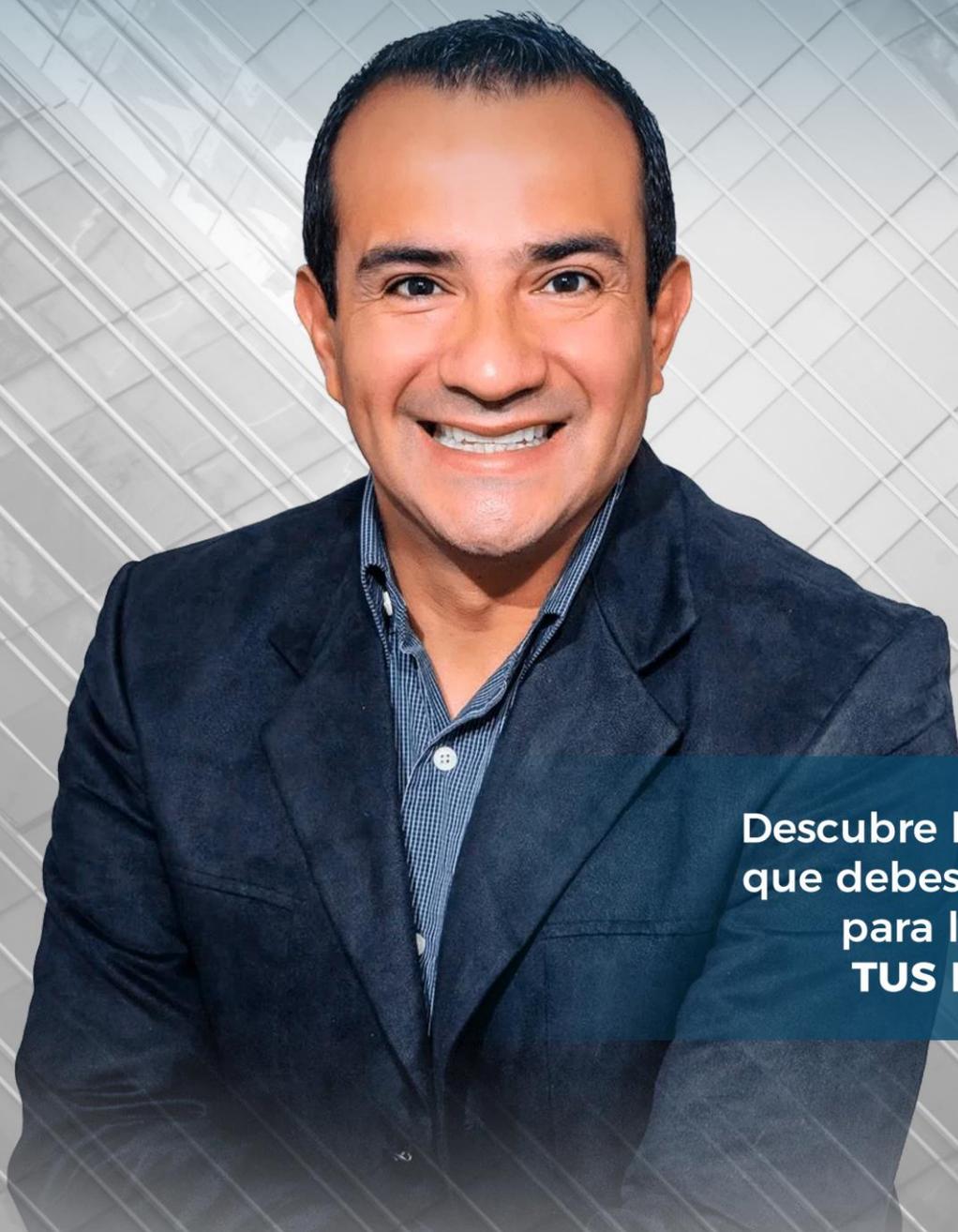


7 SECRETOS

PARA OBTENER **ÉXITO**
EN EL NETWORK MARKETING



Descubre la Ruta
que debes seguir
para llegar a
TUS METAS

FABIO MORA ROJAS

7 SECRETOS

PARA OBTENER ÉXITO
EN EL NETWORK MARKETING

Fm
Fabio Mora

Introducción

En el emocionante mundo del Network Marketing existen pasos o una ruta que debes seguir para llegar a tus **METAS**, me ha costado más de 13 años en la industria para definir estos pasos que llamaremos **"SECRETOS"**, no por que sean ocultos, solo por la importancia y el impacto que tendría en una persona al momento de aplicarlos, **YO MISMO LOS APLIQUE Y FUNCIONAN**, las personas de las cuales he sido MENTOR los han aplicado y **SI FUNCIONAN**, a ti por que no?, solo debes ponerlos en práctica.

Descubre cómo desbloquear tu potencial y alcanzar el éxito que siempre has soñado. Este EBOOK te guiará a través de los 7 secretos fundamentales que te llevarán a construir un negocio próspero y duradero.

Contenido

CAPÍTULO 1: MINDSET

Descubre cómo tu mentalidad puede ser el factor decisivo en tu éxito en el Network Marketing.

Aprende a cultivar un mindset positivo y enfocado que te impulse a alcanzar tus metas.

CAPÍTULO 2: METAS – COMPROMISO – ACCIÓN

Desglosa el proceso de establecer metas claras, comprometerte con su logro y tomar medidas consistentes para avanzar en tu negocio de Network Marketing.

CAPÍTULO 3: EDUCACIÓN

Sumérgete en la importancia de la educación en el Network Marketing. Explora los aspectos clave de la industria, las relaciones con las personas, el conocimiento del producto y el espíritu emprendedor.

CAPÍTULO 4: POSTURA

Analiza cómo tu postura emocional, creencias personales, manejo del tiempo y habilidades de construcción son esenciales para el éxito sostenible en el Network Marketing.

CAPÍTULO 5: CICLO DEL NEGOCIO

Entiende las habilidades básicas necesarias para navegar con éxito a través del ciclo de negocio: atraer contactos, contactarlos, presentarles tu oferta, iniciar la participación y duplicar el proceso.

CAPÍTULO 6: EQUILIBRIO

Descubre la importancia del equilibrio en el Network Marketing. Aprende a equilibrar la promoción de productos y oportunidades de negocio, la técnica y la motivación, así como la construcción de tu red tanto en la frontalidad como en la profundidad.

CAPÍTULO 7: RELACIÓN-ARTE

Explora cómo construir relaciones sólidas con tu compañía, líderes ascendentes, clientes y líderes descendentes. Descubre el arte del liderazgo personal y cómo puede transformar tu éxito en el Network Marketing.

CONCLUSIÓN

Resumen de los 7 secretos y cómo puedes implementarlos en tu vida y negocio. Cierra con un recordatorio de que el éxito en el Network Marketing está al alcance de todos con la mentalidad y las acciones adecuadas.

Capítulo 1: Mindset – El Poder Del Emprendimiento Positivo

¡Bienvenido al fascinante viaje del Network Marketing! En este primer capítulo, nos sumergiremos en el poder del mindset emprendedor, un componente crucial para tu éxito en esta emocionante aventura.

Pero que es MINDSET?

Comencemos por definirlo, su traducción al español es: MENTALIDAD, en nuestro lenguaje emprendedor, es la forma en que pensamos con respecto a nuestro emprendimiento, como lo vemos, como actuamos, que creencias limitan nuestro crecimiento y como podemos obtener una “MENTALIDAD O MINDSET” ganadora.

Hemos comprobado que lo que piensas atraes o lo que tienes en tu cabeza se materializa en su equivalente físico, así, de esta manera, tu MINDSET se convierte en tu herramienta mas poderosa para lograr tus METAS, desarrollar y trabajar tu MENTALIDAD es un paso fundamental para lograr tus SUEÑOS.

Descubre tu poder interior

Imagina por un momento que ya has alcanzado el éxito que anhelas. ¿Cómo te sientes? ¿Qué ves a tu alrededor? El primer paso para lograrlo es creer que es posible. Este capítulo te invita a descubrir y cultivar tu poder interior, creyendo que mereces el éxito y que puedes alcanzarlo.

Si crees que puedes y vas por ello de seguro lo lograras, por otro lado, si no te sientes segura, confiada y con esa sensación de lograrlo jamás llegarás, es aquí donde es importante rodearnos de personas que nos impulsen y nos enseñen, empezar a leer material de crecimiento, sobre todo elegir con quien queremos hacer equipo, recuerda, te conviertes en el las personas que rodean, si deseas una MENTALIDAD GANADORA, rodéate de personas con un MINDSET superior al tuyo.



El Emprendimiento como actitud

El emprendimiento no se trata solo de iniciar un negocio, sino de adoptar una actitud que impulsa el crecimiento y la innovación en todos los aspectos de tu vida. Al abrazar el emprendimiento como una forma de vida, te enfrentas a desafíos con determinación y ves oportunidades donde otros ven obstáculos.

Cual será tu ACTITUD cuando las cosas no salgan bien? Que harías si perdieras todo? Como reaccionarias a la perdida de tu equipo?

Como respondiste las preguntas?, ACTITUD no es sonreír todo el tiempo, es que hago ante las situaciones, como reacciono, que hago para continuar con mi emprendimiento a pesar de las situaciones.

¿Cuál es tu ACTITUD?



Transforma los obstáculos en oportunidades

Los emprendedores exitosos no evitan los desafíos; los abrazan. Cada obstáculo es una oportunidad disfrazada de aprendizaje y crecimiento. Aprende a cambiar tu perspectiva, convirtiendo los problemas en soluciones y las derrotas en lecciones valiosas.

Siempre que estamos frente a un "OBSTACULO" no preguntamos...POR QUE ME PASAS ESTO A MI?, y esta pregunta te pone en modo victima, además, no te permite ver las oportunidades de crecimiento que se esconde detrás de cada eventualidad.



Que tal si desde hoy en adelante empiezas a preguntarte. PARA QUE ME PASA ESTO?, QUE DEBO APRENDER?, estoy super convencido por todo lo que he vivi6 y visto en muchos emprendedores exitosos que cada vez que te sucede algo es la vida dándote la oportunidad e ser mejor, he aprendido que detrás de cada "OBSTACULO" se esconden los mayores aprendizajes, que cada vez que te caes te levantas mas fuerte, mas sabia con mayor experiencia.

Abraza lo errores, mira los "OBSTACULOS" como OPORTUNIDADES.



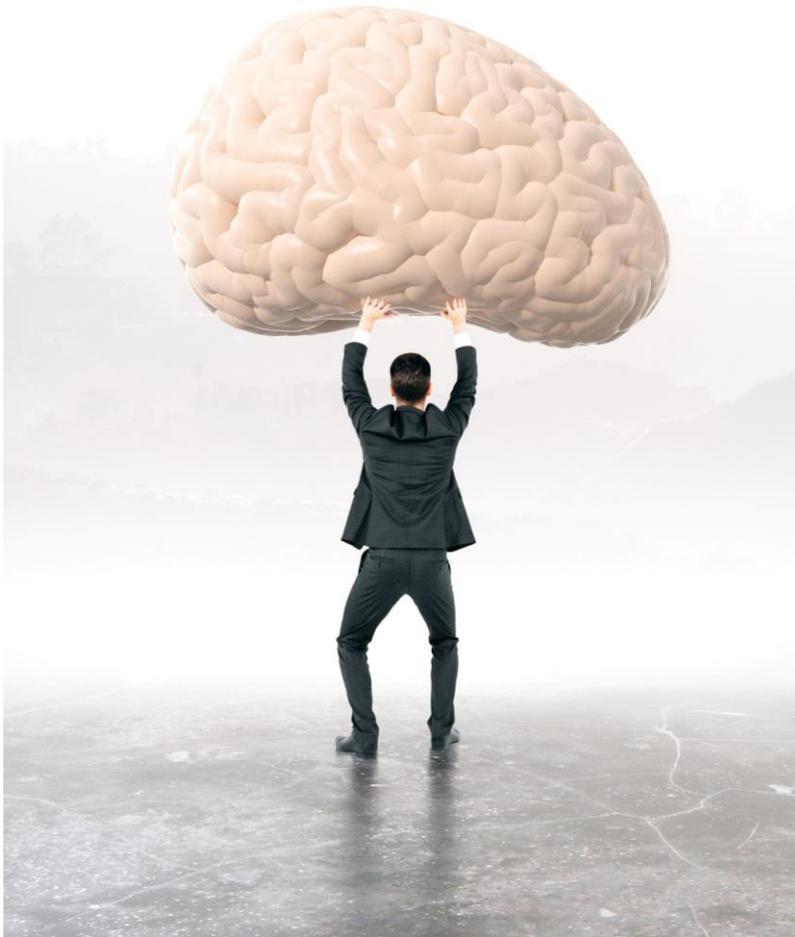
La creencia en el éxito

Aún recuerdo mis inicios por allá en el año 2011, salía a buscar personas para hablarle de mi producto y del negocio, no tenía título alguno, ni equipo ni cheques ganados, sin embargo tenía una fuerte CREENCIA en que lograría el éxito, era tan grande mi CREENCIA que aun guardo mis 3 primeras fotos del mi inicio, mi primera reunión de producto, mi primera presentación del negocio y mi primer entrenamiento, no asistió nadie, fueron un fracaso, pero saben por qué tengo esas fotos?...

Las tengo por qué cuando las tome dije..."LAS VOY A GUARDAR PARA CUANDO LOGRE MIS METAS Y EN LOS ENTRENAMIENTOS, MOSTRARLE A LAS PERSONAS COMO SE EMPIEZA Y LO DIFICIL QUE ES INCIAR" lo logreeeeeeeeeeee, sabía que lo lograría, CREIA que lo iba a lograr, me repetía a diario.. "FABIO VAS A LOGRARLO, ERES INCREIBLE, LLEGARAS A LA META, ERES EL MEJOR."



Tu mente es tu mayor activo. Cultiva una creencia inquebrantable en tu capacidad para tener éxito en el Network Marketing. Visualiza tu éxito, siente la emoción de alcanzar tus metas y mantén esa imagen en tu mente como tu guía constante.



Acciones inspiradas por el emprendimiento

Un mindset emprendedor te impulsa a tomar acciones inspiradas y consistentes. Descubre cómo tus acciones diarias reflejan tu mentalidad y cómo pequeños cambios pueden marcar una gran diferencia en tu camino hacia el éxito.

Todas las acciones que realices debes primero clavarlas en tu MENTE, visualizarlas con resultado positivo y sobre todo ir y realizar todo lo que tu y yo sabemos que debemos hacer para llegar a las METAS, debes tener claro 3 cosas que son importantes para el éxito en este negocio:

1. ¿Qué debes hacer?

2. ¿Cómo debes hacerlo?

3. ¿Cuándo debes hacerlo?

Actividad Práctica:

Reflexión sobre el Mindset Emprendedor

1. DESCUBRE TU PODER INTERIOR:

- Piensa en una meta que deseas alcanzar en tu negocio de Network Marketing.
- Escribe tres razones por las cuales mereces lograr esa meta.

2. EL EMPRENDIMIENTO COMO ACTITUD:

- Anota dos situaciones recientes en las que enfrentaste desafíos.
- Reflexiona sobre cómo podrías adoptar una actitud emprendedora para abordar esos desafíos.

3. TRANSFORMA LOS OBSTÁCULOS EN OPORTUNIDADES:

- Identifica un obstáculo actual en tu camino hacia el éxito.
- Piensa en al menos dos maneras de convertir ese obstáculo en una oportunidad de crecimiento.

4. LA CREENCIA EN EL ÉXITO:

- Visualiza tu éxito en el Network Marketing
- Anota tres afirmaciones positivas que refuercen tu creencia en tu capacidad para alcanzar el éxito.

5. ACCIONES INSPIRADAS POR EL EMPRENDIMIENTO:

- Enumera tres acciones específicas que puedas tomar esta semana para avanzar hacia tus metas.

6. EL ÉXITO COMIENZA EN TU MENTE:

- Reflexiona sobre cómo tu mentalidad actual ha influido en tus acciones y resultados en el pasado.
- Escriba una declaración positiva sobre cómo cambiarás tu mentalidad para lograr el éxito en el futuro.



Capítulo 2: Metas-Compromiso-Acción: El Camino hacia el Éxito

¡En este capítulo, exploraremos juntos el poder transformador de establecer metas claras, comprometernos con su logro y tomar acciones consistentes en el emocionante mundo del Network Marketing!

Estableciendo metas claras

Imagina tus metas como destinos en un mapa. ¿Dónde te gustaría estar en seis meses? ¿Un año? ¿Cinco años? Establecer metas claras te brinda una dirección clara y te motiva a avanzar. En este momento, tómate unos minutos para escribir tres metas específicas y emocionantes que desees alcanzar en tu negocio de Network Marketing.

1. _____

2. _____

3. _____

Una persona sin METAS es como un barco en alta mar, en medio de una tormenta, sin capitán y sin sistemas de navegación, que pasaría?

Por el contrario una persona con METAS CLARAS es un barco con 5 capitanes, la mejor tecnología para no caer en tormentas y un rumbo fijo visible.

Compromiso: El Pegamento que une las Metas y el Éxito

Comprometerse con tus metas es como firmar un contrato contigo mismo. Es el pegamento que mantiene unidas tus aspiraciones y tus acciones diarias. Reflexiona sobre el nivel de compromiso que tienes con tus metas actuales. ¿Estás dispuesto a hacer lo necesario para alcanzarlas? Anota al menos tres formas en las que demostrarás tu compromiso con tus metas.

Muchas persona creen erróneamente que el compromiso es con la compañía, con el patrocinador o con el equipo, lejos de esto el compromiso es contigo, con tus METAS Y SUEÑOS sobre todo con tu familia, quien pagara la UNIVERSIDAD DE TUS HIJOS, LO VIAJES DE TU FAMILIA, QUIEN MANTENDRA EL REFRIGERADOR LLENO?.

Cuando te hagas el compromiso adecuado dejaras las excusas, los miedos y comenzaras a hacer lo que debes hacer, recuerda que existen personas hablando del producto, mostrando el negocio, haciendo lives sobre la compañía y aun así no tiene resultados, sabes por que?, por que sus acciones dicen una cosa y su COMPROMISO otra, todavía no ha tomado la decisión de COMPROMETERSE y tener resultados.

Acción Consistente: El Motor del Progreso

Las metas y el compromiso son como el mapa y la brújula, pero la acción consistente es el motor que te lleva hacia adelante. ¿Cuáles son las acciones específicas que debes tomar para avanzar hacia tus metas? Enumera tres acciones concretas que realizarás esta semana para acercarte a tus objetivos.

1. _____

2. _____

3. _____

Alguna vez me preguntaron que cuantos días a la semana debo hacer le negocio?

La respuesta es clara y clave, no es cuantos días, es por cuantos meses sin parar, sin detenerte, sin dejarte llevar por los resultados.

La mayoría de personas hacen el negocio por MOTIVADCIÓN, hoy tengo ganas lo hago, mañana no, pasado mañana tampoco, luego veo un video y ahí me activo, puedes hacer el negocio los lunes, Miércoles y viernes y tener resultados, claro esta, si no fallas un lunes, miércoles y viernes durante los próximos 2 años, esa es la clave.

Celebrando Pequeños Logros

Cada paso que tomas hacia tus metas es un logro, ¡y merece ser celebrado! Reconoce y celebra incluso los pequeños avances. Esto refuerza tu compromiso y te impulsa hacia adelante con una actitud positiva.

A veces nos dejamos llevar por el triunfalismo de nuestros líderes y si no llego a donde ellos están en 2 meses me desmotivo y sobre todo no reconozco que avance más en los últimos 2 meses que en el último año, reconóctete, reconoce lo que haces y lo que logras, no todo el mundo logra lo que estas logrando.

Rompiendo Barreras

A veces, las barreras pueden aparecer en el camino hacia el éxito. Identifica posibles obstáculos que puedan surgir y, más importante aún, piensa en soluciones y estrategias para superarlos.

Palabras de Empoderamiento

Recuerda, eres capaz de alcanzar las metas que te propones. Repite palabras de empoderamiento a diario para fortalecer tu compromiso y mantener viva la llama de tu motivación.

Algunas personas creen "ESTUPIDO" o algo "RIDUCULO" decirse y repetir palabras de empoderamiento como...YO PUEDO,. YO SOY CAPAZ, ME LO MERZCO, SOY INCREIBLE, SOY PODEROSA, VOY A LOGRARLO, ERES LA MEJOR VENDEDORA. Yo también pensaba lo mismo hasta que descubrí que cada vez que las decía me iba convirtiendo en eso que que salía de mi boca, HAZLO.

Actividad Interactiva:

Mi compromiso hacia el éxito

METAS CLARAS:

1. Escribe tres metas específicas para tu negocio de Network Marketing. Asegúrate de que sean medibles y emocionantes.

Meta 1: _____

Meta 2: _____

Meta 3: _____

COMPROMISO: EL PEGAMENTO DEL ÉXITO

2. Reflexiona sobre tu nivel actual de compromiso con estas metas. ¿Qué estás dispuesto/a a hacer para alcanzarlas?

BAJO

MODERADO

ALTO

3. Enumera al menos tres acciones concretas que demuestren tu compromiso con tus metas.

Acción 1: _____

Acción 2: _____

Acción 3: _____

ACCIÓN CONSISTENTE: EL MOTOR DEL PROGRESO

4. Piensa en tres acciones específicas que realizarás esta semana para acercarte a tus metas.

Acción 1: _____

Acción 2: _____

Acción 3: _____

CELEBRA PEQUEÑOS LOGROS

5. ¿Cómo planeas celebrar tus pequeños logros en el camino hacia tus metas?

Celebración 1: _____

Celebración 2: _____

Celebración 3: _____

ROMPIENDO BARRERAS

6. Identifica posibles obstáculos que podrían surgir en tu camino hacia el éxito y piensa en estrategias para superarlos.

Obstáculo 1: _____

Estrategia:

Obstáculo 2: _____

Estrategia:

Obstáculo 3: _____

Estrategia:

COMPROMISO FINAL

7. Repite una afirmación de empoderamiento que refuerce tu compromiso hacia el éxito en el Network Marketing.

Afirmación:

Capítulo 3: Educación – Aprender del Negocio e invertir en tu mentalidad

¡En este capítulo, exploraremos la importancia de la educación en el Network Marketing! Descubrirás cómo aprender continuamente sobre la industria, las personas, el producto y el espíritu emprendedor puede marcar la diferencia en tu camino hacia el éxito. Además, veremos cómo la inversión en tu mentalidad es una clave fundamental para el crecimiento sostenible en este emocionante viaje.

Yo diría que más que EDUCARNOS es RE-EDUCARNOS, fuimos entrenados para buscar trabajo y pensionarnos, acá debemos entrenarnos y aprender sobre emprendimiento, es lo que hacemos, muchas cosas que hemos vivido las necesitamos, sin embargo, RE-EDUCARNOS en esto que hacemos que se llama EMPRENDER es fundamental.

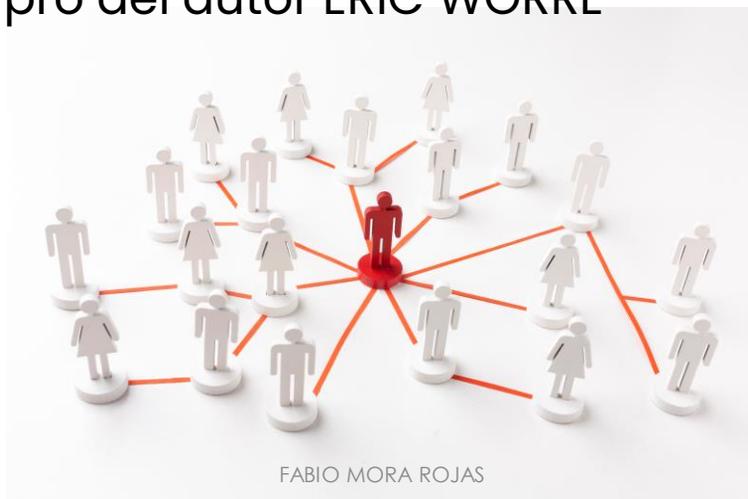
Acá algunos puntos importantes en lo que debes EDUCARTE.

Aprender de la industria

La industria del Network Marketing es dinámica y siempre evoluciona. Invierte tiempo en entender las tendencias, los cambios y las oportunidades que presenta. Lee libros, asiste a conferencias y mantente conectado con líderes de la industria para estar al tanto de las últimas novedades.

Sabes cuando y como comenzó esta industria?, cuáles son sus pilares fundamentales?, sobre todo, sabe como funciona?, y no solo es ventas, este negocio tiene pilares, fundamentos y debemos conocerlos, como dijo mi mentor: "COMO QUIERES GANAR SI NO CONOCES LAS REGLAS DEL JUEGO" dedica tiempo a leer y aprender todo lo relacionado con esta industria, 2 libros maravillosos te ayudaran a tener claro este tema:

1. 45 segundo del autor DON FAILLA
2. Go pro del autor ERIC WORRE



Conectar con las personas

El Network Marketing se trata de relaciones sólidas. Dedicar tiempo a entender a las personas que te rodean: tus compañeros de equipo, tus clientes y tus contactos. Escucha sus historias, comprende sus necesidades y construye conexiones genuinas. La verdadera riqueza está en las relaciones duraderas.

La tecnología ha llegado para acelerar más el proceso de crecimiento y nos ayuda un montón, sin embargo al final, del otro lado del celular o de la aplicación está una persona, un cliente, un contacto, un posible emprendedor y líder, una persona con miedos, con características diferentes todos, debes manejar las relaciones, los temperamentos y tener el ARTE de RELACIONARTE de la mejor manera.

COMO GANAR AMIGOS E INFLUIR SOBRE LOS DEMAS del señor DALE CARNEGUI te ayudara mucho con algunos tipos importantes a fortalecer este tipo de relaciones.

Conocer profundamente el producto

La pasión por tu producto es contagiosa. Aprende todo lo que puedas sobre lo que estás ofreciendo. Conviértete en un experto para que puedas transmitir esa pasión a los demás. La confianza en tu producto es esencial para construir relaciones sólidas con tus clientes.

Te cuidado de no solo aprenderte que tiene el producto y cuales son sus ingredientes, es fundamental entender que hacen los ingredientes, que efectos tienen o tendrá en el cliente, además, conoce mas tu INDUSTRIA, ejemplo: Si vendes productos de belleza o cuidado de la piel, además de aprender de tu producto aprende de la piel, como funciona, porque las arrugas y líneas de expresión, si vendes productos para perdida de peso, aprende como funciona el sistema digestivo, por que engordamos, sobre nutrición, de esta manera serás más profesional y tendrás un mejor manejo de tu producto.



Fomentar el espíritu emprendedor

El espíritu emprendedor es el motor que impulsa la innovación y el crecimiento. Cultiva una mentalidad abierta a nuevas ideas, asume riesgos calculados y aprende de tus experiencias. La verdadera grandeza en el Network Marketing viene de aquellos que están dispuestos a emprender nuevos caminos.

Invertir en tu mentalidad

La mentalidad es la fuerza motriz detrás de tus acciones. Invierte en tu mentalidad de manera positiva y proactiva. Lee libros inspiradores, escucha podcasts motivadores y rodearte de personas que te desafíen a crecer. Una mentalidad fuerte es tu mayor activo.

No debes desconocer el poder de las ayudas, leer y ver es la forma más práctica y fácil de aprender, además, debes tener claro que con un libro o un solo video ya te convertiste en un EMPRENDEDOR con una MENTALIDAD GANADORA, es la repetición, la variedad y la constancia en la educación que vas construyendo tu éxito.

Romper barreras mentales

A veces, nuestras propias creencias limitantes son las mayores barreras para el éxito. Identifica las creencias que podrían estar frenando tu progreso y trabaja en cambiarlas. Con una mentalidad abierta y positiva, puedes superar cualquier obstáculo.

Todos sin excepción tenemos BARREMAS MENTALES, si, estos pensamientos de "NO SOY BUENA VENDEDORA, NO SOY COMO MI LIDER, NO SOY CAPAZ DE HACER UN LIVE, NO SOY BUENA LIDER"

Estas barreras debemos vencerlas, superarlas, avanzar hacia adelante, edúcate y aprende como superarlos, al hacerlo lograras ser INVENCIBLE.

La educación como un viaje continuo

En resumen, la educación en el Network Marketing es un viaje continuo. Aprender de la industria, conectarte con las personas, conocer tu producto y fomentar tu espíritu emprendedor son componentes clave. Recuerda, cada día es una oportunidad para aprender algo nuevo y mejorar.

Actividad Interactiva:

Mi compromiso con la educación y la Mentalidad positiva

APRENDER DE LA INDUSTRIA

1. Evaluación Personal

¿Cuánto tiempo dedicas cada semana para aprender sobre las tendencias y novedades en la industria del Network Marketing?

Menos de 1 hora

1-2 horas

Más de 2 horas

2. Acciones a tomar

- Enumera dos acciones específicas que puedes tomar esta semana para aprender más sobre las tendencias actuales de la industria.



CONOCER PROFUNDAMENTE EL PRODUCTO

5. CONOCIMIENTO DEL PRODUCTO

¿Qué tan bien conoces tu producto o servicio actualmente?

Básico

Intermedio

Experto

6. ACCIONES A TOMAR

- Identifica una manera de profundizar tu conocimiento sobre tu producto en los próximos días.

FOMENTAR EL ESPÍRITU EMPRENDEDOR

7. ACTITUD EMPRENDEDORA

¿Cómo fomentas el espíritu emprendedor en tu día a día?

Asumiendo nuevos retos

Buscando constantemente innovaciones

Aprendiendo de experiencias pasadas

8. ACCIONES A TOMAR

- Anota al menos una acción que refleje tu espíritu emprendedor que llevarás a cabo esta semana.

INVERTIR EN TU MENTALIDAD

9. MENTALIDAD POSITIVA

¿Cómo mantienes una mentalidad positiva en medio de los desafíos?

- A través de afirmaciones diarias
- Rodéate de personas positivas
- Practicando la gratitud

10. ACCIONES A TOMAR

- Escribe una afirmación positiva que te inspirará durante la semana

REFLEXIÓN FINAL

11. COMPROMISO PERSONAL

En una frase, expresa tu compromiso personal para continuar aprendiendo y fortaleciendo tu mentalidad positiva en el Network Marketing.



Capítulo 4: Postura–Emprender con emoción y Determinación

En este capítulo, exploraremos la importancia de la postura en tu camino emprendedor en el Network Marketing. Tu postura, formada por tus emociones, creencias, manejo del tiempo y habilidades de construcción, es la piedra angular para construir un negocio sólido y duradero.

Emociones que Impulsan tu Postura

Tu viaje en el Network Marketing está marcado por las emociones que le aportas. Abraza la emoción de la pasión por tu negocio, la alegría de cada logro y la resiliencia frente a los desafíos. Deja que tus emociones impulsen tu postura hacia el éxito.



A todos nos ha pasado que hay días que queremos comernos el mundo y otros días, QUEREMOS QUE EL MUNDO NOS COMA, son nuestras emociones y determinan nuestros resultados, pues, el día que que estamos bien actuamos y el día que no nos sentimos bien detenemos el proceso, tomamos decisiones y pensamos en renunciar, TU POSTURA no puede depender de tus emociones, estas emociones por naturaleza humana son variables, se mueven mucho y es normal, tu POSTURA tu MENTALIDAD debes ser firme, seguir adelante, no renunciar hasta llegar a la META, motivado o desmotivado.

Creencias que Construyen Cimientos Fuertes

Las creencias que sostienes sobre ti mismo y tu capacidad para tener éxito son fundamentales. Cree en tu valía y en tu capacidad para superar cualquier obstáculo. La confianza en ti mismo es el cimiento sobre el cual construirás tu éxito en el Network Marketing.



Manejo del Tiempo: La Habilidad de Priorizar

El tiempo es un recurso valioso. Aprende a gestionarlo sabiamente. Prioriza tus tareas según su importancia y urgencia. La eficiencia en el manejo del tiempo no solo aumenta la productividad, sino que también contribuye a una postura equilibrada y enfocada.

Haz una lista de acciones que si o si debes hacer para tener resultados, sino sabes habla con tu patrocinador y ten claro que debes hacer, ahora diferencia las acciones ENFOCADAS de las ACCIONES COMPLEMENTARIAS, que es una ACCION enfocada, todas las acciones que te van a llevar a las ventas directamente o al patrocinio, las ACCIONES COMPLEMENTARIAS son aquellas acciones que ayudan a las enfocadas y que puedes programar.

Ejemplo:

ACCION ENFOCADA: Hablar con clientes, presentar el producto o negocio, VENDER

ACCION COMPLEMENTARIA: Entrenarse, ver videos, oír podcast, leer.

Las 2 con supremamente importantes y DEBES HACERLAS SI O SI, solo que de esta manera: 70% de tu tiempo del negocio ACCIONES ENFOCADAS, 30% del negocio ACCIONES COMPLEMENTARIAS.

Habilidades de Construcción para el Éxito Sostenible

Las habilidades de construcción son herramientas que te permiten edificar y mantener tu negocio. Mejora constantemente tus habilidades de atracción, contacto, presentación, inicio y duplicación. Estas habilidades forman el núcleo de una postura fuerte y exitosa en el Network Marketing.

Si estuvieras en la universidad cuantas AREAS O ASIGNATURAS deberías aprender para graduarte?. Seguro mas de 20, en esta industria el network marketing solo necesitas aprender y desarrollar 5 habilidades y tendrás éxito:

1. ATRAER
2. CONTACTAR
3. PRESENTAR
4. INICIAR
5. DUPLICAR

En la medida en que dediques tiempo en aprender y practicar a aprender estas 5 habilidades tendrás éxito, depende de ti, que tan comprometida estés, ahora, no digas que hasta que no aprendas todo no inicias, ES UNA EXCUSA, tengo 13 AÑOS EN ESTO Y TODAVIA NO LO SE TODO.

Construyendo sobre la base de la Resiliencia

El camino emprendedor está marcado por altibajos. Desarrolla la resiliencia para enfrentar las adversidades con determinación. Cada desafío es una oportunidad para crecer y fortalecer tu postura frente a futuros obstáculos.

Te vas a caer, vas a fracasar algunas veces, cometerás errores, no será fácil, siempre me gusta hablar con la verdad, no prometerte un camino de rosas, también tendrás espinas y debes manejarlo, es el camino del emprendedor, al final no llega a las metas quien no se ha caído, llega quien se levante y continúe, SE VALIENTE Y SIGUE.

Compromiso con la Mejora Continua

La postura no es estática; evoluciona con tu compromiso con la mejora continua. Evalúa regularmente tu postura y busca áreas de crecimiento. Estar comprometido con tu propio desarrollo es clave para mantener una postura positiva y enfocada.

El día que pienses que ya sabes todo y que vas bien estarás fracasando, creer que ya creciste lo suficiente detiene tu camino, no pierdas el hambre de saber mas, de crecer mas de aprender más, nunca pero nunca pierdas las ganas de SER MEJOR QUE AYER.

La postura como cimiento del éxito

En resumen, tu postura en el Network Marketing es el cimiento sobre el cual construyes tu éxito. Con emociones positivas, creencias fuertes, habilidades de manejo del tiempo y habilidades de construcción sólidas, estás preparado para superar desafíos y alcanzar nuevas alturas.



Actividad Interactiva:

Evaluando mi Postura Emprendedora

EMOCIONES QUE IMPULSAN TU POSTURA

1. Reflexión Emocional

Toma un momento para identificar las emociones que predominan en tu día a día en tu negocio de Network Marketing.

Pasión

Alegría

Resiliencia

Otra:

2. Acciones a tomar

- ¿Qué acciones puedes implementar para fomentar emociones más positivas en tu postura emprendedora?



CREENCIAS QUE CONSTRUYEN CIMIENTOS FUERTES

3. Creencias Empoderadoras

Evalúa tus creencias actuales sobre tu capacidad para tener éxito en el Network Marketing.

- Creo plenamente en mi éxito
- Tengo dudas
- Necesito trabajar en mejorar mis creencias

4. Acciones a tomar

- Enumera dos acciones concretas que fortalezcan tus creencias en tu capacidad para tener éxito.

MANEJO DEL TIEMPO: LA HABILIDAD DE PRIORIZAR

5. Reflexión sobre el tiempo

¿Cómo gestionas tu tiempo actualmente en tu negocio?

- Eficientemente
- Necesito mejorar la gestión del tiempo
- Desorganizado

HABILIDADES DE CONSTRUCCIÓN PARA EL ÉXITO

7. Evaluación de Habilidades

Reflexiona sobre tus habilidades de construcción en el Network Marketing

Fuertes en todas las áreas

Algunas áreas necesitan mejoras

Necesito trabajar en varias habilidades

8. Acciones a tomar

- Selecciona una habilidad específica que desees mejorar y anota cómo planeas hacerlo.

CONSTRUYENDO SOBRE LA BASE DE LA RESILIENCIA

9. Reflexión sobre la resiliencia

¿Cómo enfrentas los desafíos y adversidades en tu negocio?

Con determinación y resiliencia

A veces me desanimo

Necesito mejorar mi resiliencia

10. Acciones a tomar

- ¿Qué estrategias puedes implementar para fortalecer tu resiliencia y enfrentar los desafíos con más determinación?

Capítulo 5: Ciclo del negocio – Emprender con pasos claros hacia el éxito

En este capítulo, nos sumergiremos en el emocionante Ciclo de Negocio en el Network Marketing. Veremos cómo las habilidades básicas de atraer, contactar, presentar, iniciar y duplicar son los pasos fundamentales para construir un negocio sólido y sostenible. Prepárate para explorar este emocionante proceso y descubrir cómo cada paso te acerca más a tus metas.

Recuerda que es un ciclo, así que tiene un orden, un principio, y no tiene fin, se repite una y otra vez, sin parar, sin importar el rango, el título y lo que ganas, sobre todo, debes hacerlo a nivel personal primero y luego duplicarlo con el equipo, tu objetivo de duplicación es que todo el equipo tenga claro el ciclo y lo haga, SIN TI.



Atraer con autenticidad

Atraer a nuevas personas a tu red comienza con autenticidad. Muestra quién eres y qué te apasiona. Comparte tu historia y valores. A través de la autenticidad, atraerás a aquellos que resonarán contigo y con tu visión.

Hoy en día con la ayuda de las redes sociales podemos implementar más fácil este paso del ciclo, las redes sociales se convierten en tu aliado favorito a la hora de atraer, debes generar contenido que cumpla 2 reglas maravillosas:

1. Que sea contenido que genere expectativa, a mayor expectativa mayor conexión, este contenido debe ser pensado en el cliente en como te "LLAMAR LA ATENCION" para que se interese en saber un poco más de tu producto y de lo que haces.
2. Que sea diario, continuo, no debes detenerte, sobre todo al principio donde parece que no se obtiene resultados, las redes sociales como en la vida todo toma su tiempo.

Este paso por el ser el primero es el que abre la puerta del ciclo, sino se atraen personas no hay negocio, sino se generan contacto a quien le vendes?, por tal motivo, es importante que todos los días estés generando contactos, de esta manera, todos los días se moverá tu negocio.

Cuantos contactos nuevos hiciste hoy?, esta semana?, este mes'; esta pregunta te dirá como estas avanzando en tu negocio.

Contactar con Intención

El contacto efectivo no se trata solo de números, sino de relaciones significativas. Enfócate en la calidad sobre la cantidad. ¿Cómo puedes contactar a las personas con una intención clara y genuina? Establecer conexiones auténticas es la clave para construir relaciones sólidas.

Contactar más allá de ser un paso para llevar a nuestros contacto a la presentación se convierte en la oportunidad perfecta para generar conexión y empatía, sabes cuantas personas están haciendo lo mismo que tú?, un montón, por tal motivo es importante generar un diferenciador que en este caso serias tu como persona.

No vayas directamente a invitarlo a escuchar sobre tu producto o negocio, es más no envíes ninguna información si tener en cuenta estos 2 puntos:

1. Haber generado una especie de "CONFIANZA" con la persona, una "CONEXIÓN" hablando un poco de manera informal sobre la persona, gusto e intereses (un poco) de esta manera la persona se sentirá que esta hablando con un amigo y así aumentarás la posibilidad de resultados, deja el afán y la prisa de mostrar tu producto, primero asegúrate de haberte ganado la confianza.
2. Intentar descubrir si esta persona necesita escuchar la oportunidad el negocio o los beneficios del producto, es importante que "PERFILES" un poco al contacto para identificar un poco sus necesidades, de allí la importancia del primer punto, la rapidez del negocio nos lleva a hacer todo a medias, es importante lograr ser efectivos, eso toma tiempo, recuerda que no tienes prisa, quieres resultados.



Presentar con pasión

Cuando presentas tu oferta, hazlo con pasión y convicción. Comparte los beneficios y valores que tu producto o negocio aporta. Inspirar a otros con tu entusiasmo crea un impacto duradero.

Presentar es la parte dl medio del ciclo, que significa que es el indicador mas importante, si llegaste hasta le presentación significa que te estas moviendo, felicitaciones, sin embargo, si presentas y no sigues adelante es que debes ajustar la presentación y la clave esta en mostrar los beneficios, responder la pregunta, QUE HARA EL PRODUCTIO / NEGOCIO en la vida de las personas, como se va a beneficiar esta persona con mi OPORTUNIDAD DE NEGOCIO?



Habla con tu líder ascendente, dile que te enseñe a presentar, mira presentaciones del equipo, es supremamente importante que aprendas a presentar sola lo mas pronto posible, en la medida en que lo hagas vas a avanzar, practica, practica practica las veces que sea necesario, hazlo con tus hijos, con tu esposo, con un amigo con quien sea, aca lo importante es hacerlo, mes que no presentas mes que te detienes, allí es donde digo que el negocio no es de la noche a la mañana, toma tiempo aprender, toma tiempo practicar, tomar tiempo saber que hacer, sin embargo, cuando aprendes eres IMPARABLE.

HAZLO, PRACTICA

Iniciar con confianza

El inicio de un ASOCIADO o venta requiere confianza. Demuestra tu compromiso y habilidades. ¿Cómo puedes iniciar el proceso con confianza, asegurando a tus prospectos que están tomando la decisión correcta al unirse a tu equipo o adquirir tu producto?



Acá empiezas a crecer tu negocio, si piensas que este negocio es traer y traer clientes y contactos, dejarlos a un lado y seguir trayendo te llenaras de frustración, cada persona que llegue a tu equipo es una persona que creyó y confió en ti, ahora, lo más importante es enseñarle lo que estas haciendo, NO COMO TU LO HACES, es lo que deben hacer.

EJEMPLO: a un cliente, debes enseñarle como se usa el producto, como saca el mayor provecho de lo que acabo de comprar, que le funcione, que le dé resultados, recuerda que no hay mayor publicidad que un cliente satisfecho.

A un socio o emprendedor, debes enseñarle como se puede mover de mejor manera, en otras palabras, que debe hacer para tener resultados, acá es importante que tengas una lista de acciones que tu hiciste para crecer, para empezar y una lista de cosas que no se deben hacer.

No es solo traer o involucrar personas, es enseñarles como se hace para que ellos también lo puedan hacer, SIN TI.

Duplicar para Crecer

La verdadera magia del Network Marketing radica en la duplicación. No se trata solo de tu éxito, sino de guiar a otros hacia él. Comparte tus conocimientos y apoya a tu equipo en su crecimiento. La duplicación no solo amplifica tu impacto, sino que también crea una comunidad sólida.

Construyendo Relaciones Duraderas

A lo largo de este ciclo, recuerda que el Network Marketing se trata de relaciones duraderas. Más allá de las transacciones, busca construir conexiones significativas. La autenticidad, la confianza y el apoyo mutuo son los cimientos de relaciones sólidas y duraderas.



Conclusión

En este ciclo de negocio, cada paso es una oportunidad para fortalecer tu postura emprendedora y avanzar hacia el éxito. Atrayendo con autenticidad, contactando con intención, presentando con pasión, iniciando con confianza y duplicando para crecer, estás construyendo un camino hacia un futuro lleno de logros en el Network Marketing.

Recuerda, cada interacción es una oportunidad para aprender y crecer. ¡Avanza con entusiasmo y confianza en tu capacidad para emprender este emocionante ciclo de negocio!



Actividad Interactiva:

Evaluación del clico de negocio emprendedor

ATRAER CON AUTENTICIDAD

1. Reflexión sobre autenticidad

¿Cómo te esfuerzas por mostrar autenticidad al atraer a nuevas personas a tu red?

Comparto mi historia y valores de manera honesta.

Muestro mis pasiones y autenticidad de manera ocasional.

Necesito mejorar en mostrar autenticidad

2. Acciones a tomar

- Anota una acción específica que implementarás para mostrar más autenticidad al atraer.



CONTACTAR CON INTENCIÓN

3. Calidad del contacto

¿Cómo te enfocas en la calidad de tus contactos en lugar de la cantidad?

Priorizo relaciones significativas.

Me enfoco más en aumentar el número de contactos

Necesito equilibrar mejor calidad y cantidad

4. Acciones a tomar

- Enumera dos maneras de mejorar la calidad de tus contactos.

PRESENTAR CON PASIÓN

5. Nivel de pasión en tus presentaciones

¿Cómo compartes la pasión por tu producto o negocio durante las presentaciones?

Con gran entusiasmo y convicción

A veces siento que falta entusiasmo

Necesito trabajar con más pasión

6. Acciones a tomar

- Describe una estrategia para presentar tu oferta con más pasión y convicción.

INICIAR CON CONFIANZA

7. Iniciar colaboraciones o ventas

¿Cómo te aseguras de iniciar colaboraciones o ventas con confianza?

- Demuestro compromiso y habilidades con confianza
- A veces siento inseguridad en este paso.
- Necesito trabajar en fortalecer mi confianza al iniciar

8. Acciones a tomar

- Anota dos acciones específicas para fortalecer tu confianza al iniciar colaboraciones o ventas

DUPLICAR PARA CRECER

9. Enfoque en la duplicación

¿Cómo estás duplicando tu éxito para apoyar el crecimiento de tu equipo?

- Comparto activamente conocimientos y apoyo a mi equipo
- A veces olvido enfocarme en la duplicación
- Necesito mejorar mi enfoque en la duplicación

10. Acciones a tomar

- ¿Qué estrategias implementarás para fortalecer la duplicación en tu equipo?

Reflexión Final

COMPROMISO PERSONAL

Escribe una declaración que refleje tu compromiso para mejorar y fortalecer tu enfoque en el ciclo de negocio emprendedor.

Capítulo 6: Equilibrio – Emprender Con Armonía y Propósito

En este capítulo, exploraremos la esencia del equilibrio en tu viaje emprendedor en el Network Marketing. Descubrirás cómo encontrar armonía entre tu producto y tu negocio, así como entre la técnica y la motivación. El equilibrio no solo es posible, sino esencial para construir un negocio exitoso y sostenible.

Producto y Negocio: Una Danza Armoniosa

El equilibrio entre tu producto y tu negocio es fundamental. Ama y comprende tu producto, pero no olvides que tu negocio también es una parte vital de la ecuación. Encuentra la sinergia entre ambos, permitiendo que tu pasión por el producto impulse tu éxito en el Network Marketing.

Alguna vez intente inclinar esta balanza, estuve meses solo vendiendo y vendiendo pero no crecía de título ni subía en ingresos, TE HA PASADO?, luego quise solo patrocinar y traer personas y luego la deserción fue grande y me quede sin equipo, además pasaba todo el mes sin dinero, entendí el equilibrio y presta atención, no importa si traes 5 clientes y 1 emprendedor o viceversa, la idea es siempre traer de los 2 sin importar la cantidad.

La venta te da dinero para la gasolina y llenar el refrigerador, el patrocinio y formar líderes TUS METAS Y SUEÑOS, los 2 son necesarios.

Técnica y Motivación: Dos Caras de una Moneda

El equilibrio entre la técnica y la motivación es la clave para mantener un impulso constante. Si bien la técnica te proporciona las herramientas necesarias, la motivación te brinda la energía para usarlas. Encuentra el equilibrio adecuado, permitiendo que la técnica alimente tu motivación y viceversa.

He conocido personas que saben muy bien lo que se debe hacer, sin embargo, e desmotivan y terminan por no hacer nada, entonces, saber que hacer no es suficiente, necesitas estar motivado y saber que hacer.

No hay nada mas maravilloso que levantarte en las mañanas con ganas de comer el mundo (motivación) y salir y saber cómo comértelo.



Técnica: Herramienta Poderosa

La técnica en el Network Marketing es tu caja de herramientas. Aprende las estrategias, perfecciona tus habilidades y utilízalas con sabiduría. El conocimiento técnico te brinda la base para construir tu negocio, pero siempre recuerda que la autenticidad y la conexión humana son igualmente importantes.

Motivación: La Chispa que Impulsa el Éxito

La motivación es el motor que impulsa el éxito a largo plazo. Encuentra fuentes de inspiración, establece metas emocionantes y recuerda constantemente por qué emprendes este viaje. La motivación no solo te lleva a través de los desafíos, sino que también inspira a otros a seguir tu ejemplo.

Frontalidad y Profundidad: Ampliando Tu Perspectiva

Equilibrar la expansión frontal y la profundidad en tu red es esencial. Si bien la expansión te permite llegar a más personas, la profundidad fortalece las relaciones existentes. Encuentra el equilibrio adecuado entre construir nuevas conexiones y nutrir las existentes para un crecimiento sostenible.

Suele pasar que nos vamos hacia un lado de la balanza y descuidamos el otro lado, traer personas te ayuda a crecer, crecer en profundidad multiplicar tu crecimiento, no descuides ninguna de las 2, desarrolla frontales y haz que esas personas nuevas que tu trajiste hagan lo mismo, parece algo sencillo, sin embargo, es un principio básico del éxito en este negocio. TRAE GENTE NUEVA DIRECTA TUYA Y DESARROLLALOS.

Construir Relaciones Duraderas: El Corazón del Equilibrio

En el equilibrio, construir relaciones duraderas es la esencia misma del éxito. Enfócate en construir conexiones genuinas, enriqueciendo la vida de tus clientes y colaboradores. Este equilibrio no solo fortalece tu red, sino que también crea un impacto significativo en la vida de quienes te rodean.



Conclusión

Encontrar el equilibrio en el Network Marketing es un viaje constante, pero es un viaje que puedes emprender con gracia y propósito. El equilibrio entre producto y negocio, técnica y motivación, frontalidad y profundidad, es la receta para un emprendimiento exitoso y satisfactorio.

Recuerda, no se trata solo de alcanzar el éxito, sino de disfrutar del viaje. ¡Avanza con armonía y propósito hacia un futuro lleno de logros y significado en el mundo del Network Marketing!



Actividad Interactiva:

Mi evaluación del equilibrio emprendedor

PRODUCTO Y NEGOCIO: ENCONTRANDO SINTONÍA

1. Reflexión sobre producto y negocio

¿Cómo encuentras el equilibrio entre tu amor por el producto y el enfoque en tu negocio?

Mantengo un equilibrio armonioso.

A veces me enfoco más en uno que en el otro.

Necesito trabajar en equilibrar mi enfoque.

2. Acciones a tomar

- Anota una acción específica para equilibrar aún más tu atención entre el producto y el negocio



TÉCNICA Y MOTIVACIÓN: EL DÚO IMPARABLE

3. Equilibrio entre Técnica y Motivación

¿Cómo equilibras el uso de tus habilidades técnicas con la energía motivacional?

Priorizo relaciones significativas.

Me enfoco más en aumentar el número de contactos

Necesito equilibrar mejor calidad y cantidad

4. Acciones a tomar

- Enumera dos acciones para mantener un equilibrio saludable entre la técnica y la motivación.

FRONTALIDAD Y PROFUNDIDAD: NAVEGANDO EN AMBAS DIRECCIONES

5. Equilibrio entre frontalidad y profundidad

¿Cómo encuentras el equilibrio entre expandir tu red frontalmente y profundizar las relaciones existentes?

Logro un equilibrio efectivo

A veces me enfoco demasiado en la expansión y descuido la profundidad.

Necesito trabajar con más pasión

Reflexión Final

COMPROMISO PERSONAL

Escribe una declaración que refleje tu compromiso para mantener un equilibrio saludable en tu enfoque emprendedor.

Capítulo 7: Relación-Arte-La Maestría Del emprendimiento relacional

Bienvenido a un capítulo crucial de tu viaje emprendedor: "Relacion-Arte". Aquí, descubriremos la importancia de cultivar relaciones significativas en el Network Marketing. No se trata solo de establecer conexiones, sino del arte, de crear una sinfonía armoniosa de relaciones que no solo impulsen tu negocio sino que también enriquezcan tu vida y la de aquellos a quienes tocas.

Compañía - Tejiendo Redes de Apoyo

En el mundo del emprendimiento, la compañía es esencial. Teje una red de apoyo sólida, rodeándote de personas que te inspiran y te desafían positivamente. La compañía no solo fortalece tu resiliencia, sino que también agrega un toque de alegría a tu viaje.

Mi recomendación mas grande es que asistas a todos lo eventos que organice tu compañía, relaciónate con las personas que están adentro de tu compañía, ellos podrán ayudarte y sobre todo ellos están viendo algo que tu no ves, no te pierdas ni un solo evento y genera relaciones de valor con los CORPORATIVOS.

Líderes Ascendentes – Modelos a Seguir

Encuentra mentores y líderes ascendentes que inspiren tu crecimiento. Aprende de sus experiencias, absorbe su sabiduría y permítete ser guiado por su ejemplo. Los líderes ascendentes son faros que iluminan tu camino hacia el éxito.

Si una persona lleva un día más en el negocio tiene una experiencia mayor que tú, si alguien tiene 2 personas mas que tu ya tiene el doble de experiencia que tú, si alguien está en un rango mayor que tu significa que hace algo que tu no o lo hace de forma diferente, no te parece inteligente escucharlos y aprender de ellos, escríbeles, pídeles ayudar, asiste a sus capacitaciones, que gran oportunidad tienes de rodearte de los mejores, ahora te aclaro algo, si pides ayuda a un líder es por que estas dispuesto a "HACER CASO" y poner en practica lo que te van a enseñar.

Clientes – Relaciones que Transforman

En el Network Marketing, los clientes no son solo transacciones; son relaciones que transforman. Conoce sus necesidades, brinda soluciones efectivas y construye la confianza. Cada cliente satisfecho es un testimonio vivo de tu capacidad para construir relaciones significativas.

NO los mires como clientes y no te verán como vendedor, crea relaciones, ten una lista de cumpleaños, escríbeles no solo para ofrecerles promociones o el nuevo producto de la empresa, habla de su familia, rompe la barrera del CLIENTE – VENDEDOR, de esta manera generas una relación que sea perdurable.

Líderes Descendentes - Empoderar a Otros

Como emprendedor, tu impacto se mide también por tu capacidad para ser un líder descendente. Empodera a aquellos que están en tu equipo, comparte tus conocimientos y experiencias, y crea un entorno donde otros puedan florecer y crecer.

Siempre lo he dicho, tu éxito no depende de tu éxito personal sino del éxito de los demás, crea una relación donde prime la confianza y la ética, de esta manera, lograras que las personas de tu equipo se sientan seguros de poder hacer realidad tus sueños contigo.

Así como con los clientes pasa la barrera del LIDER – ASOCIADO, habla con ellos, sus miedos, sus temores, sus fortalezas y debilidades y sobre todo, trabaja en ellos para que puedan superar todo, LA GENTE SE OLVIDARA DE CUANTO LE HICISTE GANAR, NUNCA DE LO QUE LES HICISTE SENTIR.

Conclusión: Arte en las relaciones

En este capítulo, has descubierto que relacionarte en el Network Marketing es un arte. Se trata de más que simplemente establecer conexiones; es sobre crear experiencias, nutrir la confianza y ser una fuerza positiva en la vida de otros.

Recuerda, cada interacción es una oportunidad para tejer los hilos de relaciones duraderas. Tu capacidad para relacionarte es una habilidad que puede ser cultivada y perfeccionada con el tiempo. ¡Avanza con calidez y confianza, convirtiendo cada encuentro en una obra maestra relacional en tu viaje emprendedor!



Actividad Interactiva:

Explorando mi arte de relacionarme

COMPAÑÍA: CONSTRUYENDO REDES DE APOYO

1. Reflexión sobre compañía

¿Cómo cultivas y mantienes una red de apoyo en tu viaje emprendedor?

Activamente busco conexiones inspiradoras

A veces me olvido de la importancia de la compañía

Necesito mejorar en construir mi red de apoyo.

2. Acciones a tomar

- Anota una acción específica para fortalecer tu red de apoyo en el próximo mes.



LIDERES ASCENDENTES: BUSCANDO INSPIRACIÓN

3. Relación con líderes ascendientes

¿Cómo te relacionas con líderes ascendientes en tu industria?

- Aprendo activamente de sus experiencias.
- A veces me siento intimidado/a para conectarme con líderes ascendientes
- Necesito mejorar en establecer relaciones con líderes ascendientes

4. Acciones a tomar

- Enumera dos formas de establecer conexiones más efectivas con líderes ascendientes.

CLIENTES: CONSTRUYENDO RELACIONES TRANSFORMADORAS

5. Relación con clientes

¿Cómo construyes relaciones significativas con tus clientes en lugar de transacciones simples?

- Conozco sus necesidades y ofrezco soluciones personalizadas.
- A veces me centro más en la transacción que en la relación.
- A veces me centro más en la transacción que en la relación

LIDERES DESCENDIENTES: EMPODERANDO A OTROS

7. Empoderando de líderes descendientes

¿Cómo estás empoderando a otros en tu equipo para que crezcan y prosperen?

- Comparto activamente conocimientos y ofrezco apoyo.
- A veces me olvido de empoderar a los demás.
- Necesito mejorar en ser un líder descendente efectivo.

4. Acciones a tomar

- Enumera dos formas de fortalecer tu papel como líder descendente en tu equipo.



Reflexión Final

COMPROMISO PERSONAL

Escribe una declaración que refleje tu compromiso para mejorar tu arte de relacionarte en el Network Marketing.

Así, de esta manera, hemos llegado al final de este EBOOK, todo lo compartido son experiencias y aprendizajes recopilados a través de estos 13 años de experiencia en esta industria, seguimos creciendo, seguimos aprendiendo, este es un viaje sin destino final, nos detendremos cuando todas las personas que hacen parte de nuestros equipos hagan realidad sus METAS Y SUEÑOS, tenemos trabajo.

Ahora te toca a ti, nosotros ya hicimos nuestra parte, pusimos un granito de arena en la construcción de tu camino, ahora es tu turno, poner en práctica cada información y verificar si funciona o no, no te detengas, este camino es maravilloso, más allá de ganar dinero es el impacto que puedas lograr en las personas que vas conociendo, no hay nada que pague o supere que alguien de tu equipo pague la universidad de tu hijo con la ganancia de las ventas, no hay nada más maravilloso ver a alguien subirse a un avión y volar al exterior y saber que tu estuviste presente en su camino.



Con este negocio podemos generar país, cambiar la economía y darle oportunidades y miles e personas, así como alguien nos dio la oportunidad una vez a nosotros, no dejes de pasara la OPORTUNIDAD de cambiar la vida alguien,

COMIENZA AHORA, COMIENZA YA.

Todo el mundo tiene SUEÑOS Y EMTAS, solo unos valientes se atreven a cumplirlos.

Muchas gracias,

