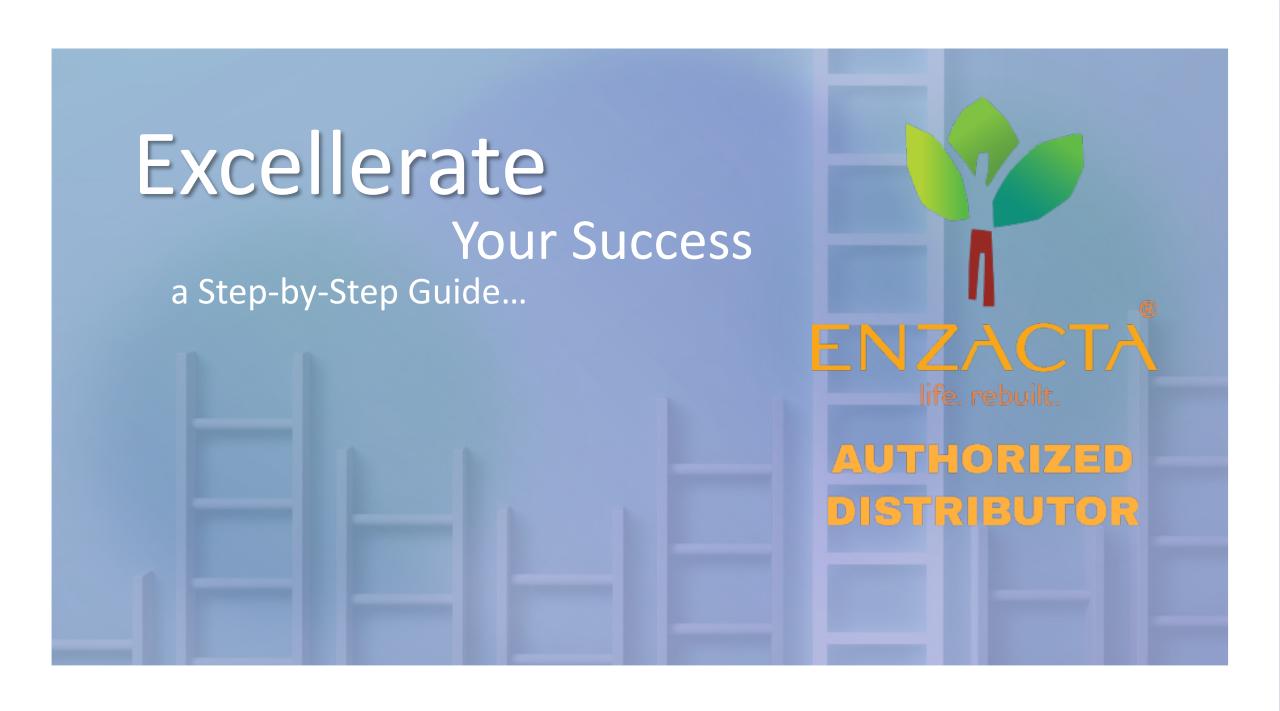
EXCELLERATE

2021

LAUNCH SHEET
TRAINING





Excelle Su Éxito



	4 0
	Cuia Paso a Paso
	Una Guia Paso a Paso ENZACTA
	leimeros pasos: su motivo, sus objetivos
I. P	Allie of beautiful and a second a second and
	ins Dara
	Necesitas encontrar algo en tu vida, tan importante para ti, que irías a la luna y regresarias pur grarlo. ¡Encuéntralo! como la educación de los niños, una salud óptima para usted o un ser querido, grarlo. ¡Encuéntralo! como sus seres queridos. Empiece con 2 pero busque siempre más.
	the accountry also en tu vida, tan importante una ralud optima para usted o un ser quelle.
	Necesitas encontral como la educación de los ninos, una 3 para husque siempre más.
lo	grarlo. ¡Encuentrato: como sus seres queridos. Empiece con 2 pero dos
	1
	2¿Cuáles son tus objetivos específicos? ¿Qué quieres lograr? Sea específico, algo medible EX: Univer-
	2 : Oué quieres lograr? Sea específico, algo filosos
	of the con tus objetivos específicos? ¿que que de la contraction d
	Cuales andico
	sidad, seguro medico
	sidad, seguro medico 1
1	
1	3
1	3.
1	 3
1	to the state horas a la semana se comprometer a consiste un mínimo de 10)
	¿A cuantas notas a
1	¿A cuántas horas a la semana se comprometeria con su RAZON POR CIOE, que es:
	II. Empiece a correr: su negocio
	II. Empleed
	1. Lista de verificación de puesta en marcha
	Usya a su sitio web y familiaricese con él y los productos Vaya a su sitio web y familiaricese con él y los productos
	Vaya a su sitio web y familiaricese con el y los productos Inicie sesión en su back office y aprenda para qué sirven todas las pestañas ¡Preguntas, llame a Inicie sesión en su back office y aprenda para qué sirven todas las pestañas ¡Preguntas, llame a
	Vaya a su situe nodas las pestañas ¡Preguntas, mante
	tion on su back office y aprenda para que si ver
	☐ Inicie sesion en sa deseal
	su linea ascendente.
	Unice session en el se su línea ascendente! Verifique el envío automático que configuró durante el registro; vea si hay más productos que le Verifique el envío automático que configuró durante el registro; vea si hay más productos que le
	☐ Verifique el envio automatico que
	gustaría incluir.
	anductos pueden ayour
	gustaria incluir. [Haga una lista de 5 personas a las que sus productos pueden ayudar! 3
	3
	i Haga una lista de 5 personas a las que sus productes para la
	4 3
	45. Pídale a tres personas de su lista que va a crear que escuchen los últimos estudios clínicos Pidale a tres personas de su lista que va a crear que escuchen los últimos estudios clínicos Pridale a tres personas de su lista que va a crear que escuchen los últimos estudios clínicos
	Displayed tres personas de su lista que va a crea que
	Pidale a tres personas de su lista que su lista que universitarios que se relacionan con su cuerpo. 3.
	universitation que se
	233

ARIO SEMANA	۱
-------------	---

Mar	Miér	Juev	Vier	Sáb	
			-	+	1
					1
	+-	+-	+-		7
	+				
			-	+-	_

reservará para trabajar.

5. Envía mensajes de texto para invitar

m con 6. Seguimiento con clientes

7. Seguimiento con posibles IBO

8. Planifica tu semana

Zooms

RABAJO Y TRABAJA EL PLAN

Oye, [Juan] te gusta estar saludable, ¿verdad? Mañana por la noche hay una reunión en línea sobre algunas cosas nuevas que puede tomar y que están científicamente probadas para ayudar a rejuvenecer las células del cuerpo. Quiero decir, jesto 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
- Les estás haciendo un favor dicién-
- ¡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 seda tener a mano. (¡¡Nunca dejes de agregar a esta lista !!)

13
Ocupación / Notas
_
_
_
_
_
_
_
_
_

I. First Steps - Your Reason Why, Your Goals

You need to find something in your life, so important to you, that you would go to the moon and back to achieve it. Find it! like children's education, optimum Health for you or loved one, more quality time with loved ones. Start with 2 but always look for more.

1.____

2_____

What are your specific goals? What do want to attain? Be specific - something measurable EX: College, Medical Insurance.

1._____

2_____

3.____

Start your financial planning...

How many hours per week will you commit to your reason WHY which is

(Suggest a minimum of 10)

20 15

II. Start Running - Your business

Start-up Checklist

-						
Go to your website and get familiar with it and the products						
Log-in to your back office and learn what all of the tabs are for.						
Check the autoship you set up during registering - see if there						
are more products you'd like to include.						
Make a list of 5 people who your products can help!						
1						
Ask three people from your list you are going to create to just						
listen to the latest university clinical studies that relate to their						
body.						

WEEKLY CALENDAR

Week of:			

Date	Sun	Mon	Tues	Wed	Thurs	Fri	Sat
Time Breakfast		Send 2 Videos	Send 2 Videos	Send 2 Videos	Send 2 Videos	Send 2 Videos	
Morning							Zoom Training
Afternoon		Call to Re- Connect		Call to Re- Connect			
Evening			Follow-up Customers		Follow-up IBO's		
Night	Send 2 Invites	Zoom Presentatio	3-Way	Calls to invite	Zoom Presentation	3-Ways	

Fill in the times that you will set aside for work.

Plan your Week

Examples of productivity \$\$\$:

- 1. Invite others to just listen to corporate overview
- 2. Call guests to remind them before hand
- 3. Attend Corporate Overview with guests
- 4. Attend Corporate Trainings
- 5. Follow-up with guests after Corporate Overviews

Points to Remember

- You are only inviting people to listen
- Keep invitations SHORT
- Don't get drawn into 20 questions—"I really don't have time right now to go into the details. Let's talk later. Gotta go. Bye."
- You can get your Upline on a 3 way if you don't know how to handle a call.
- You are NOT trying to sell—you ARE educating

Attitude to Have

- You care enough for the people you ask to listen because you felt obligated to let them to know!
- Mindset: The information you want them to listen to could save their life one day!
- You are or will be amazed at what the products do

SCRIPTS

TAKE NOTES!

- Use the basic approaches
- Use your own words and tone

PRACTICE! PRACTICE! PRACTICE!

3. Begin Building a Foundation Begin creating a list of people who could benefit from the products or the opportunity. You want to have a minimum of 50 names BEFORE making your first call. Use a notebook that you can keep handy. (Never stop adding to this list!!)

	Name	MY LIST Phone	Occupation / Notes
1 _ 2 _ 3 _			

Memory Jogger

The average person has made the acquaintance of at least 2000 people by the time they reach 20 years old. Over the course of a lifetime, that number will usually reach about 80,000. Immediate family, and close friends are relatively simple to bring to mind, but this list will help you remember some of the thousands of other people in your life.

Pull out an old yearbook from high school, hop on Facebook, look up coworkers from prior jobs, track down cell-mates or college roommates, any ambitious minded people you may have ever met.

Accountant

Air conditioning service person

Arborist

Barber

Bartender

Baseball Coach

Cab/Uber/Limo Driver

Car Dealer

Chiropractor

Church members

Church Organist

Coat check at favorite club

Co-workers

Convenience Store Clerk

Day Care Giver

Dentist

DHL Driver

Doctor's Receptionist

Dog walker

Dunkin Donuts Servers

Endocrinologist
Fast Food Clerks

FedEx Driver

Football coach

Golf Pro

Grocery Cashier

Grocery Store Deli Clerk

Grocery Store Stock People

Gymnastics coach

Gynecologist

Hairstylist

Hardware store salesperson

Insurance Salesman

Instacart Delivery person Irrigation service person

Landlord

Landscaper

Lawn care specialists

Lawyer

Little League Coach Little League Umpire

Mailman

Mail Clerk at work

Nail Technician

Neighbor

Nurse Practitioner

Oncologist

Orthopedic Doctor

Pastor/Priest Periodontist

Pizza Delivery guy

Priest/Pastor

Pizza cashier

Primary Care Physician Rental Car Sales Clerk

Restaurant Host/Hostess

Shoe salesperson Snow removal guy

Soccer coach

Sub shop food preparer

Surgeon Tennis Pro Uber Driver UPS Driver Urologist

Waiter/Waitress

Excellerate Your Success



AUTHORIZED DISTRIBUTOR

Get Started NOW...

EXCELLERATE

2021

LAUNCH SHEET
TRAINING

