



Plan de los 10 Primeros Días : 2018/2019

Fecha de Inicio: _____

Fecha Final: _____

No. Empresario: _____

Empresario (a) Familia _____

Tu auspiciador _____

1. En término de dinero espero ganar en...
Corto Plazo (3 a 6 meses): _____ mensuales. ¿Qué situación(es) resolveré? _____

Mediano Plazo (6 a 12 meses): _____ mensuales. ¿Qué situación (es) resolveré?

Largo Plazo (1 a 2 años) _____ mensuales. ¿Qué situación(es) resolveré? _____

- 2. Firma del contrato: Inscripción: **1.** Contrato **2.** Capacitación **3.** Asociación: a) ___ boleto(s) de seminario. b) ___ Boleto(s) de convención. **3.** Productos Costo: \$ _____
- 2.1 Abrir página del Sistema Educativa (Amway INA / Tremendo)
- 2.2 Sacar número de cliente personal
- 2.3 Activación del código: RFC, CURP, Identificación Oficial, Estado de Cuenta, Formato de Retención de Impuestos, Formato para registro de cuenta bancaria
- 2.4 Entregar una foto personal digital a tu auspiciador
- 3. Hacer Lista profesional (mínimo 30 nombres):
- 4. Agendar al menos 2 presentaciones del negocio:
- 1) _____ 2) _____
- 5. Hacer taller de inicio /instalación de productos. Fecha: _____
- 6. Asistir a la próxima reunión del equipo: OE _____ Seminario _____
- 7. Conocer a tu equipo: Platino _____ Esmeralda _____ Diamante _____
- 8. Inicias tu Educación: Libro: _____ Audio _____ Convención _____
- 9. Estrategia Comercial: _____
- 10. Auspiciar 1: _____

8 pasos del Patrón del Éxito

- 1. Defino Claramente el Sueño o Porque del Negocio
- 2. Me Comprometo con los productos y mi educación
- 3. Alimento mi Lista constantemente
- 4. Contacto e Invito personas
- 5. Presento la Oportunidad y hago un Cierre efectivo
- 6. Desarrollo un Plan de Acción y Seguimiento
- 7. Verifico el Progreso con mi mentor
- 8. Enseño los 8 pasos del patron

Plan de los 10 Primeros Días



Fecha de Inicio: _____

Fecha Final: _____

No. Empresario: _____

Empresario (a) Familia _____

Tu auspiciador _____

Realizar una lista profesional

EM: Emprendedor ED: Educable IN: Influyente RE: Recursos disponibles \$ Co: Contactado: S/N EST:Socio/Cliente

REF: Referidos

	Nombre	Teléfono/correo	Relación	EM	ED	IN	RE	CO	EST	REF
1										
2										
3										
4										
5										
6										
7										
8										
9										
10										
11										
12										
13										
14										
15										
16										
17										
18										
19										
20										
21										
22										
23										
24										
25										
26										
27										
28										
29										
30										

Plan de los 10 Primeros Días



Fecha de Inicio: _____

Fecha Final: _____

No. Empresario: _____

Empresario (a) Familia _____

Tu auspiciador _____

Agendar planes de negocio: Para referencia puedes escuchar el audio "Invitación PRO"

Siempre con prisa: Hola, buenas tardes Javier! Soy tu amigo Juan. Estoy a punto de iniciar mi trabajo y tengo algo urgente que decirte ... tienes 1 minuto? Si hay posibilidad, haz un halago sincero.... Desde que nos conocemos sé que eres muy trabajador y que tienes buena actitud. Por eso pensé en ti: Acabo de encontrar una oportunidad de negocio en la que tú y yo podemos ganar \$40,000 mensuales. No sé si esto sea algo para lo que califiques o si te pueda interesar. Estoy con un grupo de amigos y me dijeron que le llamara a 2 amigos. Hice una lista de 30 personas y pensé primero en ti. Te interesa? Que te queda mejor para que nos veamos... En la mañana o en la tarde? A la 1 o a las 2...

Guión Personal

Siempre con prisa: Hola, buenas tardes _____! Soy _____.
Estoy a punto de _____ y tengo algo urgente que decirte ...
tienes 1 minuto? Desde que nos conocemos sé que eres _____. Por
eso pensé en ti: Acabo de encontrar una oportunidad de negocio en la que tú y yo podemos ganar
\$40,000 mensuales. No sé si esto sea algo que para ti.... Estoy con un grupo de amigos y me dijeron
que le llamara a 2 amigos. Hice una lista de 30 personas y pensé primero en ti. Te interesa? Que
te queda mejor para que nos veamos... En la mañana o en la tarde? A la _____
o a las _____.

Para realizar el plan Profesional – Puedes utilizar como referencia audios como "Plan Pro" y "Cierre Pro"

1. Conectar con la persona – Crear confianza y empatía. Contar nuestra historia, de donde venimos. Escuchar la historia de la otra persona: quien es, a que se dedica
2. Sintonizar: Encontrar puntos en común
3. Aclarar la necesidad para resolver los problemas – tenemos que tener clara la necesidad de las personas. Realizar preguntas
4. Contar historias para generar mayor interés en el negocio – empresarios que tienen una vida similar a la del prospecto

En el plan tener:

1. Claridad – Depende del contraste. Generar contraste con los otros negocios, con la educación tradicional, con los productos de la competencia.
2. Marco de la Experiencia – Las personas compran experiencias más que ideas. 3 preguntas que debemos resolver en el plan: 1. ¿Porqué hago el negocio? 2. Qué futuro veo en el negocio.



Fecha de Inicio: _____

Fecha Final: _____

No. Empresario: _____

Tu auspiciador _____

22 métodos para mover volumen

- | | | |
|---|--------------------------------------|--|
| 1. Ventas Personalizadas | 2. Lifting Facial | 3. Spa Facial |
| 4. Bono de Regalo para evento | 5. Cauterización capilar | 6. Amway Home Institucional |
| 7. Vender una causa | 8. Brigadas de Salud en las empresas | 9. Ventas con capilógrafo |
| 10. Plan con volumen | 11. Inauguración de negocio | 12. Megaplan Familiar |
| 13. Kit Restaurantes | 14. Fiesta XS | 15. Venta de nutrientes en Jardines Infantiles |
| 16. Desintoxicación de colon | 17. Lipo rápida | 18. CLA500 en gimnasios |
| 19. Kit de Vidrios en Almacenes | 20. Pursue en las Veterinarias | 21. Reto XS |
| 22. Evaluación de Salud con auxiliares Diagnósticos | | |