



A large purple circle with a white-to-purple gradient center. The text 'EL SUEÑO' is written in bold, black, uppercase letters in the center of the circle. The circle has a thick purple border and a soft shadow underneath.

## PASO # 1

Un sueño es un objetivo, una meta importante que se quiere alcanzar y por la cual uno está dispuesto a esforzarse y trabajar arduamente. Los sueños son importantes pues estimulan a las personas y las hacen perseverar en el esfuerzo. Por eso es necesario definirlos, es decir precisarlos y aprender a familiarizarnos con ellos. Por lo tanto, establece tu objetivo o sueño ya que te va a proveer de la energía para triunfar en tu negocio



# DEFINE Y ESCRIBE TU SUEÑO

- \* Sueña en GRANDE.
- \* Determina fecha para su REALIZACIÓN.
- \* Establece un PLAN DE ACCIÓN.
- \* Haz TODO LO NECESARIO para materializar tus sueños.



## PASO # 2

Nada que valga la pena en la vida se obtiene sin compromiso y sin dar nada a cambio.

Para conquistar tus sueños es preciso establecer compromisos y estar dispuesto a cumplirlos.

Necesitas poner todo lo que este de tu parte con el fin de hacer realidad los objetivos y metas que te has propuesto.

Para lograr tu lista de objetivos y sueños a través del negocio ATOMY, necesitarás hacer compromisos contigo mismo.

# HAZ ALGUNOS COMPROMISOS

- \* Con tu NEGOCIO.
- \* Sé un PROFESIONAL.
- \* Con los PRODUCTOS.
- \* Con el SISTEMA.



- Un Video Diario
- Lee al menos 30 minutos al día
- Asiste a todos los eventos.

## PASO # 3

A large, circular graphic with a pink-to-purple gradient and a thick pink border. Inside the circle, the words 'LA LISTA' are written in bold, black, uppercase letters. A small white plus sign is positioned between 'LA' and 'LISTA'. The circle has a soft shadow underneath it.

# LA + LISTA

La clave de tu éxito son las personas. Aprende a contactar y a elaborar una lista de nombres con teléfono, redes sociales y correos electrónicos.

Dedica el tiempo necesario para preparar una lista con los datos de todas las personas que tu conoces y con aquellas personas que tratas a diario. Practica la empatía saluda a las personas e intercambia tarjetas para agregarlos a tu lista de prospectos.

La idea central es conocer a las personas a través de una conversación donde el prospecto habla y nosotros escuchamos.

**PRIMERO HAZ UN AMIGO, LUEGO INVÍTALO AL NEGOCIO.**



# ESCRIBE TU LISTA DE PROSPECTOS

- \* NO PREJUZGAR
- \* Nombres, Redes sociales y Teléfonos.
- \* Asócialos por grupos.
- \* Renuévala frecuentemente.



## PASO # 4



Actúa rápido pon acción invita a las personas a conocer la oportunidad del negocio ATOMY.

Llama a tus candidatos e invítalos por teléfono, redes sociales, correo electrónico o personalmente.

La clave está en que compartas la oportunidad de tu negocio ATOMY y todos los días y mientras a más personas enseñes la oportunidad, mayor posibilidad tendrás de tener un negocio exitoso.





# INVITA A TUS PROSPECTOS

- \* En persona, por redes sociales o por teléfono.
- \* Dar la menor información posible.
- \* Crear una expectativa y conéctalo a los eventos.
- \* Mayor número de invitados.
- \* Estilo personal: Dale Postura A Tu Negocio  
Actitud y Tono de voz

## PASO # 5



La mejor forma de empezar tu negocio ATOMY es invitar muchas personas a los eventos presenciales, a las reuniones virtuales (zoom) y reuniones caseras, durante las cuales ya sea que tu o tu patrocinador presente la oportunidad del negocio ATOMY.

Observa y aprende de tu patrocinador como se presenta la oportunidad de negocio, para que después prepares tus propias presentaciones y des el plan de negocio.

# CONDUCE UNA REUNIÓN EXITOSA

- \* **Puntualidad.**
- \* **Vestimenta Adecuada.**
- \* **Lugar Apropiado.**

**Plan uno a uno.**

**Plan grupal.**



# PLAN GRUPAL

- \* No mascotas, no niños.
- \* Ubicación de la pizarra.
- \* Número de sillas.
- \* Características de los invitados.
- \* Duración no más de 45 min.
- \* Tener Material de Seguimiento.





## PASO # 6



Simplemente el seguimiento es el continuo fortalecimiento de la relación y confianza entre las personas que ya recibieron la oportunidad de negocio ATOMY y que necesitan más información para tomar una decisión.

Básicamente este paso está enfocado en resolver las dudas del prospecto y para darle un buen seguimiento es recomendable invitarlo a los eventos y presentaciones virtuales ATOMY, presentarle también Líderes exitosos y así tu prospecto podrá tomar una decisión con más convicción.

# HAZ EL SEGUIMIENTO

- \* Es la respuesta a la persona que quiere pensarlo.
- \* Máximo 48 horas después del plan.
- \* Hacer preguntas positivas.
- \* Manejar objeciones.
- \* Invitar a los diferentes eventos





## PASO # 7

Dado que tú quieres llevar a que tu negocio ATOMY te reditúe grandes éxitos y tu optaste por participar como empresario ATOMY es necesario que revises tus avances.

Aconsejarte y solicitar asesoría de tu patrocinador y equipo de apoyo es una clave Importante para tu éxito. El éxito de este negocio es el resultado de un trabajo en equipo.

# VERIFICA TU PROGRESO

- \* Utilizar la página web de ATOMY.
- \* Programar reuniones personales con tu patrocinador.
- \* Definir estrategias.
- \* Definir metas con fecha.







## PASO # 8

Promoviendo el sistema de los 8 pasos del patrón del éxito es la mejor manera de construir un negocio exitoso.

Recuerda que tu habilidad para aprender, crecer y duplicarte te dará las bases para progresar en tu negocio ATOMY y así poder enseñar a tu grupo los 8 pasos del patrón del éxito.

# ENSEÑA EL PATRÓN DEL ÉXITO

- \* Promueve el Sistema.
- \* El Poder de la Duplicación.



# LOS 8 CRITERIOS RECTORES DEL CRECIMIENTO

## 1.- Capacitación: GRATUITO 100%

- Videos (YouTube)
- Libros (Mensual).
- Evento Mensual.
- Reunión Semanal.
- Encuentro Nacional

## 2.- Volumen:

- PV Personal Mensual
- 5.000 PV (OPCIONAL)
- PV Grupal

## 3.- Edificación:

- Patrocinador.
- Afiliados.
- Empresa.
- Sistema.

## 4.- Cooperación.

## 5.- Eficacia.

## 6.- Consistencia.

## 7.- Apego: Seguir el Patrón del Éxito.

## 8.- Duplicación.

