

5

HABILIDAD

Para **que tu nuevo**

Distribuidor comience su negocio



Registrar a un nuevo distribuidor no es la meta final.

Para el profesional este es solo el comienzo y es donde inicia el trabajo de duplicación.

Una vez una persona se registra hay que agendar una cita y empezar con él un proceso llamado plan de acción. Este proceso debe realizarse en un tiempo máximo de 48 horas después del registro.



PLAN DE ACCIÓN.

EL plan de acción se desarrolla en 5 fases

FASE 1. Valida la decisión de tu invitado de convertirse en distribuidor independiente.

FASE 2. Ayúdale a tu nuevo distribuidor a establecer expectativas reales.

FASE 3. Establezca una lista con los aspectos más importantes que debe aprender el nuevo distribuidor.

FASE 4. Enséñale y reta a tu nuevo distribuidor a obtener resultados rápidamente.

FASE 5. Conéctalo con la información correcta.



FASE 1 Valida la decisión de tu invitado de convertirse en distribuidor independiente.



Dile algo como:

“Felicitaciones por tomar esta decisión. De ahora en adelante las cosas van a ser diferentes para ti y tu familia.”

Objetivo: Eliminar cualquier duda que tenga el nuevo distribuidor sobre haberse registrado con la compañía.



Ayúdale a **FASE 2** tu nuevo Distribuidor establecer expectativas reales



1. Yo soy un recurso, pero no puedo hacerlo por ti.
"Si tienes éxito en este negocio, será porque tú creas el éxito, no yo.
Y, si fracasas en este negocio, será porque tú creas el fracaso, no yo."



Objetivo:

Concientizar a tu nuevo distribuidor que él es el único responsable de los resultados obtenidos en la compañía.



2 Solo cuando seas independiente,
el éxito de tu negocio dejará
de depender de un tercero.

Dile algo como:

“Mi trabajo es ayudarte a que seas independiente lo más rápido que sea posible, cuando esto suceda tendrás el control total sobre los resultados que obtengas en tu negocio. *Mientras dependas de mí, tendrás que coordinar tres agendas, mi tiempo, tu tiempo y el del invitado.*”

Objetivo: Enseñarle al nuevo distribuidor la importancia de que se capacite para ser independiente.



3. Habrá altas y bajas mientras construyes tu negocio.

Cuando no todo sea bueno como deseas que sea nuestra comunicación.

DILE ALGO COMO:

Habrán momentos buenos y malos.
Sabré que estas en un momento malo
cuando no me estés llamando,
cuando no asistes a las capacitaciones,
cuando no recibes llamadas
cosas así.

*Cuando esto te pase y le pasa a todos,
¿Cómo quieres tú que yo me encargue de eso?
¿Quieres que te deje solo o quieres que sea más
persistente y te recuerde la razón por la cual
iniciaste este negocio?*









Objetivo:

Que el nuevo distribuidor entienda
que es normal que en algunos
momentos duden de ellos mismos o
de la oportunidad de negocio y que
se defina cual va ser la relación que
se va a establecer para volverlo a
encaminar cuando esto suceda.



FASE 3

Establezca una lista con los aspectos más importantes que se debe aprender.

| ALGUNOS ASPECTOS QUE DEBES INCLUIR EN ESTA LISTA | Fecha limite | Realizado |
|--|--------------|---|
| Recomiéndale una fecha para realizar sus 5.000 PV personales, enséñale las diferentes líneas de producto y recomendación | |  |
| Conéctalo con las herramientas web de la compañía (of. Virtual, pagina web, correos, zoom, procesos de pre-registro y pedidos web) | |  |
| Conéctalo con las herramientas impresas (Catálogos, formatos para presentación del negocio, volante de producto, plan 10 pasos, etc) | |  |
| Asegúrate de que entienda el negocio completamente con manejo de comisión general, comisión por maestrías y comisión centro educativo. | |  |
| Ayúdale a desarrollar las habilidades para que pueda realizar una lista y una invitación como un profesional. | |  |
| Enséñale a presentar la oportunidad de negocio, realizar un cierre y un acompañamiento como un profesional. | |  |
| Enséñale que debe hacer con un nuevo distribuidor después de registrarlo en la compañía. | |  |
| Asegúrate que entienda la importancia de asistir y promover los eventos Institucionales | |  |

Objetivo: Empoderar al nuevo empresario con los conocimientos necesarios para que pueda construir un negocio exitoso.

FASE
4

Enséñale y reta a tu nuevo distribuidor a obtener resultados rápidamente.

Si ellos reciben un estímulo positivo, continuarán. Y si no lo reciben, tendrán una tendencia a desaparecer.

Cuando alguien comienza siempre existe una línea entre el éxito y el fracaso. En un lado es mejor renunciar que continuar. Pero en el otro lado de la línea, es más fácil continuar que renunciar.



Éxit 

Objetivo: minimizar el riesgo
de deserción de distribuidores nuevos.

Los distribuidores nuevos anhelan recibir direcciones y ellos responden increíblemente bien a las tareas simples. Establezca las tareas y una fecha límite para desarrollarlas. Estas deben ayudarles a cruzar la línea del fracaso al éxito.

| TAREA | FECHA LIMITE | REALIZADO |
|---|--------------|-----------|
| Firmar su primer distribuidor independiente | | ✓ |
| Asistir a un gran evento de la compañía o zoom | | ✓ |
| Encontrar un socio con quien trabajar | | ✓ |
| Obtener su primer cheque por comisión | | ✓ |
| Realizar su primera presentación de negocio | | ✓ |
| Alcanzar su título de maestro de ventas | | ✓ |
| Alcanzar su título de maestro diamante | | ✓ |
| Alcanzar su título de maestro rosa de sharon | | ✓ |
| Dar su primera presentación para un grupo de personas | | ✓ |

FASE 5 Conéctalo con la información correcta

LIBROS RECOMENDADOS:

- ◆ Go Pro, Siete pasos para convertirse en un profesional del Mercadeo en Red, (*ERIC WORRE*)
- ◆ Desarrolle su red de Mercadeo (*JIM ROHN*)
- ◆ Presentación de 45 segundos que cambiará su vida (*DON FAILLA.*)
- ◆ Escuela de negocios
◆ El Negocio del Siglo 21 (*ROBERT KIYOSAKI*)
- ◆ La Magia de Pensar en Grande (*DAVID J. SCHWARTZ*)

La magia de leer un libro,
es que por poco dinero puedes
obtener consejos de alguien
que ha alcanzado el éxito con la
experiencia de muchos años.

