

Excellerate

Tu éxito

una Guía Paso a Paso...



ENZACTA[®]
life. rebuilt.

**AUTHORIZED
DISTRIBUTOR**

Una Guia Paso a Paso...

... tiempo de calidad con sus seres queridos.

2

ad, seguro medico

2

[illegible]

¿A cuántas horas a la semana se comprometería con su RAZÓN POR QUE, que es: _____? (Sugiero un mínimo de 10) _____

1. Lista de verificación de puesta en marcha

- ☐ ¿Haga una lista de 5 personas a las que sus productos pueden ayudar!

1. _____ 2. _____ 3. _____

4. _____ 5. _____

1. _____ 2. _____ 3. _____

20: _____

[illegible]

reservará para trabajar.

- TRABAJO Y TRABAJA EL PLAN**

Quiero decir, ¡esto parece arreglarlo todo! No creerá todo lo que hace. Sabes que valoro tu opinión, hombre, y realmente necesito que escuches esto conmigo. Son solo, como 25 min. ¿Puedo contar contigo?

Genial, te enviaré el enlace y te llamaré para recordártelo.

Actitud para tener

- ⇒ ¡Has elegido a las personas con las que hablas porque son especiales para ti!
- ⇒ Les estás haciendo un favor diciéndoles
- ⇒ ¡Esta información podría salvarle la vida a alguien!
- ⇒ Te sorprende la eficacia de los productos.

productos o la oportunidad. Desea tener un mínimo de 30
jeda tener a mano. (¡¡Nunca dejes de agregar a esta lista !!)

A

Occupación / Notas

I. Primeros pasos: su motivo, sus objetivos

Necesitas encontrar algo en tu vida, tan importante para ti, que irías a la luna y regresarías para lograrlo. ¡Encuéntralo! como la educación de los niños, una salud óptima para usted o un ser querido, más tiempo de calidad con sus seres queridos. Empiece con 2 pero busque siempre más.

1. _____

2. _____

¿Cuáles son tus objetivos específicos? ¿Qué quieres lograr?
Sea específico, algo medible EX: Univer-sidad, seguro
medico

1. _____

2. _____

3. _____

Inicie su Planificación Financiera...

¿Cuántas horas a la semana se comprometerá con su razón
POR QUÉ cuál es

(Sugerir un mínimo de 10)

20
15
10
5

II. Empezar a correr: su negocio

Lista de verificación de puesta en marcha

- ☐ Vaya a su sitio web y familiarícese con él y los productos
- ☐ Inicie sesión en su back office y aprenda para qué sirven todas las pestañas. - ¡Preguntas, llame a su línea ascendente!
- ☐ Verifique el envío automático que configuró durante el registro; vea si hay más productos que le gustaría incluir.

II. Empiece a correr: su negocio

Lista de verificación de puesta en marcha (cont)

- ☐ ¡Haga una lista de 5 personas a las que sus productos pueden ayudar!

1. _____ 2. _____ 3. _____
4. _____ 5. _____

- ☐ Pídale a tres personas de su lista que va a crear que escuchen los últimos estudios clínicos universitarios que se relacionan con su cuerpo.

1. _____ 2. _____ 3. _____

CALENDARIO SEMANAL

Semana o: _____

Fecha	D	L	M	M	J	V	S
Hora							
Desayuno		Enviar 2 Videos	Enviar 2 Videos	Enviar 2 Videos	Enviar 2 Videos	Enviar 2 Videos	
Mañana							Capacitación
Tarde		Contactar llamar		Contactar llamar			
Noche (Temprano)			Seguimiento - Cliente		Seguimiento - IBO's		
Noche	Enviar 2 invitaciones	Presentación	3-Way	Invitaciones telefónicas	Zoom Presentación	3-Ways	

Complete los tiempos que reservará para trabajar.

Planifica tu semana

Ejemplos de productividad \$\$\$\$:

1. Invite a otras personas a escuchar la descripción general de la empresa.
2. Llame a los invitados para recordárselo de antemano
3. Asista a la descripción general corporativa con los invitados
4. Asista a capacitaciones corporativas
5. Seguimiento con los invitados después de las descripciones corporativas

Puntos Para Recordar

- Solo estas invitando a la gente a escuchar
- Mantenga las invitaciones BREVES
- No se deje arrastrar por 20 preguntas: "Realmente no tengo tiempo ahora para entrar en detalles. Hablemos más tarde. Me tengo que ir. Adiós."
- Puede obtener su línea ascendente de 3 vías si no sabe cómo manejar una llamada.
- NO está tratando de vender, ESTÁ educando

Actitud para Tener

- ¡Te preocupas lo suficiente por las personas a las que pides que te escuchen porque te sentiste obligado a hacérselo saber!
- Mentalidad: ¡La información que quieres que escuchen podría salvarles la vida algún día!
- Está o se sorprenderá de lo que hacen los productos.

GUIONES

¡TOMA NOTA!

- Utilice los enfoques básicos
- Usa tus propias palabras y tono

¡PRÁCTICA! ¡PRÁCTICA! ¡PRÁCTICA!

3. Empieza a construir una base

Empieza a crear una lista de personas que podrían beneficiarse de los productos o la oportunidad. Desea tener un mínimo de 50 nombres ANTES de realizar su primera llamada. Utilice un cuaderno que pueda tener a mano. (¡¡Nunca dejes de agregar a esta lista !!)

Mi Lista

	Nombre	Teléfono	Ocupación / Notas
1			
2			
3			

Corredor de memoria

La persona promedio ha conocido al menos a 2000 personas cuando alcanzan los 20 años. En el transcurso de su vida, ese número generalmente llegará a unos 80.000. La familia inmediata y los amigos cercanos son relativamente fáciles de traer a la mente, pero esta lista te ayudará a recordar a algunas de las miles de otras personas en tu vida.

Saca un viejo anuario de la escuela secundaria, busca compañeros de trabajo de trabajos anteriores, rastrea a compañeros de celda o compañeros de cuarto universitarios, cualquier gente ambiciosa que hayas conocido.

Contador
Persona de servicio de A/C
Arborista
Barbero
Camarero
Entrenador de béisbol

Concesionario de coches
Quiropráctico
Miembros de la Iglesia
Organista de la Iglesia

Compañeros de trabajo
Dador de guardería
Dentista
Controlador DHL
Recepcionista del doctor
Paseador de perros
Servidores Dunkin Donuts
Endocrinólogo
Empleados de comida rápida

Conductor de FedEx
Entrenador de fútbol
Golf Pro
Cajero de comestibles
Recepcionista de Deli
Gente de abarrotes
Entrenador de gimnasia
Ginecólogo
Estilista
Vendedor de ferreterías
Vendedor de seguros
Persona que entrega instacart
Persona del servicio de riego
Propietario
Paisajista
Abogado
Entrenador de ligas pequeñas
Árbitro de ligas pequeñas
Cartero
Empleado de correo en el trabajo
Técnico de uñas

Vecino
Practicante de enfermería
Oncólogo
Médico ortopédico
Pastor / Sacerdote
Periodoncista
Cajero de pizza
Repartidor de pizza
Sacerdote / Pastor
Médico de atención primaria
Anfitrión / anfitriona del restaurante
Vendedor de zapatos
Chico de remoción de nieve
Entrenador de futbol
Preparador de comida de sub tienda
Cirujano
Tenis Pro
Conductor de Uber
Conductor de UPS
Urólogo
Camarero camarera

Excellerate

Tu éxito

Empieza AHORA



ENZACTA[®]
life. rebuilt.

**AUTHORIZED
DISTRIBUTOR**