

PASOS BÁSICOS



Ten claro tu camino

PARTES DE LA FORMACIÓN

Metas para tu éxito

PLAN CON
SUPERONLINE

6 estaciones

Valores presentes



Compromiso



Trabajo en Equipo



Actitud de Ayuda

Ten claro tu camino

Metas

Planteamiento metas a corto, medio y largo plazo

Que sean metas alcanzables.

Poner objetivos antes de la meta para no desenfocarnos.

Poner fecha a cada uno de los objetivos y las metas



Metas

Visualiza las metas y siéntete como si ya lo fueras alcanzado



Escríbelas en tu cuaderno



Traza un plan para alcanzarlo



EXITO

Éxito es alcanzar las metas que te propongas

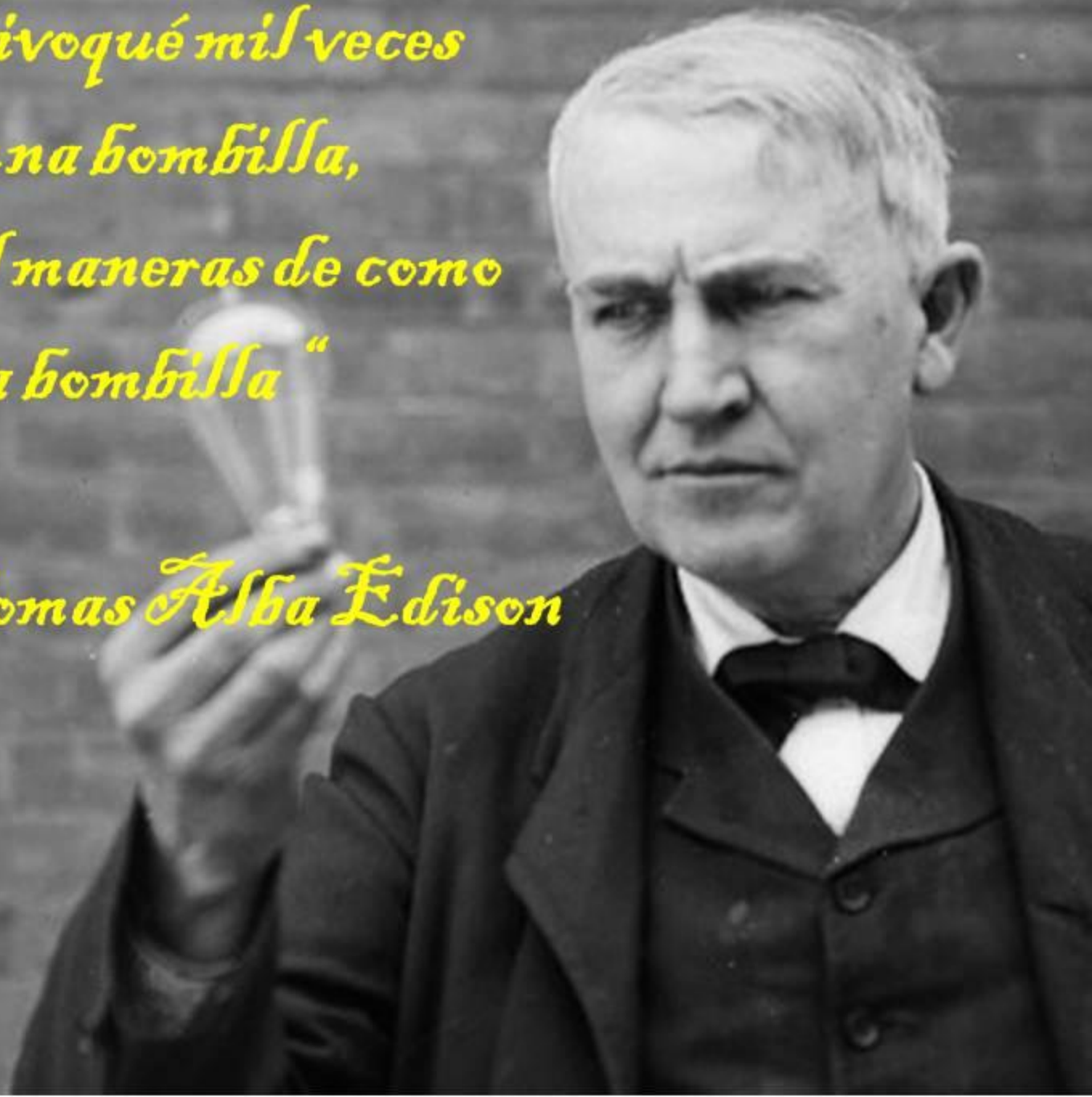
Lo puedes alcanzar si después de un fracaso lo vuelves a intentar.

La palabra "éxito" viene ligada a la palabra "fracasos".



*"No me equivoqué mis veces
para hacer una bombilla,
descubrí mis maneras de como
no hacer una bombilla"*

Thomas Alva Edison

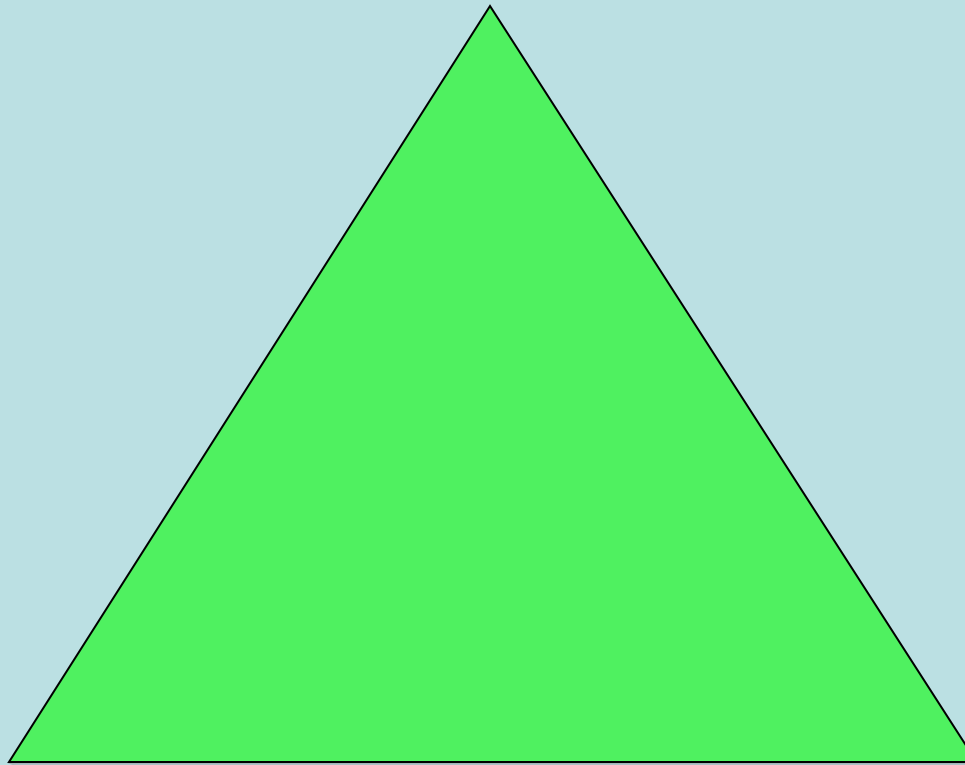


TRIANGULO DEL ÉXITO

ACTITUD

MEDIO

TIEMPO



PLAN CON SUPERONLINE

Marca un plan que tengas retención y crecimiento

Vamos a buscar 5 personas que quieran realmente trabajar, que crean en el multinivel y vea la rentabilidad del producto no la oferta.

Comienza con la primera y trabaja con ella hasta que haga sus 5 comprometidos
Necesita trabajar
Mínimo 4 horas diarias.

En caso que no la veas convencida decirle que mejor luego trabajamos

PLAN CON SUPERONLINE

Hablamos con gente que tenga visión, con compromiso

Preferentemente que entienda de multinivel.

Cuando empiezo con el 2do asociado ya no tengo que dedicarle tanto tiempo al 1° por que él ya tiene un hábito de trabajo y hará lo mismo con lo suyos.

PLAN CON SUPERONLINE (Creando a tus 5 Líderes)

Necesitamos hablar con 500 personas para conseguir 50 personas a las que presentemos la oportunidad.

Necesitamos 50 personas a las que presentemos la oportunidad para que 5 comiencen a trabajar

PLAN CON SUPERONLINE (Creando a tus 5 Líderes)

Para tener las cinco primeras personas tenemos que hablar todos los días con 20 personas



Como vamos a invitarlos no hace falta hablar con ellos más de 2 minutos.
"RESPECTO TU TIEMPO TANTO
COMO EL MIO Y ME GUSTARIA
HABLAR CONTIGO DE REDES DE
MERCADERO
ME DEJAS TU SKYPE EL MIO ES ..."



6 estaciones

1ª Estación

PROSPECCIÓN

ENCONTRAR LA
PERSONA A LA QUE LE
PRESENTAMOS EL PROYECTO
Y ENTENDEMOS QUE PUEDE Y TIENE
CUALIDADES “ACTITUD”
PARA HACER EL NEGOCIO

1

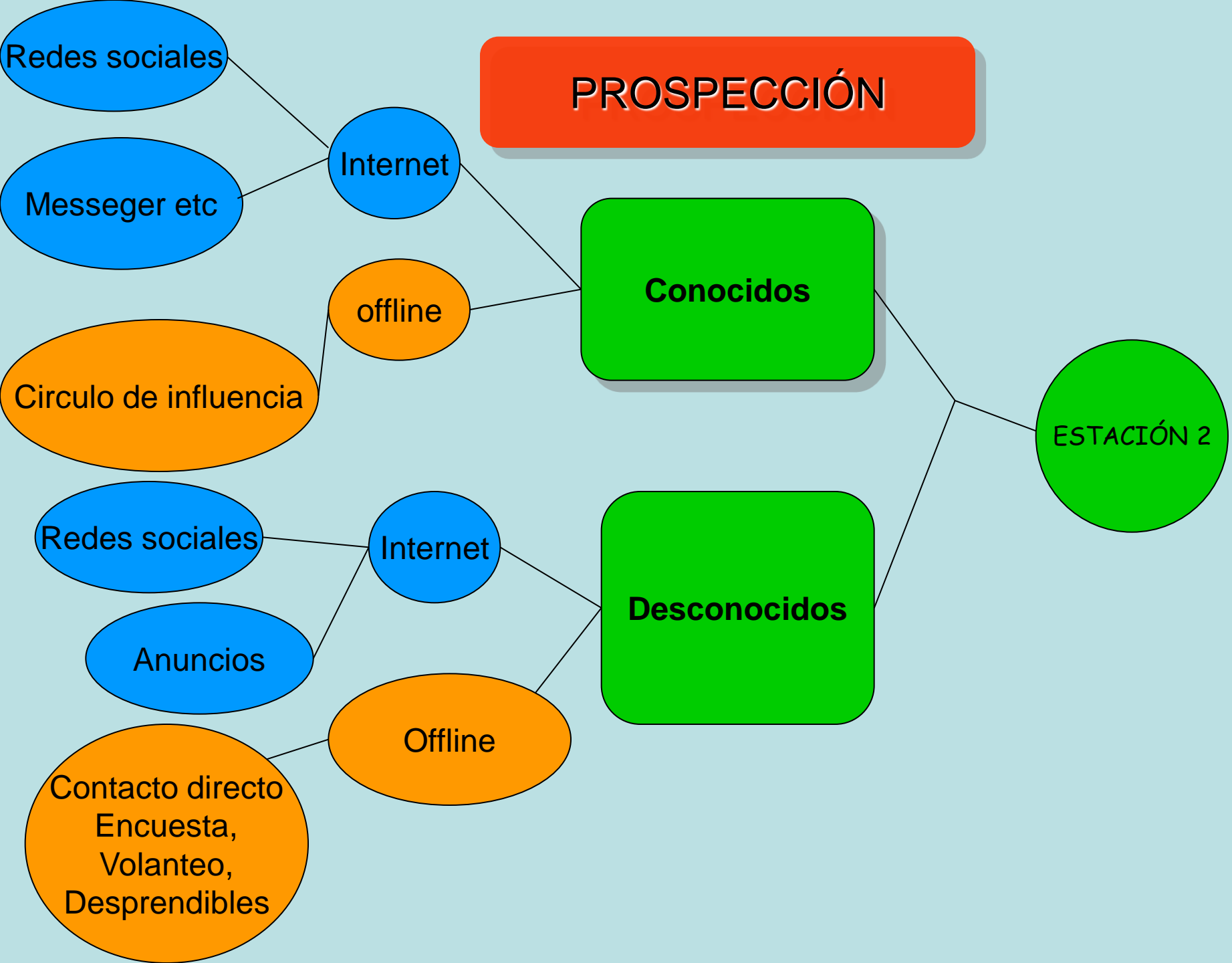
2

3

4

5

6



6 estaciones

2ª Estación

ENTREVISTA

ES EL PRIMER CONTACTO
CON EL PROSPECTO CON RESPECTO
AL NEGOCIO DONDE PODEMOS
VER EL INTERÉS Y EL
PERFIL

1

2

3

4

5

6

ENTREVISTA

Prepárate para la entrevista

Ten preparado en un block de notas todas las direcciones y link que puedas necesitar

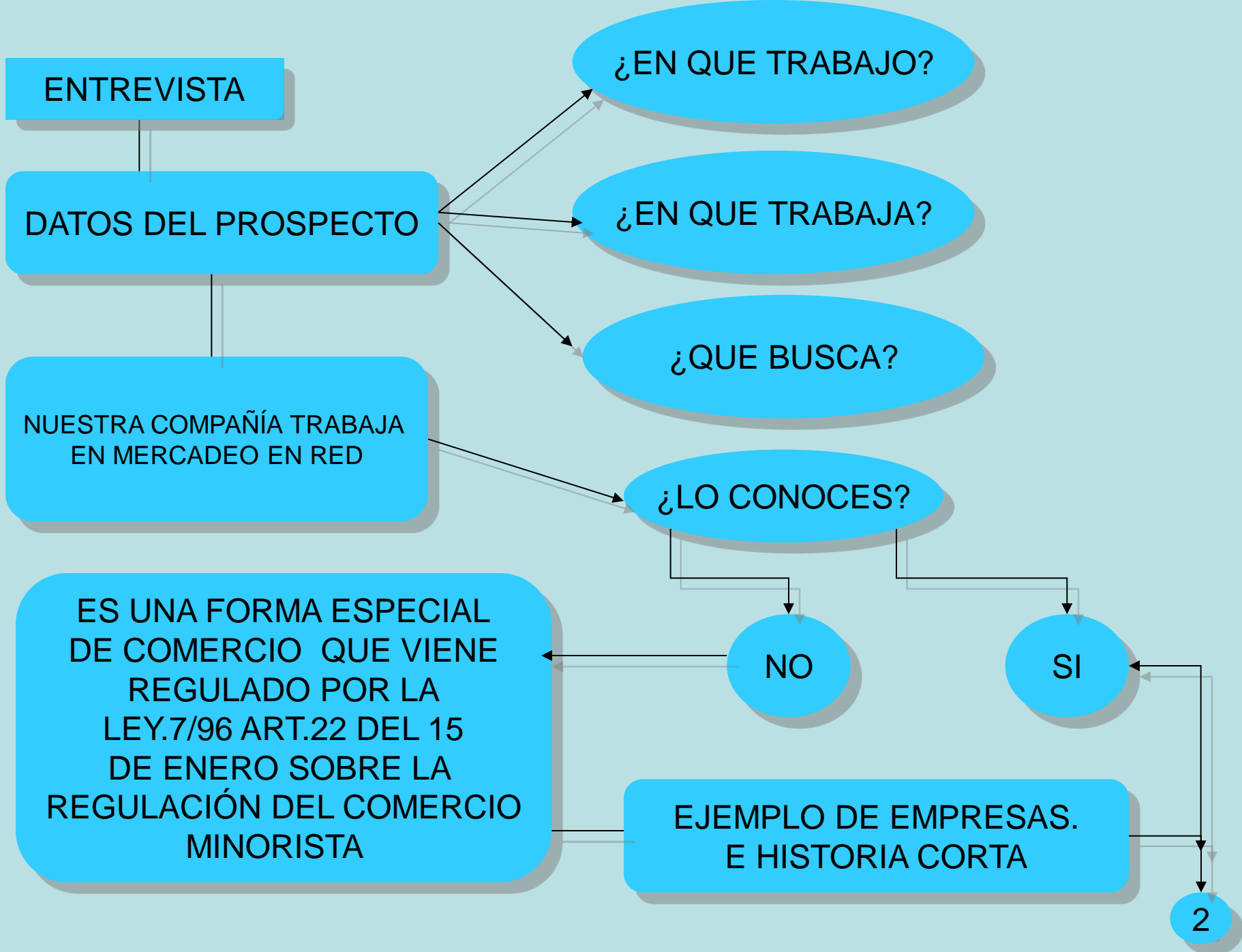
Tener empatía con la persona entrevistada

Conocer y que nos conozca nuestro entrevistado.

Conocer si puede ser buen asociado y muestra interés

Darle un avance básico de la compañía.
Invitarle a una presentación.

OJO NO HACER ENTREVISTA POR ESCRITO



ENTREVISTA

¿EN QUE TRABAJO?

DATOS DEL PROSPECTO

¿EN QUE TRABAJA?

¿QUE BUSCA?

NUESTRA COMPAÑÍA TRABAJA EN MERCADEO EN RED

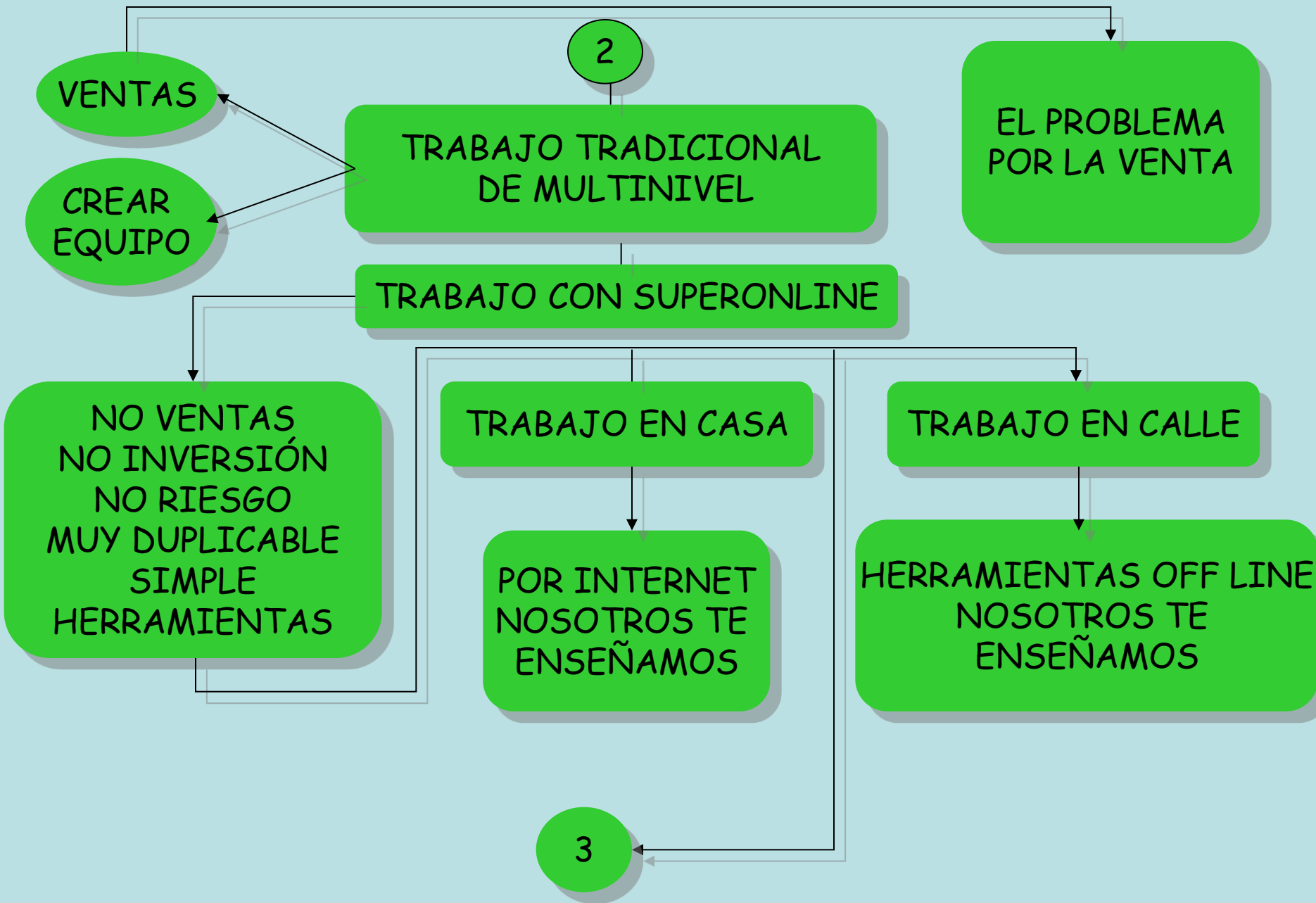
¿LO CONOCES?

NO

SI

ES UNA FORMA ESPECIAL DE COMERCIO QUE VIENE REGULADO POR LA LEY.7/96 ART.22 DEL 15 DE ENERO SOBRE LA REGULACIÓN DEL COMERCIO MINORISTA

EJEMPLO DE EMPRESAS. E HISTORIA CORTA



3

FUNCIONAMIENTO DE SUPERONLINE

¿COMPRAS COMIDA EN EL SUPER?
¿TE PAGARON POR ELLO?

ANÉCDOTA DEL
SUPERMERCADO

TENEMOS LOS MISMOS PRODUCTOS QUE EL SUPER DE
CADA PAÍS DONDE SE ENCUENTRA.
SUPERONLINE ES UN ALMACEN MAYORISTA QUE VENDE
SUS PRODUCTOS A SUS ASOCIADOS CON LA VENTAJA
QUE LA DIFERENCIA ENTRE EL PRECIO NORMAL Y EL PRECIO
DE MAYOREO RECAE SOBRE SUS ASOCIADOS.

4

4

ME GUSTARIA ENSEÑARTE UNA PRESENTACIÓN

¿ESTARIAS INTERESADO EN EL PROYECTO?

6 estaciones

3ª Estación

PRESENTACIÓN

ES LA PARTE DONDE HACEMOS UNA PRESENTACIÓN
OFICIAL DE LA COMPAÑÍA

1

2

3

4

5

6

PRESENTACIÓN



PRESENTACIÓN GRABADA



PRESENTACIÓN PERSONAL



PRESENTACIÓN EN SALA VIRTUAL

PRESENTACIÓN



PRESENTACIÓN GRABADA

**Después de la entrevista personal y si la persona no puede ver la presentación en la sala virtual
Podemos enviarle una presentación grabada
Pidiendo que cuando termine nos avise para aclarar dudas.**

PRESENTACIÓN



PRESENTACIÓN PERSONAL

Después de la entrevista personal y si la persona No puede ver la presentación podemos hacer una presentación oficial.

Si es por Internet podemos utilizar Skype compartiendo pantalla O join.me

Si es presencial se puede Hacer con un ordenador o carpeta.

PRESENTACIÓN



PRESENTACIÓN EN SALA VIRTUAL

Ten cerca el enlace de las Salas de conferencia Para enviar el link.

Para invitar recuerda que El invitado debe de entrar Con tu número de Identificación, tu nombre, inv y Nombre de tu invitado Ejem.

01-9999-JUAN-INV-ANA

IMPORTANTE: ACUDE A TODAS LAS PRESENTACIONES QUE PUEDAS. (Aunque no tengas invitados te ayudará para tus presentaciones)
01-9999-JUAN

6 estaciones

4ª Estación

ACLARACIONES

ACLARAR CUALQUIER DUDA

1

2

3

4

5

6

ACLARACIONES



Utiliza Skype para unir a
Tu invitado a más conversaciones
con distintos asociados
Donde podamos resolver sus
dudas y pueda ver nuestro
funcionamiento en equipo.

6 estaciones

5ª Estación

ASOCIARLO

RELLENA CON ÉL LA FICHA DE INSCRIPCIÓN

1

2

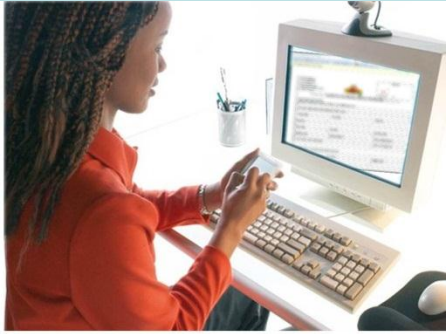
3

4

5

6

ASOCIARLO



Utiliza Skype y comparte pantalla para que tu invitado vea como debe de asociar a más personas. Así aprenderá la primera lección

6 estaciones

6ª Estación

COMIENZO

COMENZAMOS A TRABAJAR
CON EL NUEVO ASOCIADO

1

2

3

4

5

6

COMIENZO

Ésta es la parte más importante, del trabajo y debemos de empezar a trabajar con la persona sin dejar de pasar más de 48 h.

Quedando anteriormente y comprometiéndonos por ambas partes que trabajaremos juntos 2 semanas. hasta que el asociado arranque solo.

Comienza a enseñarle el funcionamiento del Back office.

Pág de aterrizaje, control de equipo, realizar su compra. Etc.

Muestrales estas herramientas:
Como instalarlas, como usarlas etc.



Cuando se active:

Invítalo a que forme parte del ciclo de formación mostrándole los pasos del ciclo.

Para que comience el siguiente lunes Enfocándolo a los cursos de la Compañía Y Presentaciones.

Ciclo de formación

Semana 0

Es la semana en la que nuestro invitado toma contacto y empieza a conocer la Compañía, (ve la presentación) y decide De comenzar a trabajar con nosotros. Explicación del funcionamiento de oficina virtual .

Cual es el ciclo de formación.

DESCARGA DE HERRAMIENTAS.

Asistencia a Formaciones y Presentaciones De la Compañía.

Ciclo de formación

Semana 1

Formación Básica

Lunes

Paso a paso

Martes

Trabajando offline

Miércoles

Trabajando online

Jueves

Desarrollo de entrevista

Viernes

**Presentación corta y
establecimiento de metas**

Ciclo de formación

Semana 2

**Creando Formadores:
Se irán creando formadores
para que empiecen a
formar a sus grupos.
repitiendo la semana
de formación esta vez
no como alumno sino como
aprendiz de Formador.
asistiendo a dos Formaciones
Más avanzadas.**

Ciclo de formación

Semana 3

**Seguimiento y formación
A formadores.**

Resumen 6 estaciones

1ª Estación

Prospección

2ª Estación

Entrevista

3ª Estación

Presentación

4ª Estación

Dudas

5ª Estación

Inscripción

6ª Estación

Comienzo

No permitas que las mentes pequeñas te
convenzan de que tus sueños son
demasiado grandes!!!

