

# LANZAMIENTO DEL NEGOCIO

Adiestramiento para Nuevos Asociados ~ "Las Primeras 48 Horas"

Nombre: \_\_\_\_\_



## ENTREVISTA AL NUEVO ASOCIADO Y HOJA DE COMPROMISO

1. ¿Por qué decidiste unirme a Isagenix? \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
2. ¿Qué es lo que te atrae de la industria de red de mercadeo? \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
3. ¿Tienes algún obstáculo o circunstancia para comenzar este negocio?  Tiempo  \$  Pareja  
Otro \_\_\_\_\_
4. Eres adiestrable y estás dispuesto a seguir el Sistema?  Sí  No
5. Escribe los días y horas que puedes reservar para tu negocio:  
\_\_\_\_\_  
¿Cuántas horas al día? \_\_\_\_\_ ¿Cuándo vas a comenzar esto? \_\_\_\_\_
6. ¿Estás dispuesto a invertir \$ en el crecimiento de tu negocio?  Sí  No  
(Asistir a Convenciones, Adiestramientos y Herramientas)
7. ¿Te gusta trabajar a través del teléfono o Internet?  Sí  No
8. ¿Cuáles son tus fortalezas personales que te pueden ayudar a alcanzar el éxito en este negocio?  
\_\_\_\_\_
9. ¿Qué te gustaría que hiciera tu Auspiciador para ayudarte a ser exitoso en el negocio?  
\_\_\_\_\_
10. En la escala del 1 al 10, ¿Cuál es tu nivel de compromiso para ser exitoso?  
1      2      3      4      5      6      7      8      9      10

### COMPROMISOS

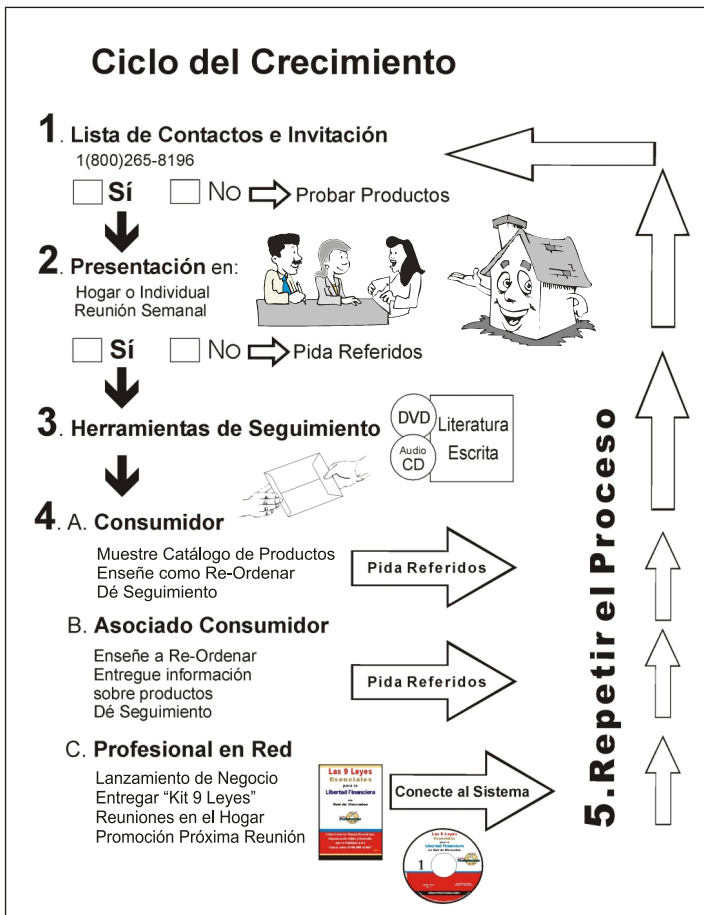
- Me comprometo a construir mi negocio de Isagenix por 24 meses.  
Entiendo que un negocio real toma tiempo y esfuerzo.
- Me comprometo a realizar actividades que me generen ingresos cada día. Lo que es: contactar, presentar la oportunidad, auspiciar, venta, adiestrarme y hacer llamadas entre 3 (3 Way Call).
- Me comprometo a mantenerme adiestrable. Quiero aprender de personas que están teniendo éxito.
- Mientras más me sea posible, asistiré a las reuniones, me conectaré a las llamadas de conferencia, adiestramientos y a escuchar por lo menos una llamada de conferencia a la semana.

Firma \_\_\_\_\_ Fecha \_\_\_\_\_

# Planificación para el Lanzamiento de Negocio

Te damos la bienvenida al Equipo Profesionales en Red. Somos un grupo de profesionales en Red de Mercadeo quienes decidimos tomar el control de nuestra vida financiera. Nuestra misión es impactar la vida de las personas en el área de la salud y las finanzas. Nuestra meta es mostrarte el camino del éxito hacia tu Libertad Financiera. Aquí contarás con un Equipo de Profesionales Unidos y un Sistema de Exito basado en principios y leyes que han sido probadas a través de toda la historia que te guiará en tu Camino al Exito.

## Muestre y Repase los Principios del Libro “Las 9 Leyes” y El Ciclo del Crecimiento



### I. Escribe la Lista de Nombres

Tu Red se construye con personas. La lista de personas es la “gasolina” que necesita tu negocio para comenzar a crecer. No juzgues o trates de pre-cualificar a estas personas. Si editas la lista limitarás tu éxito.

Haz una lista de 20 nombres para invitar a la primera reunión en tu casa. Continúa siempre añadiendo nombres a tu lista para que siempre tengas contactos nuevos. Incluye familiares, padres, hermanos(as), abuelos, tíos(as), amistades, lista de regalos de navidad, bodas, cumpleaños, listado en tu celular, amistades en Estados Unidos, Canadá, Hawaii, Hong Kong, Taiwan, Australia, Nueva Zelanda, Islas Vírgenes Americanas.



## Lista de Personas para el Negocio

(Definición de Negocio = es hacer la vida de las personas Mejor)



**“No lista = No \$    Lista Pequeña = Pequeño \$\$    Lista Grande = \$\$\$\$\$ Grande”**

Nombre	Teléfono
1. _____	_____
2. _____	_____
3. _____	_____
4. _____	_____
5. _____	_____
6. _____	_____
7. _____	_____
8. _____	_____
9. _____	_____
10. _____	_____

Nombre	Teléfono
11. _____	_____
12. _____	_____
13. _____	_____
14. _____	_____
15. _____	_____
16. _____	_____
17. _____	_____
18. _____	_____
19. _____	_____
20. _____	_____

**“Tu Meta es Inscribir a 2 Socios lo Antes Posible”**

**¡Invítalos Rápido, antes que Otra Persona los Invite!**

## II. Establece las Primeras Tres Fechas Para la Presentación en Tu Casa

La importancia de fijar las 3 fechas es que tengas opciones para tus contactos.

1. Día _____	2. Día _____	3. Día _____
Hora _____	Hora _____	Hora _____

## III. Invitación para la Presentación

Al momento de invitar recuerda: *No estamos en el negocio de convencer personas. ¡Buscamos personas que estén Listas! Personas con sueños y deseos de realizar sus metas. Habla con entusiasmo, proyecta seguridad y convicción. Siempre sonríe al hablar por teléfono, la otra persona percibirá tu alegría.*

- ¡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 proyecto de negocio que quiero presentarte. Tal vez te interese o tal vez no, y estoy buscando varias personas claves para desarrollarlo juntos. ¿Te interesa conocer la información?... (Escucha su respuesta)

Para invitarlo a la reunión en tu casa le dices:

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

Para reunirte personalmente le dices:

- Tremendo, “Nombre del Prospecto”. ¿Nos podemos ver el (día) a las (hora) en (lugar)?
- Ahora mismo estoy anotando en mi agenda nuestra cita y seré puntual. ¡Nos vemos!



Si te pregunta, ¿De qué se trata? (Le dices)

- La presentación es 90% visual, ¿Tienes 4 minutos ahora?... (Espera su respuesta)
- Pues, espérame en línea que voy a llamar en 3 Way Call a un mensaje grabado de voz que te va a explicar profesionalmente de qué se trata. (Tú vas a llamar junto con tu contacto en 3 Way Call al **1-800-265-8196**).

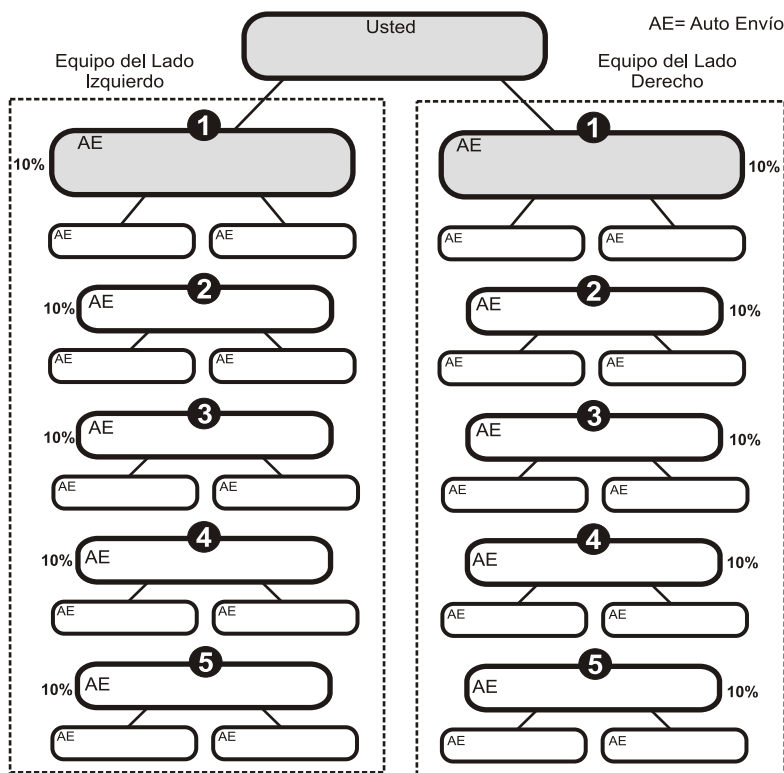
Tan pronto terminen de escuchar la llamada, lo primero que le vas a preguntar es:

- “Nombre del Prospecto” De lo que acabas de escuchar, ¿Qué fue lo más que te gustó?  
(A lo que sea que te conteste, ya sean los productos o el negocio, tú le vas a decir:)
- Bueno, de ese tema van a hablar en la presentación.
- Ok. ¿Cuento contigo el (día) a las (hora)?

## Otras Ideas para Contactar...

- 1 - ¿Conoces a alguien que le haya afectado la Crisis Económica?...
- 1 - Te pregunté esto porque tenemos un sistema que puede ayudar a las personas a doblar, triplicar, inclusive cuatriplicar su ingreso actual trabajando part-time prácticamente desde cualquier lugar haciendo algo que ya hacen todos los días, sólo que todavía no les están pagando por ello. (Haz la cita para darle la presentación)
- 2 - ¿Te gusta comer?...¡Sí!
- 2 - ¿Te gustaría ganarte \$10,000 dólares mensuales de por vida?....
- 2 - ¡Tenemos que hablar! (Haz la cita para darle la presentación)
- 3 - Estoy buscando 2 personas que estén dispuestos a ganarse en corto tiempo \$10,000 mensuales de por vida. ¿Te interesa conocer la información?...
- 3 - (Haz la cita para darle la presentación)

## IV. Repase el Plan de Comisión con su auspiciador y conozca cómo llegar al Nivel de Consultor, Consultor Estrella y Ejecutivo



*“Los resultados en Red de Mercadeo son un 10% Tú y 90% la Duplicación”*

*“Las oportunidades siempre te rodean. La diferencia está en tu enfoque. La pregunta es: ¿Hacia dónde quieres enfocarte? Hacia donde te enfoques fluirá tu energía. Nunca pienses en términos de limitaciones, piensa en términos de POSIBILIDADES”*

*“Tú puedes ser exitoso desde el momento en que lo DECIDAS”*

**Presentación Semanal: Todos los Lunes ~ Registración 7:30 pm ~ Presentación 8:00 - 8:45 pm**

**Anota la Fecha y Asiste al Próximo Adiestramiento: \_\_\_\_\_**

## V. Asignación ~ Antes de llevar a cabo la Primera Presentación en tu Hogar, debes escuchar el **Audio CD #2 de “Las 9 Leyes”** titulado “Presentaciones en los Hogares e Individuales”.

### Números de Teléfono a Recordar

Almacén de Puerto Rico: 787-788-6699

Servicio al Cliente en Arizona para Ordenar e Inscribir Nuevos Socios: 1-877-877-8111

Mensaje Grabado para Prospeccionar en Español: 1-800-265-8196 (4 minutos)

Mensaje Grabado para Prospeccionar en Inglés: 1-800-473-0747

Para Más Información Sobre Actividades y Noticias Suscríbete en:

**[www.EquipoProfesionalesEnRed.com](http://www.EquipoProfesionalesEnRed.com)**

