herramientas……46

Ley # 3 - Lanzamiento del Negocio y Entrevista al Nuevo Distribuidor (48 Horas)……47
Encuentre Su Propósito en la Vida……49
Desarrolle Su Visión Personal……50
Los Sueños……51
Sugerencias para Soñar en Grande……53

Las Metas……..…54
La Integración de la Visión, Misión y Metas…….. 55
Desarrolle Hábitos Adecuados……..……56
En Su Lista de Contactos Está la Clave……..……..58
Escriba Su Historia Personal……60
Ciclo del Crecimiento……..……..... 61

Ley # 4 - La Invitación
Principios para una Invitación Efectiva…..…….... 62
La Regla del 5/1……..... 64
Invitación Modelo para la Presentación en el Hogar……. 64
Ejemplos para Invitación a la Presentación en el Hogar….. 65
Cómo y Cuándo Reconfirmar Efectivamente la
Asistencia a la Presentación……..…... 67
Al Invitar o Presentar Proyecte Seguridad, No Dudas……..68
Dos Ideas para Contactar con el Sobre de Información
y Su Tarjeta de Presentación……69

Ley # 5 - Presentaciones en los Hogares o Individuales……73
Doce Puntos Importantes para Efectuar una
Presentación Exitosa……..…… 75
Qué Hacer Antes de Comenzar la Presentación……..... 76
Cómo Comenzar la Presentación Exitosa……..77
El Cierre de la Presentación……79
Algunas Preguntas de Cierre……..... 80
Unos Comentarios……..…… 82
Manejando Inteligentemente las Objeciones……..84
Los Tres Pasos para Manejar las Objeciones……... 85
Anticipe las Objeciones……..…… 86
Sientes, Sentí, Descubrí……..…87
Otras Ideas Para Manejar Objeciones……88

Ley # 6 - La Importancia de la Reunión Central…….…….. 90
Reglas de Etiqueta para Crear un Buen
Ambiente en la Reunión Central……..……92
Los Equipos de Apoyo al Finalizar……93
Cuándo y Cómo Comenzar una Reunión
Central en un Pueblo……..…… 94

Ley # 7 – Seguimiento, Adiestramientos, Seminarios y Convenciones
La Importancia del Seguimiento……..…… 95
Dos Formas Principales de Seguimiento……..……... 95
Edificar y Promover los Eventos es la Clave……..…….. 97
La Importancia de los Adiestramientos……..……..... 98

Seminarios y Eventos Regionales……98
La Gran Convención Anual……99
Imagen Adecuada de Negocio……99
Conferencias Telefónicas……99
Webinars……100

Ley # 8 - La Importancia de la Consultoría (Asesoría) y la Edificación (Primera Ley de Riqueza)……101
Construya Buenas Relaciones……103
Preguntas Guías para Verificar Su Progreso Durante la Consultoría……104
Acciones que Brindan Resultados……106
Libros Recomendados……107
La Edificación……108
¿Qué Vamos a Edificar?……109
Cuidado con la Inmunización o "Rock Star" Síndrome…… 111
Dé Reconocimiento……113
¿Cómo Desarrollar una Relación Más Profunda con los Miembros del Equipo?……113

Ley # 9 - La Duplicación (Segunda Ley de Riqueza)
¿Qué Vamos a Duplicar?…… 114
¿Cómo se Duplican Nuevos Líderes?…… 114
El Plan de Acción Masiva para el Crecimiento y la Duplicación……115
Cómo Estructurar Su Organización……117
Su Tiempo es Valioso……121
¿Qué Más Vamos a Duplicar?…… 121
El Reto del Líder es Mantener el Enfoque del Proceso de la Duplicación……122
Cómo Invertir Su Tiempo Productivamente……123
Identificando los "Asesinos del Negocio"……124
La Integridad……126
Tenga Integridad para Ganar Influencia y Credibilidad……127

Construyendo Su Negocio a Larga Distancia ……129
Dos Ideas de Cómo Expandirse con Uso de Poca Técnología…. 130
El Uso de las Redes Sociales para Expandir su Negocio en el Internet……133
Cómo Atraer Tráfico a Tu Página Web……140
Comience un Plan de Crecimiento Personal……141
Su Reto Personal……142
¡Comience Yá!……143
Pensamientos y Afirmaciones Diarias……145
Productos para Duplicar Tu Negocio……149

Introducción

Le felicitamos por haber escogido convertirse en un **Profesional** en Red de Mercadeo y decidirse a dar un paso más para la realización de sus sueños y metas. Deseamos cultivar con usted una larga, permanente y estrecha amistad.

El tesoro y la razón de cualquier Equipo en Red, son cada una de las personas que lo integran, porque cada nuevo Distribuidor es la *"**gasolina**"* que va a hacer crecer su negocio.

A través de este libro, es un reto para nosotros guiarle por el camino al éxito. La Industria de las Redes de Mercadeo está creciendo y teniendo un éxito sin precedentes.

A través de este camino contará con dos aspectos muy importantes: "su FE y su ENTUSIASMO". Lo que a su vez creará su energía interna para luchar día tras día en busca de la realización de sus SUEÑOS MÁS ARDIENTES.

No importa cuán grande sea su sueño, si cree en él y se esfuerza consistentemente, lo logrará. "Para el que cree, todo es posible". Con fe y acción logrará conseguir su recompensa**.** El deseo de lograr sus sueños más ardientes le mantendrán enfocado y aprendiendo en hacer todo lo nesesario para **triunfar**. Porque lo único que usted necesita para ser exitoso es el fuerte deseo de triunfar y ponerse en acción.

Enfocados en el éxito para todos, hemos creado este Sistema basado en el factor necesario para asegurar el éxito, **sus sueños.**

Las personas sufren en silencio por su salud física y financiera. La pregunta es: ¿Quiero yo aportar para liberar a las personas del dolor físico y financiero y a la vez lograr mis metas?

Es maravilloso cuando uno comienza a tocar la vida de las personas. Saber que ahora alguien más puede pagar sus deudas, alguien más tiene una mejor calidad de vida, puede tener más tiempo libre para disfrutar con sus hijos. Una persona más tiene una casa más amplia, puede cubrir la terapia de un familiar, tener un mejor auto… y aún así, tal vez se encontrará con personas que le podrían decir: *¡qué suerte tú tienes!... ¿Suerte?...* Suerte es, que mientras más trabajo, más me doy cuenta que tengo de ella. *¿Suerte?...* No, no es suerte. Es el compromiso que tengo con mis sueños.

"Las mayores compensaciones proceden
de los mayores compromisos"

Su compromiso no debe ser parcial ni temporal. Debe ser **total**. Su compromiso es con usted mismo con sus sueños, con sus metas y con su futuro. Prepárese para **luchar** por lo que quiere. La lucha siempre ha sido parte del proceso. Sin lucha no hay triunfo; así que nunca trate de evitar la lucha.

Poniendo en práctica todo el Sistema que presenta este libro, con su asistencia a las reuniones, seminarios, convenciones, actividades para compartir, con buena lectura, escuchar audios, y la acción consistente, su éxito y el de su grupo también serán sin precedentes.

Los grandes triunfadores y exitosos empresarios del mundo tienen algo en común y es que para ellos, las excusas no existen. Simplemente entran en acción y se dedican a hacer lo que sea necesario para que suceda lo que ellos sueñan. Las excusas las suelen dar las personas que no creen ser capaces de enriquecerse, ni de lograr un mayor nivel de éxito en sus vidas. Sabemos que si estás leyendo este libro es porque piensas y quieres ser un triunfador en Red de Mercadeo. Así que, ¿cuándo has visto a un campeón olímpico pensar en perder antes de comenzar su competencia?...¡NUNCA! Desde mucho antes de comenzar ya están pensando en la Victoria.

Los grandes triunfadores han logrado el éxito porque en un momento de sus vidas decidieron tomar en sus manos las riendas de sus destinos.

Así que, manténgase atento y receptivo porque el talento de toda persona para enriquecerse puede desarrollarse en cualquier momento de su vida. Recuerda que, ¡un viaje de 1 millón de pasos comienza con 1 paso!

"Crear riqueza es una decisión"

"Mediante sus sueños, su visión y sus metas
usted logrará el éxito que siembre"

El Propósito de un Equipo en Red

Inspirar y apoyar a todos sus Distribuidores a desarrollarse para ser mejores seres humanos, mejorar la calidad de vida en el mundo y dejar un legado a las futuras generaciones.

La Visión

Desarrollar un **Equipo de Profesionales en Red** para ser la organización más grande y sólida en la historia de la industria de Redes de Mercadeo.

La Misión

Causar un impacto positivo en la vida de las personas, mejorando el desarrollo personal y lograr libertad financiera.

¿Cómo lo Lograremos?

Mediante un plan definido, siguiendo "**Las 9 Leyes Esenciales para la Libertad Financiera en Red de Mercadeo"** y todo el **Sistema**. Educándonos, trabajando diariamente, poniendo en práctica y modelando los principios del Sistema una persona a la vez.

Introducción a las Redes de Mercadeo

Para poder construir una Red de Mercadeo (RDM) sólida y de la forma correcta lo primero que tenemos que saber es que ES y que NO ES esta industria.

Lo que persigue la verdadera profesión de RDM para generar un ingreso residual verdaderamente sustancioso es la *construcción de una organización o RED de personas.*

Tiene que estar claro en saber, conocer y entender que Red de Mercadeo NO son *Pirámides*. Las pirámides son ilegales y se reconocen porque no proveen una distribución real de procuctos ni servicio válido alguno. De hecho, las compañías de RDM de mayor seriedad ya pertenecen a la prestigiosa Asociación de Ventas Directas, (DSA, en inglés Direct Selling Association).

La falta de conocimiento en relación a esta profesión resulta en que hay personas que piensan que para tener éxito en RDM se debe vender productos al menudeo. Y eso no es correcto. Aunque sí existen algunos programas de RDM, que debido a sus altas calificaciones al subir a rangos mayores, le requieren unos volúmenes altos para poder calificar y poder cobrar mayores comisiones. Esto los lleva a que sus distribuidores tengan que dedicarse a la venta. Aquí eso no sucede.

A través de la venta podrá ganar unos cientos de dólares, pero a través del desarrollo de una organización en RED sólida, usted puede acumular una fortuna.

Cada asociado se mantiene obteniendo los productos para su uso personal y de esta forma la mercancía se mueve a través de la organización; porque si no hay un movimiento de productos nadie, recibirá un solo centavo. El producto se mueve y se mercadea a través de una red de personas.

Lo que hacemos cada uno de nosotros es *compartir* la oportunidad de construir una verdadera organización de personas que comparten la calidad de los productos con sus amigos, familia o conocidos y la oportunidad de crear seguridad financiera.

Al momento de ingresar a una compañía de RDM, debe tener claro *¿qué es lo que usted realmente quiere que ocurra?* Porque usted querrá que sus pensamientos y sus acciones vayan en la dirección correcta desde el primer día que comience.

Piense si se está uniendo porque sólo quiere consumir los productos de calidad, o también le gustaría poder ganarse US$500, $1.000 ó $5.000, $10.000 dólares o más adicionales al mes, y así crear un ingreso residual de por vida que le brinde el balance perfecto entre ganar mucho dinero y tener el tiempo libre para disfrutarlo, con una mejor calidad de vida.

¿Conoce a alguien que quiera ganarse esa cantidad de ingresos y mejorar su estilo de vida? ¡De seguro que sí! Pues esas son las personas con las que usted va a querer ponerse en contacto lo antes posible. Para lograr ingresos serios va a requerir que invierta entre cinco a diez horas a la semana consistemente. ¿Valdrá la pena? Definitivamente que sí.

Una vez usted aprenda las 9 leyes ya podrá arrancar y estará capacitado para enseñarle a los demás a hacer lo mismo. Si la persona que le patrocinó a usted es un verdadero patrocinador, le va a ayudar a dar sus primeras presentaciones y verá que llega el momento que de tanto verlas, ya se las aprende de memoria y eventualmente, usted mismo las podrá realizar. Y siempre contará con el apoyo de su patrocinador.

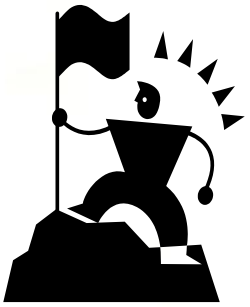
Así como cualquier otra profesión de maestro, doctor, abogado, técnico en computadoras…RDM es una ciencia y como tal hay que estudiarla.

Lo que hace crecer una organización de RDM son tres tareas simples: **Patrocinar**, **Enseñar** y crear **Duplicación**. Usted *patrocina* a una persona, luego le *enseña* a hacer lo que usted está haciendo, que es construir una organización y le enseña a *duplicar* ese mismo proceso con sus nuevos asociados. Lo que siempre va a mantener su negocio de RDM creciendo es el patrocinar personas en la organización, ya sean de usted como de sus asociados.

A medida que su organización va creciendo usted irá teniendo más éxito. Seguirá ganando y creciendo como persona. Esta es una de las pocas industrias profesionales donde a la vez que vas ganando y creciendo en el negocio, te conviertes en una mejor persona.

En vez de tener que lidiar con los ambientes competitivos como en los empleos, por el contrario, aquí todos vamos a estar más que felices de apoyarte a crecer, a lograr más cada vez y a reconocerte por tus esfuerzos y logros constantemente. ¡Y eso se siente bien!

Para construir una organización y hacerlo rápidamente lo primero que tiene que desarrollar es la ACTITUD correcta y CREER. Creer primero en USTED mismo. Que usted lo puede lograr y se visualiza teniendo el éxito que desea. *Creer* en la Industria, *Creer* en el Plan de Compensación, *Creer* en su Compañía y *Creer* en sus Productos.



Usted no está aquí para convencer a la gente de que esto funciona. Cada cual tiene que CREER que esto sí va a funcionar para ellos porque el creer es lo que mantendrá a las personas en el negocio. En el momento que dejen de creer, dejarán de trabajar y de crecer.

En el camino se va a encontrar con personas negativas o los llamados "roba sueños", que le van a decir: *"¡Ah sí, yo sé de eso! ¡Esas cosas no funcionan!"*. Ellos le dirán cosas como esas porque en el pasado nunca han estado en RDM, o tal vez, lo habrán intentado, pero le garantizamos que no pusieron el esfuerzo necesario para hacerlo funcionar. En vez de tratar de desviarle de sus metas, deberían decirle la verdad: *"¡Ah si, yo sé de eso, es que yo no hice lo necesario para hacerlo funcionar para mi!".* Por eso, nunca siga los consejos de una persona que no ha logrado el éxito en RDM. Busque por buenos mentores que le pueden guiar al éxito.

En veinte años en la industria hemos visto miles de personas lograr el éxito y lograr la anhelada libertad financiera y tiempo libre que brinda esta industria. Han sido personas que siguieron los consejos de personas exitosas, consejos de personas que en realidad los querían ayudar a progresar, no los consejos de personas que les querían robar sus metas y sus sueños. Es increíble pensar cómo es posible que uno quiera ayudar a otros a llegar a la línea de la meta en una carrera y cuando estás casi frente a ella, venga otra persona a tomarte de la mano y te diga: *"no, no, no cruces la meta".*

Usted reconocerá cuándo una persona está en serio en el negocio por las siguientes características: le hace preguntas constantemente porque quiere aprender; está entusiasmado con lo que está construyendo; tiene metas y se ponde un plan de acción para sus primeros 30 a 90 días; tiene su lista de nombres *escrita*, no en su mente. Tiene una actitud positiva ante cada situación, se compromete a seguir creciendo, a usar los productos diariamente, asistir a las actividades locales y los eventos mayores. Invierte tiempo e invierte en las herramientas para conocer y crecer.

Si a partir de un año usted se estuviera ganando 2, 3, 5 e inclusive US$10.000 mil o más dólares al mes, ¿Valdrá la pena que le dedique cinco a diez horas de su tiempo para aprender cómo hacerlo? ¡Si cuantas personas no hay que trabajan 40 horas a la semana y como quiera de aquí a un año se van a encontrar en el mismo lugar financiero que se encuentran en este momento!

Lo que importa no es cuándo usted entre en el negocio, sino cuándo es que comienza a hacerlo en serio de la forma correcta.

La tarea más importante será la de usted aprender a hacer las cosas de la forma correcta desde el *principio* (*patrocinar, enseñar y duplicar*) para luego poder enseñarle a su gente y que a su vez, ellos le enseñen su gente. Esto va a crear que su organización se construya sólida a PROFUNDIDAD. Es como construir un edificio de cien pisos con una zapata profunda. Es importante que las

personas de su organización entiendan que la razón de cuando usted los está llamando es para BRINDARLES AYUDA, que no es para presionarlos.

¿Se ha dado cuenta cómo es que hoy día las personas trabajan 30 a 40 años para cuando se jubilen poder ir a "viajar y ver algo del mundo", para simplemente encontrarse con la cruda realidad de que entonces van a tener que sobrevivir con la mitad de sus ingresos?

¿Sabes de alguna profesión que luego de tan pronto graduarte, ofrezca la esperanza de jubilarte en 2 a 5 años con más de $100,000 anuales en ingreso residual?

Pregúntese: Si sigo haciendo exactamente lo que estoy haciendo con el actual vehículo que genera mis ingresos, ¿voy a estar complacido y será suficiente para lograr todas las metas que deseo? ¡Si mi actual ingreso se detuviera¡, ¿por cuánto tiempo podría sobrevivir con mis ahorros?

Por eso, la ACTITUD que tenga es lo que va a hacer la diferencia en la construcción de su negocio de RDM. No piense en, ¿a quién puedo traer para yo hacerme rico? La Actitud de pensamiento correcta debe ser, ¿quién será la próxima persona que yo pueda ayudar a jubilarse con un ingreso residual de por vida, que le cambie la vida?

Si alguien le dice, "¡Pues déjame intentarlo a ver que sucede!", le digo algo. Mejor que ni lo intente. Le pregunto, ¿ha conocido alguna persona que cuando va a contraer matrimonio le diga a la novia, ¡vamos a casarnos a ver qué sucede! De seguro que si lo dice, ¡no hay matrimonio! *¿No crees?*

Así que enfóquese en aprender lo necesario para tener éxito en RDM. Cuando las personas van a la escuela, van a aprender. Y mientras están estudiando y aprendiendo, no ganan ingresos, ¿verdad? Pues en RDM usted sí tendrá la oportunidad de ganar dinero mientras aprende, y ganar mientras ayuda a otros a progresar y a tener éxito junto a usted.

No se preocupe tanto por la cantidad de dinero que está ganando; esmérese más por trabajar en enseñar y duplicar su equipo de asociados. Cuanto antes haga esto, más pronto llegará el éxito a su negocio. Pero, recuerde que antes de enseñar a otros, usted mismo debe aprender lo que tiene que hacer bien *desde el principio*. Y ese es el propósito principal de este libro. Enseñarle a hacer las cosas bien desde el principio.

Entre todas las personas que conoce, piensa que conocerá de dos a diez personas que les gustaría aprender como jubilarse en un lapso de dos a cinco años y ganar US$10,000 ó más mensualmente de por vida? De seguro que a todos los que conoce sí les gustaría esto. Visítelos individualmente con su patrocinador y compartan con ellos esta oportunidad. No lo haga con veinticinco o cincuenta personas a la misma vez, porque uno que esté negativo, podría

echarlo todo a perder. Cuando usted haya visto la presentación cinco a diez veces, ya usted estará capacitado para dar la presentación con sus patrocinados personalmente.

En Donde Invertir Su Tiempo

Cuando usted comienza en el negocio, la tarea principal va a ser contactar personas para brindarles la presentación y patrocinarlos. No espere a aprenderlo todo para arrancar, porque podría ser que nunca arranque. Usted irá aprendiendo en el camino de hacer las tareas principales junto a su patrocinador. O sea, ganas dinero mientras aprendes.

"Tu negocio comienza contigo". Usted es esa primera semilla que va a florecer. Si usted quiere que su negocio se convierta en un negocio exitoso, encuentre varias personas que se comprometan a desarrollar la red tan seriamente como usted.

Aquí, los únicos que no ganan son los que se rinden. Así que no se rinda y siga haciéndolo. *¿Hasta cuándo?* ¡Hasta que lo logre!

Una cosa es MOTIVACIÓN y otra es lo que motiva a la gente. Puede escuchar una información que le mantiene motivado, pero cuando sale de ahí, esa motivación le puede durar un par de días; y más aún cuando nos vemos rodeados de tanta gente y situaciones negativas. Para evitar esto, lo que hacemos es enfocarnos no en la motivación, sino en lo que nos motiva a hacer este negocio. Y esto lo son las metas que usted tiene y los sueños que quiere hacer realidad.

Usted se va a llenar de mucho poder tan pronto comienza a comprender y creer que esto lo va a hacer que funcione para usted. Recuerde que RDM no se trata de auspiciar, auspiciar, auspiciar ni vender; se trata de patrocinar y enseñar, patrocinar y enseñar para DUPLICAR. Todo comienza con uno mismo.

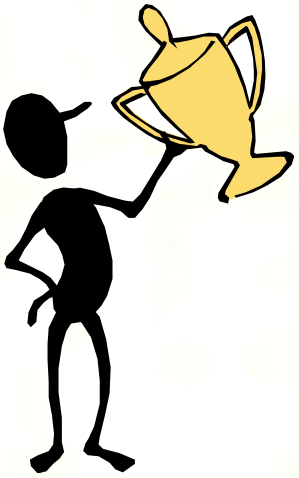
El Equipo Profesionales en Red somos una ***"fábrica de líderes"*** y una ***"fábrica de duplicación",*** quienes trabajamos unidos a una compañía de salud y bienestar. La fábrica de líderes es la parte más importante en este asunto porque es la que te va a ayudar a obtener el conocimiento profesional para que puedas construir organizaciones sólidas. Los productos es lo que cada integrante va a utilizar para mantenerse en salud óptima y lo que generará el volumen para crear los ingresos.

El Equipo Profesionales en Red está aquí para ayudarle a construir su éxito. Tenemos toda una estructura para apoyarle, este libro es sólo una de ellas. Además, presentaciones semanales, audios, adiestramientos y webinars. Personas como amas de casas, parejas, madres y padres solteros, ingenieros, maestros, dueños de franquicias, profesionales, personas sin educación han logrado libertad financiera y hasta un carnicero se ha hecho millonario en este negocio.

Su futuro va a estar en que una persona pueda poner cuatro o cinco personas en la sala de su casa, no en una persona que ponga cien o más personas en un salón en su primera presentación. De que sirve que entre mucha gente a su organización, si no se van a poder duplicar.

Esta industria es algo más que dinero y productos. Se trata de gente. RDM es un modelo de negocio legítimo y puede ser extremadamente libertador cuando se hace de la forma correcta. Aún así hay personas que buscan excusas para quejarse de cualquier cosa. ¿No será mejor buscar razones para encontrar soluciones?

Conviértase en el líder que está buscando y verá como inspirará a otros a unirse en su camino al éxito. Los líderes operan bajo los estándares de "cero excusas".



"Deja que otros sigan pequeñas vidas,
pero no tú.
Deja que otros argumenten por pequeñas cosas,
pero no tú.
Deja que otros lloren por pequeñas heridas,
pero no tú.
Deja que otros dejen su futuro en las manos de otros,
pero no tú"
Jim Rohn

Entendiendo la Progresión de los Números que lleva al Crecimiento Rápido

Es importante que desde el primer día las personas entiendan que lo que van a construir es una red. Inicialmente, muchos no comprenden este concepto porque es algo abstracto.

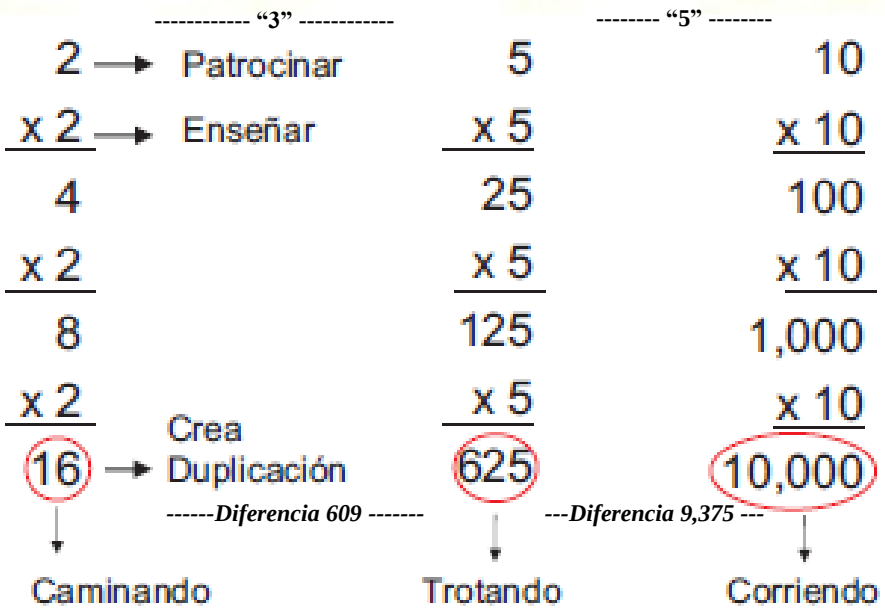
Con el siguiente ejemplo se entenderán dos cosas:

1. Que visualice el concepto de lo que es construir una organización en red, para que usted y sus nuevos asociados enfoquen sus acciones en la dirección más productiva.

2. Que para lograr seguridad financiera en este negocio, no hay que salir corriendo a reclutar a cientos de personas, sino apoyar y enseñar a hacer lo *básico para construir una red.*

Presente este ejemplo ANTES de brindar la presentación de la oportunidad.

Escriba 2 x 2 = 4, y continúe como se indica abajo.



En la primera columna el ejemplo es el siguiente: *Usted* "Patrocina" a 2 personas y le "Enseña" a esas dos a hacer lo mismo. Ahora son 4 personas nuevas. A esas cuatro personas nuevas se les "Enseña" a "Patrocinar" a dos personas nuevas cada uno, ahora son 8. A estos ocho se les "Enseña" a "Patrocinar" a dos y ahora son 16 personas nuevas. Eso ha creado la "Duplicación" en su organización.

En la segunda columna el ejemplo es donde usted "Patrocina" a 5 personas y les "Enseña" a hacer lo mismo, ahora son 25 personas, luego 125 y 625 personas. ¿No le parece que hay una gran diferencia entre 16 y 625 personas? ¿Verdad? Pero, cuando vemos la real diferencia ha sido que tanto usted como las demás personas han patrocinado a "3" personas adicionales, en vez de sólo dos.

En la tercera columna usted "Patrocina" a 10 personas y les "Enseña" a ellos a hacer lo mismo, ahora son 100 personas, luego 1.000 y luego 10.000 personas. ¿Verdad que ahora hay una DIFERENCIA MAYOR de miles de personas? Y la verdadera diferencia es, que en el esfuerzo que se puso, tanto usted, como sus asociados aprendieron a reclutar a "5" personas adicionales.

Cuando llegamos a este punto, ya la persona ha captado la idea de lo que es construir una organización en red por medio de la "Duplicación". Para que esto funcione correctamente la persona más importante que tiene que comenzar de la forma correcta es…USTED.

A través de este ejemplo se demuestra que cada persona se mantiene activa consumiendo sus propios productos. Esto activa el plan de compensación y en ningún momento se tiene que enfocar en la venta de productos, se enfoca en construir una organización de personas a través de la Duplicación. Al estas personas estar consumiendo se crea un volumen GIGANTEZCO, lo que le creará a usted y a sus asociados ir en ruta a ganar los $100.000 dólares al año y lograr la merecida seguridad financiera.

Identificando los Desafíos Más Comunes

En todos los negocios hay personas que comienzan y se mantienen en crecimiento. Habrá otros que entran y luego abandonan. Lo que hay que hacer desde el comienzo es **reconocer** y **entender** cuáles son los retos principales por los que las personas abandonan la oportunidad y trabajar en ellos para vencerlos.

Algunas de las razones principales por las cuales las personas abandonan el negocio son:

- No saber qué hacer para comenzar
- No dejarse guiar
- Falta de visión
- No creer en sí mismo
- No desarrollar una buena relación con el patrocinador
- No fijarse metas
- No seguir un sistema
- No establecer un plan de acción definido

Para esto es que hemos creado este Sistema. Para ayudar a cada nuevo Distribuidor a pasar por el proceso educativo sin que se sienta presionado ni lastimado. Porque poner presión viola el derecho a la libertad.

Lo bueno es que aquí encontrará todos los cómo, los por qué y qué hacer para **anticipar** y **poder manejar** las posibles situaciones que surjan y así mantener su negocio en **constante crecimiento y un alto nivel de retención.**

"El éxito es el encuentro
entre el conocimiento,
la oportunidad y la acción"

Resumen del Libro en Siete Páginas

En las próximas siete páginas (de la 3 a la 8) le brindaremos un breve resumen de lo que conocerá en el resto del libro.

La primera condición es que: usted tiene que **creer en usted mismo**. El éxito será el resultado del 100% de su propio esfuerzo.

"Su FE y su ENTUSIASMO crearán su energía para luchar día tras día en busca de la realización de su SUEÑO ARDIENTE".

"El éxito está en su rutina diaria"

Las 9 Leyes para la Libertad Financiera

Las 9 Leyes actúan en **sucesión**. Cada una da vida y lo prepara para la siguiente. El Sistema le enseñará, por qué seguir Las Leyes y cómo hacerlo. Este será su plan de acción:

Ley # 1
Inscribirse, Consumir los Productos y Acogerse al Auto Envío

Al inscribirse usted automáticamente forma parte integral de un Equipo de Profesionales en Red. Usted es un empresario independiente, no un empleado. Está en control de las decisiones y del futuro de su negocio. Desarrolle buenas relaciones con todos los Distribuidores y mantenga un ambiente positivo para que su grupo se desarrolle eficientemente.

Consuma y utilice **diariamente** sus productos y/o servicio, y conviértase en producto del producto. Desarrolle su testimonio personal con su producto.

Acójase al auto envío (si su compañía tiene esta opción) para asegurarse que sus requerimientos personales son cumplidos y que permanezca activo personalmente en el plan de comisiones. El auto envío es la "pega" que construye el ingreso residual.

Ley #2
Adquirir las Herramientas y Conectarse 100% al Sistema

Adquiera, estudie y promueva las herramientas que recomienda su Equipo. Adquiera los Sobres de Información y ordene sus tarjetas de presentación.

Asista y promueva las actividades, Presentaciones en los Hogares, Reunión Central, Seminarios y Convención anual. Visite www.RedDeMercadeo.com y regístrese para que reciba adiestramientos y otros materiales genéricos de apoyo.

Ley # 3
Lanzamiento del Negocio y la Entrevista al Nuevo Distribuidor (48 Horas)

1. Encuentre su propósito, desarrolle su visión, visualice sus sueños, escriba sus metas, defina objetivos y desarrolle hábitos productivos.
2. Escriba su lista de contactos.
3. Practique la invitación y coordine con su auspiciador las fechas para las primeras Presentaciones (Hogar, Individuales o por el Internet).

Ley # 4
Invite los Contactos a la Presentación en el Hogar o Individual

1. **¡Tome acción!**
2. Utilice como guía los escritos para invitar (pág. 57).
3. Refiera a sus contactos que escuchen algún mensaje pre-grabado, para darles confianza y crear duplicación.
4. Reconfirme las citas con sus invitados el día antes a la Presentación

Ley #5
Hacer las Presentaciones en los Hogares o Individuales

Ese es el día en que **comienza** a duplicar y crecer su negocio.
Los tres propósitos de las Presentaciones en los Hogares e Individuales son:

1. Llevar el mensaje de que existe un vehículo financiero real en el cual los invitados podrían obtener su libertad financiera y tener tiempo libre para disfrutar.
2. Comprender que existe un Equipo, un Sistema para educarse, duplicarse y establecer una relación amistosa.
3. Crear el modelo correcto de cómo dar una presentación y desarrollar nuevo liderato.

"Auspiciar = Responsabilidad"

Ley # 6
Asistir a la Reunión Central

El propósito de la Reunión Central es darle confianza y seguridad a sus nuevos contactos. La Reunión Central es la que le da la "VIDA" a su negocio y al trabajo que se realiza en las Presentaciones en los Hogares e Individuales. Sea puntual y vístase para su éxito. Ayude durante las actividades. Al finalizar la Reunión únase a los Equipos de Apoyo.

Ley #7
Seguimiento, Adiestramientos, Seminarios y Convenciones

Dé el seguimiento continuo necesario a sus contactos. El seguimiento hará que el 80% de las personas ingresen con usted. Este es el verdadero secreto en el reclutamiento masivo.

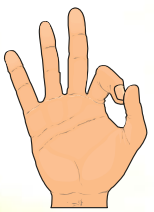
Los Adiestramientos, Seminarios y Convenciones nos dan el conocimiento y la confianza para continuar desarrollándonos. Verifique cuándo es el próximo evento y sea de los primeros en registrarse.

Ley # 8
"Primera Ley de Riqueza"
Consultoría, Edificación e Integridad

Pida citas periódicas a su auspiciador o línea ascendente (que esté conectado al Sistema) para compartir su plan de trabajo y establecer proyecciones. Verifique y ajuste su progreso objetivamente. Escuche y aplique los consejos que reciba.

Edifique su Equipo, el Sistema, el liderato, la compañía y la oportunidad, para darle la confianza y seguridad a su grupo.

Mantenga su integridad al máximo para ganar influencia. La integridad es el elemento más importante del liderazgo. Integridad se define como la igualdad entre lo que digo y lo que hago.



"La gente puede dudar de lo que digas, pero siempre creerán lo que hagas"

Ley # 9

"Segunda Ley de Riqueza"

Duplicación

"Enseñe a otros a hacer lo mismo"

Enseñe y duplique nuevo liderato siguiendo las 8 Leyes anteriores. Duplique este plan de trabajo:

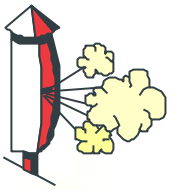
1. Desarrolle buenas relaciones y comunicación con todos los integrantes del Equipo.
2. Póngase la meta de inscribir entre 10 a 12 personas en los primeros 30 a 60 días. (escuche a sus líderes)
3. Seleccione los posibles 2 a 3 líderes potenciales para comenzar con ellos el proceso de duplicación y crear una profunda relación. Conecte a estos nuevos Distribuidores 100% al Sistema y sea un modelo en los principios de "Las 9 Leyes Esenciales para la Libertad Financiera en Red de Mercadeo". Complete con ellos el "Lanzamiento del Negocio y la Entrevista al Nuevo Distribuidor". Planifiquen dar juntos las Presentaciones. Lea libros y escuche audios positivos.
4. Manténgase inscribiendo entre 1 a 3 personas mensuales.
5. Identifique nuevos líderes en su profundidad.
6. Continúe repitiendo los 5 pasos anteriores.

Mantenga entre 5 a 10 clientes fijos que le compren los productos. Estos podrían ser los contactos que no decidieron ingresar y prefieren comprárselos a usted. Eventualmente ellos le referirán más clientes potenciales que se podrán convertir en constructores de la red.

Invierta Su Tiempo Productivamente

Manténgase en el lado productivo. "Nos duplicamos o morimos". El 10% de nuestro negocio somos nosotros y el 90% es la duplicación.

Mientras más perciban mediante el oído, la vista y la coherencia que existe entre la palabra y *la acción* del líder, entonces, *lo que oyen, lo entendrán y ¡lo que ven, lo creerán!*



Dé ánimo a otros. Enfóquese en el *premio*.
Recuede que usted puede hacerlo.

Ciclo del Crecimiento

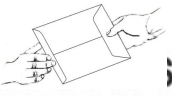
1. Lista de Contactos e Invitación

☐ Sí ☐ No ⇨ Probar Productos
Pida Referidos

2. **Presentación** en:

Hogar o Individual
Reunión Semanal

☐ Sí ☐ No ⇨ Pida Referidos

3. Herran  **eguimiento**

DVD Literatura
Audio CD Escrita

4. A. **Consumidor**

Entregue Catálogo de Productos
Enseñe cómo Re-Ordenar
Dé Seguimiento

Pida Referidos

B. **Asociado Consumidor**

Enseñe a Re-Ordenar
Entregue información
sobre productos
Dé Seguimiento

Pida Referidos

C. **Profesional en Red**

Lanzamiento del Negocio
Entregar "KIT 9 Leyes"
Tres Reuniones en el Hogar
Promoción Próximo Evento

Conecte al Sistema

5. Repetir el Proceso

Preparándose y Enfocándose

"Nosotros decidimos ser campeones en la vida"

El Equipo de Profesionales en Red se ha puesto la meta de **ayudarle a ayudarse**. Creemos que el éxito no es por casualidad, sino por "causalidad".

"Si usted piensa y cree que puede, puede;
y si piensa y cree que no puede, no puede"

Así que, ¿por dónde comenzar? La primera condición es que usted tiene que **creer en usted mismo y en su capacidad para ser exitoso**. Porque si no cree en usted, ¿quién piensa que va a creer en usted? A la gente le gusta seguir a personas que saben hacia dónde van. ¿Seguiría usted a una persona que no sabe a dónde va?

Un principio de éxito que hay que internalizar es reconocer que nadie podrá hacer el trabajo por usted. Nadie lo podrá sustituir, porque nadie podrá tener éxito por usted. Al igual que nadie puede hacer ejercicio por usted, ni nadie puede hacer dieta por usted.

Usted mismo será quien deba **aprender y repetir todo el proceso**. El éxito será el resultado del 100% de su propio esfuerzo. Sepa que siempre cuenta con la ayuda y apoyo de su línea de auspicio.

El mayor obstáculo mental para el éxito financiero es que muchas personas piensan que no se merecen ser ricos. Así que tiene que **enfrentar** y **vencer** sus propios pensamientos de fracaso. Sin embargo, la mayoría de las personas están acondicionadas a culpar a algún factor externo por estar como están. Culpamos a nuestros padres, nuestros jefes, nuestros amigos, al clima, a la economía, al gobierno, a la religión, a nuestro cónyuge, a los astros, a la falta de dinero, a la falta de tiempo o a cualquier otra cosa que podamos culpar. ¿Cómo prefiere vivir su vida? ¿Inventando excusas o buscando la forma de lograr abundancia?

En cambio hay sólo una persona responsable de la calidad de vida que usted lleva y esa persona es, usted; quien ha tomado las decisiones que le han llevado a estar donde está. Es usted también quien será el **responsable** por su futuro y ésta es la mejor parte. Porque ya no será el jefe o la compañía quien decida su futuro; pues con este negocio será usted.

El Equipo produce el ambiente de éxito, pero es usted quien deba emprender la travesía. A medida que avanza, irá desarrollando una fe inquebrantable.

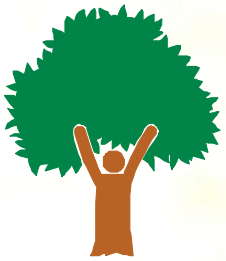
"Su sueño será tan grande como usted es"

Deténgase a pensar un momento. Es cierto que no pasa un día sin que uno oiga decir a alguien: "deja de soñar y sé realista". Pero, en cambio, es evidente que toda persona que se ha enriquecido y ha logrado éxitos en su vida, en primer lugar tuvo ese sueño y creyó que podía hacerlo realidad.

"La riqueza no le llega,
es usted quien la busca y crea"

"La salud, el amor, la alegría y el dinero son infinitos"

Nuestra Filosofía de Prosperidad



"El éxito y la prosperidad no llegan por suerte, llegan por planificación"

Todos deseamos mayor prosperidad. Todo el mundo conoce la palabra, pero muy pocos entienden lo que realmente significa y cómo alcanzarla.

La prosperidad es una **consecuencia** de una ley universal. El universo está basado en principios. La prosperidad llega por el principio de **intercambiar valor por valor**.

Lo que usted envíe al universo **regresará multiplicado**. Así como cuando usted siembra una semilla, nace un árbol lleno de frutas con muchas más semillas. Si sembramos en los demás cosas buenas, cosecharemos muchas cosas buenas. Es por eso que la prosperidad no es un accidente. Tampoco es el producto de un deseo. La prosperidad llega porque usted la **diseña**.

Prosperidad no es la abundancia de las cosas, *es un estado mental*. ¿Cómo se empieza? Por uno mismo. Primero hay que sembrar la semilla dentro de uno mismo. Las personas se vuelven ricas primero en su mente y luego lo manifiestan en el plano físico convirtiéndose en el tipo de persona que atrae la prosperidad a ellos.

Usted crea la prosperidad con palabras. Las palabras que pronuncie manifiestan lo que le va a suceder. Las palabras tienen un gran poder. Nuestro subconsciente no discrimina nuestros pensamientos, ni nuestras palabras. Si manifiesta inseguridad sobre el negocio, el subconsciente no le va a fallar, va a hacer lo que le ordenó.

Mientras más amor dé, más regresará a usted. La salud abundante se construye y crece aún más. La felicidad opera de la misma manera. Las personas pobres piensan en el dinero todo el tiempo, más que los que tienen dinero. Hay que hacerse preguntas abiertas. En vez de preguntarse, ¿Por qué tengo poco dinero? Pregúntese, ¿Cómo puedo hacer más dinero?

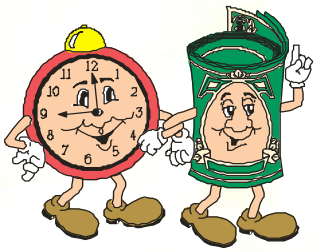
¿Cómo se comienza el cambio hacia la prosperidad? Teniendo la actitud correcta y rodeándose de un ambiente positivo. Si comienza a leer libros de superación personal, escucha información positiva y se relaciona con personas positivas, es mediante este proceso que notará que día a día usted comienza a pensar más positivo, a hablar y a actuar más positivo. Por consiguiente, podrá sembrar más prosperidad en los demás. Luego vendrá la cosecha y prepárese a **recibir mucha de ella**.

Su éxito es su propia responsabilidad. Uno no puede cambiar la naturaleza, pero sí puede cambiarse a uno mismo. ¡Usted no es un árbol! Si no le gusta lo que sucede en su vida sólo tome acción y muévase.

Prosperidad es una forma de pensar y vivir. Cuando tiene una visión que lograr, sabe que no va a estar en esa situación por mucho tiempo, que todo es temporero.

¿Quiere tener una vida llena de propósito y significado? ¿Quiere dejar su situación actual atrás? ¿Quiere alcanzar grandeza y lograr lo mejor? ¿Está listo para sembrar un gran sueño en su mente y en su corazón? ¿Está listo para sembrar amor y buenas relaciones con los demás? ¿Está listo para celebrar el éxito de los demás? Si su contestación es **SÍ**, entonces mucha prosperidad viene en su camino.

El Reloj Financiero



"¡Busque un balance entre tiempo y dinero!"

¿Tiene un plan definido para alcanzar sus metas?

- ¿El trabajo que actualmente tiene le llevará a cumplir sus sueños y metas financieras?
- ¿Sus amistades más cercanas le pueden ayudar a alcanzar sus metas financieras?
- ¿Le está pidiendo consejos a personas exitosas o a personas no exitosas?
- ¿Está aprovechando su tiempo al máximo?
- ¿Es importante para usted tener un balance entre tener dinero suficiente y el tiempo libre para disfrutarlo?

Estadísticas

- 1 de cada 5 padres de familia necesita tener dos trabajos.
- El 74% de los niños en EU tienen que ser cuidados por personas que no son sus padres.

¿Si por alguna razón inesperada se incapacitara por 6 a 12 meses?

- ¿Tendría los ahorros suficientes para sobrevivir?
- ¿Sería usted la única persona que se afectaría o hay otras personas que dependen de usted?
- ¿Depende usted del ingreso de otra persona para poder vivir?
- Si sus hijos se enfermaran, ¿tendría que pedir horas libres en el trabajo para poder atenderlos?

¿Sabía usted que…?

- El promedio de la deuda por tarjeta de crédito de los norteamericanos es de $8,562.
- Si sus tarjetas de crédito tienen un balance de $8,000 y su pago mínimo mensual es a una tasa de interés de 18%, le puede tomar hasta 25 años y 7 meses pagar dicha deuda. Además, pagaría $15,432 en cargos por intereses. Es decir, terminaría pagando una deuda no de $8,000 sino de $23,432.

"En vez de tener que reducir el estilo de vida,
lo que hay que hacer es aumentar los ingresos"

La mayoría de las personas, cuando se encuentran en una situación financiera apretada, lo que hacen es buscar reducir los gastos, en vez de buscar la manera de aumentar sus ingresos

.

Todo tiene su causa y efecto. Aquí lo que realmente está sucediendo es que están reduciendo su estilo de vida. Recurren a dejar de hacer las cosas que les gusta hacer. Por ejemplo: dejan de ir de vacaciones, dejan de ir al cine, tienen que apagar o no utilizar algunos enseres eléctricos (aires acondicionados), reducir o dejar de comer fuera y como quiera el problema continúa ahí.

"No tomar decisión,
es una decisión"

¿Qué está Sucediendo con los que Llegan a la Edad de 65 Años?

Estadísticas revelan que:

- Al acogerse al retiro, el ingreso que reciben es en promedio 50% menos de lo que antes cobraban.
- El 23% todavía tiene que continuar trabajando.
- El 95% depende de ayudas del gobierno, familiares o amigos para poder subsistir.
- Solamente 1 en 500 poseerán $24,000 en ahorros.
- De cada 100, menos de 10 tienen $500 en ahorros.

- El promedio de pago por Seguro Social en el 2004 fue de sólo $954 mensuales.

  "El Seguro Social no fue diseñado para ser su única fuente de ingreso al jubilarse o incapacitarse, ni tampoco el único ingreso de su familia si usted fallece". *Fuente: Seguro Social / Español*

- Sólo un 2% de las personas a los 65 años son considerados económicamente independientes.

¿Se ha fijado si algunos de sus compañeros de trabajo, cuando se han retirado, lo han hecho con libertad financiera, o prácticamente en la bancarrota financiera?

El 93% de las personas que a la edad de 65 años ha fracasado económicamente le echa la culpa a la falta de un plan definido.

NOTA: Si en su país no existen planes o ayudas del gobierno, entonces con mayor prontitud y certeza tendrá que comenzar a planificar su retiro.

"Nadie planifica fracasar financieramente,
la gente fracasa porque no planifica"

¿Por Qué Tenemos que Actuar Ahora?

"Hay muchísimas personas
que no saben que tienen,
o que muy pronto van a tener,
un serio problema financiero.
Es imposible resolver un problema
si no sabe que existe"

Nuestros viajes a distintos estados y países del mundo nos han enseñado cuán afortunados somos en ser libres. Damos gracias a Dios por todas las bendiciones que recibimos a diario y por haber nacido en uno de los países más libres del mundo. En un país donde existen oportunidades prácticamente ilimitadas.

Estamos convencidos de que uno de los mayores deseos del ser humano es poder ser libre. "**Tener libertad**". De hecho, muchísimas guerras en el mundo han sido provocadas por el deseo de ser libres.

Entonces me pregunto, ¿por qué si vivimos en un país donde hay libertad para decidir, existen personas que viven en la esclavitud económica y profesional?

Algo alarmante está sucediendo. Según las estadísticas, más del 95% de las personas se dirigen al fracaso financiero. Se cree que este fenómeno es una combinación de no haber recibido buenos consejos para diseñar un plan definido y el no tener un vehículo financiero para capitalizarlo.

Lo que ha sucedido es que les vendieron el plan equivocado y como consecuencia ejecutaron un plan equivocado.

"En los trabajos, emplean a las personas.
En los Equipos, se empoderan a las personas"

Muchos que se han graduado de la universidad, después de haber trabajado por varios años, confiesan que se sienten como empleados profesionales y no como empresarios emprendedores. También comentan que por más que trabajen sienten que podrían terminar en la bancarrota financiera.

Compraron un plan de trabajar sobre 30, 40 ó 50 años para otra persona o empresa. En otras palabras, trabajar para hacer realidad el sueño de otro.

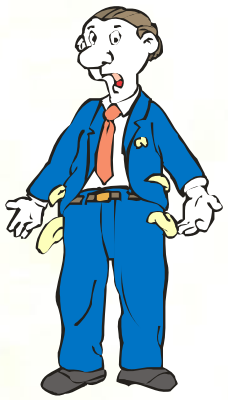
La mayoría de las personas, aunque trabajan diariamente, están a menos de seis meses en ahorros de la bancarrota financiera. ¿Qué opina? ¿Lo había visto desde ese punto de vista?

Tal vez es por eso que:

- El 80% de las personas no está a gusto con su empleo.
- El 95% piensa que está cobrando menos de lo que merece.

"El momento de preocuparnos por nuestra salud y por nuestro dinero, no es cuando ya no los tengamos"

Sobrepase la Mediocridad



"Pobreza es cuando no nos queremos esforzar ni siquiera para lograr resultados pequeños"

"Riqueza es cuando pequeños esfuerzos hechos consistentemente producen grandes resultados"

Cada nuevo año miles de personas vuelven a pensar que tienen que hacer algo para cambiar y mejorar. Hacen la misma resolución, pero al no encontrar un vehículo financiero correcto, con un equipo correcto y con un sistema correcto, se frustran y continúan atados a la rutina diaria.

Aún disponiendo de las oportunidades, se niegan a tomar las decisiones que podrían cambiar su situación por completo.

¿Cuál será el secreto que el 2% de la población rica sabe y el otro 98% de la población pobre no sabe?

Las estadísticas dicen que lo que le sucede a la mayoría de las personas es, que sin darse cuenta, han caído en una rutina de hábitos no productivos que han aprendido de los demás, dejándose llevar por la corriente.

Creo que ya es hora de que las personas se incorporen al empeño por salir de la mediocridad y a conseguir la excelencia y la grandeza.

Quienes se dan cuenta de la realidad, están dispuestos a hacer algo diferente, lo que les traerá resultados diferentes. Lo único que tiene que suceder para que puedan lograr mayor seguridad financiera es que decidan no ser parte de estas estadísticas. Que decidan ser libres.

¿Dispuesto a Pagar el Precio por lo Que Quiere?

"Una persona nunca hará todo lo que puede hacer, a menos que se comprometa a más de lo que puede dar"

Todo lo que un líder hace y logra depende de la **visión** que tiene. Para forjar con éxito la vida de sus sueños, tiene que creerse capaz de convertir sus sueños en realidad. Creer en uno mismo es una **elección.** Usted decide creer o no creer en usted. Creer en usted es una **actitud que se desarrolla con la práctica**.

La mayoría tuvimos padres comunes y corrientes que sin darse cuenta nos transmitieron las mismas creencias limitantes y los mismos acondicionamientos negativos con los que ellos crecieron.

Sin embargo, lo pasado es pasado. Nada ganamos con culpar a otros. Ahora es su **responsabilidad** el cambiar ese concepto.

Para poder desarrollar exitosamente cualquier negocio, tiene que olvidarse del "no puedo", "lo voy a intentar", "ojalá pudiera" y decidirse a creer que puede lograr todo lo que se proponga. Si acepta el hacerse responsable de usted mismo y actúa como si fuera posible, entonces hará cuanto se requiera para lograr el resultado.

"El único queso gratis
está en la trampa para ratones"

Pregúntese lo siguiente: ¿Estoy listo para ser financieramente libre? ¿Sé lo que quiero? ¿Qué estoy dispuesto a hacer para realizar mis sueños y metas? ¿Estoy dispuesto a hacer lo que sea necesario? ¿Soy adiestrable? ¿Dónde me visualizo financieramente en los próximos 2 a 5 años?

El éxito requiere **sentido de urgencia y paciencia**. Uno de sus mayores retos será **vencer** la impaciencia. La impaciencia es uno de los mayores obstáculos que las personas deberán superar. El 90% de los fracasos se debe a personas que "tiraron la toalla" y se rindieron antes de tiempo. El éxito no llegará por suerte, el éxito llegará con la consistencia.

"Necesitamos el martillo de la persistencia
para clavar el clavo del éxito"

Comparémoslo con un boxeador. Un buen boxeador no es solamente el mejor que tenga la técnica, el más rápido, el mejor que tenga la pegada o el más inteligente, sino también, el que mejor anticipa los posibles golpes, cuando le peguen resista, si se cae, se vuelve a levantar y no se rinde.

Red de Mercadeo es la industria más justa que conocemos. Si pone mucho esfuerzo, recibirá mucho dinero. Si pone algún esfuerzo, recibirá algún dinero. Si pone poco esfuerzo, recibirá poco dinero. No trate de eliminar la lucha. Una lucha grande le traerá un premio grande.

"Aprenda a reírse de sus problemas
y siempre tendrá de que reírse"

Ahora que ha ganado una mejor perspectiva y ha hecho conciencia; ahora que tiene una mejor actitud; ahora que está en su mejor momento, goza de más experiencia y madurez; ahora que tiene el apoyo y el vehículo correcto, ¡ahora es que hay que establecer un plan específico para tomar **ACCIÓN!**

"Una decisión sin acción, nunca fue una decisión"

Red de Mercadeo es la Oportunidad

Las Redes de Mercadeo nos proporcionan a todos la oportunidad de iniciar nuestro propio negocio con una pequeña inversión, muy poco riesgo y grandes rendimientos durante nuestras horas flexibles; de hacer por nosotros mismos lo que ninguna otra industria puede hacer: "tener el balance entre ganar dinero ilimitado y a la misma vez tener tiempo libre para disfrutarlo".

Red de Mercadeo es la alternativa del futuro hoy. Durante los últimos diez años el número de empresas desde el hogar aumentó veinte veces. Existen alrededor de 30 millones de negocios. Los analistas del mercado anticipan que este número se triplicará para fines de esta década. Uno de los negocios con base en el hogar más rentable es la comercialización por medio de las Redes de Mercadeo.

Algunos Beneficios Que Ofrecen las Redes de Mercadeo

1. **Resultados inmediatos**: Usted busca una oportunidad que le permita ganar dinero desde el principio. Con una pequeña inversión, sin riesgo, que produzca resultados inmediatos y de alto rendimiento.

2. **Igualdad de oportunidades**: Para todas las personas por igual. No hay que tener conocimientos especiales, educación especializada o grandes cantidades de capital para invertir. Usted tiene el control porque el negocio está impulsado por su capacidad de desarrollar buenas relaciones personales.

3. **Ingreso residual**: Ingreso residual significa que se hace el trabajo bien hecho una vez para luego recibir comisiones residuales semana tras semana, mes tras mes y año tras año. Es un negocio que seguirá creciendo después de haber establecido las bases. Este ingreso también es heredable.

4. **Inversión de tiempo**: El tiempo es oro, pero sólo si se emplea bien. Usted busca un negocio que haga rendir el tiempo que usted dispone. Una hora desperdiciada es una hora perdida, pero una hora invertida rinde ingresos una y otra vez.

5. **Potencial de crecimiento**: Algunas oportunidades de negocios son apenas tendencias que llegan a un punto máximo y luego desaparecen. Aquí usted tiene la oportunidad de continuar creciendo ante todo tipo de economía.

6. **Respaldo**: Usted no quiere emprender solo. Con un Equipo de Profesionales en Red llegará paso a paso a su camino al éxito.

Como puede ver, es posible que la manera tradicional de hacer negocios no sobreviva en un futuro y las alternativas tradicionales cada día son más riesgosas. No construya su futuro en arena movediza.

El éxito es posible en cualquier lugar donde existan personas en sociedades libres que estén dispuestas a comprometerse a construir sus negocios a conciencia.

"El secreto de avanzar es comenzar"

Enfóquese en Avanzar

"El éxito
no es un punto de llegada.
El éxito
es el camino mismo"

A medida que va desarrollando su negocio, se encontrará con situaciones en las que no sabrá qué decidir o hacer. Nunca se enfoque en el problema, siempre *enfóquese en la solución* de cada situación. En otras palabras, enfoque en avanzar.

Es un error pensar que tiene que aprenderlo todo para poder comenzar. Esto no funciona así. No se puede quedar en la parálisis del análisis. Sólo vaya leyendo sección por sección y tomando acción. Es preferible cometer errores tratando, que no cometerlos por no actuar. Mientras más errores se cometan, más rápido se aprenderá y se avanzará.

Lo importante no es lo que suceda. Lo importante es **cómo usted va a actuar con lo que le sucedió**. Manténgase con una actitud positiva.

Para continuar avanzando:

1. Lea y siga consejos sólo de personas exitosas.

2. Asista y participe de los adiestramientos. Esto funciona como los carbones en una hoguera. Mientras los carbones están todos juntos "el fuego se mantiene encendido", si saca un carbón fuera de la hoguera, ese se apaga.

3. Manténgase en constante **ACCIÓN**.

Introducción a Las 9 Leyes

"No trate de vender su camino a la cima.
Enseñe a otros a usar el Sistema
y ellos mismos llegarán a la cima"

Cualquier cosa en la vida que usted desee… riquezas, libertad financiera, confianza en sí mismo, más tiempo con las personas que usted ama, una personalidad magnética, manejar desafíos, relaciones estrechas con familiares, amigos, personas a su alrededor y prácticamente todo, usted los puede tener tan pronto aplique **Las 9 Leyes Esenciales para la Libertad Financiera en Red de Mercadeo** y todos los principios que aquí se encuentran.

Muy pocas personas han podido descubrirlos por sí solas. ¿Por qué? Porque piensan que no tienen el talento para hacerlo o tal vez no creen que pueda ser tan simple, o porque no han desarrollado la visión o no están dispuestos a pagar el precio que conlleva.

Lo bueno es que, después de muchos años de análisis y práctica, ahora en este libro se revelan estos principios. Nos ha tomado toda la vida aprender estas Leyes de cómo hacer crecer una red exitosamente. Nuestro deseo es comunicarlas a usted en la forma más clara y sencilla posible.

Lo que hemos aprendido sobre estas Leyes es que no importa si las conoce o las ignora, no importa dónde ni con quién las aplique, simplemente funcionan. Aunque los tiempos cambien y la tecnología avance, las culturas varían de un lugar a otro, pero los verdaderos principios de estas 9 Leyes son constantes, son esenciales, son irrefutables y pasan la prueba del tiempo.

Lo que deseamos que comprenda mientras lea Las 9 Leyes es que tenga presente las cuatro ideas siguientes:

Primero: Las Leyes pueden ser aprendidas. Algunas son más fáciles de entender y aplicar que otras, pero cada una de ellas hay que aplicarlas siempre.

Segundo: Las Leyes son independientes, sin embargo cada Ley se complementa una a la otra.

Tercero: Las Leyes traen consigo consecuencias. Aplique Las 9 Leyes y verá su grupo crecer. Quebrántelas o páselas por alto y, como todo, tendrá que pagar un precio.

Cuarto: Estas Leyes son el fundamento en las Redes de Mercadeo porque están centradas en los principios, valores y las buenas relaciones esenciales entre los seres humanos.

Unas Palabras para los Sensatos

Este libro no son todo el Sistema, pero sí son el corazón de él. Es como el motor de un auto, que es su corazón.

Las Leyes son las ideas probadas basadas en nuestros **métodos de éxito**. Este libro le enseñará el procedimiento, la secuencia y la ejecución del negocio. En otras palabras, le enseñará el cómo hacerlo. A usted le toca fortalecer su ¿por qué hacerlo?

Concéntrese en aprender y ejecutar. Sepa que le van a asesorar y a orientar, pero nadie lo va a hacer por usted.

Los integrantes en el Equipo estamos pagando ese precio gustosamente. Cuando tenga preguntas, ¡y las tendrá!, simplemente llame a su línea de auspicio ascendente para pedir consultoría.

Las 9 Leyes Esenciales para la Libertad Financiera en Red de Mercadeo

"Es evidente que toda persona
que ha logrado abundancia en su vida,
en primer lugar creyó que podía hacerlo"

Estas 9 Leyes actúan en **sucesión.** Cada una da vida y lo prepara para la siguiente. Funcionan como un círculo que gira y se retroalimenta constantemente. Este será su plan de acción:

El proceso es simple. La idea es que cada nuevo Distribuidor (que se inscribe con el propósito de desarrollar el negocio) aprenda a seguir este sencillo Sistema para que pueda enseñar con su ejemplo a los nuevos Distribuidores a repetir el proceso de acción.

Al seguir el Sistema, usted y sus Distribuidores conocerán el **¿por qué hacerlo?** Cristalizarán sus sueños y sus metas. Además, tendrán crecimiento personal y aprenderán a trabajar en equipo.
También sabrán **¿cómo hacerlo?** Esto lo aprenderán siguiendo Las 9 Leyes y el **Sistema**. Con la combinación de estos conocimientos, la motivación y la acción, ¡lo apoyarán a lograr sus metas!

Cada una de estas 9 Leyes es inquebrantable, al igual que la secuencia. Ninguna de éstas por sí solas le dará el éxito. Le repito, el éxito está en la **secuencia y el conjunto** de Las 9 Leyes.

Las Leyes 1, 2, 3 y 4 son las bases que lo educarán para que pueda ejecutar profesionalmente el paso más financieramente productivo, el paso 5: "Las Presentaciones en los Hogares o Individuales".

Las Leyes 6 y 7 le proporcionarán la plataforma para crear el ambiente profesional, dar el conocimiento y ganar la confianza para crear la red.

Las Leyes 8 y 9 serán las que le enseñarán a hacerse rico.

Si en algún momento no entiende algo, es el momento exacto de levantar el teléfono y preguntar a su auspiciador o línea ascendente.

No se quede con la duda, porque una persona con duda se detiene y si se detiene, no crece. No llame a su auspiciador para cuestionarle: ¿Por qué debo hacer esto o aquello? No caiga en la trampa de cuestionar los ¿por qué? Mejor pregunte: ¿Cómo lo aplico inmediatamente? ¿Qué beneficios me traerá? Simplemente, haciendo los pasos y viendo sus volúmenes aumentar, irá comprendiendo los ¿por qué?

Para que su negocio se mantenga en constante crecimiento la rueda se tiene que mantener en constante movimiento.

"Éxito es la realización progresiva de metas
que para usted son dignas de lograr"

Ley #1

Inscribirse,
Consumir los Productos
y/o Servicio
Acogerse al Auto Envío

El negocio comienza tan pronto una persona se inscribe. Porque inscribirse significa ya haber tomado la decisión y automáticamente pasa a formar parte del Equipo Profesionales en Red de Mercadeo y de una gran "**familia**".

Como Distribuidor Independiente puede comenzar a recibir los beneficios que la compañía le brinda.

Algunos de los beneficios principales son:

- Comprar los productos al precio de mayoreo.
- Poder ganar al vender al precio de minorista.
- Tener su página web personalizada.
- Recibir los productos en auto envío.
- Poder desarrollar una organización en red.
- Participar del plan de comisiones.
- Asistir a los eventos corporativos.
- Expandir su negocio en otros países.

Conéctese a su equipo y pida que lo registren para que le notifiquen sobre las noticias, actividades, concursos y todo lo relacionado con el desarrollo del negocio.

Usted es un Empresario Independiente

Cada Distribuidor en el Equipo es un **empresario independiente**. Nadie es empleado de la compañía, ni de ningún otro Distribuidor. Todos estamos al mismo nivel en jerarquía. En otras palabras, todos **somos iguales**. Por esa razón pensamos y actuamos como tal.

Sus Distribuidores también son unos empresarios independientes y a ninguno se le puede violar el derecho a su libertad. Si lo intenta, ellos abandonarán el negocio. Usted los puede orientar y ayudar. Lo que no puede es tratar de presionarlos ni obligarlos a actuar. Ninguna persona produce al máximo cuando es obligado o presionado.

Lo bueno en este negocio es que nadie le dará órdenes, ni le estará llamando para que tenga que vender, trabajar o asistir a las actividades.

Usted **actúa** porque éste **es** SU **negocio** y asiste a las actividades porque el **compromiso** es con **usted mismo,** con sus metas y con sus sueños.

El que va a recibir el premio es usted. Ese deseo y emoción que lleva en su corazón desde el primer momento en que se inscribió, forma parte de usted mismo.

"El 65% de las personas que ingresa
y luego abandona sus negocios, es porque no tuvo una buena relación con su auspiciador"

Lo que usted sí puede hacer para que los demás se motiven a construir la red es enfocarse en desarrollar las **buenas relaciones, en sus sentimientos y crear el ambiente positivo**.

"El 85% de su éxito estará basado en la medida
en que usted se relaciona con los demás"

Trate a todas las personas como si fueran su familia, con respeto, amor y cariño. No trate de demostrar ser mejores que ellos. Si lo hace se sentirán incómodos con su presencia. Añádales valor y déles sentido de igualdad. Porque la gran mayoría de las decisiones que ellos tomen, se basarán en la relación que usted haya desarrollado con ellos.

No mire a las personas con un símbolo de dinero en sus frentes. Habrá otros Distribuidores con menos experiencia que inicialmente podrían atraer a las personas por los números. Pero lo que realmente los hará

mantenerse y continuar desarrollando el negocio es la relación honesta de amigos que se desarrolle. Enfóquese como un amigo(a) a quien puede ayudar a lograr una mejor situación financiera y de salud en sus vidas.

"Es preferible ganar el 1% de 100 personas,
que el 100% de su propio esfuerzo"

Este negocio es de gente ayudando a gente. Este no es un negocio de una persona haciendo todo el trabajo. Este es un negocio de muchas personas haciendo un poco, pero efectivo.

¿Dónde está la Diferencia entre una Persona que Triunfa y una que Fracasa?

En su programación mental. El éxito requiere dedicación y compromiso con usted mismo. El éxito requiere disciplina. Usted debe desafiar y eliminar toda tendencia a ponerse excusas. No se dé excusas de que es joven o viejo. No se dé excusas de que no tiene tiempo, ni dinero. El calor o el frío no es excusa, los niños no son una excusa, estar endeudado no es excusa, la distancia no es una excusa.

Las excusas hacen sentir bien sólo al que las da. Déle un giro positivo a esas excusas y conviértalas en una fuerte razón para salir de ellas y construir su negocio. Toda persona que ha triunfado en cualquier área de su vida ha sido porque borraron la duda de sus mentes y mostraron una grandísima facultad de creer, y esto pese a la opinión de los que les rodeaban. Lo que está en juego aquí no es otra persona, lo que está en juego aquí es su propio futuro. Es lo que usted quiere para usted y para los suyos.

¿Sabe cuál es el enemigo #1 del hombre? La ignorancia que lleva a tener pensamientos negativos. No piense en excusas, piense en posibilidades. Así que, cuando se sienta atorado, que nada le sale bien, "que pisa y no arranca", dígase: ¿qué hago aquí sentado dándome excusas si soy yo mismo quien único me detiene? Si usted tiene algunas razones por las cuales no puede auto disciplinarse, comprenda que son sólo un puñado de excusas que tiene que desafiar si desea subir al siguiente nivel de éxito.

"Las personas que buscan resultados positivos en sus vidas aprecian cada minuto"

De hoy en adelante su lema debe ser: ***"¡Hoy voy por lo que más quiero! ¡Voy a la conquista de mis sueños!".*** El día tiene 24 preciosas horas. Puede utilizarlas para dar excusas o para tomar acción y lograr los resultados positivos que quiere para su vida. Recuerde, las horas se convierten en días, los días en semanas, en meses, en años de su vida.

Enfóquese como la lupa que enciende una llamarada en una hoja cuando el sol pasa enfocadamente a través de ella. De esta misma forma encienda su fuego interior, desarrolle su visión y transmita esa energía positiva a los demás. Su vida estará creada por sus pensamientos dominantes y acciones diarias. Su vida es como una película de largo metraje y usted es el protagonista de su propia película. ¿Cómo usted quiere que sea?

Un premio grande requiere un esfuerzo grande. Los grandes triunfos nunca han sido realizados por el esfuerzo individual de una sola persona. Los grandes triunfos siempre son logrados por el trabajo de un equipo unido y el compromiso de cada uno de sus integrantes.

Características de los Grandes Líderes del Equipo

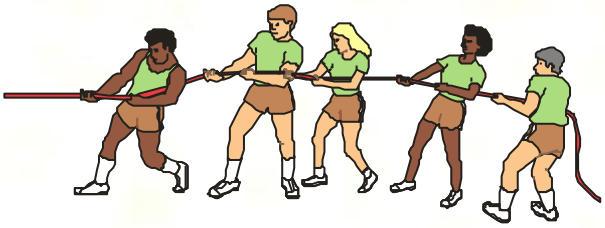
1. Son personas con grandes sueños, un extraordinario optimismo y están llenos de entusiasmo.
2. Se educan leyendo y escuchando CD's de información positiva diariamente, porque saben que solamente en la educación está su futuro.
3. Están llenos de alegría, son amistosos, leales, valientes, poseen una actitud positiva, son honestos y confiables.
4. Saben escuchar. Saben que para continuar creciendo se mantienen atentos y receptivos a lo que les tienen que decir.
5. Son íntegros. No venden su integridad por dinero, venganza, orgullo, ni poder.
6. No hablan negativo de ningún otro miembro del Equipo a sus espaldas. Lo dialogan personalmente.
7. No sobrereaccionan ante las situaciones desprovistas o negativas.
8. No critican, sino unen. Saben perdonar.
9. No se enfocan en los problemas. Se enfocan en encontrar la solución a cada situación que se presenta.

10. Se alegran del éxito de todos los demás y los animan a continuar.
11. Dan su apoyo total y están dispuestos a pagar el precio una y otra vez.
12. Son voluntarios y aportan su talento en las actividades para el bien común de todo el Equipo.
13. Edifican, influencian positivamente en los demás sin manipular.
14. Tienen una alta auto estima. Reciben la edificación sin dejar crecer el ego. Mientras más son edificados, más humildes son.
15. Nunca se empequeñecen por ningún error. Aprenden de ellos.
16. Confían en el conocimiento de sus líderes (up lines).
17. Aplican los principios y valores de un ser humano ejemplar.

Cómo Funciona Mejor el Equipo en Red de Mercadeo

Adaptado de John Maxwell

"Un equipo es muchas voces con un solo corazón"



1. **Los integrantes del Equipo saben cuál es la meta en común.**

   Cada integrante del Equipo es muy importante. Su aportación y colaboración es valiosa para el éxito común. Su cooperación es voluntaria, cada uno lleva una función distinta y tienen la habilidad de asumir y cumplir responsabilidades. Ayudan a otros a pintar el cuadro completo del Equipo.

2. **Los integrantes mantienen una comunicación efectiva y sincera**.

   Muestran fe en los demás para que ellos crean en sí mismos. Amplían a los demás para que puedan aumentar su potencial. Una buena comunicación desarrollará buenas relaciones y las relaciones son el pegamento que mantiene unidos a los integrantes del Equipo. Esto incrementa la productividad.

3. **Los integrantes del Equipo trabajan mutuamente**.

   Esto requiere una actitud positiva. Así aumentará su propia edificación y son un ejemplo de ética dignos de admirar. Los líderes que tienen iniciativa no esperan que otros los motiven. Se preocupan por adiestrar a los demás. Siempre saben lo que está sucediendo en la red.

"Ninguno de nosotros es más importante que el resto del equipo" Ray Kroc

4. **Los integrantes del Equipo ponen los intereses del Equipo por encima de los personales**.

Si el Equipo gana, <u>todos</u> sus integrantes también ganan. Sólo cuando los jugadores se unen y renuncian a sus propias agendas, un equipo puede subir a un nivel superior. Esa es la clase de actitud que se requiere para trabajar en equipo.

Por eso el Equipo siempre es primero.

Desafortunadamente el Equipo sufre cuando un integrante prefiere pegarse a su propia agenda y seguir al paso que le marca su inflado ego. Tampoco permita que el deseo por el reconocimiento o posesiones lo controle. Hay un dicho que dice: *"Quien no vive para servir, entonces no sirve para vivir*".

En este negocio es imposible tener éxito individualmente. Ningún líder puede quebrantar la confianza del Equipo y esperar mantener el mismo nivel de confianza e influencia. La confianza es el fundamento del liderazgo.

Si usted viola la confianza del Equipo, ha terminado como líder. La imagen de líder decaerá y la confianza como líder morirá. Cuide su imagen y valore la confianza, siendo íntegro y responsable. El líder añade valor a los demás y a la organización.

5. **Los integrantes del Equipo están dispuestos a aportar una y otra vez.**

Cooperan con su energía, tiempo y se preparan para lo que se necesite. Ellos saben que nadie recibe honra por lo que le dan; la honra es la recompensa para el que da. Cada integrante tiene unos talentos especiales y los pone a disposición del beneficio del Equipo.

6. **Los integrantes del Equipo siempre están en el continuo proceso de aprendizaje.**

   Son promotores del Sistema**,** resultado de la autodisciplina y la perseverancia. No se castigan por cometer errores. No manipulan ni juzgan a los demás. Sus acciones son medidas viviendo bajo los principios de los valores más altos de los seres humanos.

"Disciplina es poder hacer lo que realmente
no se desea hacer, para poder lograr
lo que realmente quiere lograr"

7. **Los integrantes del Equipo desarrollan la disciplina.**

Tenga buena voluntad para ejecutar lo que se necesita, aunque no se encuentre en buen estado de ánimo**.**

8. **Los integrantes del Equipo confían en su liderato.**

   Apoyan incondicionalmente, aunque inicialmente no contemplen el panorama completo.

Comience a comunicar la idea de equipo a otros a través de la disposición de servir a la visión común. Honre públicamente el hecho de ser miembro del Equipo y con su ejemplo motivará a otros a hacerlo.

"El único modo en que su equipo alcanza su potencial
es si usted alcanza el suyo propio"

Consumir los Productos y/o Servicios

Sea producto del producto. Uno de los mayores beneficios será el recibir los beneficios que le brindan sus productos o servicios. Sólo así es que usted puede desarrollar su propia historia del producto. Al utilizar diariamente sus productos los conocerá mejor y sabrá como recomendarlos. También desarrollará una confianza que le dará mayor credibilidad y transmitirá mayor seguridad.

El negocio se basa en combinar y balancear los beneficios de los productos y la oportunidad de negocio. Porque el ingreso que recibirá será en la medida que se cree el volumen de los productos. (Si su compañía no tiene productos de consumo ignore esta sección).

Acójase al Programa de Auto Envío*

El Auto Envío (Pedido Automático) es la orden mensual de productos que usted escoge recibir. Es su compromiso mensual con su cuerpo de mantenerlo bien nutrido y ayudarlo a protegerse del ambiente tóxico en que vivimos.

Es lo que hace que esta oportunidad sea tan sólida. Es la manera perfecta para asegurarse que sus requerimientos personales son cumplidos y que permanezca personalmente activo en el plan de comisiones. El Auto Envío construye el ingreso residual, ¡la más poderosa forma de ingresos que existe!

Su éxito financiero estará basado en la cantidad de personas que estén comprando productos en su organización. Mientras más productos se compren en su organización mayores serán sus comisiones.

El Auto Envío es despachado automáticamente cada mes independientemente de cualquier otra compra personal que haga durante el mes. (En muchas compañías usted puede cambiar en cada envío los productos que desea recibir).

*(Verifique si el Auto Envío aplica en su compañía).

"No podía esperar lograr el éxito,
así que avancé de prisa sin él"

Ley # 2

Adquirir el "KIT 9 Leyes" y las Herramientas de Trabajo

"Vacía tu bolsillo en tu mente y tu mente llenará tu bolsillo"

Recuerda cuando usted fue un estudiante y se matriculó en la escuela. El primer día de clases lo primero que el profesor le dice a sus alumnos es que deben adquirir sus libros y materiales de trabajo para poder aprender y aprobar la clase. Aquí es igual.

Hay que **adquirir** y **estudiar** las diferentes herramientas que nos conectan a la información. Hay que conectarse al Sistema que nos **educará**.

El Equipo y la compañía han desarrollado herramientas que le ayudan a **crecer** y a **duplicar** su negocio. Es bueno mantener un pequeño inventario de herramientas.

"El mundo le da paso a la persona con determinación"

"Nuestro sueño, cuando lo seguimos, es el mejor pronosticador de nuestro futuro"

¿Qué Significa Conectarse 100% al Sistema?

1. **Asistir** y **promover** las diferentes actividades que han sido creadas para apoyarle en el desarrollo de su negocio:

   a. Presentaciones en los Hogares e Individuales
   b. Reunión Central
   c. Adiestramientos
   d. Conferencias telefónicas o por Internet
   e. Seminarios locales o internacionales
   f. La Convención Anual de la Compañía

2. **Utilizar** y **promover** las diferentes herramientas que ha creado el Equipo y la compañía. Los diferentes CD's de contacto inicial, de seguimiento, de adiestramientos, los DVD's, la literatura, las revistas y los Sobres de Información.

3. **Escuchar, estudiar y repasar** entre **15 a 20 minutos diarios** el material que se esté promoviendo en el momento recomendado por el Equipo.

4. Tener **5 a 10 clientes fijos** a quienes usted les venda los productos a precio de minorista. Esto lo puede lograr vendiéndole a las personas que vieron la presentación y no les interesó ingresar para desarrollar el negocio.

5. Tener suficientes **Folletos de Presentación** para dar las presentaciones.

6. Tener sus **tarjetas de presentación**.

7. Tener un mínimo de 5 a 10 **Sobres de Información o Seguimiento** circulando entre sus contactos.

¿Qué es el Sobre de Información o Seguimiento?

Es un sobre que se entrega a sus contactos y tiene herramientas que pueden incluir un DVD (visual), audio CD (auditivo), literatura (escrita) y su tarjeta de presentación.

El propósito es que sus contactos se eduquen de una forma **efectiva, duplicable y masiva.** El Sobre de Información es una de las inversiones más poderosas y productivas que usted tendrá.

El Sobre de Información es para que sus contactos conozcan y se eduquen sobre los productos y el negocio, economizándole a usted tiempo. Al prestar el Sobre de Información, usted va a tener otra oportunidad más de conectarse para hablar nuevamente con su nuevo contacto.

Razones por las Cuales No Debe Sacarle Copias a las Herramientas

¿Cómo usted desea presentar su imagen y la imagen de su negocio? ¿Como una copia o como un original? Porque al sacarle copias a las herramientas esa misma será la imagen que le dará a su negocio, una copia. Automáticamente se comienza a perder credibilidad ante los invitados y líderes.

Como es de saber, en todo negocio hay que invertir. Hay que promover la mentalidad de inversión. Si les entrega copias a los Distribuidores, pensarán que las herramientas creadas tienen poco valor, que el trabajo y el esfuerzo que el Equipo y la compañía ha puesto en el desarrollo de herramientas de calidad tampoco tienen valor.

La experiencia nos ha enseñado que sacarle copias no es duplicable, porque con esto enseña a su propio grupo una cultura errónea de no invertir y eso rebotará en contra, retrasando o hasta paralizando el crecimiento.

Ley # 3

Lanzamiento del Negocio y la Entrevista al Nuevo Distribuidor

(48 Horas)

Esta ley es la que va a crear la acción y el "**momentum"** en sus nuevos Distribuidores.

ATENCION: El Lanzamiento del Negocio y la Entrevista al Nuevo Distribuidor es lo que evita una de las causas más comunes del abandono del negocio que es: el no saber qué hacer para comenzar.

(Por favor vuelva a leer esa última oración).

Para evitar este abandono inicial reúnase con su nuevo Distribuidor (que está interesado en desarrollar el negocio) durante las primeras 48 horas de haberse inscrito. Completen el Lanzamiento del Negocio y la Entrevista al Nuevo Distribuidor. Repasen el contenido de **Las 9 Leyes Esenciales para la Libertad Financiera en Red de Mercadeo**.

Al hacer esto con sus nuevos Distribuidores, les ayudará a tener una visión más clara de lo que hay que hacer y hacia dónde van a dirigir sus esfuerzos. Usted los habrá puesto en rumbo correcto para comenzar a desarrollar el negocio. Estarán capacitados para comenzar a desarrollarlo y esto mismo será lo que ellos duplicarán.

Concéntrese y esfuércese con su nuevo Distribuidor a enseñarle estas **9 Leyes**. Si tiene alguna duda, sólo pregunte, porque preguntando es que se aprende. (Tiempo estimado: 1 ½ hora.

Lanzamiento del Negocio y la Entrevista al Nuevo Distribuidor

1. ¿Por qué decidiste unirte a este negocio?
2. Cuando tu negocio está siendo exitoso, ¿qué tú quisieras tener diferente en tu vida? (Metas y Sueños)
3. Dentro de 1 año planifico estar ganando $ _____ mensual.
4. ¿Tienes algún obstáculo o circunstancia para comenzar este negocio? (pareja, tiempo, dinero, otro)
5. ¿Qué te atrae de la industria de Red de Mercadeo?
6. ¿Eres adiestrable y estás dispuesto a seguir el Sistema?
7. Escribe los días y horas que vas a reservar para tu negocio. ¿Cuándo vas a comenzar? _____
8. ¿Te gusta trabajar a través del teléfono y/o Internet?
9. ¿Cuáles son tus fortalezas personales que te pueden ayudar a alcanzar el éxito en este negocio?
10. ¿Cuáles son las áreas que te gustaría fortalecer? (Destrezas en la computadora, llamadas telefónicas, dar la presentación, manejo de tiempo, auto motivación, otro)
11. ¿Qué te gustaría que hiciera tu Auspiciador para ayudarte a ser exitoso en el negocio?
12. En la escala del 1 al 10, circula ¿Cuál es tu nivel de compromiso para ser exitoso? 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
13. ¿Cuántas personas te gustaría Asociar este mes, con la ayuda de tu Auspiciador? _____
14. Escribe una Lista de Nombres (20 a 100).
15. Escribe las fechas para las Primeras Presentaciones.

_____ _____ _____

Me comprometo a adquirir las herramientas para construir mi negocio y realizar actividades que me generen ingresos cada día (contactar y presentar).

Firma _____ Fecha _____

Encuentre Su Propósito en la Vida

Cada persona nace con un propósito en la vida. Encontrar, aceptar y honrar ese propósito es lo más importante que hacen los más grandes triunfadores. Luego, hay que dedicarse a cumplir ese propósito llenos de pasión y entusiasmo.

Con un propósito claro todo parece encajar en la vida. Sin un propósito será fácil distraerse y vivir los días viéndolos pasar y pasar y al final haber logrado muy poco e inclusive no haber llegado a ningún lado.

Imagínese abordar un barco zarpando del muelle sin saber hacia dónde se dirige. Si no sabe hacia dónde se dirige, entonces, ¿a dónde piensa que va a llegar? Tiene que tener un propósito **claro y bien definido**, porque de no tenerlo perderá el rumbo de la realización de sus sueños.

Su propósito debe incluir saber cuál va a ser el **futuro legado** que va a dejar a los demás. Al morir necesitamos saber que la contribución y el esfuerzo que hicimos mientras vivimos valieron la pena. Debemos saber cómo vamos a servir de instrumento para aportar a la vida de los demás. Debe desarrollar un propósito tan grande que le **emocione y le motive a actuar.**

Cuando tenemos un propósito, todas nuestras acciones automáticamente sirven a los demás. El Equipo Profesionales en Red tiene un gran **propósito:** "Apoyar a todos los Distribuidores a desarrollarse para ser mejores seres humanos, mejorar la calidad de vida en el mundo y dejar un legado a las futuras generaciones".

"La persona más pobre no es el que no tiene
un centavo, sino el que no tiene un propósito"

Cuando usted logre **cristalizar** cuál es su propósito en la vida, entonces verá que usted correrá más rápido en el negocio. Vivir la vida con amor y pasión le ayudará a desarrollar la red.

Desarrolle Su Visión Personal

Es imposible construir un edificio sólido y seguro sin planos. Igualmente, es imposible desarrollar un negocio sólido y seguro sin visión. No hay futuro si no hay planificación.

Tener una visión es como tener el plano del cuadro completo de lo que quiere lograr en su negocio y su vida. Su visión le dará enfoque y dirección. Su visión determinará quién es y quién va a llegar a ser.

Cuando una persona tiene una visión clara, sus palabras y sus acciones demuestran a todos que sabe a dónde va. Cuando las demás personas saben que usted tiene dirección, les inspira confianza, seguridad y los estimula a que le sigan gustosamente. Cuando encuentre su propósito y su visión, esto le llenará de entusiasmo y de un deseo ardiente de perseguirlo.

La visión de su futuro debe ser audaz, atrevida y específica si quiere que se manifieste. Tiene que ser tan poderosa que quiera soltar las sábanas en la mañana y poner a correr su día con anticipación y pasión. Si tiene una visión, entonces podrá compartirla con los demás.

Para lograr su visión personal, ésta debe unirse con una visión que sea más grande, que es la visión del Equipo.

La Visión del Equipo en Red es: Desarrollar un Equipo de Profesionales en Red para ser la organización más grande y sólida en la historia de la industria de Redes de Mercadeo.

Porque sólo así su visión será apoyada, aumentada y motivada para que usted alcance su propósito. ¿Por qué hay que unir las visiones? Porque solo, nadie lo podrá hacer.

Solamente mediante la **unión y la suma de su visión a la del Equipo** es que se puede crear la unidad. Aunque haya diferencias de personalidades, razas, nacionalidad, religión, **la visión será la que nos une**. Así que, en la medida en que más personas se unen a la visión del Equipo y pasen por el proceso de aprendizaje, modelaje y duplicación, entonces la organización, en vez de sumarse, pasará a multiplicarse hasta lograr ser (la meta) la red más grande y sólida en la historia de la industria de Redes de Mercadeo.

¿Qué sería peor que ser ciego?
Ella respondió: "Tener la vista, pero no tener la visión"
Hellen Keller, Escritora y conferenciante (ciega y sorda)

Cuando escriba su propósito y su visión debe incluir lo que desea lograr en esta profesión de Red de Mercadeo y con el Equipo. Ahora tómese unos minutos, medite, escriba su propósito y visión.

Desarrolle su propósito y su visión.
Defina sus sueños.
Establezca sus objetivos.
Formule su plan de acción.
Desarrolle hábitos adecuados.
Y entonces, ¡hágalo!

Los Sueños

"Un ganador es un soñador
que nunca se dio por vencido"

"Si lo puedes soñar,
es que lo puedes lograr"

Todo comienza con una idea o sueño. ¿Qué es lo que usted quiere lograr con este negocio y para cuándo? ¿Es su sueño suficientemente importante para dedicarle el tiempo y el esfuerzo para conseguirlo?

Usted notará que algunos alcanzan el éxito más rápido que otros y se preguntará: Si todos tienen la misma oportunidad, la misma compañía, los mismos productos, el mismo plan de comisión, las mismas herramientas, el mismo Sistema, entonces, ¿por qué unos tienen un éxito inmenso, otros tienen un éxito modesto y otros no logran nada?

La contestación es, porque unos tienen un gran sueño, un plan de acción definido y se enfocan en hacerlo realidad**.**

"Su sueño es su fuente de energía.
Su sueño es lo que le motiva"

Esta es la característica más fuertemente notable dentro de cualquier gran triunfador. En otras palabras, estos triunfadores saben **exactamente** lo que quieren. Ellos se **visualizan** saboreando el éxito antes de que ocurra.

¿Es la persona la que hace el sueño, o es el sueño el que hace a la persona? La contestación es que ambos**.** Todo buen líder tiene un sueño que desea realizar.

Muchas personas han fracasado más por la falta de un sueño que por la falta de talento. Su sueño debe ser tan grande como usted. Un sueño vago no motiva a nadie.

La humildad es una virtud, pero la modestia falsa, o darle la espalda a una gran oportunidad, es anti-prosperidad.

Los músculos que no se ejercitan se atrofian. Y a los sueños, la visión y los deseos les sucede lo mismo si no los alimentamos. Si no puede articular un sueño, el viaje será prácticamente imposible. Un sueño bien definido crea motivación. Todo lo que se ha logrado en la vida comenzó primero con un sueño.

"Su sueño determina sus metas.
Sus metas trazan sus acciones.
Sus acciones crean resultados y
los resultados le traen su premio"

Sugerencias para Soñar en Grande

1. Atrévase a soñar. Desarrolle el deseo de lograr hacer algo mayor que usted. Desarrolle un deseo ardiente que sea tan poderoso y grande que cuando lo visualice forme parte de usted mismo y sienta que casi le quema.
2. Prepare el sueño. Visualice y alimente su sueño diariamente (recolecte fotos de lo que desea).
3. Créase, vístase, y actúe como si ya fuera una realidad.
4. Desarrolle la pasión y ponga acción masiva para realizarlo.
5. Comparta sus sueños. Cuando comparte sus sueños, inspira a otros a soñar y el suyo continuará creciendo.

¿Con qué ha soñado en el pasado? ¿Todavía lo sueña? ¿Tiene algunos otros sueños o metas que desea lograr actualmente? ¿Cuáles son? ¿Tiene alguna foto de ellos? ¿Qué está dispuesto a hacer para convertirlos en realidad?

Una vez que su sueño está claro, las decisiones vendrán rápido. Si soñamos con ser libres, lograr la libertad financiera, vivir sin estrés, viajar, tener el tiempo para disfrutar, ayudar a los demás, ayudar a la iglesia, dejar un legado, ser reconocidos o lo que sea que usted quiera, entonces encuentre su sueño y vaya tras él.

"Los sueños se hacen realidad para todos aquellos que tengan el valor de ir tras ellos"
Walt Disney

Receta para el Éxito

Estudie mientras los demás duermen, trabaje mientras los demás vacilan, prepárese mientras los demás juegan y sueñe mientras los demás sólo desean.

Las Metas

Lo que separa a una persona motivada del resto son sus metas. Las metas crean el mapa del éxito.

En este negocio las metas son las diferentes posiciones que ha creado la compañía para alcanzar.

Conozca cuáles son los ingresos estimados que se pueden generar en cada una de estas posiciones y vaya tras ellas. La clave no está en ir tras las metas grandes. La clave está en ir avanzando día a día, enfocándose 100% en **lograr la próxima posición**. No tiene que ver la escalera completa, sólo tiene que dar el primer paso, luego el segundo, el tercero…

Sus metas deben ser:

1. **Escritas** – Cuando escribe sus sueños, se convierten en metas.
2. **Específicas** – Mientras más específica sea su meta, más estará por alcanzarla. Ej: Mercedes S500, blanco perla.
3. **Medibles** – Así podrá saber cuándo llegó a la meta, o si debe esforzarse más. Ej: $1,000 semanales.
4. **Tiempo específico** – Debe tener una fecha específica para lograrla. Ej: Voy a lograr _____ en Diciembre 31 (Año).
5. **Escriba sus metas en presente** - Ej: Hoy es enero 1, y estoy calificado como _____ posición.

Lea sus metas tres veces al día con convencimiento y entusiasmo. Cierre los ojos, imagine y sienta cada meta como si ya la hubiese logrado.

"Cualquier cosa que la mente pueda creer y concebir,
la puede alcanzar" Napoleon Hill

Lo que es su vida ahora, es sólo lo que está sucediendo ahora. Imagine cómo quiere que sea su vida. ¡Imagínese viviendo una vida a plenitud! y dígase: *¡Eso es real!*

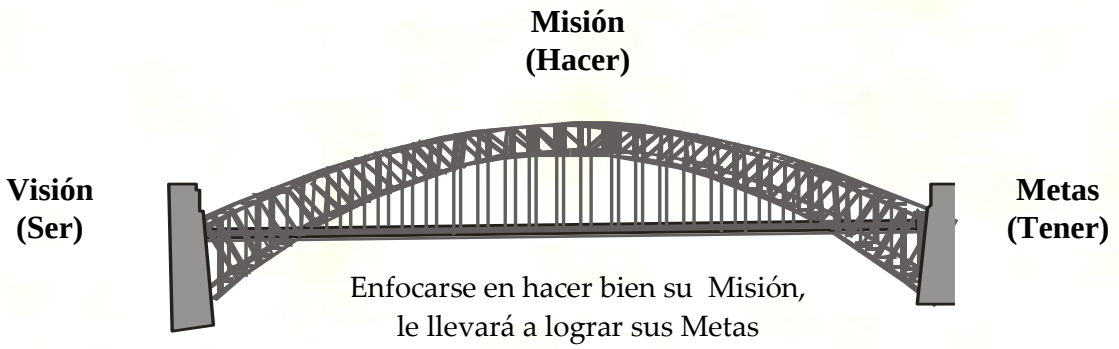
Use la **visualización** de las metas para ayudarse a alcanzar lo que quiere. Porque, hacia donde usted se enfoque, fluirá su energía. Visualícese desfilando en la tarima de la convención recibiendo un gran reconocimiento por sus logros.

La Integración de la Visión, Misión y Metas

Cuando se une la visión, la misión y las metas se crea la sinergía que logra la realización de cualquier gran éxito.

La *visión* es el Ser. La *misión* es el Hacer. Las *metas* son el Tener.

Su misión es el **puente que le conecta** de su visión a sus metas.



Ejemplo:

Pregúntese: ¿*Quién quiero ser*? (Esto sería su Visión) Una persona profesional exitosa en las Redes de Mercadeo.

Pregúntese: ¿*Qué tengo que hacer*? (Esta sería su Misión) Adiestrarse, modelar y duplicar en los demás Distribuidores.

Pregúntese: ¿*Qué quiero tener*? (Esta sería su Meta) Lograr la posición X. Saldar deudas, remodelar la casa, viajar, cambiar el auto, calidad de tiempo con la familia, garantizar la educación de los hijos, aportar a una causa noble, ayudar a la iglesia, libertad de hacer lo que quiera cuando quiera.

Desarrolle Hábitos Adecuados

La otra clave en su éxito serán sus **hábitos**. Cuando hablamos de cambiar un hábito no se trata de perder sino de ganar. Ganar un hábito que le haga **productivo**, que le dé los resultados que busca. Hábitos que le ayuden a salir adelante, no que le mantengan en la mediocridad.

- Los perdedores hacen promesas que siempre rompen, los ganadores hacen compromisos que siempre cumplen.
- Los perdedores reaccionan negativamente, los ganadores responden efectivamente.
- Los perdedores son pesimistas, los ganadores son optimistas.
- Los perdedores siempre se están quejando de la vida, los ganadores hacen que la vida funcione para ellos mismos.

"El perder es un hábito y el ganar también"

Existen hábitos productivos y hábitos no productivos. En otras palabras, hay hábitos que le acercan a sus metas y hábitos que le alejan de sus metas. ¿En qué dirección le llevan sus hábitos?

Varios ejemplos de hábitos que le alejan de las metas es ver demasiada televisión, demasiadas películas, jugando en el Internet o leyendo lo incorrecto de las revistas y los periódicos.

Analice este escenario: los artistas de TV están trabajando en entretenerle a la misma vez que ellos se hacen ricos. Pero el que está al otro lado de la pantalla está entretenido, pero sin dinero. El televisor nos hace desperdiciar un valioso tiempo. A la televisión le llamamos el hipnotizador. Porque hipnotiza por horas. Horas perdidas. Horas que nunca regresarán. Si suma esas horas al año sólo imagínese cuánto tiempo podría aprovechar. Haga de su descanso una necesidad, no un objetivo. Descanse lo suficiente para tomar fuerzas.

El poder de un hábito es la mayor fuerza para su éxito. Nosotros hacemos nuestros hábitos y nuestros hábitos nos hacen a nosotros.

Nuestros hábitos se van formando a través del tiempo, poco a poco, silenciosamente, y son tan pequeños que pasan sin que nadie los note. Son como los submarinos, silenciosos y profundos.

Una cosa sí es cierta: si nosotros no dominamos nuestros hábitos, nuestros hábitos nos van a dominar a nosotros. Pregúntese: ¿Estoy aprovechando el tiempo al máximo?

Nadie lo puede cambiar a usted. Es usted quien debe aceptar la necesidad del cambio, eliminar los pensamientos negativos y aceptar total responsabilidad por cambiarse a usted mismo.

También sepa que usted no puede cambiar a otros. Usted podrá servir de inspiración, mentor y guía para que otras personas se motiven a hacer sus propios cambios. Pero ellos, como individuos, son totalmente responsables de recibir la información positiva y rodearse también de personas positivas que les ayuden a formar buenos hábitos.

Los hábitos no se rompen, sino que se sustituyen por nuevos patrones de comportamientos. Para cambiar cualquier hábito hay que darse por lo menos un año para adquirirlos. ¿Está dispuesto a hacer algunos cambios de hábitos para realizar sus sueños y metas?

Varios de los hábitos que más le ayudarán serán el leer libros y escuchar audios de información positiva en CDs. ¿Por qué libros y audios CDs? Estos son los que crean en su grupo el "pegamento" con las personas más exitosas del negocio.

¿Cuál viene primero, el crecimiento del negocio o los libros y los audios? No cabe duda que los libros y los audios. En otras palabras, **la educación**. El hábito de leer libros y escuchar audios de información positiva le dará consistencia y la resistencia para la construcción de su organización.

En Su Lista de Contactos Está la Clave

En este negocio la "Materia Prima" son las personas. Por eso su **lista de nombres** es lo más valioso que usted posee. En este negocio ya los productos están desarrollados, lo que hay que desarrollar es la red y la red se construye con personas.

"Una lista no escrita, no es una lista.
Una lista por escribirse, no es una lista.
Una lista escrita, sí es una lista"

Qué Hacer y Qué No Hacer al Crear Su Lista

Lo que hay que hacer es tener una buena lista de nombres y mantenerse constantemente añadiendo nuevos contactos. Esta lista será la "**gasolina**" que prende su negocio.

Imagínese que por cada nombre que escriba le pagaran $20. ¿Cuántos nombres escribiría? Mientras más extensa sea su lista de nombres, mayor será su ventaja antes de empezar en el negocio y más magnética será su postura.

Su lista de personas le permitirá continuar el desarrollo sin perder tiempo pensando a quién va a llamar. El tener una buena lista de personas (100 ó más) hace que cuando alguno de ellos le dice que *"no le interesa"*, usted simplemente se pregunta, "¿Quién es el Próximo?"

Lo que no debe hacer es juzgar anticipadamente a una persona. No podemos pre-juzgar pensando que a la otra persona no le interesa el negocio. No es justo que usted sea el que decida si a ellos les interesa o no.

Imagínese que la persona que le inscribió a usted, hubiera pensado que a usted no le iba a interesar y le hubiera dejado fuera de su lista. ¿Cómo usted se hubiera sentido? Es por eso que si edita la lista, edita sus probabilidades de éxito. Si usted no les habla primero, otra persona lo hará antes que usted.

Tampoco podemos hacer una lista muy pequeña. ¿Qué pasaría si solamente hacemos una lista de diez personas y los primeros cinco nos dicen que "no"? Usted se sentirá con la presión para patrocinar los próximos cinco y esto le puede poner en el modo de "suplicar" y entonces reducirá mucho su eficacia.

Sin embargo, si usted tiene una lista de 100 y los primeros 5 dicen no, usted todavía tiene otras 95 personas para contactar y una buena estrategia para los próximos 30 a 60 días.

Consejo: Para que nunca se agote su lista de prospectos desarrolle el hábito de *mantenerse pidiendo referidos y conociendo nuevas personas*. La razón: ganará más dinero y crecerá su negocio más rápido.

"Los ricos son ricos porque decidieron ser ricos,
los pobres son pobres porque nunca decidieron ser ricos"

Tenemos un Regalo Para Usted

Descarga de Audio Gratuita

www.RobertoPerez.com/la-manera-correcta-de-lograr-sus-metas

Escriba su Historia Personal

Una de las cosas que más efectividad le va a dar al comenzar sus presentaciones será iniciarlas compartiendo su *historia personal*.

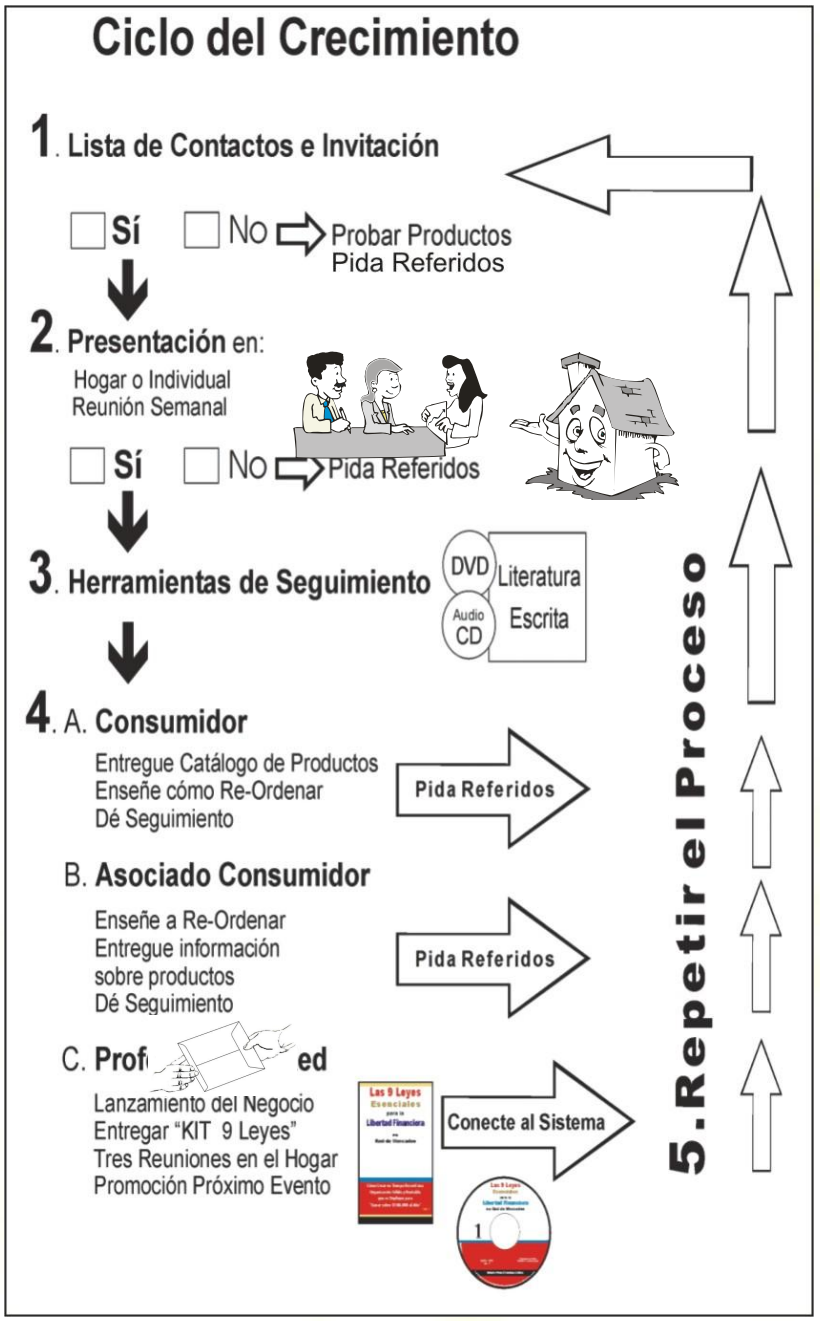
Muchos cometen el error de comenzar rápido a hablar de las características de la compañía, los productos y el plan de compensación, sin haber logrado primero conectar con sus invitados. Cuando no conecta con sus invitados las personas tienden a estar más escépticas, porque existe una barrera invisible llamada "Vendedor vs. Cliente".

Cuando cuenta su historia personal todo cambia como si fuera magia, porque logra conectar con el corazón de las personas y crea un puente entre usted y ellos. La relación ahora se convierte de "Amigo a Amigo", porque lo primero que tiene que hacer es ganarse el corazón de los invitados.

Cuando le decimos que cuente su historia personal, nos referimos a contar quién es usted como persona. De dónde viene, cuáles son las razones por las cuales usted está desarrollando la oportunidad de negocio y por qué sabe que va a cambiar su futuro.

Es muy importante que cuando cuente su historia personal transfiera sus emociones, sus sentimientos y algunas luchas que ha tenido que superar en su vida hasta el día en que llegó a conocer la oportunidad de negocio y cómo está cambiando su vida.

El secreto está en compartir su historia y hacerla corta e interesante. Invierta sus mejores 5 a 10 minutos siempre antes de comenzar sus presentaciones compartiendo su historia personal.


Ciclo del Crecimiento
1. Lista de Contactos e Invitación
Sí
No
Probar Productos
Pida Referidos
2. Presentación en:
Hogar o Individual
Reunión Semanal
Sí
No
Pida Referidos
3. Herramientas de Seguimiento
DVD
Audio CD
Literatura Escrita
4. A. Consumidor
Entregue Catálogo de Productos
Enseñe cómo Re-Ordenar
Dé Seguimiento
Pida Referidos
B. Asociado Consumidor
Enseñe a Re-Ordenar
Entregue información
sobre productos
Dé Seguimiento
Pida Referidos
C. Profi ed
Lanzamiento del Negocio
Entregar "KIT 9 Leyes"
Tres Reuniones en el Hogar
Promoción Próximo Evento
Conecte al Sistema
5. Repetir el Proceso

Ley #4

La Invitación

Principios para una Invitación Efectiva

Teniendo ya las fechas programadas para hacer las primeras presentaciones, ahora está listo(a) para comenzar a invitar a las personas de su lista y celebrar su primera Presentación en el Hogar o Individual o por el Internet.

Uno de los secretos para que asistan a la Presentación está en hacer una **buena invitación**. Esta invitación será la primera experiencia que tendrán sus contactos para conocer sobre los productos y la oportunidad de negocio.

Simultáneamente desde la misma primera llamada también es que comienza la **duplicación**. Porque sus invitados ya están comenzando a pasar por el proceso y la experiencia de la invitación telefónica o Internet. La invitación debe ser corta y llena de entusiasmo.

Para que la invitación sea lo más efectiva es muy importante que el anfitrión tenga una fuerte convicción y una fuerte creencia en el proyecto que acaba de emprender.

El anfitrión tiene que estar convencido de que va a construir este negocio con o sin ellos, para así poder transmitir esa seguridad al momento de invitarlos. Esta seguridad crea en el anfitrión una actitud positiva y cuando habla, su tono de voz proyecta seguridad, convicción y entusiasmo. Sus invitados van a sentir esa seguridad y esta convicción aumentará las probabilidades para que más invitados asistan a la presentación.

Por el contrario, si el anfitrión no se siente convencido e invita sin proyectar seguridad ni entusiasmo, los invitados lo percibirán y podrían elegir no asistir. Recuerde, usted atraerá a las personas dependiendo cómo se proyecte.

También es obvio que no todo el que se invite va asistir a la Presentación. Cuando el anfitrión llama y habla con las personas que está invitando, muchos le dirán que van asistir a la Presentación, aunque no tengan ninguna intención de estar presentes. En este caso, lo que sucede es que su invitado no ha percibido ningún valor para asistir a la Presentación.

Le voy a dar un ejemplo: si ellos supieran que por el sólo hecho de asistir a la Presentación van a recibir $500 en efectivo, ¿cree usted que van a asistir a la Presentación? Claro que SÍ. ¿Por qué? Ellos van a asistir porque perciben que van ganar.

Este mismo valor usted lo tiene que transmitir con su tono de voz, con su actitud, con su entusiasmo y no sólo por la oportunidad de negocio. Porque ellos no saben nada acerca de su negocio. Ellos están tomando este juicio a través del teléfono sólo por la **percepción de cómo usted se proyecta.**

Se han hecho estudios que muestran que cuando uno habla, sobre el 85% de los resultados positivos se deben al nivel de fe, entusiasmo y la confianza al momento de comunicar. En cambio, sólo el 15% es resultado de lo que se dice.

Inclusive si está leyendo y lo lee con ánimo y entusiasmo le funcionará. Si habla con entusiasmo, multiplica sus probabilidades de ganar. ¿Cómo prefiere hablar?

Practique con su auspiciador cómo invitar correctamente por el teléfono.

"El crecimiento de su negocio será directamente proporcional al número de personas que usted contacte día a día y regularmente"

La Regla del 5/1

La Regla del **5/1** es una estadística. Esta estadística nos muestra que, en promedio, por cada 5 personas que invite a una Presentación, 1 asistirá. Por eso es que si desea que asistan de 3 a 4 personas a la Presentación debe invitar entre 15 a 20 personas por Presentación.

Recuerde que su meta será inscribir de 10 a 12 personas personalmente durante los primeros 30 a 60 días. Por esa razón es que hay que invitar a muchos a la Presentación.

Invitación Modelo para la Presentación en el Hogar

¿Por qué la invitación debe ser orientada al negocio? Decida qué es lo que realmente desea lograr: ¿Crear una red inmensa de empresarios o tener un grupo de consumidores? De seguro que quiere ambos.

Si desea que las personas orientadas a los negocios asistan y le escuchen, entonces la invitación debe ser orientada hacia la oportunidad de negocio. Recuerde, en la presentación siempre se hablará de la compañía, de los productos y de la oportunidad de negocio.

Practique la Invitación con Su Auspiciador

Si comparte la oportunidad por puro entusiasmo, pero sin un acercamiento bien planificado, se arriesga a perder a sus mejores contactos. ***Recuerde: No estamos en el negocio de convencer personas. Estás buscando personas que estén buscando.*** **Habla con entusiasmo, proyecta seguridad y convicción.**

Ejemplos para la Invitación a la Presentación en el Hogar

Comience:

- *¡Hola!* (nombre del contacto). *Te habla* "Tu Nombre y Apellido" *¿Cómo estás?*

- (Nombre del contacto). *Te estoy llamando porque estaba pensando en ti y no podía pasar un día más sin que te llamara.* Estoy desarrollando un concepto de negocio que quiero presentarte.

Seleccione entre:

a. "*Es un proyecto de negocio donde puedes invertir menos de $200 dólares mensuales, y de aquí a un año, con un esfuerzo, puedes estar ganando de $5,000 a $10,000 dólares mensuales*".

b. "*Te llamo porque estoy buscando varias personas claves para expandirlo. Te llamo a tiempo para que puedas ser de los primeros y después no me digas que no te invité y por qué no te lo dije primero*".

c. "*Te llamo para pedirte una ayuda con algo. ¿Me puedes ayudar?"* (Espere su respuesta). *Si. "Me encantaría que me pudieras regalar 30 minutos de tu valioso tiempo para poder verte personalmente y mostrarte un proyecto que estoy desarrollando. Puede ser que te interese y puede ser que no".*

d. "*Te llamo porque quiero compartir contigo algo que ha mejorado significativamente (mi salud, la nutrición, la estética, la tecnología, los viajes, inversiones, ect. de miles de personas. Son unos productos X de los que también te puedes beneficiar*".

(Escriba aquí su propia forma para invitar)

_____

_____

_____

_____

_____

_____

_____

Prosiga y cierre la invitación:

- "*Y quiero invitarte a mi hogar el* (día tal) *a las* (hora) *donde va a venir uno de los socios más experimentados en el negocio para presentarles este concepto a un escogido de personas".*

Para reunirse personalmente dígale:

- "*¿Nos podemos ver el* (día) *a las* (hora) *en* (lugar)?
- *Ahora mismo estoy anotando en mi agenda nuestra cita y seré puntual. ¡Nos vemos*!"

Cómo y Cuándo Reconfirmar Efectivamente la Asistencia a la Presentación

Confirmar la asistencia a la Presentación creará **confianza** en sus invitados porque sentirán profesionalismo y organización. Reconfirme la asistencia por lo menos **un día antes** de la Presentación en el Hogar. Esta es una llamada corta (menos de un minuto). Esta llamada debe ser con entusiasmo y debe incluir:

1. Saludo cordial (llamar por su nombre)
2. Confirmar día y hora
3. Edificar al presentador

Ejemplo:

- *"Hola* (nombre del contacto), *te habla* (su nombre). *Te llamo rapidito, sólo para confirmarte que mañana será la presentación a las* (hora) *como habíamos planificado. Como te había comentado, la persona que nos va a dar la presentación se llama* (nombre del presentador) *y es una persona muy emprendedora y va a sacar de su tiempo para estar con nosotros. Nos vemos mañana".*

Esta es una forma corta y sencilla de confirmar a los invitados.

No cometa el error de preguntar: *"¿Vas a asistir, sí o no?"* Usted debe asumir que sí van a asistir, y es por eso que la llamada es solamente para confirmar, no para convencer. Si trata de convencer, lo que ellos percibirán es que les está rogando y los necesita con desesperación.

NOTA: Si contesta la grabadora, deje grabado un corto mensaje confirmando la presentación con el día, la hora, el lugar y su número de teléfono. Mencione que le llame de vuelta para confirmar su asistencia a la presentación.

Si el Contacto no mostrase interés, entonces tenga lista su agenda y dígale:

- *"Bueno,* (nombre del contacto). *¿Te podría pedir que me ayudes con algo?"* (Espere su respuesta). *Sí.*

- *"Como me dices que no te interesa, entonces me encantaría que me pudieras regalar 30 minutos de tu valioso tiempo para poder verte personalmente y mostrarte este proyecto, para que me puedas referir alguna persona que creas que le pueda interesar".* (Espere su respuesta). *Está bien*.

- *"Tremendo,* (nombre del contacto). *¿Nos podríamos ver el* (día) *a la* (hora) *en* (lugar)?"
"Ahora mismo estoy anotando en mi agenda nuestra cita, así que seré puntual. ¡Nos vemos!"

Éxito es:
"Mantenerme en movimiento sin detenerme hasta lograrlo"

Al Invitar o Presentar es Importante que Proyecte Seguridad y No Dudas

Otro punto importante es que en todo momento muestre seguridad al hablar de la oportunidad que está presentando. Porque hemos escuchado en algunos nuevos Distribuidores que, sin darse cuenta, utilizan frases negativas en lugar de positivas al invitar o presentar el negocio.

Ejemplos:

Negativo: "*Voy a tratar por un tiempo a ver si funciona*"
Positivo: *"Voy a hacer que funcione en corto tiempo"*

Negativo: *"He estado en otros negocios, pero no he tenido éxito"*
Positivo: *"En este negocio voy a tener éxito"*

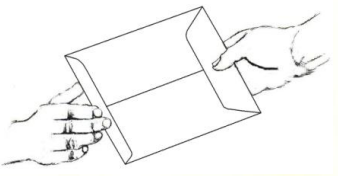
Negativo: "*Unas cosas me gustan, pero otras no*"
Positivo: *"Estoy aprendiendo mucho"*

Negativo: "*Me inscribí y voy a ver qué pasa*"
Positivo: *"Me inscribí y voy a hacer que pase"*

Al cambiar estas frases negativas por las positivas proyecta seguridad y así atraerá a un mayor número de personas.

Dos Ideas para Contactar con el Sobre de Información y su Tarjeta de Presentación

1. Contactando con el Sobre de Información



Otra manera muy efectiva de contactar personas es usando el **Sobre de Información**. Como introdujimos en la Ley # 2, el Sobre de Información es para que sus contactos se eduquen más sobre la oportunidad de negocio y los productos. Además, le **economizará tiempo y creará duplicidad**.

Simplemente entregue el Sobre a sus contactos.

IMPORTANTE: Al entregar los Sobres, usted debe hacerlo con **postura**, **dándole importancia, postura y sentido de urgencia**. A la persona que se lo entregue dígale que muy prontamente usted pasará a recogerlo (de uno a dos días). Mientras más Sobres estén circulando en las manos de sus contactos, mayores también serán las posibilidades que tendrá de inscribir a nuevos Distribuidores.

No debe sobrecargar los Sobres con información. Puede incluir hasta tres herramientas. Procure que una de las herramientas tenga información visual como un DVD, una que sea en formato de audio CD y una en formato escrito. Puede seleccionar entre:

- Un DVD
- Un audio en CD de producto o de negocio
- Folleto de Presentación
- Regalo de Producto
- Cualquier otra herramienta que el Equipo le recomiende

"Somos lo que hacemos repetidamente"

¿En qué otro momento se puede usar el Sobre? **En todo momento que pueda contactar**.

Un Ejemplo Clásico para Entregar el Sobre de Información

- "María, ¿Vas a estar en tu casa durante un rato? ***Sí****. Tremendo. Tengo una información y voy a pasar a llevártela. Te veré en unos minutos".*

Cuando llegue a la casa de María (no entre a la casa, sólo entregue el Sobre en la puerta y despídase).

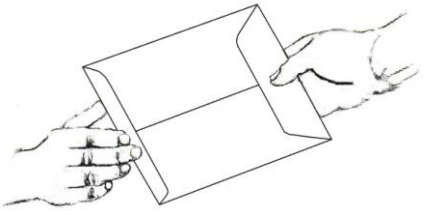
En este primer momento usted lo que quiere es hacer un contacto rápido y dejar que las herramientas trabajen por usted. Le entrega en la puerta el Sobre y le dice:

- "Estoy desarrollando este negocio y estoy buscando un par de personas claves para expandirlo. Sé que vas a tener varias preguntas, así que cuando lo veas te darás cuenta si te interesa o no. Eso lo decidirás tú. Te voy a dejar este Sobre y en dos días paso a recogerlo. Cuando venga me gustaría que me dijeras, qué fue lo más que te gustó."

Si le pregunta de qué se trata, dígale:

- "Me encantaría explicarte ahora, pero en estos momentos no dispongo del tiempo. Dentro del Sobre encontrarás toda la información y está escrito un número ***1(800)XXX-XXXX****, con un mensaje grabado de X minutos para ti, que te va a dar un cuadro más completo de lo que se trata. Esta información es muy valiosa y necesito recogerla porque tengo más personas esperando por ella. Nos vemos; regreso dentro de dos días para recoger el Sobre y me digas qué fue lo más que te gustó."*

"Permita que el Sobre de Información
trabaje por usted"



Entregar y Recoger los Sobres de Información Funciona

Póngase la meta de entregar un mínimo de **uno o dos** Sobres **cada día** y verá que siempre su negocio se mantendrá en crecimiento. Recomendamos que tenga por lo menos un mínimo de **10 Sobres circulando** entre sus contactos. Imagine si todas las personas que están en su grupo y las nuevas que están ingresando hicieran lo mismo, ¿Cuántas personas nuevas se estarían contactando diariamente? ¿Cómo crecería su negocio? ¡Sólo imagine!

"La manera en que su grupo duplicará estas estrategias será viéndolo a usted haciéndolas"

Si importante es entregar el Sobre, más importante es **recogerlo**. Estas son sus herramientas de trabajo y su inversión. Cuando comience a recoger los Sobres, con las personas que se interesaron, les podrá dar la presentación con el Folleto de Presentación y ellos escogerán entre una de estas tres alternativas:

A. **Consumidor** – Le compran los productos a usted para probarlos.

B. **Distribuidor Consumidor** – Se inscribe para comprar a precio de mayorista.

C. **Profesional en Red** – Se inscribe para desarrollar la red y usted lo conecta al Sistema.

Vea y entienda este proceso en la página 60.

"Éxito es un hábito. Hablar es un hábito. Trabajar es un hábito"

2. Contactando en 30 Segundos con su Tarjeta de Presentación

A diario usted interactúa con muchísimas personas. En el supermercado, fila del banco, puesto de gasolina, cuando va de tiendas, elevador y otros

lugares. Es obvio que en estos casos usted no conoce a las personas ni tiene el tiempo para dar una presentación. Estas son personas potenciales que se pierden si usted no los contacta. Ahora sí lo podrá hacer en sólo 30 segundos.

¿Cómo? Con su tarjeta de presentación. Simplemente diga.

Ejemplo:

- *"¿Puedo compartir mi tarjeta de presentación con usted?"*

- *"Me dedico a impactar la vida de las personas en el área de (la salud, tecnología, belleza, hogar, viajes, finanzas, etc)".*

- *"Al frente de la tarjeta hay un* **1(800)XXX-XXXX** *con un mensaje grabado de X minutos. Llame y ahí le explica de qué se trata el proyecto que estamos desarrollando".*

-Ahí tiene mi número de teléfono personal y luego le voy a llamar para preguntarle: ¿Qué fue lo más que le gustó? Permítame su nombre y teléfono para luego llamarle. ¡Es así de sencillo!

¡Es así de sencillo! Con esta idea puede ponerse la meta de contactar 10 a 15 personas mientras está de compras.

Recuerde que lo más importante será el seguimiento. Llame a la persona y pregúntele: ¿Qué fue lo más que te gustó? Luego, fije una cita para entregarle un Sobre de Información o darle una Presentación.

Si no ha escuchado el mensaje, pregúntele: ¿Dispones de X minutos ahora? Haga la llamada entre tres al número.

Ordene sus tarjetas de presentación e imprímale el **1(800)XXX-XXXX** del mensaje pre-grabado de su compañía.

No importa cuál método decida utilizar. Lo importante es que haga *acción masiva* y use las herramientas para que despierte la curiosidad en ellos y el proceso sea *duplicable.*

El punto es el siguiente. Este negocio se basa en contactar muchas personas para poder tener más oportunidades para brindarles la presentación.

"Mientras más contactos y presentaciones haga, mayores serán las probabilidades de hacer crecer su negocio"

Ley # 5

Presentaciones en los Hogares e Individuales

"Todas las personas que se han inscrito
es porque alguien les ha dado una presentación"

El día más esperado por todo nuevo Distribuidor, es el día de su primera Presentación en el Hogar. Todo lo que ha leído hasta ahora, las Leyes 1, 2, 3, y 4 han sido con el propósito de prepararle para este momento, la primera Presentación en el Hogar. Ese es el día que usted realmente comienza a crecer y duplicar su negocio**.**

¿Dónde está la magia? La magia está en hacer las presentaciones sencillas en un ambiente de negocio. Casa por casa, presentación a presentación o persona por persona; de estas formas su negocio comenzará a expandirse primero localmente y luego internacionalmente.

¿Cuáles son los Tres Propósitos de las Presentaciones, ya sea en los Hogares o Individuales?

1. **El Primer Propósito** de la Presentación es llevar un *mensaje de* que sí existe un vehículo financiero real en el cual ellos podrán obtener mejor salud, libertad financiera, mejor calidad de vida y el tiempo libre para disfrutar.

   Además, los invitados deberán comprender que hay todo un Equipo y un Sistema que pueden seguir para educarse y duplicarse correctamente. Ahora ellos pueden volver a soñar sabiendo que

tienen un Equipo de apoyo comprometido para ayudarlos a alcanzar sus sueños en la vida.

2. **El Segundo Propósito** es establecer una relación cordial y amistosa de confianza entre el dueño de la casa (anfitrión), el presentador y los invitados.

3. **El Tercer Propósito** es que va a crear el modelo correcto de cómo duplicar una Presentación. La mejor manera de enseñar es con el ejemplo. A la misma vez los invitados van a estar aprendiendo a cómo hacer una presentación porque van a vivir la experiencia.

   Es por eso que hay que hacer la Presentación lo mejor posible desde el principio. Además, cuando usted participa o es el que da la Presentación, se está proyectando como un **líder** que las personas de su grupo querrán imitar.

Tenemos que tener en cuenta que el éxito de la asistencia y la presentación van a depender 100% en la manera con que el anfitrión haga la invitación.

"Cuando usted sabe qué hacer,
puede hacer lo que sabe"

Doce Puntos Importantes para Efectuar una Presentación Exitosa

1. Paute las fechas para dar las primeras Presentaciones en su Hogar o Individuales. A la primera presentación asisten las personas que le confirmaron y a la segunda presentación puede volver a invitar a los que no pudieron asistir a la primera. Usted podrá hacer citas para dar las Presentaciones Individuales con los que no pudieron asistir a ninguna de las presentaciones. Esto es parte del Seguimiento.

2. Llame a sus contactos para invitarlos con no menos de cinco días de anticipación a la fecha de la Presentación en su Hogar.

3. Utilice como guía la invitación modelo para la Presentación en el Hogar (pág. 64).

4. Tenga siempre en mente invitar el doble o triple de personas (15 a 20 es lo ideal) porque no todos asistirán. La Regla del 5/1 nos enseña que por cada 5 que se inviten, 1 persona asistirá a la presentación.

5. Al momento de tomar la decisión de cuántas sillas va a colocar es recomendable poner pocas sillas. Debe tener sillas guardadas adicionales. Es preferible tener que buscar las sillas y colocarlas cuando sea necesario, que tenerlas colocadas y que se vean vacías. Porque demostraría que habían más personas que iban a venir y no llegaron.

6. Si tiene niños pequeños, lo ideal sería que alguien le ayudara a cuidarlos durante la Presentación.

7. Cualquier mascota que pueda causar distracción, asegúrese de colocarla en un lugar donde no interrumpa.

8. Asegúrese de que el televisor esté apagado. Si el teléfono suena tenga una persona encargada. Usted no debería estar contestando el teléfono durante la Presentación. Mejor ponga la máquina contestadora de modo que no interrumpa. Así usted demostrará a sus invitados que está comprometido con lo que está haciendo.

9. Muy importante. No diga frente a los invitados: *"Invité más personas y no han llegado".* Porque si lo hace creará una atmósfera de fracaso sin haber comenzado y da la impresión de que los que ya están presentes no son importantes.

10. Nunca sirva los refrigerios durante la Presentación. Los refrigerios se sirven al finalizar la Presentación, porque los invitados se van a distraer y no pondrán toda la atención al presentador. Le recomendamos que no sirva bebidas alcohólicas de ninguna clase.

11. Asegúrese de tener suficiente cantidad de herramientas: aplicaciones, bolígrafos, folletos de presentación para todas las personas que asistan. Los folletos deben tener escrito su nombre y su teléfono.

12. Tenga suficientes Sobres de Información para entregarles a cada uno de los invitados al final de la Presentación.

Qué Hacer Antes de Comenzar la Presentación

Seleccione el área donde se celebrará la Presentación, con buena temperatura e iluminación adecuada.

Según vayan llegando los invitados, el anfitrión debe presentárselos al presentador. El presentador debe saludarlos con un apretón de manos y con una sonrisa. Recuerde que la misión es hacer **buena relación** con los invitados. Diviértase conociendo a nuevas amistades y disfrute el proceso.

Comience puntual para beneficio de los que llegaron temprano. De surgir un retraso en el comienzo no debe ser más de 5 ó 10 minutos.

Cómo Comenzar la Presentación Exitosa

El anfitrión será el que comenzará dando la bienvenida y felicitando a los invitados por haber asistido. (No se dan las gracias por haber asistido, porque ellos no le están haciendo un favor a usted).

Ejemplo: Para comenzar puede decir algo como:
- "*Les doy la bienvenida a todos y los felicito por haber decidido estar aquí. (*Ahora comparta su historia personal brevemente, en 1 minuto). *La razón por la que les invité es que deseo compartirles cómo ustedes también pueden beneficiarse para lograr (mejor salud, mejor tecnología, belleza, desarrollar un ingreso adicional, tiempo libre, etc.".*

Recuerde ser **breve** y dejar tiempo para que el presentador haga su trabajo.

Luego presente al presentador. Diga algo que demuestre que usted confía en la persona que va a estar presentando. Edifíquele: "*Le damos las gracias a* (nombre del presentador) *por el valioso tiempo que ha tomado para compartir esta oportunidad con todos nosotros".*

De ahí en adelante el anfitrión puede sentarse y mantenerse atento durante toda la presentación. Debe tomar notas y si es posible grabar la presentación para luego escucharla, estudiarla y aprenderla.

Si los invitados ven al anfitrión tomando notas o grabando la presentación, esto le dará más credibilidad al presentador y a la presentación. (Si usted es el anfitrión, visualícese dando parte de la próxima presentación).

El anfitrión ni ningún otro Distribuidor deberían hacerle preguntas al presentador, solamente los invitados.

El presentador puede comenzar la presentación compartiendo su historia personal. Menciona su nombre, su oficio, las limitaciones de su oficio, cómo a través de la oportunidad pudo sobreponerse a esas limitaciones, etc. Esta corta historia debe ser un testimonio vivo de los retos que ha enfrentado en su vida hasta el momento que le presentan la oportunidad.

Es importante que se conecte con los invitados cuando esté contando su historia. Transmita las emociones de cómo se siente en su interior y el por qué tomó la decisión de envolverse en este negocio. Esto puede durar entre 5 a 10 minutos.

El presentador deberá utilizar algún Folleto, Video o herramienta visual para dar la Presentación. Los folletos están completos y le llevarán paso por paso por toda la Presentación de una forma **sencilla y duplicable**. Si desea, también puede usar una pizarra para mostrar el plan de bonos y comisiones.

Si usa un folleto, pida a los invitados que le sigan página por página y que no se adelanten. Una buena técnica para que la Presentación sea mucho más dinámica es que le **pida a los invitados que participen leyendo parte del folleto** porque así ellos participarán junto con usted. Esto mantendrá a los invitados más atentos a la Presentación. Puede usar un Video.

Pasen las páginas y vean las fotos de los testimonios y los productos. Diga: *"en esta sección no va a dar el tiempo para hablar detalladamente sobre todos los productos. A las personas interesadas les podremos explicar al concluir. El anfitrión tiene unos Material de Seguimiento con información que al finalizar la Presentación con mucho gusto se los prestará para que lo vean en sus hogares".*

Prosiga y vean las fotos de los resultados. *"Los productos están ayudando a muchas personas a mejorar su salud, tecnología belleza, vida etc. Los expertos consideran que la industria de Red de Mercadeo es la tendencia económica de más crecimiento en las próximas décadas".*

Luego sólo lean sobre los demás productos, para que vean las posibilidades y cuán extenso es el mercado.

Luego pasen al Plan de Compensación – Durante el plan de compensación usted tomará el control de la conversación. *"Ahora es que van a poder ver qué es lo que hay que hacer para adquirir los productos y comenzar su negocio. Aquí ustedes tienen varias formas de generar ingresos".* Explique el concepto de negocio.

El ingrediente más importante durante toda la Presentación será su entusiasmo y su energía.

Cuánto Tiempo Debería Durar la Presentación

La Presentación debe durar aproximadamente entre 35 a 50 minutos. No es saludable que la Presentación se extienda más de una hora porque deja de ser duplicable.

Algo muy, muy importante es que la Presentación siempre debe ser la misma, la misma, la misma. No debería estar cambiando la Presentación, ni haciéndola especial para una sola persona, como por ejemplo, a un profesional de la salud.

Siempre debe de ser la misma presentación, porque esto será lo que creará la **duplicación** en su grupo. Si cambia la Presentación dependiendo de las personas que tiene enfrente, su grupo nunca sabrá cuál es la Presentación correcta y eso hará que ellos se sientan inseguros y entonces se puede retrasar el comienzo de ellos para dar las Presentaciones.

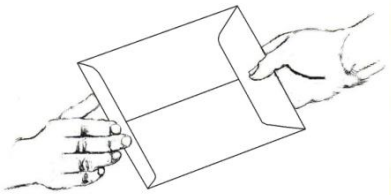
El Cierre de la Presentación

Concluya la Presentación estimulando a los invitados a que asistan a la próxima Reunión Central. Ejemplo: *"Los invitamos a que nos acompañen a nuestra Reunión Central. Es excelente ver este negocio por segunda vez. Allí conocerán a otras personas que al igual que ustedes están interesados en mejorar sus vidas y escucharán testimonios en vivo".*

Al finalizar la Presentación no cometa el error de decir: "*Gracias por haber venido a la Presentación*". Porque esto da a entender que ellos le están haciendo un favor a usted. Sin embargo, es usted quien les está proveyendo de una oportunidad. Mejor dígales: *"Los felicito por haber tomado la decisión de haber asistido, eso significa que están buscando algo y los vamos a apoyar. "Durante los refrigerios estaremos contestando cualquier pregunta que puedan tener".*

Una vez terminada la presentación **haga un cierre** e invite a los invitados a **levantarse** a la mesa para que prueben algunos de los productos (use vasos y platos sanitarios). No debe servir los refrigerios a las personas en sus asientos. De esta forma se da por terminada la Presentación y ahora puede contestar las preguntas de los interesados individualmente.

Notará que si asistieron de 3 a 5 personas, de 2 a 3 tres se acercarán muy interesados en la oportunidad. **Concéntrese en aquellos que muestran más interés**.



Luego de dar cualquier Presentación en el Hogar o Individual, entregue siempre el Material de Seguimiento. Es el anfitrión y no el presentador quien será el responsable de tener y entregar **los Materiales de Seguimiento** a cada invitado para que se lo lleven a sus hogares y lo tengan por 2 a 3 días para revisarlo.

Ejemplo, dígale: *"Te voy a prestar este Sobre por 2 días para que puedas evaluar más información o para que lo puedas compartir con tu pareja".*

Anote en su agenda las personas a quienes les entregó el Material de Seguimiento. Si no los anota en la agenda podría correr el riesgo de que se le olvide y pierda sus herramientas o Material de Seguimiento. Lo bueno es que el Material de Seguimiento le pondrá en la posición de tener otro contacto con su invitado y eso aumenta significativamente las posibilidades de mayor auspicio.

Algunas Preguntas de Cierre

Nunca pregunte: *"¿Te gustó? ¿Qué piensas?"* Si usted pregunta esto; le está dando la oportunidad de que contesten SÍ o NO. Debe hacer preguntas donde le puedan dar respuestas para que ellos mismos escuchen sus propias razones. Mejor pregunte:

1. ¿Qué fue lo más que te gustó?
2. ¿Tienes alguna pregunta que me quieras hacer para ayudarte a tomar una decisión?
3. ¿Estás listo para comenzar ahora?
4. ¿Conoces a dos personas que les interese mejorar su salud, bajar de peso o ganar dinero adicional?

En este momento ponga atención y escuche su respuesta. Si la persona le menciona que lo más que le interesó fueron los productos o el negocio, entonces usted vuelva a preguntar, ¿Dime por qué? Descubra y escuche cuáles son las razones que tiene para hacerlo.

Ofrezca los diferentes programas de productos con los que pueden comenzar. El mismo Folleto de Presentación o catálogo de productos les ayuda a escoger. Si su contacto va a desarrollar el negocio muéstrele y sugiérale que se conecte al Sistema lo antes posible.

Manténgase enfocado. No salga hablando sobre los últimos resultados de las noticias, los deportes, política, etc. No debe presionar a sus invitados para que se inscriban. Podrían pensar que usted los necesita con desesperación.

Es importante que tenga siempre su agenda a la mano, para que pueda hacer las citas con los invitados para aclarar dudas, responder preguntas y analizar el proceso de cómo ellos van a comenzar a desarrollar su organización.

Inclusive, para mantener el movimiento de las Presentaciones en los Hogares, puede comunicar a los invitados: "*Si alguno de ustedes desea llevar esta misma Presentación a su Hogar hoy mismo podemos estar haciendo la cita con usted*. *Comuníquese con la persona que le invitó para planificar la presentación*". Esto es importante para que pueda determinar cómo va a trabajar con ellos.

Recuerde de modo sencillo. No somos, expertos (esteticistas, tecnólogos, profesionales en el campo de la salud, etc.). No es correcto hacer reclamos de salud. Tampoco prometer resultados financieros.

Permita que las herramientas trabajen por usted. Entregue el Material de Seguimiento. Si ellos lo ven sencillo, se van a visualizar haciendo lo mismo que usted está haciendo.

Después de presenciar una o dos Presentaciones, usted deseará poder dar la Presentación por usted mismo. Esto demostrará que usted siente un auténtico entusiasmo por su nuevo negocio y que está comprometido con usted mismo y con su propio éxito.

PRECAUCION: Si el Distribuidor no da la Presentación por sí mismo dentro de un mes, después sería muy raro que alguien de su grupo lo duplique. ¡Nunca sabrá lo que puede hacer hasta que no lo intente!

Identifique los líderes potenciales. Continúe desarrollando su negocio en la **profundidad** motivando y coordinando Presentaciones en los Hogares e Individuales.

Hágales saber que van a tener un Equipo y un Sistema que los apoyará. Este apoyo continuará construyendo confianza, solidez y profundidad en su negocio.

Pasados 30 minutos de haber terminado la Presentación, el presentador debería estar despidiéndose de todos en la casa. Esto creará en la mente de los invitados que el negocio se construye con poco tiempo y lo hará más duplicable.

Unos Comentarios

Nadie es perfecto. Durante el proceso del desarrollo de su negocio habrá personas que les harán "cuentos de brujas" para que usted se desanime. Otros se podrían reír de usted y no participarán. Otros contarán historias sobre las pirámides o le dirán que ellos son profesionales en un oficio para entrar en Red de Mercadeo.

Aunque les cuente del estilo de vida que muchos ya disfrutan gracias al negocio, la gente nos mira a los ojos y nos dicen: "*No estoy convencido de que funcione*". ¡Es increíble! Sabemos que lo que realmente quieren decir es: "*No estoy convencido de que lo pueda hacer funcionar para mí*".

Hay veces en que ocurren situaciones ajenas a nuestro control. A algunos invitados les suceden situaciones de último minuto y no asisten a su Presentación y habrá momentos que nadie asistirá. Prepárese, porque en algún momento le sucederá y no significa el fin de todo. A nosotros también nos sucede. Relájese y manténgase motivado. Ésta no será su última oportunidad.

A las personas que no asistieron, llámelas y vuelva a invitarlas para la próxima presentación o coordine para verlas individualmente.

Hay muchas personas que tienen un gran potencial, pero no están dispuestas a pagar el precio del éxito y se quedarán estancadas viviendo un estilo de vida con el que no están a gusto. Pero no usted. No importa que cometa todos los errores del mundo. Realmente eso no es lo importante. Si tiene miedos y está luchando para superarlos, ¡eso es lo importante! Si se quedó frisado en medio de una presentación y se le olvidó lo que tenía que decir, y está luchando para superarlo, ¡eso es lo importante! Si está creciendo a su paso y se está esforzando para crecer, ¡eso es lo importante! Todos le estaremos felicitando, haga lo que haga. Lo importante es que se mantenga intentando con fe. Mientras esté

enfrentando sus miedos, mientras esté superando adversidades y se mantenga alegre, es porque está luchando y sabe que va a llegar; ¡eso es lo importante!

Aquí no hay verdugos que le cuestionen el ritmo que lleva. El único error sería si renuncia y deja de luchar, porque ahí es cuando se ha perdido la fe. ¡Los que renuncian nunca ganan y los GANADORES nunca renuncian!

"Felicidad es mantenerse luchando
en busca de sus sueños"

Lo cierto es que las personas que más están ganando en este negocio, también son los más que lo están trabajando y ellos también reciben rechazos; han sido los más que no les han asistido personas a sus presentaciones. Pero son los más que se mantienen haciendo presentaciones y se mantienen modelando el proceso de la duplicación.

Nunca retrase dar ningún paso. Enfrente todo con valentía. Un líder que retrasa dar cualquier paso está retrasando el proceso de que se duplique su propia organización. Practique cómo dar la Presentación, siempre pida y acepte consejos para mejorar.

Manejando Inteligentemente las Objeciones

"Si verdaderamente quiere lograr el éxito, verá que no habrá nada que le detenga"

¿Qué es una Objeción y Cómo Ocurre?

Una objeción ocurre cuando su contacto tiene una duda o pregunta, que a su vez crea una excusa y esta excusa lo bloquea mentalmente y no le permite tomar la decisión de asistir a la Presentación o de inscribirse en el negocio.

Sin embargo, en muchas ocasiones lo que realmente sucede es que todavía su contacto no se visualiza teniendo éxito o no cree que pueda hacerlo.

Aunque resulta bastante fácil que ellos reconozcan que la compañía funciona, que tiene ventas de cientos de millones, que el plan de compensación funciona y de que hay tantas personas ganando mucho dinero, la verdadera pregunta que ellos se hacen es, ¿puedo yo hacer esto? Es aquí donde comienzan a surgir sus preguntas u objeciones.

Todas las personas quieren tener éxito. Todas desean mejorar la salud, generar un ingreso adicional, hacer fortuna y disfrutar de tiempo libre. Sin embargo, lo que sucede es que algunas personas hacen comentarios sin fundamentos porque en su mente no formulan las preguntas correctamente.

Ejemplos:

Cuando le dicen: "no tengo dinero", lo que realmente le están diciendo es: **"¿Cómo hago este negocio sin dinero?"**.

Cuando le dicen: "no tengo tiempo", lo que realmente le están diciendo es: **"¿Cómo hago este negocio, si casi no tengo tiempo?"**

Un punto importante con las objeciones es que usted no debe estar a la defensiva. Tampoco tome las objeciones como un rechazo a su persona. No le están diciendo no a usted. Le están diciendo no a los productos, no a la oportunidad, o le tienen miedo a salir de su zona de comodidad para hacer un cambio. Como dijimos, se están diciendo "No" a ellos mismos porque no creen que puedan.

"Nosotros no somos el mensaje, somos los mensajeros"

Los Tres Pasos para Manejar las Objeciones

Paso 1 – Tiene que estar de acuerdo con ellos.

- No le lleve la contraria a su *contacto*. **Valide** lo que ellos están diciendo.
- Siempre tiene que hacer que la otra persona **se sienta bien**.

Paso 2 – Neutralice la objeción.

Cuando neutraliza la objeción suceden 2 cosas:

- **Minimiza** las posibilidades de que se la digan otra vez.
- La persona se **siente cómoda** y no siente que está debatiendo con usted.

Paso 3 – Continúe

- Lo que más trabaja con cualquier objeción es:
  "*Bueno, por eso exactamente es que debes darle una mirada a esta oportunidad*".

Anticipe las Objeciones

Realmente cuando conoce cómo manejar las objeciones es muy fácil y divertido. Una técnica muy efectiva es que usted **anticipe las objeciones** antes de que su contacto se las diga.

La manera de hacerlo es mencionando las mismas objeciones que usted tuvo cuando le contactaron a usted. También puede mencionar las objeciones que otras personas tuvieron al comenzar.

Ejemplos:

a. *"Tomé la decisión de desarrollar este negocio porque casi no me alcanza el dinero y tengo muy poco tiempo libre".*

b. *"Como no sé mucho de negocios y menos de ventas, es por eso que comencé".*

c. "Como conozco de esto, soy un experimentado en los negocios y en las ventas, es por eso que decidí comenzar".

d. "Conozco de otras personas que creían que tenían que vender de puerta en puerta o creían que esto eran pirámides y cuando se dieron la oportunidad, pudieron darse cuenta de la realidad de esta oportunidad".

¡Es así de simple!

"Yo soy más grande
que cualquier circunstancia adversa
que me rodea"

Sientes, Sentí y Descubrí

Otra técnica para manejar objeciones es **ayudar a los contactos a entender lo que ellos mismos están diciendo** utilizando lo que en inglés es:"**Feel, Felt, Found**". En español es: **sientes, sentí y descubrí**.

Sé como te sientes, yo me sentí igual y lo que descubrí fue que….
Esto es corto, sencillo y tal vez lo más **poderoso** que tendrá para manejar las objeciones.

Ejemplos de Objeciones:

No tengo dinero
No tengo tiempo
No conozco a muchas personas
No me gustan las pirámides
No me gusta vender
Es muy lejos

Contestación:

- *"María, aprecio que me dejes saber eso desde el principio.* ***Sé cómo te sientes.*** *Cuando comencé, que estaba mirando este negocio, me* ***sentí de la misma forma*** *y* ***lo que descubrí fue que****…* (aunque no tenía mucho dinero, no tenía tiempo, no conocía a muchas personas, que no me gusta vender o que era muy lejos)*…esto no era un requisito para hacer este negocio*.

Además, entendí que con el ingreso del trabajo actual no tenía forma de hacer el dinero adicional que quería para… (poder comprar un carro nuevo o remodelar nuestra casa, retirar a mi esposa de su trabajo). Tal vez eso tú lo puedas hacer, pero yo no tenía otra forma para hacerlo".

- "*Bueno, por eso exactamente es que debes darle una mirada a esta oportunidad*". Fije la cita.

Otras Ideas Para Manejar Objeciones

En relación a: **No Tengo Tiempo**

- *"Lo bueno de este negocio es que no depende del 100% de tu tiempo. Tiene la característica de tiempo compartido, excelente para personas ocupadas. Porque con un poco de tiempo de cada persona que se una a tu equipo, puedes construir tu negocio".*

- "*Bueno, por eso exactamente es que debes darle una mirada a esta oportunidad*". Fije la cita.

En relación a: **No Tengo Dinero**

- *"Lo interesante de este negocio es que te puedo mostrar cómo comenzarlo sin dinero. Conoce los productos, habla de ellos a otras personas, desarrolla clientes, quienes lo van a comprar y con ese dinero, más la ganancia ya te puedes inscribir en el negocio".*

"*Bueno, por eso exactamente es que debes darle una mirada a esta oportunidad*". Fije la cita.

En relación a: **No Me Gusta Vender**

- *"Yo no vendo productos.*
  Yo comparto los resultados.
  Y son las personas quienes
  van a querer tener los productos
  y los resultados".

- "*Bueno, por eso exactamente*
  es que debes darle una mirada
  a esta oportunidad". Fije la cita.

¡Ve! Lo primero que yo les quiero hacer entender a los contactos es que no es una situación de dinero, que no es una situación de tiempo. La verdad es, que **es una situación de creencia**. Si ellos creen que ellos no lo pueden hacer**,** ellos no lo van a hacer. **Si ellos creen que ellos sí lo pueden hacer, entonces, ellos sí lo van a hacer**.

Un Consejo

Si a los contactos se les presenta correctamente la oportunidad y aún así la rechazaran, significa que no es el momento adecuado en sus vidas. En estos casos déles su espacio y ocúpese en darle seguimiento cada **seis meses**.

"El que domine manejar las objeciones
tendrá el mundo a sus pies"

La Magia está en Practicar las Contestaciones

Nuestro consejo es que hable con su auspiciador para que juntos desarrollen y practiquen cómo contestar las objeciones. Además, desarrolle su historia o su testimonio. Lo más importante es, que **sea real**.

PRACTIQUE LAS RESPUESTAS HASTA QUE LE FLUYAN DE FORMA NATURAL.

¡PRACTICAR,

PRACTICAR

Y PRACTICAR!

Ley # 6

La Importancia de la Reunión Central

La Reunión Central le da la **"VIDA"** al negocio y al trabajo que se realiza en las Presentaciones en los Hogares e Individuales.

La Reunión Central es una muestra del éxito colectivo. El propósito de esta Reunión Central es darles **confianza** y **seguridad** a los invitados y a los nuevos Distribuidores. Conocerán que no están solos, que hay más personas que han unido su visión personal a la visión del Equipo en busca de la realización de sus sueños y metas.

En esta reunión los invitados verán y sentirán en vivo y a todo color la grandeza del negocio y el impacto que está creando en la salud, en el crecimiento personal y las finanzas.

Todos los Distribuidores esperan con entusiasmo este evento. Las Reuniones Centrales por lo general se celebran semanalmente. Aquí es donde deseas estar en primera fila.

Esta Reunión es creada por todos los integrantes del Equipo. Es más formal y se mantiene un ambiente profesional y de negocio.

Esta Reunión es presentada por los Distribuidores con más experiencia y crecimiento dentro del negocio. Se presenta la oportunidad de negocio: los fundadores, la compañía, productos, testimonios, el plan de comisiones. Además, se da desarrollo personal, motivación y se promueven las próximas actividades.

Esta Reunión debe tener **total prioridad** sobre las Presentaciones en los Hogares e Individuales. El no asistir a la Reunión Central por estar haciendo Presentaciones en los Hogares es un error. Porque el mensaje indirecto que les está enviando a sus invitados es que la Reunión Central no es tan importante.

Cuando un contacto o Distribuidor le pida que le dé una Presentación y ésta coincide con la fecha de la Reunión Central, usted con mucha confianza y seguridad le podría comentar algo como: ***"Me encantaría reunirme contigo. Sucede que ese día es muy importante porque es la Reunión Central y es cuando nos reunimos todos los socios del Equipo"***. Al contestarle así usted está dándole valor y edificando la Reunión Central y a la misma vez su contacto comenzará a entender desde el principio la importancia de asistir.

Recomendamos que sus contactos escuchen primero la Presentación en sus Hogares o Individuales y luego asistan a la Reunión Central. No sería recomendable que invite a un contacto a la Reunión Central si no ha escuchado una Presentación previamente. La manera que un invitado podría asistir a la Reunión Central sin haber recibido una Presentación en su Hogar o Individual, es si usted tiene una estrecha amistad con ellos o ya han visto la información de Seguimiento.

En la Reunión Central su puntualidad es vital para su negocio. Al llegar temprano tendrá el beneficio de poder presentarle sus invitados a su línea ascendente y a los presentadores. Esto creará en sus invitados un sentido de profesionalismo, equipo y familia. Asimismo los Distribuidores de su grupo le irán a presentar sus invitados a usted.

Procure poder cooperar durante la Reunión o cualquier otro evento, ya sea como ayudante de registro, sonido, presentador, ujier, etc., porque el poder cooperar es un privilegio. Así tendrá la oportunidad que los demás miembros le observen y en un futuro inmediato ellos lo duplicarán.

"Las actitudes positivas y negativas
se duplican.
Lo mejor es
duplicar las positivas"

Reglas de Etiqueta
para Crear un Buen Ambiente
en la Reunión Central

Planifique llegar temprano para poder registrarse y sentarse lo más al frente posible. Notará que sus Distribuidores e invitados se sentarán a su lado.

1. Por lo general cada Distribuidor paga dependiendo de los costos totales de la actividad. Esto le da un sentido de inversión en su propio negocio. Por lo general los invitados no pagan.

2. Pregunte cómo puede cooperar durante la Reunión.

3. Espere a sus invitados dentro del salón, nunca afuera.

4. Esta es una Reunión de Negocios. Si usted o algún invitado suyo tuviera que asistir con niños pequeños, siéntese en el área asignada para niños con su encargado. Siga las instrucciones de los ujieres.

5. Apague el celular. Si espera alguna llamada, póngalo en modo de vibrar. Nunca lo conteste dentro del salón. Esto mantiene concentrados a los invitados y muestra respeto a los oradores.

6. Apoye al presentador con sus aplausos y su entusiasmo. Recuerde que en ese momento el presentador está dando el máximo para usted, para los invitados y para todos los Distribuidores.

7. Manténgase atento y sin dar conversación a las personas sentadas al lado. Podría distraer a los invitados y confundir al presentador.

"Si tuvo una mala semana, necesita asistir a la reunión,
y si tuvo una buena semana,
la reunión lo necesita a usted"

Los Equipos de Apoyo al Finalizar

¿Qué hacer enseguida que finaliza la Reunión Central o Evento? Los Equipos de Apoyo. El propósito de hacer Equipos de Apoyo es el de crear la visión, estrechar la relación con los Distribuidores, los invitados y crear liderazgo.

1. Finalizada la Reunión Central, reúnanse en pequeños grupos (entre 5 a 8 personas) y formen lo que se llama **Equipo de Apoyo**. Si no tuvo invitados únase y apoye a alguno de los grupos de apoyo.

2. Decidan quién será el que dirija el Equipo de Apoyo.

3. Dé la bienvenida a los nuevos invitados de parte del Equipo Profesionales en Red.

4. Comente cómo se sintió la primera vez que usted asistió y dígales cómo su visión inicial se ha expandido.

5. Entréguele el Material de Seguimiento a sus invitados, saque su agenda y planifiquen su próximo encuentro.

6. Promueva la próxima actividad.

7. Tenga siempre consigo herramientas: aplicaciones de inscripción, bolígrafo, calculadora, etc.

8. Concluya con alguna historia motivacional.

NOTA: Si no tuvo invitados nuevos, como quiera debería unirse a uno de los Grupos de Apoyo para dar apoyo y planificar sus Acciones Semanales (pág. 99). La duración total del Equipo de Apoyo no excederá de 15 minutos.

"Sus sueños y sus metas
deben ser más grandes que sus miedos"

Cuándo y Cómo Comenzar una Reunión Central en un Pueblo

Tan pronto como en un pueblo exista una cultura de dar Presentaciones en los Hogares y varias personas que se comprometan a trabajar en equipo, es el momento correcto de evaluar para comenzar una nueva Reunión Central. Lo que no es recomendable es comenzar una Reunión Central si todavía no hay una cultura de hacer Presentaciones en los Hogares.

Anuncie a todas las personas que están en esa área y al liderato del Equipo, que pronto se va a comenzar una Reunión Central. Haga el anuncio por lo menos con un mes de anticipación para poder comenzar a hacer la promoción correspondiente. El compartirlo y anunciarlo con todo el Equipo logrará que esa nueva reunión tenga más apoyo y solidez.

La recomendación es hacer una sola Reunión Central por pueblo. No es recomendable hacer dos Reuniones en el mismo pueblo porque se diluye el esfuerzo y los recursos de todos.

Siempre consulte primero con su línea de auspicio si es el momento correcto o no, para comenzar una nueva Reunión Central en un pueblo. Ellos tienen la experiencia, escúchelos.

"Los líderes son distribuidores de esperanza"

Ley # 7

Seguimiento, Adiestramientos, Seminarios y Convenciones

La Importancia del Seguimiento

El seguimiento es el **proceso** por el cual la mayoría de sus contactos llegarán a **tomar la decisión** de consumir los productos o inscribirse en el negocio. En el proceso de seguimiento usted inscribirá sobre el 80% de las personas.

Sin una estrategia de seguimiento adecuada perderá muchas personas. Se ha demostrado que cuando las personas dicen "NO", el 50% no entienden lo que les están ofreciendo. Y el otro 50% tienen dificultad en tomar una decisión. Eso por eso que debemos continuar con el seguimiento.

Cómo Hacer el Seguimiento

Luego de haber terminado cualquier Presentación usted notará que algunas personas se inscriben inmediatamente y otras necesitarán un poco de tiempo adicional. Es aquí donde comienza el proceso del seguimiento. Lo que debe hacer es entregar la información de seguimiento y darle a los candidatos un período entre 24 a 48 horas para recogerlo.

Dos Formas Principales de Seguimiento

1. El Sobre de Información y/o Seguimiento

Como mencionamos en los capítulos anteriores, entregue el Sobre de Información. Toda persona siempre debería irse de una Presentación con un Sobre de Información. Coordine y anote en su agenda la hora y fecha en que pasará a recoger el Sobre de Información y aclarar dudas.

2. El Proceso Poderoso de la Llamada entre Tres

Una vez ya sus contactos vieron la Presentación, entonces es el momento ideal para hacer una llamada entre tres con su auspiciador.

El propósito de la llamada entre tres es exponer a su contacto a que conozca a otras personas que han tenido buenas experiencias, ya sea con el resultado de los productos o con la oportunidad de negocio.

Mediante este proceso, usted logra que se abra más la mente y la emoción de sus nuevos contactos. Este proceso es **sumamente duplicable y efectivo**.

Cómo hacer una llamada entre tres:

a. Notifique a su auspiciador o línea de auspicio **antes** de hacer la llamada. Es muy conveniente que su auspiciador primero conozca algo general sobre su contacto. Dígale una corta descripción sobre la situación de su contacto. Ejemplo: "Está bien interesado en los productos o en el negocio". Esto puede durar uno o dos minutos, luego cuelgue.

b. Llame a su contacto y efectúe la llamada entre tres. Antes de conectar a su contacto con su auspiciador es muy importante que edifique bien a su auspiciador.

c. Haga la llamada: Ejemplo; "*Hola Jorge, te presento a* (nombre del contacto) *él o ella está interesado en conocer más acerca de* (los productos o el negocio). (Nombre del contacto), (edifique a la persona con quien va a hablar) *Jorge es una persona exitosa y tiene mucha experiencia en*…preséntele a su contacto y luego presente a su auspiciador. Permita que ellos se conozcan.

d. Sea breve en la llamada y deje a su contacto se exprese para que su auspiciador pueda escucharlo y hacer el trabajo. Recuerde no dar toda la información y dejar a su contacto con "hambre".

e. Respete el tiempo de su auspiciador. No interrumpa o corrija a su auspiciador aunque éste se equivoque.

f. Enseñe, duplique y disfrute con su grupo los resultados.

Lo importante en estos procesos de seguimiento es que no los presione a tomar la decisión de comprar o de asociarse. Esto no es un proceso de una sola venta. Escuche y deje que ellos le den su evaluación. Le digan lo que le digan, manténgase positivo. Recuerde que esto es un proceso.

Edificar y Promover los Eventos es la Clave

Las personas que **más ganan dinero** también son los más que **promueven los eventos**. Porque cada evento está diseñado con el propósito de crear el ambiente de crecimiento y motivación en usted y los grupos.

El corazón de este negocio se basa en las emociones, sentimientos y relaciones entre las personas. A las personas les gusta encontrarse con los demás para aprender, compartir sus experiencias y logros. Los eventos son el lugar perfecto para lograr esto. Aquí se crea lo que le llamamos "el pegamento" o "magia entre las personas**".**

Es por eso que cada evento hay que promoverlo como uno máximo. Usted debe crear una sensación de curiosidad en sus invitados y los Distribuidores. Promueva estas actividades con pasión y entusiasmo.
Si viniera a un evento el mejor orador del mundo, y la promoción es muy pobre, ¿cuántas personas piensa que podrían asistir? Usted sabe que muy pocas.

Imagine, ¿qué sucedería si usted dio el máximo y promovió el evento entre todas las personas de su grupo? Lo que sucederá es que más personas de su organización asistirán al evento y se expondrán a la información y motivación que crean estas actividades.

Como líder, sea el ejemplo siendo uno de los primeros en registrarse para los eventos**.** Esto reflejará su compromiso, mayor éxito para usted y para su negocio. El grupo lo duplicará.

Si alguien le dice que no va a asistir, cree en él o ella la sensación de que se va a perder un evento espectacular. **El promover consistentemente las actividades le hará exitoso**.

En resumen, lo que hace que un evento sea exitoso en asistencia no es el orador invitado, sino el entusiasmo, la pasión y el compromiso de cada uno de los Distribuidores en registrarse rápido y promover el evento.

"El conocimiento es poder"

La Importancia de los Adiestramientos

Como parte del desarrollo de los integrantes del Equipo se han creado diferentes adiestramientos. Estos adiestramientos tienen temas variados que incluyen: cómo desarrollar la red, desarrollo personal, conocimiento de los productos, reconocimiento a los Distribuidores que están progresando dentro del negocio, promociones, noticias, motivación, etc.

Estos eventos son vitales para el crecimiento de la red.

Seminarios y Eventos Regionales

Los seminarios y eventos regionales son actividades en las cuales, por lo general, vienen de visita invitados especiales, Distribuidores exitosos o Ejecutivos Corporativos. Estos son eventos más formales donde se pueden presentar la oportunidad de negocio, los productos, adiestramiento, reconocimientos y motivación para desarrollar entusiasmo.

Estos eventos se efectúan tres o cuatro veces al año en las diferentes ciudades donde el negocio se mueve más rápido. Son eventos sumamente especiales. Usted querrá promover y asistir al mayor número posible.

La entrada tiene un valor dependiendo de los costos operacionales del evento.

La Gran Convención Anual

Este es el evento cumbre más importante del año. Las convenciones están hechas con el propósito de ver el cuadro grande de la compañía. En las convenciones todos crecemos como empresarios. Este es un gran momento para **celebrar, educarnos e inspirarnos**. Aquí es cuando la compañía "*tira lo mejor por la ventana*".

La compañía invierte mucho en el evento para el beneficio de los Distribuidores, exponiéndonos a excelentes oradores quienes nos enseñan cómo superarnos para poder desarrollar nuestros negocios. La compañía invierte exponiéndonos a prominentes médicos y Distribuidores exitosos en el negocio, quienes comparten sus experiencias.

La compañía da reconocimiento y celebra el logro a todos los Distribuidores que han sobresalido por sus esfuerzos y ascensos durante el año. ¡Verifique la fecha de la próxima convención, comprométase a asistir, promuévala con su corazón, trabaje incansablemente y celebraremos todos juntos!

Imagen Adecuada de Negocio

Cuando estamos en reuniones en hoteles, adiestramientos, eventos regionales o convenciones, estos eventos son formales, hay un ambiente de negocio y recomendamos usar vestimenta de negocio. La vestimenta será su primera imagen. Recuerde que nunca hay una segunda oportunidad para dar la primera impresión.

Conferencias Telefónicas

Las conferencias telefónicas son una herramienta mayor para crear interés en los consumidores y los contactos. El Equipo ofrece conferencias telefónicas que nos dan más conocimiento y nos apoyan en el desarrollo de nuestros negocios.

Estas llamadas dan mucha credibilidad y emoción, porque son sumamente duplicables. Las llamadas usualmente son hechas por Distribuidores exitosos quienes comparten sus experiencias. Verifique cuándo es la próxima llamada de conferencia y conéctese a su Equipo.

Webinars

Los webinars son presentaciones que se dan a través del Internet. Esta es una nueva tecnología usada para las personas que se encuentran demasiado lejos de su área o en otro país. Es una herramienta de mucho crecimiento.

Para saber cuándo será el próximo adiestramiento genérico visite y suscríbase en: www.RedDeMercadeo.com

Ley # 8

"Primera Ley de Riqueza"

La Importancia de la Consultoría (Asesoría) y la Edificación

"Todos los mejores deportistas, empresarios y líderes del mundo tienen consultores. Mientras más alta su posición, más consultores tienen a su alrededor"

La Consultoría o Asesoría = Verificando y Ajustando su Progreso

Recibir consultoría significa pedir consejos que le ayuden a mantener la dirección y el enfoque productivo en su negocio.

"Para crear grandes riquezas necesitamos saber a quién escuchamos"

Una persona que está enfocada en desarrollar una red grande y sólida debe aprovechar cada oportunidad que tenga para recibir de su mentor o línea de auspicio los consejos que le ayudarán a escalar al **próximo nivel** en su negocio.

Esto es sumamente crucial. Se lo repetiremos: sumamente crucial. Tan importante como su éxito o su fracaso. Nadie creará una red sólida por sí sola, sin una buena consultoría.

Imagínese si tuviera que cruzar a pie a través de un campo minado. ¿Cómo lo haría? Seguramente **siguiendo los consejos** del que ya lo cruzó. Porque el éxito deja pistas.

Hemos encontrado que una gran mayoría de las personas que no tienen éxito, fallaron en pedir consultoría o fallaron porque recibieron consultoría

de las personas equivocadas. Sin la consultoría de su línea de auspicio ascendente podría cometer serios errores y se sentirá perdido.

La clave está en recibir consejos de personas que estén conectadas 100% al Sistema. Una persona que no está bien conectada al Sistema no podrá ayudarlo como usted quisiera. Peor aún, le podría hacer fracasar.

Sin embargo, es usted quien debe escoger su mentor y tomar la iniciativa de solicitar que le asesoren.

Dígale a su mentor: "¡Yo quiero aprender de ti! ¿Cómo lo puedo hacer?" ¡Exprímalo como una esponja! Absorba de su mentor todo el conocimiento que le brinde. ¡Es usted quien lo necesita! Porque así, más adelante, usted podrá pasar ese conocimiento a otros.

En cambio, en algunas ocasiones he escuchado Distribuidores decir: *"¡Es que no me llaman!"* Bueno, si es usted quien lo necesita, llámele usted. Porque también deben haber otras personas llamándole. Sea usted **siempre el primero**.

Demuestre y exprese su verdadero deseo ardiente de lograr el éxito llamando a su mentor. Su mentor siempre estará ahí en la disposición de apoyarle, sintiéndose feliz y alegre de que usted esté brillando por luz propia.

En este negocio usted nunca estará solo porque siempre cuenta con una línea de auspicio comprometida que le puede orientar y guiar.

Otro de los mayores beneficios de la consultoría es que le permite **analizar objetivamente** su progreso de acuerdo al plan que ha establecido. Usted sabrá cuál es su situación y podrá hacer ajustes a tiempo para saber si realmente se está dirigiendo a lograr sus metas.

La manera de hacer la consultoría es reuniéndose (por lo menos una hora) y explicando exactamente cuál es el plan de trabajo que usted está siguiendo diariamente. Así su auspiciador le podrá orientar adecuadamente.

Si usted omite información o le da información falsa a su auspiciador, entonces usted recibirá una asesoría incorrecta y distorsionada, creada por la propia falta de información. Nuevamente la palabra clave es exactamente.

Construya Buenas Relaciones

¿Por qué es tan importante desarrollar buenas relaciones? Porque los Distribuidores aceptan consejos de personas con quienes tienen buenas relaciones y sienten respeto por ellos. Para poder tener una buena y sincera consultoría hay que desarrollar buenas relaciones.

Cuando no hay una buena relación, las personas no prestarán atención a lo que les tienen que decir. Toda decisión que sus Distribuidores tomen estará basada en las buenas relaciones que tengan con usted. Si usted ha violado el principio de construir buenas relaciones con sus Distribuidores, usted y su negocio serán quienes lo sufran.

Desarrollar buenas relaciones es la única parte dentro del Sistema donde usted puede ser creativo. Sea una persona llena de valores para que los demás le permitan que usted les guíe. Más que un negocio, sus valores crearán una fuerte amistad y una red de por vida. Nuevamente la palabra clave es buenas relaciones.

Preguntas Guías Para Verificar Su Progreso Durante la Consultoría

- ¿Cuántos nuevos Distribuidores entraron en su grupo?
- ¿De éstos nuevos, a cuántos les proveyó el Sistema?
- ¿Cuántos Distribuidores en su organización están dando Presentaciones en los Hogares y/o Individuales?
- ¿Cuáles son los próximos audios que escuchará?
- ¿Cuál será el próximo libro que leerá?
- ¿Cómo va la promoción del próximo evento?
- ¿Cuántas nuevas personas han subido de rango o posición?
- ¿Tiene un diagrama de las metas que tiene por semana, por mes, por año?
- ¿Cuál es el próximo Adiestramiento o Seminario al que asistirá este mes?
- ¿Cuántos de sus Distribuidores asistirán a los próximos eventos, seminarios y la convención?

Continúe haciendo proyecciones diarias, semanales y mensuales.

"Su libertad consiste en su capacidad de elegir"

Luego de compartir lo que ha hecho, escuche con detenimiento los consejos que recibirá. **Anote, analice y actúe**. Comparta sus sueños y sus metas con su línea de auspicio y déle seguimiento a lo que escribe.

A la misma vez debe estar en comunicación con los miembros de sus equipos descendentes para compartir y duplicar la asesoría que recibió. Reúnase en privado con ellos. Cuando ellos le hablen, escúchelos, preste toda su atención. Entiéndalos. De lo que debe estar consciente es que nunca le compre sus excusas.

Acciones que Brindan Resultados

Para ganar dinero y lograr sus metas tiene que conocer EXACTAMENTE cuáles son las actividades que hay que realizar cada día. A la vez que se va dando puntuación verá cuales son sus debilidades y fortalezas, y donde deberá enfocarse más. La siguiente gráfica le mostrará como ser más efectivo y podrá anotar su actividad diaria. A cada actividad se le asigna un valor de puntos basado en la importancia que contribuye a construir su red y a ganar dinero.

Acciones Personales	Valor	L	M	M	J	V	S	D
Adiestramiento Personal Lectura - Audios	1							
Asistir a un Evento	1							
Hacer Nuevo Contacto	1							
Enviar Información a Contacto (Email, Sobre de Seguimiento)	1							
Hacer Cita	2							
Dar Presentación	5							
Auspiciar	10							
Dar Adiestramiento 48 Horas	15							
Escribe el Total de PuntosDiarios								

Total de Puntos en la Semana ____

"Hay que enfocase en las actividades que brindan resultados"

Saque copia a esta página y utilícela semanalmente para que pueda medir su progreso.

Libros Recomendados

Existen muchas y excelentes publicaciones de auto ayuda, superación y desarrollo personal. Pregunte, ¿cuál es el **libro del mes** que está recomendando el Equipo? Adquiéralo y léalo. Más importante que leerlo, es ponerlo en práctica y en acción. Las acciones que esté tomando determinarán su propio progreso. Algunos libros que recomendamos son:

- Piense y Hágase Rico – *Napoleón Hill*
- Desarrolle el Líder que está en Usted – *John Maxwell*
- Las 21 Cualidades Indispensables de un Líder – *John Maxwell*
- Las 17 Cualidades Esenciales de un Jugador de Equipo – *John Maxwell*
- Las 17 Leyes Incuestionables del Trabajo en Equipo - *John Maxwell*
- Los Principios del Éxito - *Jack Canfield*
- Desarrolle los Líderes que están Alrededor de Usted – *John Maxwell*
- Seamos Personas de Influencia – *John Maxwell*
- La Ciencia de Hacerse Rico - *Wallace D. Wattles*
- Cómo Ganar Amigos e Influenciar Sobre las Personas – *Dale Carnegie*
- Papá Rico, Papá Pobre – *Robert Kiyosaki*
- Cualquiera otro que le recomiende su línea de auspicio
- Le recomendamos ver la película: **The Secret**
  (El Secreto)

Puede encontrar otros libros publicados en: www.RedDeMercadeo.com

Manténgase constantemente escuchando y leyendo libros positivos de auto ayuda. (Recomendamos entre 15 a 30 minutos de lectura diaria).

El "Secreto" …
…ha sido revelado

La Edificación

La edificación es el proceso de **crear una imagen positiva para los demás**. La misma es para poder darle **confianza y seguridad** a su grupo.

Cuando uno comprende el poder de edificar a los demás y no fijarse en las debilidades, uno estará directo al camino de lograr un auténtico equipo.

Una red exitosa no se puede desarrollar sin edificación. ¿Por qué? Porque las organizaciones crecen tan rápido, que es imposible llegar a conocer a todas las personas personalmente.

Tal vez usted no conozca a todas las personas, pero con el proceso de la edificación, todas las personas le conocerán a usted, creando una imagen positiva de usted a todos los que han escuchado. **Cuando usted edifica a otros, su grupo también lo hará con usted y así sucesivamente se duplica.**

La edificación comienza en el hogar. Usted puede ayudar a lograr cosas asombrosas en la vida de otras personas cuando les comienza a expresar elogios positivos, como por ejemplo: motivar a su pareja e hijos, en lugar de burlarse, criticarlos y echarles la culpa.

Así mismo la edificación se aplica a su línea ascendente. Es normal que al principio algunos lo hagan sólo porque se les enseña, sin entender el porqué. No se preocupe porque su línea ascendente está pensando en el éxito y los mejores intereses de usted.

Aunque usted no siempre tiene que estar de acuerdo con su línea ascendente, o pensar que siempre todo es perfecto, le pregunto, si usted no estuviera de acuerdo, ¿por qué divulgar sus diferencias e ideas contrarias entre otras personas? El divulgar lo negativo creará serias dudas y estas dudas crearán a su vez confusión, que a su vez causará el fracaso y miedo, culminando en la paralización del crecimiento de su propio grupo.

Es verdad que una persona siempre tendrá razones para criticar, pero recordemos que *una persona poniendo el esfuerzo vale más que mil críticos.*

¿Qué le parece si se sustituyen estos pensamientos negativos por FE? Después de todo la FE es la esencia de la edificación.

Del mismo modo, la *lealtad* es una característica de un verdadero líder. Ya que usted decidió desarrollar el negocio, debe asumir la lealtad hacia él.

La edificación crea el *ambiente* saludable de seguridad para poder desarrollar la red. Brinda credibilidad y autoridad. La edificación también es crucial en su negocio.

- La edificación primero **nace en usted**.
- La edificación ayuda a crear el **desarrollo de liderato**.
- La edificación crea un **sentido de seguridad**. La seguridad brinda confianza entre los Distribuidores y estimula a la acción.
- La edificación crea **lealtad**.
- La edificación crea un **ambiente de confianza** que a su vez da poder a su línea de auspicio, y que a la vez **regresa multiplicada a usted.**
- La edificación transforma su grupo en un conducto para la **duplicación.**

¿Qué vamos a Edificar?

1. ***El Equipo***. Cuando primero edifica al Equipo, usted está dándole seguridad a los Distribuidores de que están trabajando con las personas correctas y en el Equipo correcto. Si ellos se sienten seguros, entonces comenzarán a moverse y pondrán la acción.

2. ***El Sistema.*** Cuando usted edifica el Sistema, está creando en su grupo la confianza de que existe una forma probada y duplicable, que inclusive cuando usted no esté presente, les mantendrá en dirección hacia el éxito en todo momento.

3. ***Su Línea de Auspicio.*** Edifique constantemente a toda su línea de auspicio que esté haciendo el trabajo correctamente (conectados 100% al Sistema). Cuando usted edifica a los demás que están comprometidos, usted está estableciendo la credibilidad y la autoridad de estas personas. Al edificar a otros, a la misma vez usted se está edificando a sí mismo, porque deja ver su nivel de compromiso, el apoyo que le está dando a los otros miembros del Equipo y su propio nivel de seriedad. Cuando estamos edificando creamos confianza a través de las relaciones personales. Cuando usted establece una relación con otra persona, le da sentido de confianza. Mientras más usted

edifica a su liderato, más el liderato le podrá edificar a usted.

Erróneamente muchos creen que cuando edifican a los demás ellos se empequeñecen y es completamente lo contrario. Mientras más edifica a los demás, más uno se engrandece.

4. ***La Compañía*** **y la** ***Oportunidad de Negocio***. Cuando usted edifica la compañía y la oportunidad de negocio, usted está desarrollando confianza y seguridad en que la gerencia de la compañía está capacitada para continuar en crecimiento, proporcionando una oportunidad real y sólida a largo plazo.

Le edificación siempre bebe ser **constante**. La edificación se **duplica**. Cuando usted edifique será usted el que más recibirá. La edificación hará que usted mejore en sus presentaciones.

Lo que no puede confundir es edificar los títulos o las posesiones materiales. Cuando uno enfoca en el título, los Distribuidores se confunden y buscan la manera de comprar los títulos. También es contraproducente el edificarse a uno mismo. Se puede confundir o convertir en "el Yo".

¿Qué es lo que hay que edificar de las demás personas? Se edifican los **valores**. El quién es esa persona como ser humano y cómo está aportando al crecimiento de todo el Equipo.

Le edificación crea un precedente, y es que las otras personas desean conocer y atender a lo que dirá la persona que van a escuchar. Porque a través de la experiencia de esta persona, los demás podrán inspirarse también para lograr sus propios sueños. Si entiende el proceso de la edificación, entonces podrá edificar su red.

"Nosotros escogimos ir a la luna.
No porque es fácil, sino porque es difícil.
Un paso pequeño para el hombre,
pero grande para la humanidad "
John F. Kennedy

Cuidado con la Inmunización o el "Rock Star Sindrome"

La inmunización o el "Rock Star Sindrome" comienza a ocurrir cuando los consejos que usted recibe de sus auspiciadores ya no los escucha. Ya no le motivan.

Cuando las personas reciben consejos por mucho tiempo de sus mismos auspiciadores y luego comienzan a tener éxito, es normal que comience el fenómeno de la inmunización o "Rock Star Sindrome".

Hay que estar atento porque cuando algunos Distribuidores están creciendo en el negocio y asumen un rol de "líder", se confunden entre el éxito, la fama o el egocentrismo. Entonces creen que ya lo aprendieron todo y sin percatarse comienzan a cometer serios errores.

El problema está en que se comienza a perder dirección. Ya serán menos ojos apoyándole y velando por usted.

Errores que cuestan tiempo, dinero y en el proceso se pierden muchas personas. Al principio, uno no lo notará. Estos resultados negativos se observan varios meses después.

Por eso es un gran error el dejar de solicitar consultoría. La consultoría siempre usted la debe solicitar, no importa en qué nivel de éxito se encuentre.

Los presidentes de las compañías multimillonarias, jefes del gobierno, líderes, etc., todos tienen un grupo de asesores. Nuevamente, sea

humilde. Esté pendiente de que la inmunización, o "Rock Star Sindrome", no le ataque.

Nunca se crea superior por los elogios y los aplausos que le dan. El día que se lo crea, florece el egoísmo. Mientras más grande su ego, peor. Mientras mayor sea su éxito, permanezca usted más humilde.

Recuerde que si usted se inmuniza a los consejos de su línea de auspicio, indirectamente se lo transmitirá a su propia organización y se duplicará en su contra.

El resultado será que ahora su organización también se inmunizará a usted. Usted estaría evitando que su propio grupo también pueda escuchar consejos de otras personas exitosas en su línea ascendente. Será usted quien ha sembrado la duda. Ellos podrían perder enfoque, dirección y se arriesga a que su grupo desaparezca.

Por eso es tan importante siempre dar edificación **constante** a sus líderes; para cuando usted comience a inmunizarse de su grupo, entonces su grupo sí escuche a los líderes de su línea de auspicio ascendente, quienes lo volverán a edificar nuevamente a usted.

No se preocupe; su línea de auspicio lo que desea es ayudarle a que usted **gane más** y que **su éxito continúe en aumento**. Escuche y confíe en ellos. Sólo cuídese del egoísmo.

Lo bueno de este ejercicio es que el más que se beneficia es usted. Así podrá hacer los ajustes necesarios y desarrollar nuevas estrategias para continuar creciendo tanto usted como su negocio.

"No hay ocupación más noble en el mundo que asistir
a otro ser humano y ayudar a que alguien tenga éxito"

Dé Reconocimiento

El reconocimiento se le da a la persona que está poniendo el **esfuerzo correctamente**.

Resalte la **producción** en sus Distribuidores, no la posición o los títulos.

Cada líder quiere ser reconocido por sus esfuerzos, pero algunos se preocupan tanto por alcanzar mayores títulos que se vuelven inútiles para la organización.

Resulta agotador tener que trabajar con alguien que exige constantemente el reconocimiento personal y es incapaz de dar acciones desinteresadas. Los líderes tienen que ser **útiles** al Equipo.

Cuando usted pone énfasis en la producción, su atención y su energía se dedican a cumplir el trabajo. Así, usted creará un espíritu de trabajo. Si el Distribuidor está cumpliendo con los principios de este libro edifíquelo y motívelo a continuar.

¿Cómo Desarrollar una Relación Más Profunda con los Miembros del Equipo?

Usted estrecha la relación más profundamente con los miembros del Equipo organizando, asistiendo y cooperando en las actividades sociales. Ejemplo: fiestas en una casa, pasadías, giras, etc. En otras palabras, en todo momento que se produzca un ambiente que ayude a estrechar las relaciones con los miembros del Equipo.

Además, pueden ponerse de acuerdo para salir en grupos a compartir viendo casas, carros o tiendas, para alimentar sus sueños y compartir juntos.

Ley # 9

"Segunda Ley de Riqueza"

La Duplicación

"Casi todo lo que usted quiere tener ya otro lo hizo.
Lo que tiene que hacer es imitarlo"

¿Qué Vamos a Duplicar?

Vamos a crear nuevo liderato para que adquieran los conocimientos profesionales de cómo desarrollar una red sólida, profunda y productiva. A través del proceso de la construcción de la red desarrollaremos profundas amistades con muchas personas. Esta amistad sincera, con respeto y amor, permitirá que podamos influir en ellos a tal grado que nos permitan desarrollarlos como líderes capaces de impactar la vida de muchos más. Aquí es donde podemos dejar un legado porque hemos contribuido a cambiar vidas.

¿Cómo se Duplican Nuevos Líderes?

Primero usted aprenda y aplique las 8 Leyes anteriores. Porque así es como irá adquiriendo el conocimiento profesional para desarrollar la red. Luego, con su ejemplo, podrá servir como **modelo** a sus Distribuidores**.** Comience esta estrategia desde su primer día.

La Duplicación es como entregar el batón en una carrera de relevo. Si no pasa el batón, no podrá ganar la carrera. En este negocio es igual. Tiene que pasar el batón varias veces. Mientras más veces lo pase, más líderes duplicará.

El Plan de Acción Masiva para el Crecimiento y la Duplicación

Los 6 Pasos que Vamos a Duplicar

1. Desarrollar Buenas Relaciones con Todos los Integrantes

Al cultivar buenas relaciones se crea la *conexión* entre las personas y se fortalece la confianza. Esta confianza crea la amistad y el ambiente saludable para que se duplique la red. Cultive siempre la integridad y los valores para que sus Distribuidores tengan la confianza de trabajar con usted.

La mejor manera para patrocinar personas en su organización es crear en ellos el *deseo* de construirla. Para que ellos hagan el trabajo, ellos tienen que querer hacerlo, y la mejor forma es mediante las buenas relaciones enfocando en sus sentimientos.

Comparta lo más que pueda con ellos. Especialmente comparta sus sueños, porque eso creará que ellos también compartan los suyos. Los sueños crean emoción y esa emoción pone a las personas a hacer el trabajo necesario. Si ellos sienten que usted realmente los va a ayudar, ellos abrirán sus corazones y podrán trabajar en armonía y dedicación.

Comprenda que las personas son su bien más preciado. El verdadero líder es la persona que otros siguen gustosa y confiadamente. Sea un modelo que otros sigan. Rodéese usted mismo de un círculo íntimo que complemente su liderazgo.

Edifíquelos para que ellos crean en sí mismos. En la medida en que los ayude, usted será doblemente recompensado. Así funciona la vida y el negocio. Si da, recibe.

2. Objetivo y Meta – Inscribir de 10 a 12 Nuevos Distribuidores durante sus Primeros 30 a 60 días.

Es muy importante comenzar con un buen impulso. Para algunos esta tarea será uno de los más grandes retos y también será la que **más**

hará crecer su negocio. Esto se logra haciendo Presentaciones en los Hogares o Individuales.

Comprométase con sus Distribuidores que se comprometen a desarrollar el negocio y ayúdelos a inscribir a las primeras dos personas en 24 a 48 horas. Esto crea una mayor emoción de comienzo que los demás querrán imitar. Este crecimiento es crucial para su éxito.

3. Identificar Líderes

De esos 10 a 12 que se inscribieron, *identifique* los futuros líderes que van a desarrollar el negocio, en quiénes va a concentrarse y trabajar *diariamente*. Reúnase y complete junto con ellos **el Lanzamiento del Negocio y la Entrevista al Nuevo Distribuidor (48 Horas).**

Un error común es pensar que usted se va a duplicar con todos los 10 a 12 que inscribió. Esto regularmente no sucede. Es más, si intentara trabajar con todos a la misma vez, seguramente no le daría el tiempo. Usted tiene que **escoger** con quienes va a **concentrarse**, eso será con quienes están realmente interesados y comprometidos en desarrollar la red.

Seleccione un líder en su equipo de la izquierda y un líder en su equipo de la derecha. Esos dos nuevos líderes Distribuidores que quieren hacer el negocio **AHORA**. No mañana ni después, lo quieren hacer **AHORA**.

Dónde Enfocarse para Desarrollar una Organización Grande

Es preferible enfocarse en trabajar eficientemente con pocos que aprendan el conocimiento correcto; que con muchos que tienen la buena intención, pero no están dispuestos a seguir el Sistema.

Esto es contrario a lo que algunos piensan. Lo que sucede es que cuando trabajas **eficientemente** con unas pocas personas, puedes ser más efectivo en dedicarles el tiempo de calidad que ellos se

merecen a nivel profesional y se puede crear una profunda relación y sólida duplicación.

Sabemos que algunos lo harán rápido y otros lo harán a su ritmo. Otros se quedarán sentados viendo qué pasa y no harán nada y terminarán desistiendo. Recuerde que tendrá muchas personas y todas son muy importantes. Su meta es motivar a todos, pero sería prácticamente imposible tratar de invertir tiempo para desarrollarlos a todos. Tiene que **escoger a sus líderes**.

Cómo Estructurar Su Organización

Le presentamos la base para construir su red de una manera probada, rápida y eficiente.

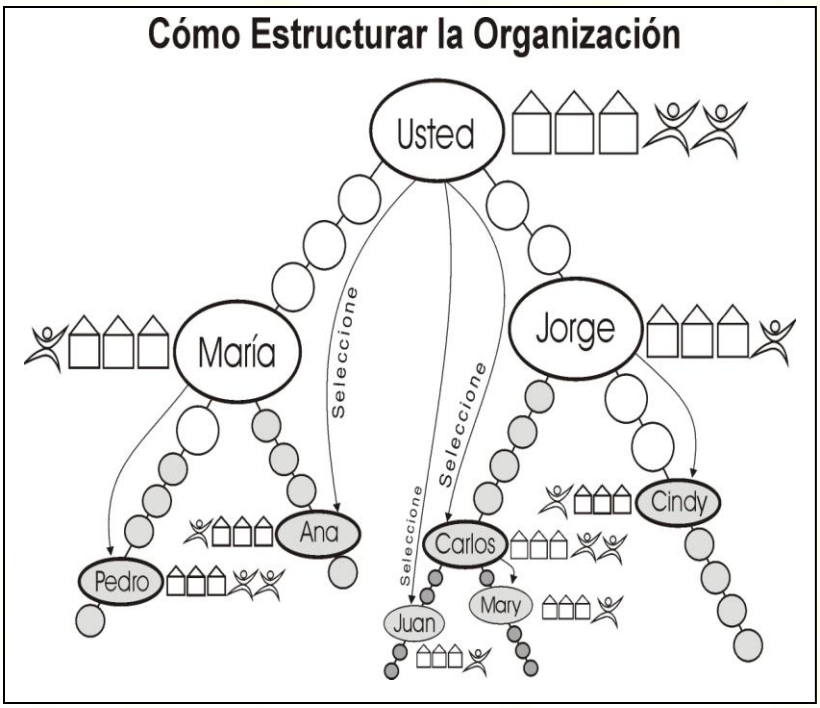
Comience haciendo las tres Presentaciones en su Hogar o Individuales. Auspicie a 10 personas lo antes posible, 5 en su equipo izquierdo y 5 en su equipo derecho (vea pág. 112).

Identifique los 2 líderes en quienes usted va a concentrarse en trabajar. Ejemplo: María, la líder de su equipo izquierdo y Jorge, el líder de su equipo derecho.

Menciónele que su compromiso es ayudarlos a llegar a la posición de X, si ellos están dispuestos a seguir el Sistema. Entrégueles el "Kit 9 Leyes" y juntos completen el Lanzamiento de Negocio y hagan la lista de contactos.

Ahora cada uno de ellos va a duplicar el hacer las tres Presentaciones en los Hogares, y así repetirán el proceso que usted les modeló.

María y Jorge comienzan a crecer sus grupos, y usted va a apoyarlos a ellos a desarrollar líderes en sus negocios, identificando y seleccionando a 2 nuevos líderes en la profundidad. Ejemplo: Ana y Carlos, a quienes usted va a enseñarles y duplicar con ellos lo mismo. Mientras María y Jorge trabajan y desarrollan a Pedro y Cindy. Continue identificando líderes a ambos lados y repitan el proceso. Esto promueve el apoyo y el trabajo en equipo.



*Aplica a todo tipo de Plan.

Cómo Identificar a un Líder

- Aplica los principios de Las 9 Leyes y está conectado 100% al Sistema (pág. 39).
- Da Presentaciones consistentemente. Asiste a las actividades y eventos.
- Tiene un gran sueño, buena actitud y edifica a los demás.
- Trabaja en equipo, está totalmente comprometido con hacer realidad sus sueños y lograr sus metas.

Líderes	**vs.**	**Seguidores**
Inician		Reaccionan
Hacen la lista, toman el teléfono y contactan		Escuchan, esperan que suene el teléfono
Emplean tiempo planificando, anticipan los posibles problemas, se enfocan en las soluciones		Desperdician el tiempo viviendo de día en día y quejándose de los problemas
Invierten tiempo en las personas		Pierden tiempo con la gente
Dan presentaciones solos		No dan presentaciones

4. Mantenernos Siempre Inscribiendo

Vamos a continuar inscribiendo entre 1 a 3 nuevos Distribuidores mensuales (también incluye a nuevos clientes). Es importante que su grupo vea que usted se mantiene inscribiendo nuevos Distribuidores. Si se detiene, su grupo también lo hará. Inicialmente no lo notará, pero sí varios meses después.

5. Identificando y Desarrollando Nuevos Líderes

Procure **desarrollar líderes**, no seguidores. Los líderes no nacen, los líderes se **hacen** mediante un proceso de desarrollo personal. Cuando inscriba a nuevos Distribuidores, ayúdelos a que entiendan ese proceso de desarrollar liderato. Si solamente inscribe y no desarrolla líderes, tendrá que seguir construyendo el resto de su vida. Ayúdelos a desarrollarse como líderes y no tendrá que volverlo hacer.

Desarrolle en sus Distribuidores una visión amplia del proceso completo para crecer profesionalmente en el negocio**.** Sus Distribuidores entenderán que ellos mismos serán los arquitectos de sus propios triunfos. Serán los constructores, siguiendo las, Las 9 Leyes, presentando la oportunidad y desarrollando relaciones sólidas.

También crecerán como líderes demostrando un espíritu de equipo, ayudando a capacitar a todos los integrantes, a evaluar sus propios éxitos y a encaminar a los demás.

Continúe identificando nuevos líderes en profundidad. Verifique quién en su grupo inscribe a un nuevo líder con buen potencial, **adóptelo y desarróllelo**. Encuentre nuevos líderes a cada lado (izquierdo y derecho).

Si paga el precio, se esfuerza y tiene disciplina día tras día, mes tras mes, año tras año, trasformará su vida y logrará mayor prosperidad, más allá de sus sueños más preciados.

NOTA: Con sus líderes mantenga una comunicación constante diariamente.

"Duplicación = Éxito"

6. Repita el Proceso de los 5 Pasos Anteriores.

Recuerde mantener de 5 a 10 clientes fijos que le compren los productos. Estos podrían ser los contactos que no decidieron ingresar y prefieren comprárselos a usted. Eventualmente ellos le referirán más personas potenciales que se podrán convertir en constructores de la red.

"Toda persona que aplique estos principios obtendrá el éxito sin importar su experiencia o profesión previa"

Su máximo gozo vendrá de contemplar el crecimiento y el desarrollo de cualquier persona en el Equipo.

"Un verdadero líder da el ejemplo"

Recuerde que las personas le seguirán por lo que usted ha hecho por ellos.

Imagínese; ¿Qué sucedería si cada uno de sus nuevos Distribuidores se conectan 100% al Sistema y modelan, duplican Las 9 Leyes del Sistema a su grupo? ¡Su crecimiento y sus ingresos serían inimaginables!

El hecho es que una vez usted comience, creará el hábito de seguir Las 9 Leyes del Sistema y será mucho más sencillo continuarlo.

Su Tiempo es Valioso

Del tiempo que separó para desarrollar su negocio, dedique por lo menos el 80% a los Distribuidores que sí desean desarrollarse como líderes, para enseñarles a duplicarse. Recuerde que ellos están desarrollando un negocio para que éste sea rentable.

Escriba en su agenda la próxima cita para comenzar sus adiestramientos. Trabaje con ellos hasta que alcancen la posición X. Porque en esta posición X es que podría estar promediando mucho dinero y si lo desearan, ya podrían dedicarse el tiempo completo a desarrollar el negocio.

¿Cuánto tiempo cree que le tomará ganar $100,000 extra en su trabajo actual? ¡Sólo imagine! Es como un cambio de carrera. Continúe en ascenso hasta maximizar el plan. Para esto es imprescindible que usted se enfoque 100% en ellos y no en usted.

¿Qué Más Vamos a Duplicar?

Vamos a cultivar los valores y la amistad que nos une. Vamos a dejar un legado para que nuestras futuras generaciones puedan disfrutar del esfuerzo que hoy trabajamos. Los máximos líderes son aquellos que se interesan por los demás y derraman sus esfuerzos en los demás.

En resumidas cuentas, y es el mensaje esencial de este libro**:**
uno no puede triunfar solo. **Si uno desea crecer en el negocio, hay que trabajar en equipo, mantener la duplicación y ayudar a crecer a los demás**.

Debe edificar y levantar a otros líderes potenciales. Debe ser parte integral del Equipo. No ser un espectador. Debe ayudar a que los demás capturen, implementen, colaboren en materializar la visión común del Equipo y la compañía. Es la única forma de todos, simultáneamente, ayudarnos y crecer.

Hay que duplicar todos los principios y conceptos aprendidos

1. Hay que duplicar Las 9 Leyes en Red de Mercadeo.
2. Hay que duplicar las Presentaciones en los Hogares e Individuales.
3. Hay que duplicar la integridad y la edificación.
4. Hay que duplicar el proceso de duplicación.

Duplique la integridad**.** Duplique el amor. Para poder dar amor, primero hay que ser amoroso. Con amor habrá la conexión para poder transferir valores. Las personas necesitan sentirse apreciadas y valoradas, no utilizadas.

Invierta tiempo demostrando su aprecio y amor a cada uno de los integrantes del Equipo. No importa si lo conoce o no, la sonrisa es el lenguaje universal. Muestre respeto y jamás suponga que las personas saben lo que siente por ellos, mejor demuéstreselo.

El Reto del Líder es Mantener el Enfoque del Proceso de la Duplicación

"No es lo que usted le dice a las personas,
sino lo que ellos ven que usted hace"

Aquí toda su fuerza y energía va para que los nuevos aprendan a duplicar el Sistema. Si lo hace bien, lo aprenden bien. Si lo hace mal, lo aprenden mal. ¿Cómo es que los seres humanos aprendemos? Aprendemos por lo que vemos, por lo que escuchamos y por lo que repetimos.

Tenemos que conectar a cada nuevo Distribuidores en el Sistema de aprendizaje y de empoderamiento que está motivando a muchas otras personas a alcanzar sus objetivos.

El Sistema representa en cierto sentido una universidad continua con profesores que han acumulado mucha experiencia y están dispuestos a compartir con los demás los muchos años de experiencia para que la organización de todos crezca.

Si por la razón que sea, usted piensa que no es un gran líder que mueve multitudes y el cual las personas desean seguir, no importa. Porque el verdadero líder es el que ejerce su influencia en dar lo mejor a los demás.

Usted tendrá que ejercer muchos roles a lo largo del proceso de construcción de su negocio en Red de Mercadeo: empresario, motivador, asesor, adiestrador, comunicador, consolador, figura paternal, psicólogo, socio, amigo y otros. Sin embargo, de todos ellos, el modelo principal será su **comportamiento**.

Usted dirigirá mejor como líder, siendo modelo del comportamiento que desea que sus Distribuidores dupliquen. Sea modelo y dirija el avance de su organización mediante objetivos personales. La mejor manera será haciendo las cosas que producen y siguiendo el Sistema.

Cómo Invertir Su Tiempo Productivamente

"Nos duplicamos o morimos". El 10% de nuestro negocio somos nosotros y el *90% es la duplicación.*

La mayoría de las personas desarrollan este negocio en el horario de 6:00 PM a 9:30 PM. Supongamos que usted decide dedicar 10 horas a la semana para desarrollar su negocio. Estas 10 horas puede dividirlas de la siguiente forma:

- El **80%** del tiempo que le dedica a su negocio (8 horas) usted lo invierte contactando y dando presentaciones nuevas personas.

- El **19%** del tiempo (1hora y 50 minutos) adiestrando a los nuevos y conectándolos al Sistema.

- El **1%** del tiempo (10 minutos) resolviendo problemas. El 90% de los problemas se resuelven llamando directamente a la compañía.

Al leer esta guía y comprender cómo desarrollar correctamente este negocio, habrá personas que se sientan tentados por renunciar a su trabajo actual para comenzar a tiempo completo. Nuestro consejo es que NO lo haga. Sin embargo, cuando sea el momento oportuno, usted lo reconocerá. Cada persona es diferente. Si en un futuro usted contempla renunciar a su trabajo actual, entonces es porque usted debería estar generando por lo menos por tres meses consistentemente. Recuerde incluir los beneficios médicos, seguros y contribución a su retiro. La clave está en ser consistente.

"El Sistema no le va a construir el negocio. Pero si pone a funcionar el Sistema, sí va a mantener la estabilidad y el crecimiento del negocio"

Identificando los "Asesinos del Negocio"

"La actitud correcta al principio
asegura el éxito al final"

Existen varias formas en que instantáneamente se pierde la integridad y la credibilidad. A continuación una lista de las cosas que más daño hacen al negocio:

1. No darse cuenta que Las 9 Leyes del Sistema están completas y probadas. Omitir, cambiar o agregar alguna Ley confundirá y pondrá en riesgo el proceso de crecimiento y duplicación.
2. Dejar de soñar en grande. No tener una visión clara y metas definidas. No comprometerse. Los únicos que pierden son los que no invierten en su crecimiento personal y los que abandonan.
3. No respetar los principios por los que se rige su Equipo.
4. Manejar problemas frente a otros Distribuidores. Cuando tenga cualquier situación, siéntese en privado con la persona y arreglen cualquier diferencia. Las buenas noticias las comparte con su grupo (down-lines); y los problemas sólo los discute con su auspiciador (up-line).
5. No tener las herramientas para dar el seguimiento. (No crea duplicación y pierde su esfuerzo)
6. El chisme, la falta de edificación a los líderes o cualquier miembro del Equipo, es mortal. Siempre rebota al que lo inicia o lo repite.
7. Entrar en temas controversiales como la política, la religión y asuntos personales entre parejas.
8. Pedir prestado dinero o tarjetas de crédito a cualquier integrante del Equipo. Porque se pierde la relación Patrocinador - Distribuidor y se convierte en una relación Prestamista – Deudor.
9. Pedirle a su línea de auspicio que le coloquen nuevos Distribuidores en su grupo. Ese es el síntoma claro de que está pensando en sí mismo. Es mejor concentrarse en inscribir nuevos personalmente.
10. Tratar de inscribir a los Distribuidores en cualquier otra red de mercadeo. Muy rápidamente todo el mundo se entera y pierde

instantáneamente la credibilidad. Podría perder su contrato como Distribuidor.*

11. Tratar de persuadir a que un Distribuidor de otro grupo se cambie de línea para asociarse con usted, ¡mortal! Comienza a perder su credibilidad como líder y podría perder su contrato como Distribuidor.*
12. No robarle a los Distribuidores la oportunidad que tienen de aprender. "*Enséñeles a pescar, no le dé el pescado*". ¿Cómo?: haciéndole las tareas que les corresponde aprender a ellos. Ejemplo: Darle todas las presentaciones, inscribir a otros, hacerle los pedidos de productos, cambiarle el auto envío, resolverle los problemas, porque esto detiene la duplicación y se convierte usted en servicio al cliente.
13. No tener un pequeño inventario de herramientas.
14. Sacarle copias a las herramientas. Pierde integridad, no es profesional, no es duplicable y retrasará su crecimiento.
15. Venderle productos a otros Distribuidores. Porque evita que los demás Distribuidores en la línea ascendente cobren comisiones de esas compras.*
16. Invertir inicialmente su dinero en anuncios promoviendo los productos en la radio, televisión, periódicos, revistas. Es poco duplicable y debe tener muchísima experiencia. El Distribuidor se desgasta y puede ser muy costoso. Si está consciente, entonces, inténtelo.*

Este es un negocio serio que cambiará positivamente su futuro y el de toda su familia por las próximas generaciones, y *es muy próspero si se hace bien*. Hay un dicho que dice: *"si lo hace mal, entonces prepárese para tener que volverlo a hacer".*

*Revise las políticas y procedimientos de la compañía.

La Integridad

La integridad se define como **la igualdad entre lo que digo y lo que hago**. Esta es el elemento más importante del liderazgo y el más relevante en el futuro de su negocio. La integridad es la base para que los demás se dupliquen. La integridad creará el ambiente y la confianza hacia usted como líder.

Las personas con integridad no tienen nada que esconder ni nada que temer. Sus vidas son libros abiertos. Una persona con integridad es la que ha establecido un sistema de valores ante el cual se juzga toda la vida.

"La integridad no es tanto lo que hacemos,
sino lo que somos"

El quebrantar el principio de la integridad desgasta el liderato porque creará desconfianza, inseguridad como líder y esa inseguridad producirá que la organización se detenga. Cuando uno pierde la integridad, uno es el que más pierde.

"Triunfe mediante la integridad
y no mediante la exageración"

Si usted trabaja con integridad, su grupo duplicará su integridad. Si trabaja con deshonestidad, lamentablemente el grupo lo duplicará y no crecerá. La integridad es su activo más preciado en su negocio; protéjala, no la venda, ni la negocie por nada.

La integridad se mantiene con sus comentarios y sus acciones a diario. Toma mucho tiempo usted ganarla y un segundo en perderla. La integridad da como resultado una reputación sólida, no solamente una imagen. La imagen es lo que la gente piensa que somos. La integridad es lo que realmente somos.

"Su ejemplo no es la principal influencia
sobre los demás, es la única"

Tenga Integridad para Ganar Influencia y Credibilidad

Mientras más integridad muestre, más confianza tendrá la gente en usted, y como consecuencia le conferirán el privilegio de influir en sus vidas. Con deshonestidad, menos confianza depositará la gente y más rápidamente perderá su posición de influencia.

Realmente todos somos personas de influencia. Influenciamos en todo momento en las personas que nos rodean. Influenciamos ya sea de forma positiva o negativa. ¿De qué forma quisiera influenciar en los demás? De seguro que de forma positiva. Para esto actúe de forma correcta, con integridad, honestidad y la verdad siempre primero de frente.

Cuando se actúa de forma deshonesta, sin integridad, hablando a espaldas de los demás, la influencia será negativa.

Inicialmente las personas observan en la forma en que lo ven interactuando con los demás. Luego en la forma en que interactúa con ellos. La manera en que usted se viste, se arregla, saluda, los mira, les estrecha la mano, los atiende, se desenvuelve con el grupo y se despide. En resumen la forma en que usted se proyecte será la forma en que le percibirán. Si le perciben como amable, atento, buen oyente, confiable, respetuoso, positivo, usted comenzará a influenciar positivamente en los demás y creará las bases para desarrollar una red grande.

Por el contrario, si pone poca atención al saludar, tiene una mirada vaga, saluda sin ánimo, escucha poco, habla mucho, se la pasa dando quejas, entonces lo percibirán como alguien negativo e influenciará muy poco en los demás y será incapaz de desarrollar líderes.

Uno puede influenciar temporeramente al hacer un favor a otra persona, pero la verdadera influencia emana de lo profundo del carácter.

Inicialmente carecemos de influencia sobre los demás. Mediante el proceso de la edificación sus auspiciadores le darán a usted esa influencia inicial que necesita para que los nuevos comiencen a escucharle. Esa influencia le durará sólo un corto tiempo. Tan pronto usted comienza a interactuar con ellos, sus comentarios y sus acciones construirán o destruirán esa influencia. De ahí en adelante sólo su integridad determinará el futuro de esa relación.

La avaricia, baja autoestima, inseguridad, egocentrismo, necesidad de poder, orgullo, venganza y la impaciencia son algunas de las características que desgastan la influencia.

"No pregunte: ¿Qué puede hacer mi línea de auspicio por mí? En vez pregúntese*: ¿Qué puedo hacer yo por el Equipo?"*

"Si sus acciones crean un legado
que inspire a otros a soñar más lejos,
aprender más, hacer más y a convertirse en más,
usted será un excelente líder"

Construyendo su Negocio a Larga Distancia

Una de las mayores ventajas de este negocio es que usted puede expandirlo a larga distancia. Cuando hablamos de larga distancia nos referimos a personas que viven a tres horas o más de manejo en auto o en otros países donde la compañía esté registrada oficialmente.

Esto crea una enome establilidad al negocio de cualquier persona. Sin embargo, hay un aspecto que debe considerar al momento de expandirse. Le sugerimos que primero aprenda a desarrollar el negocio exitosamente en su área y adquirir la experiencia y la seguridad necesarias, para luego poder duplicar lo mismo en otra área o país.

Ventajas al Expandirse

- Protege su negocio contra cualquier adversidad climatológica. Ejemplo: huracanes, terremotos, fuegos.
- Consolida y diversifica su negocio protegiéndolo contra recesiones económicas. Ejemplo: huelgas, despidos, cierres de bases militares, ataques terroristas.
- Puede compartir más con su pareja durante los viajes.
- Puede obtener beneficios contributivos por la inversión en los viajes. (Asesórese con su Contador)
- Puede aprovechar los viajes para aprender y escuchar los audios del negocio. No diga: “esta ciudad está a tres horas de distancia”. Mejor piense: *“esta ciudad está a sólo tres audios”.*

Retos al Expandirse

- Los viajes cuestan dinero y cuanto más lejos, mayor es la inversión.

- Es un reto a su actitud. Usted podría llegar, y tal vez pocos invitados o quizás ninguno asistir a la presentación.

En resumen, la mayor ventaja al expandirse es que le da estabilidad a su negocio contra cualquier factor local fuera de su control.

Usted cuenta con las herramientas necesarias para expandirlo, como: llamadas telefónicas, Sobres de Información, llamadas de conferencia, e-mails, su página de Internet, presentaciones a través del Internet (webinars) y la página de su Equipo:

Dos Ideas de Cómo Expandirse con Uso de Poca Técnología

1. Vía llamadas telefónicas, de conferencia o grabada

- **Primero**: Haga una lista de las personas que conoce y pida referidos de las que vivan lejos de su área o país.

- **Segundo**: Llame a los contactos y establezca el propósito de su llamada. Si es un conocido simplemete comience saludando. Si es un referido mencione quién le refirió.

- **Tercero**: Haga la llamada entre tres al: **1(800)XXX-XXXX.** Al terminar pregúntele: *¿Qué fue lo más que te gustó?* Mantenga la conversación en un tono amistoso. Comparta algunos testimonios sobre los beneficos que usted y sus amistades han tenido sobre el uso de los productos y la oportunidad de negocio. Comparta brevemente cuáles son sus sueños, pero pregúntele y concéntrese en los sueños de ellos y conéctelos con la oportunidad de negocio.

- **Cuarto**: Envíele un Sobre de Seguimiento con la información que requiera. De productos: catálogo de productos, lista de precios, etc. De negocio: DVD o CD.

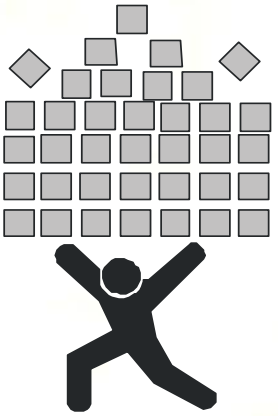
- **Quinto**: Dé seguimiento. Una vez haya recibido el Sobre, llámeles para contestar preguntas. *¿Qué fue lo más que te gustó?* Mencione los beneficios de la Red de Mercadeo. Como por ejemplo: ingresos residuales, libertad de tiempo, trabajar desde el hogar, ingresos ilimitados, equipo de apoyo, Sistema de desarrollo de negocio, etc. Envíe a su contacto a alguna presentación cerca en su área (si la hay). Luego vuelva a llamarle para contestar preguntas o inscribirle para comenzar el proceso de probar los productos o para comenzar a desarrollar la red.

- **Sexto**: Haga una llamada entre tres con su auspiciador. Si va a desarrollar la red, conéctele al Sistema. Preferiblemente, que adquiera las herramientas principales a través de usted. Ejemplo: **Las 9 Leyes Esenciales para la Libertad Financiera en Red de Mercadeo,** DVD y algunas herramientas adicionales; o diríjale a la

  página web se su compañía o **www.RedDeMercadeo.com** para que ordene las herramientas. Explíquele cómo funciona el Sistema (lo encuentra en el capítulo Ciclo del Crecimiento (pág. 53) para que lo duplique. Manténgase en constante comunicación. Tan pronto pueda visítele y coordine otras presentaciones en su área.

- Siempre pida referidos y continúe expandiéndose.

"El éxito
parece estar conectado
a la acción.
La gente exitosa
siempre está en movimiento,
cometen errores,
pero no se rinden"



2. Vía Internet - Básico

- **Primero**: Contacte a la persona saludando a través de E-mail o con una llamada telefónica.

- **Segundo**: Haga una cita para que juntos escuchen la grabación: **1(800)XXX-XXXX**; luego vean la Presentación en la página del Equipo.

  - *¿Dispones de X minutos ahora? Sí*. Vean juntos la Presentación de Internet de su compañía o Equipo.

  Si el contacto no tiene el tiempo en ese momento, haga una cita para que luego la vean juntos. (No le dé el "link" de la Presentación porque podría ser que no saque el tiempo para verla).

- **Tercero:** Al terminar de verla *pregúntele*: *¿Qué fue lo más que te gustó?* Escuche y aclare sus preguntas. Productos: refiéralo a su página personalizada de internet. Negocio: Haga una llamada entre tres con su Auspiciador.

- **Cuarto**: Dé seguimiento para que eventualmente puedan probar los productos o inscribirse y comenzar el proceso de duplicación.

- Siempre pida referidos y continúe expandiéndose.

Si no conoce a nadie, entonces puede preguntar por referidos a sus amistades, publicar anuncios que resulten económicos en el Internet, o también puede comprar listas de nombres, etc.**

Advertencia:

*Pida asesoría, coordine con su línea de auspicio y use su propio juicio. Puede usar otras alternativas para expendirse. Recomendamos que se expanda sólo cuando sus finanzas se lo permitan. Antes de enviar herramientas a otros países, verifique si éstas están aprobadas por la compañía para utilizarse en ese país. **Antes de publicar anuncios, solicite aprobación a la compañía. Nunca recomendamos S.P.A.M.

El Uso de las Redes Sociales para Expandir su Negocio en el Internet

Las redes sociales como también se conocen WEB 2.0, es una poderosa forma que tienes de expandir tu negocio tanto local como internacionalmente.

La ventaja es que para aprovecharte de las redes sociales no necesitas tener que pagar por un dominio “domain” o página web. Con las redes sociales usted podrá encontrar formas excelentes de crecer sus negocios y hacerlos rentables.

Por lo general estas ¨plataformas¨ como lo son Facebook, YouTube, WorldPress y Twitter entre otras docenas más, son gratuitas. Ellas están creando un impacto nunca jamás experimentado aplicado a los negocios desde el hogar, las redes de mercadeo y hasta las grandes corporaciones.

Casi cualquier persona con conocimientos informáticos básicos puede tener acceso a todo este mundo de comunidades virtuales. No se preocupe si no entiende mucho sobre esto ahora, porque a través de su empresa seguro que recibirá ayuda y consejos de los expertos.

Varios Tipos de Redes Sociales

Existen varios tipos de redes sociales. Red de amistades, red de publicar y compartir videos, red de bitácoras “web blogs”, usadas mayormente para publicar noticias y red de enviar cortos mensajes o “micro blogs” y otras más:

Facebook y MySpace - Un ejemplo de una red social los son **Facebook.com** y **MySpace.com** Estos son potentes modelos (cuando se utilizan profesionalmente) para usar y hacer amigos alrededor del mundo.

Estos son algunos de los servicios básicos de los que te puedes beneficiar:

- Encontrar viejos amigos: es una forma de localizar amigos con quienes se perdió el contacto o agregar otros nuevos con quienes intercambiar fotos o mensajes.

- Páginas de Grupos: Se trata de reunir personas con intereses comunes y así construir un "nicho de mercado". Ejemplo: Redes de Mercadeo.

- Muro: el muro (wall) es un espacio en cada perfil de usuario que permite que los amigos escriban mensajes para que el usuario los vea. El muro te permite ingresar imágenes y poner cualquier tipo de logotipos en tu publicación. Esto es de gran ayuda para mantener contacto directo con los usuarios.

Canal para Publicar Videos - Un ejemplo de canal de videos lo es **YouTube.com** Es una red social donde puede grabar y subir sus propios videos gratuitamente.

De esa manera ahora tiene la oportunidad de "conectar" con su potencial público o cliente y así le irán conociendo tal y como usted es en realidad.

El beneficio es que usted va creando una confianza y una lealtad hacia usted y su oportunidad de negocio. Los videos son una de las armas más poderosas que usted tendrá en las redes sociales para desarrollar su negocio.

Bitácora o "WebBlog"

Un ejemplo de un Blog es **Worldpress.com** y **Bloogger.com** los cuales son sitios web que periódicamente son actualizados donde puede publicar cronológicamente textos o artículos personales o de otros autores, apareciendo primero el más reciente, donde usted conserva siempre la libertad de dejar publicado lo que crea pertinente.

Aquí puede publicar sus noticias, artículos, fotos y tiene un sin fin de otras utilidades que de manera gratuita podrá mantener contacto constante con sus potenciales clientes y distribuidores.

MicroBlog

Un ejemplo de un Microblog lo es **Twitter.com**

Con este sistema puede mantenerse en contacto con sus clientes y distribuidores en "tiempo real" enviando cortos mensajes de hasta 140 caracteres. El beneficio es que puedes enviar mensajes instantáneos a los teléfonos celulares de las personas que hayan elegido voluntariamente seguirle y así compartir noticias de último minuto.

Su Imagen Vale un Millón

Todas estas redes sociales están siendo utilizadas por políticos, artistas, corporaciones, universidades y por los profesionales en redes de mercadeo porque apoyan a sobresalir su imagen.

Las personas buscan unirse a personas exitosas, famosas y seguras, que saben hacia donde se dirigen. Mi consejo es que comience y aprenda lo antes posible a utilizar las redes sociales como herramienta para promocionarse usted.

Estrategias de Promoción Básicas detrás de las Redes Sociales:

Uno de los mayores beneficios de las redes sociales es que usted mismo puede promocionarse y así irse "posicionando" como un experto en su campo.

Son una manera de atraer nuevos prospectos y eventualmente convertirlos en nuevos clientes o distribuidores en su negocio.

Por seguro que las redes sociales bien utilizadas definitivamente le acelerarán el crecimiento de su negocio, aunque opino que nunca sustituirán lo que es un buen trato personal.

La forma en que puede perder su credibilidad es enviando información no solicitada a sus contactos, lo que se conoce como "SPAM".

Anticipo que continuarán saliendo múltiples opciones de promover su imagen o negocio usando redes sociales. Manténgase atento y escuche lo que sus líderes en su compañía le recomiendan.

Tener Su Propio Dominio .com

Otras herramientas usadas por los más expertos en las Redes de Mercadeo son los dominios o páginas de aterrizaje "landing page".

Esto significa el comprar un dominio "domain" y así poder tener su propia pagina web. Ejemplo: www.SuDominio.com (que hoy día tiene un costo muy económico).

Así también usted podrá tener su e-mail ejemplo SuNombre@SuDominio.com. Usar esta técnica será una de sus mayores "armas". Le dará una presencia o categoría mayor dentro de las redes sociales. O sea que su dominio propio complementará su presencia como un experto Profesional en Red.

Una vez tenga su dominio registrado y su página web en el servidor, entonces podría continuar con lo que se conoce como un Auto Respondedor "auto responder".

Qué es un Auto Respondedor

Un auto respondedor es una herramienta potentísima que le permite recolectar los correos electrónicos de manera automática de sus amigos, clientes y distribuidores. El beneficio es que usted podrá hacer diferentes campañas de promoción a diferentes grupos "nichos" de personas.

Como Integrar todas estas Herramientas si Tiene Poca Experiencia

Ya existen escuelas tipo "universidad" en el Internet que enseñan y aceleran el conocimiento y dominio de estas tecnologías. También páginas web donde expertos comparten sus conocimientos gratuitamente.

Escuelas como **MUNMI.com** le enseñarán a como potenciar su negocio en Internet, han demostrado ser muy efectivas para sus alumnos. Esta compañía celebra conferencias gratuitas y tiene un sistema de aprendizaje acelerado, muy económico que le ahorrará mucho esfuerzo y tiempo.

Otra página con contenido muy valioso es **MercadeoGlobal.com** Le recomiendo que la visite y se suscriba a sus boletines gratuitos para recibir constantes ideas de como promocionarse y posicionarse efectivamente en el Internet.

Cuál es la Estrategia Efectiva para Mercadearse en las Redes Sociales e Internet

Para hacer un buen “mercadeo” usando las redes sociales e Internet primero debe de tener una mentalidad correcta para que le genere resultados positivos para usted y para su negocio.

Porque sin una mentalidad correcta usted podría arruinar no sólo su reputación, sino también podría afectar la oportunidad de otros distribuidores y hasta de la empresa que está promoviendo.

Conoce Cuál es el Ambiente en las Redes Sociales

Imagine que está llegando a una gran fiesta donde hay muchas personas y están reunidos sus mejores amigos y los amigos de ellos. Se dará cuenta que los temas que se hablan en las fiestas generalmente están basados en la familia, los buenos tiempos, noticias y muchos temas relacionados entre amigos.

Este es un ambiente perfecto donde se están solidificando y construyendo nuevas amistades, ¿verdad? Ese es el mismo ambiente que reina dentro de las redes sociales. Son millones de personas compartiendo como si fuera una gran fiesta, pero virtual.

Ahora imagínese que una persona llega a la gran fiesta y a toda prisa inmediatamente comienza a repartir sus tarjetas de presentación, a hablar sólo de sus nuevas promociones y sobre su gran oportunidad de negocio.

Te darás cuenta que las personas poco a poco comenzarán a rechazar ese tipo de conducta y lo peor es que eventualmente casi nadie querrá saber de esta persona y muchos lo eliminarán de su lista de amigos.

Esta persona estará haciendo lo que se conoce como S.P.A.M. y acabará “quemando su imagen” como comerciante, ¿no es así? Esa persona habrá perdido su credibilidad y la oportunidad de desarrollar su negocio. Entonces, ¿cuál es la estrategia dentro de las redes sociales?...

La Estrategia está Fundamentada en Construir Buenas Relaciones.

Las redes sociales harán que las personas se comuniquen con usted para comprar sus productos o unirse a su negocio. Una vez estos potenciales clientes se comunican con usted, ahora es que comenzará una relación más estrecha con ellos. Entonces comenzará la estrategia de construir una buena relación personal.

Esta estrategia consta en olvidarse del dinero y del negocio que promueve, y mejor concentrarse en desarrollar buenas relaciones. Quiérase decir, en las necesidades y los deseos de sus potenciales clientes y distribuidores.

En otras palabras en las redes sociales primero haga amigos y construya buenas relaciones. Esto lo logrará usando la Ley de la Correspondencia: "Primero dar y después recibir".

Primero crear una fuerte relación dando información valiosa para sus amigos o prospectos. De esta forma, usted, poco a poco irá ganado la confianza de ellos y luego ellos escucharán sus propuestas. A esto se le conoce como "Mercadeo de Atracción" que funciona donde las personas son quienes lo buscan a usted, no usted a ellos.

Esta es una naturaleza humana. Si das algo a alguien, las personas también querrán corresponderte a cambio. Así es como son las redes sociales.

La Clave está en Ofrecerles Mucho Valor

Si usted constantemente publica en sus páginas web, videos, bitácora, micro blogs, buen contenido escrito o en videos que ayude y aporte valor a las otras personas, las personas vendrán a usted. Porque así las personas empezarán a seguirle cuando vean que su contenido es interesante y muy valioso para ellos.

En Internet su imagen o marca personal lo es todo. Usted debe encontrar algo que lo haga único en la red y eso es su reputación.

Por ejemplo, si está leyendo este libro seguramente su marca personal son las Redes de Mercadeo o Desarrollo Personal.

Recuerde tener en cuenta que su compañía de Red de mercadeo no debe ser su marca. Mi recomendación es que no planifique su

campaña de promoción basada en su compañía de red de mercadeo. Le recomiendo que debería ser basada en mercadearse a usted, a su imagen y el beneficio que recibirán las personas que se unan con usted.

Las Redes Sociales son un Fenómeno

Considero las redes sociales como un fenómeno en crecimiento porque ha sido un modelo de socializar y son un gran activo en crecimiento.

Cuando cree y promocione sus propias páginas web, redes sociales, videos, webblog, participe en foros y tenga presencia en Internet, estará logrando que aquellas personas que tienen cierto interés en usted y su propuesta se comuniquen con usted.

Es por ello que hoy en día es casi imprescindible poseer una página web y con los auto respondedores construir listas de prospectos para su negocio de Red de Mercadeo.

Recuerde que todo esto le dará popularidad a usted y a su oportunidad de negocio. Planifique su estrategia de mercadeo y tome acción determinada desde hoy.

Cómo Atraer Tráfico a Tu Página Web

Para tener un sitio exitoso en el internet las personas tienen que visitar tu página. Estos son algunos consejos para que tengas más visitas:

- Mencione su URL (el nombre de su página web) en sus mensajes de voz y contestadora de teléfono.
- Escriba su URL en cada promoción que hagas.
- Escribe mensajes con tu URL en páginas relacionadas.
- En cada mensaje (e-mail) que envíe escribe tu URL
- Cree mensajes de buen contenido en grupos relacionados a su mercado
- Participe en grupos de discusión, salas virtuales y “chats” de su mercado.
- Promuévase en los motores de búsqueda (pago por “click”.
- Utilice anuncios en audio en su sitio web.

*El propósito de este capítulo fue darle las ideas básicas ya probadas y así encuentre (siguiendo el consejo de sus líderes) la mejor manera que se adapte al tipo de negocio de red que usted esté desarrollando.

Manténgase lo más que pueda al día sobre el tema de las redes sociales y el Internet, porque está constantemente en rápida evolución.

Comience un Plan de Crecimiento Personal

Mientras se capacita para emprender su viaje al éxito, instrúyase para continuar un plan de crecimiento personal.

¿Por qué? Menos del dos porciento de las personas han leído un par de libros por cuenta propia después de haberse graduado de la universidad. Si hace una encuesta de cuántas personas han asistido por cuenta propia a algún taller o seminario o han adquirido audios de desarrollo personal, el reultado es aún menor.

La mayoría de las personas celebran cuando han recibido su diploma o grado y dicen: *"¡Al fin esto se acabó! Ahora lo que necesito es un buen trabajo. Acabé con mis estudios".* Estos pensamientos lo que hacen es llevar a las personas a donde está el promedio de las personas. Si usted realmente quiere emprender el viaje al éxito, tiene que continuar creciendo.

Como dice un proverbio Irlandés: "*Tiene que procurar su propio crecimiento, sin importar cúan grande fue su padre*". En otras palabras, nada de su pasado le garantizará que seguirá creciendo hacia su potencial en el futuro. Ni las posiciones alcanzadas, los logros obtenidos, la experiencia ganada, los premios recibidos, ni las fortunas adquiridas.

Construya la persona que quiere ser. Tenemos que reprogramar nuestras mentes. Los pensamientos que tenemos deben estar de acuerdo con la prosperidad que deseamos.

Elimine 2 horas de televisión diarias y úselas para dar presentaciones o hacer llamadas entre tres. Elimine de su vida todo lo que le baje la auto-estima, o no le brinde crecimiento como ser humano o no haga crecer su negocio. Planificar su crecimiento funciona. Sólo así aprenderá y podrá influenciar en los demás.

Su Reto Personal

Comience con todas sus energías y pasión, dirigidas como un rayo láser, hacia la realización de sus sueños más ardientes.

Internalice y practique y modele **Las 9 Leyes Esenciales para la Libertad Financiera en Red de Mercadeo** y esté dispuesto a pagar el precio del éxito por 2 a 5 años.

Al trabajar dentro de Las 9 Leyes recuerde que si algo es hecho incorrectamente u omitido, tendrá un efecto negativo, porque los errores cometidos u omitidos también se duplicarán.

Cuando tenga una nueva idea o herramienta, cotéjela antes con Las 9 Leyes; si no está aquí seguramente desviará el proceso de duplicación.

Usted puede alcanzar sus metas y puede vivir la vida de sus sueños más anhelados. Sólo siga los consejos. Recuerde que los líderes no nacen, los líderes se desarrollan.

Usted puede encontrar a dos personas o parejas que deseen tener éxito y que harán lo que sea necesario para que sus sueños se hagan realidad a través de ESTA OPORTUNIDAD.

Dé ánimo a otros. También debe darse ánimo a usted mismo. Ame lo que hace. Recuerde: su "**por qué**" está construyendo este negocio.

El momento de tomar acción *es ahora*. No desperdicie el tiempo en hábitos que no producen, no trate de re-inventar la rueda. ¿Cuántas oportunidades como ésta cree que le van a llegar? ¡Trabaje en equipo! ¡En la unión está la fuerza!

Si desea tener éxito a corto y largo plazo, tiene que cultivar las buenas relaciones con las personas, empezando por usted. Enfóquese en el premio. Esta es la oportunidad de su vida.

¡Comience Ya!

"Todos los que han llegado a donde están,
tuvieron que comenzar donde estaban"

Les hemos presentado los principios universales y las leyes esenciales requeridas para convertir sus sueños en realidad. Nos han dado resultado, por lo que también podrán darle resultados a usted. Hasta aquí llega la información, la motivación, la inspiración y ahora es donde **comienza usted**.

Enfocados en el éxito colectivo, hemos creado el Sistema basado en el factor necesario para asegurar el éxito, sus sueños**.**

Nuestro mundo necesita de personas con visión. Los miedos, la depresión, la falta de fe y el desánimo se han ido proliferando en la sociedad, y muchos dejan de soñar.

Los problemas sociales, las guerras, las diferencias ideológicas, religiosas, los problemas de salud y el fanatismo amenazan a todos.

Este mundo necesita de líderes con visión y con el coraje de ayudar a transformar a otras personas para inspirarlos a lograr un mejor mañana.

Conviértase en un Profesional en Red de Mercadeo y con la visión unida de todos sus integrantes estará haciendo la diferencia una persona a la vez.

Mediante este Sistema de Capacitación, **Las 9 Leyes Esenciales para la Libertad Financiera en Red de Mercedeo** y todos los demás componentes de su Sistema, unidos a la oportunidad que su compañía le ofrece, estaremos impactando vidas en las finanzas y creando líderes para mejorar nuestra sociedad.

Usted se puede expandir alrededor de todo el mundo y no querrá ser un expectador. Queremos que sea parte integral de todo esto.

A través de sumar su visión a la de su Equipo se estará convirtiendo en mejor padre y madre, líderes, con el conocimiento de poder dirigir a nuestras familias hacia un mejor mañana. Nuestros hijos nos están observando y nosotros somos sus modelos de líderes para el futuro.

Usted será el responsable por comenzar a actuar para forjarse la vida de sus sueños. Tiene todo el conocimiento, el talento, los recursos personales, el Sistema y el Equipo que requiere para empezar ahora y hacer que ESTE NEGOCIO sea EXITOSO para usted.

Esto es mucho más que buenos productos o servicios, dinero, lujos, casas, autos, viajes, botes, helicópteros, etc. Esto se trata del futuro que juntos podemos forjar. Lo único que hará que el mundo cambie, es que el cambio comience en usted, para poder ser instrumento para el beneficio de los demás. No sirve de nada hacer mucho dinero si no va a compartirlo. No vale la pena ser el muerto más rico del cementerio.

Recuerde que lo único que necesita para ser exitoso es su gran visión unida a la del Equipo, con la acción y el fuerte deseo de triunfar sirviendo a los demás. *El deseo pierde su valor si no le damos un sentido de urgencia.*

Todo lo que realmente deseamos en la vida requiere esfuerzo, compromiso y dedicación para poder obtenerlo. ¡Sabemos que lo puede hacer! ¡Usted sabe que lo puede hacer! ¡Entonces hágalo! Será muy divertido. Por los sueños que usted quiere realizar, ¡sabemos que vale la pena!

¡Recuerde disfrutar todo el viaje!

"Permita que el Sistema trabaje por usted"

Pensamientos y Afirmaciones Diarias

- “Hoy es el primer día de lo MEJOR del resto de mi vida”.
- ¿Empezaste mal? No importa. No es el principio, sino el final lo que importa.
- Uno puede ponerle precio a algo material: una casa, a un auto, un bote, pero no, ¡a una visión!
- La estatura del equipo será igual a la estatura de sus sueños.
- Las personas no compran por razones lógicas, compran por razones emocionales.
- La preocupación es un mal uso de la imaginación.
- Mientras más correctamente vea el cuadro completo, más pronto servirá en el equipo.
- Los obstáculos se verán grandes o pequeños según usted piense.
- Tienes sueños y metas por Lograr? "El culpar a los demás te mantiene en el lugar de donde quieres salir".
- Todo ser humano tiene valor y cada Distribuidor añade valor al equipo.
- El respeto se gana, no se demanda.
- No busque fallas, busque el remedio.
- No son las debilidades lo que demuestran lo que somos, sino las decisiones.
- No trabajamos unos para todos, lo hacemos unos con otros.
- Aprendemos más de los fracasos, que de lo ya logrado.
- La manera más grandiosa de impactar un equipo es enfocarse en el desarrollo del liderazgo.
- Usted puede ser exitoso desde el momento en que lo decide.
- Solamente una persona puede cambiar su vida – ¡usted!
- Nada me detiene, porque estoy luchando por mi futuro y el de mi familia.
- Las buenas actitudes entre los compañeros no garantizan el éxito, pero las malas actitudes garantizan su ruina.

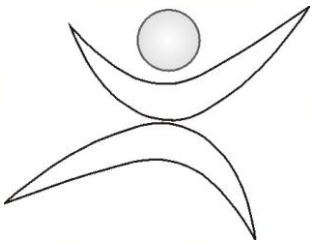
- Pregunta: ¿Cómo es que las personas logran sus metas?
  Contestación: No se trata de cómo. Se trata de por qué… sin el por qué, el cómo habría sido imposible. Es el por qué lo que da la fuerza para hacer el cómo.
- No es el más inteligente quien va hacia delante, sino el que se atreve.
- La forma más segura para saber lo bien que he jugado, es ver cuánto he hecho para que mis compañeros hayan jugado bien.
- Planificar es pensar 80%. Escribir 20%. Ejecutar 100%
- Lo que separa a una persona del éxito es una decisión.
- No puedes escapar de la responsabilidad del mañana evadiéndola hoy. *Abraham Lincoln*
- Sólo una cosa convierte imposible un sueño: el miedo a fracasar.
- Aceptar el fracaso como final es ser finalmente un fracasado.
- El fracaso no significa que debo darme por vencido, significa que debo tratar con más ahínco.
- No sé cuál es el secreto del éxito, pero la clave del fracaso es tratar de complacer a todos.
- Nunca podrás planear el futuro basado en el pasado.
- Cuando decides mirar sólo lo bueno que hay en los demás, descubrirás lo mejor que hay en ti.
- Te puedes cansar, pero nunca te debes rendir.
- Las grandes mentes tienen propósito, los demás tienen deseos.
- No es suficiente que hagamos lo mejor. A veces tenemos que hacer lo que se requiere que hagamos.
- Los bienes materiales desaparecen con el tiempo, el bien a los demás es eterno.
- Cuando el camino se pone duro, los duros permanecen en el camino.
- No hay seguridad en este mundo, sólo oportunidad.
- Casi todo lo que obtienes, te separa de los demás. Todo lo que das te acerca a los demás.

- Los mejores logros son aquellos que benefician a otros.
- La persistencia, junto con la creencia absoluta, nunca pueden ser vencidas.
- Todos nuestros sueños pueden convertirse en realidad…si tenemos el coraje de perseguirlos.
- El arma más poderosa en la Tierra es el fuego interno del alma humana.
- No hay victorias a precio de ganga.
- La lealtad genera unidad y la unidad produce Equipos de éxito.
- Trabajar unidos significa ganar unidos.
- Aún cuando usted haya jugado el partido de su vida, es la sensación de trabajar en equipo lo que recordará.
- Mi obligación es hacer lo correcto. Lo demás está en las manos de DIOS.
- ¡Celebre bailando diariamente la "*Danza de la Gratitud*"!

"Nuestro temor más profundo no es que seamos inadecuados. Nuestro temor más profundo es
que somos infinitamente poderosos.

Nos preguntamos, ¿quién soy yo para ser tan brillante, talentoso e increíble? En realidad, ¿quién eres para no serlo?

Nacimos con las semillas de la grandeza para manifestar
la gratitud de DIOS que llevamos por dentro
y al dejar brillar nuestra luz,
inevitablemente inspiramos a que otros hagan lo mismo".



"Sueñe en Grande y no permita
que nadie le robe su SUEÑO"

Cuente siempre con nuestro apoyo.
Le deseamos salud y mucho éxito en su camino.
Kerensa y Roberto

Los 17 Audios MILLONARIOS del MULTINIVEL

Este es el más completo adiestramiento en audio jamás grabado para los líderes en las Redes de Mercadeo o Venta Directa.

- Cuáles son las bases para crear la duplicación masiva.
- Cuál es el proceso de atraer prospectos calificados a tu red.
- Cómo crear eventos donde capturen la visión.
- Cómo controlar el sistema para un crecimiento constante.
- Dinámicas emocionales que interfieren las decisiones de tus prospectos.
- Estrategias para mantenerse productivo en el negocio.
- Diferentes culturas que hay que desarrollar en toda red.
- Bonos y…¡Mucho más!

www.AudiosMillonarios.com

Este es el Seminario Presencial Genérico de clase mundial más completo que exista en esta época, específico para líderes constructores de redes.

- Cómo funciona la poderosa escalera que creará la duplicación.
- Cómo Pre-cualificar y dar presentaciones cortas y duplicables.
- Cuál es la ciencia de las presentaciones uno a uno para que tus nuevos asociados arranquen "solos".
- Cómo estructurar grandes eventos para que se llenen y que se auto financien.
- Cómo trabajar la profundidad e identificar nuevos líderes.
- Cómo prevenir el estancamiento en las reuniones y cómo crear el ambiente de éxito en los eventos.

www.DuplicacionMLM.com

CLUB Profesionales en Red

con Roberto Pérez

¿Quieres Crecer y Duplicar Más Rápido tu Negocio de Multinivel?

Estimado emprendedor de Redes de Mercadeo:

Imagina Cuán Rápido Lograrías Subir de Rango en Tu Compañía si te diera todas las Respuestas DIRECTAS, Utiles y Prácticas que te lleven a Tomar las Acciones PRODUCTIVAS en tu Negocio.

Este es el único Club donde puedes hacer tus preguntas y ser escuchado con respuestas que te llevarán tu negocio de red de mercadeo al siguiente nivel.

- *Esta es tu única oportunidad de estar junto a grandes líderes de toda la industria de red de mercadeo donde se exponen los retos que enfrentan para desarrollar sus organizaciones.*
- *Secciones bi-mensuales de preguntas y respuestas sobre cualquier tema de multinivel o venta directa.*
- *Este es un Club Exclusivo y cerrado sólo para los líderes comprometidos y que no dan excusas para trabajar en crecer la red.*
- *Descuentos únicos de producto, solamente para los socios y mucho más.*

Aprende de un Mentor

Más detalles sobre como puedes pertenecer al "Club de Profesionales en Red" presionando AQUÍ

Razones por las Cuales una Red Crece, Se Cae y cómo Evitarlo

Ahora sabrás cómo hacer para que tu red crezca, se duplique y no caigas en los problemas que la mayoría comete.

Entre otras cosas aprenderás los principios de:

- Cuál es la materia prima del negocio.
- La diferencia entre los novatos y los profesionales en red.
- Cuáles son las 5 destrezas básicas que debes desarrollar en tu Equipo.
- Cuáles son los 2 sistemas que debes inmediatamente establecer.
- Cómo evitar la dependencia de la reunión central.
- Qué hacen los líderes que provocan que las personas dejen de asistir a los eventos.
- Por qué es importante invertir, cómo hacer que capturen la visión y desarrollen sentido de pertenencia.
- Cómo influye el círculo íntimo y el Código de Honor en el líder y en la red.
- Cómo enseñar al grupo a no criticar.
- Qué ocurre cuando un líder llega al tope del conocimiento en red.
- Cómo lograr la confianza absoluta de las personas.
- Cómo lograr las Metas sin morir en el intento.
- Cómo encontrar a un gran líder de red de mercadeo.
- Y muchos comentarios e ideas más.

Son dos (2) audios grabados en VIVO de una hora aproximada cada uno.

Para más detalles de estos Audios visita: www.RobertoPerez.com

Cómo "Matar" el Negocio en Multinivel

Existen muchas formas de perder la integridad y el negocio. Con estos dos audios ahora podrás identificar cuáles son los "MATA" Negocios y cómo evitarlo.

- Cuáles son las ventajas de seguir un sistema probado de duplicación.
- Cuáles son las 4 actitudes indispensables de todo gran networker.
- Cómo aprovecharte de los principios establecidos en el Equipo.
- Cómo manejar inteligentemente los problemas con otros asociados.
- Cómo duplicar sin tener que matarte en el esfuerzo.
- Cómo evitar una de las mayores razones de abandono en la red.
- Qué temas te conviene hablar y cuáles debes huirle.
- Cómo manejar el que las personas pidan dinero prestado a los demás.
- Cómo lidiar con un Asociado de mentalidad de escases.
- Cómo evitar el mortal cruce de líneas.
- Cómo no caer en la trampa de robarle la oportunidad a otros de crecer.
- La conveniencia del inventario de herramientas.
- Cómo lograr proyectar un negocio profesional.
- Y muchos comentarios e ideas adicionales.

Estas son ideas sacadas del Libro de Las 9 Leyes.

Son dos (2) audios grabados en VIVO de una hora aproximada cada uno.

Para más detalles de estos Audios visita: www.RobertoPerez.com

Tú Tienes TODO lo Necesario para Triunfar

¿Por qué crees que mientras algunos viven Felices a pesar de las Adversidades, otros están Plagados por la Desesperación, Rabia, Depresión y Producen Pocos ingresos, en vez de Motivarse y volverse RICOS?

Descubre Cómo Superar muchos Obstáculos escuchando este Audio:

» Como poner el TURBO Motivación Personal y convertirlo en DINERO.

» ¿Qué es el éxito, por que y cómo alcanzarlo?
» ¿Cómo llegar a ser un gran triunfador en ventas y en la vida?
» ¿Cuáles son las condiciones que necesitas para maximizar tu potencial?
» ¿Por qué es que el éxito parece que NO se alcanza?
» Aprenderás cuáles son las características que componen una persona totalmente exitosa.
» Cuáles son los obstáculos que tendrás que enfrentar y cómo vencerlos.
» Qué es lo que se requiere para triunfar y ser rico.
» Una técnica MAGICA para cambiar una actitud que está equivocada por una exitosa y productiva.
» Cómo es que funciona nuestra auto imagen y cómo expandirla.
» Por qué es que NO existe gente mediocre y sí exitosa.
» Por qué la frase “querer es poder” está al revés y cómo debería ser.
» Cómo es que realmente funciona la ley “primero ser, segundo hacer, para luego tener mucho dinero“.
» Descubre por qué las personas actúan como actúan y por qué no actúan como debieran.
» Cuales son las falsas opiniones que detienen a las personas y cómo vencerlas para triunfar.
» Cómo es posible que tu negocio “nunca esté bien y tampoco nunca esté mal”.
» Como APLICAR el poder el poder de ESCOGER.
» Cuál es el “secreto más extraño” que impulsa a las personas a Ganar. (cuando lo apliques te harás millonario).
» Cómo funciona la ley de “hasta no creer, no ver”.
» De donde vienen los miedos y cómo vencerlos.
» Cómo es que se hace un Campeón Olímpico.
» Y créeme… mucho, mucho más usando metáforas y cuentos.

Para más detalles de este Audio visita: “Tu Tienes TODO lo Necesario Para Triunfar”.

La Manera Correcta de Lograr las Metas

¿Sabes EXACTAMENTE cómo ponerte las METAS que te van a llevar a tener el Éxito Financiero?

¿Estás buscando que tú o tu grupo se pongan Metas más ALTAS y las Cumplan?

Entonces, deberás Conocer y Aplicar las Técnicas del NUEVO Audio Titulado:

"La Manera Correcta de Lograr Sus Metas"

En este Audio aprenderás:

» Cómo una persona sin experiencia en los negocios, ventas o multinivel, se enfoca y en tiempo récord, explota rápido el negocio.
» Cuál es la diferencia entre trabajar sin rumbo y trabajar efectivamente.
» La importancia del "pensamiento flexible" en los negocios.
» La fórmula probada de creación e implantación de metas que usan los Ricos para hacerse más Ricos.
» Como un pobre piensa sobre las metas y como cambiar.
» Por qué saber ponerse metas te convertirá en un mejor ser humano.
» Cuál será tu mayor premio final al saber trabajar con dirección.
» Aprende cómo piensan las personas y cómo dirigirlos.
» Cómo influencia tu actitud al ponerte metas y cómo marcar la diferencia.
» Por qué las personas no logran nada o casi no logran nada, y qué hacer para salir de esa situación.
» Como no confundir un deseo de una meta.
» Cómo tener un propósito mayor y así lograr lo que se propone.
» Conoce cuál es la "Mata Metas" número uno en las personas.
» Qué cambiar para cuatriplicar tus ganancias. Ej. $100,000 US al año.
» Por qué es que algunas personas alcanzan las metas y otras no.
» Qué herramientas necesitas para emocionalmente crecer para ser exitoso.
» Dónde exactamente enfocarte para lograr los resultados.
» Como diferenciar la lógica de las emociones al momento de fijarte metas.
» Cuáles son las diferencias entre lo que es una meta y lo que es un deseo o una buena idea.
» Aprende a cómo articular las metas para que funcionen.
» Como sobre llevar las consideraciones, los temores, los obstáculos y qué papel juegan.
» Qué hacer cuando estás a punto de "tirar la toalla". (jejeje… te vas a reír cuando lo escuches).

Para más detalles de estos Audio visita: www.RobertoPerez.com

Cómo Piensan Los Ricos Para Poder Hacer Más Dinero

En este audio descubrirás el camino correcto para que comiences a Pensar como los Ricos, conocer los principios de éxito financiero y comenzar a dar los pasos para que tú también puedas hacer tu FORTUNA.

Aquí está un Resumen de lo que Descubrirás:

» Cómo una persona con problemas económicos se puede conviertir en Rico.

» Qué hizo el empresario Donald Trump para recuperar su riqueza.
» Cuál es la diferencia entre hacer dinero y hacer riqueza.
» Por qué 8 súper ricos murieron súper pobres y como evitarlo.
» La fórmula PROBADA que usan los Ricos para hacerse más Ricos.
» Las 2 razones por las cuales las personas se jubilan pobres.
» Por qué el famoso ex-boxeador Mike Tyson perdió toda su fortuna.
» Cuál es el ingrediente más indispensable para poder ser millonario.
» Qué 6 cosas siempre hace el campeón golfista Tiger Woods para ganar.
» Descubre exactamente cómo los ricos capitalizan sus riquezas.
» Cuál es la acción que más aman los ricos. (Te adelanto que no es dinero)
» Las diferencias de como piensan los pobres, clase media y los ricos.
» Cuáles son los 3 Niveles para ser rico.
» Cuales son algunos de los pensamientos más comunes de pobreza y los de riqueza.
» Qué hacer si no tiene dinero para comenzar a hacer dinero.
» Conoce los PRINCIPALES tipos de ingresos que usan los ricos.
» Cómo lograr Riquezas y el Tiempo Libre para Disfrutarla.

Ya estoy deseoso que me cuentes, ¿Cuál de todos estos secretos será el Primero que vas a usar para Multiplicar Tus Ingresos?

Para más detalles de estos Audio visita: www.RobertoPerez.com

Gana Comisiones Recomendando Nuestros Productos.

Participar es completamente gratis y tan sólo toma unos cuantos minutos completarlo. Para asegurar la mayor transparencia, nuestro Programa de Afiliados es manejado a través de **Clickbank**, empresa con una intachable reputación de clase mundial.

Más detalles sobre como puedes participar en nuestro programa de AFILIADOS presionando AQUÍ.

Las 9 Leyes Esenciales para la Libertad Financiera en RedDeMercadeo

¡Por fin! Un libro con un plan estratégico probado para ayudarle a construir una red sólida de personas, porque está fundamentado en los principios y valores entre los seres humanos.

Aquí encontrará los mejores y comprobados secretos. Estrategias sencillas y efectivas. No somos científicos, pero sabemos que la gravedad empuja todo hacia abajo. Sin un Sistema a seguir, el negocio de una persona puede hacer lo mismo.

Usted y su grupo conocerán consejos que le mostrarán:

- Cómo Crear una Red de Personas Comprometidas a Triunfar
- Cómo Construir una Red Grande
- Cómo Hacer que su Grupo sea una "MÁQUINA" de Duplicación
- Por Qué Sus Asociados Querrán Dar Presentaciones
- Qué Decir para que Sus Contactos Asistan a las Presentaciones
- Qué Hacer para Dar una Súper Presentación Corta y Efectiva
- Los 12 Detalles para Hacer una Presentación Exitosa
- La Importancia de las Buenas Relaciones y la Integridad
- La Edificación Como Método para Construir una Red Sólida
- La Importancia de Invertir y Cómo Usar las Herramientas
- Cómo Establecer un Propósito, una Visión, los Sueños y las Metas
- Qué Decir para Contestar las Objeciones Más Comunes
- Cómo Aumentar Significativamente los Cierres
- Cómo Dar Seguimiento Económico y Efectivo
- Razones por las Cuales Sus Asociados Asistirán a los Eventos
- 19 Puntos que Paralizan y Destruyen la Organización
- Pensamientos, Citas Inspiracionales y Mucho Más...

Por los pasados 19 años Kerensa y Roberto han estado aprendiendo, trabajando y disfrutando de los beneficios de la industria de redes de mercadeo.

A través de sus adiestramientos, audios, seminarios y su página de Internet www.RedDeMercadeo.com han ayudado a miles de personas a desarrollarse como empresarios independientes y hacer crecer organizaciones.