



TRAINER'S MANUAL

4TH EDITION

EL MANUAL DEL ENTRENADOR

EN ESPAÑOL

EL FLUJO DEL SISTEMA

LA FÁBRICA DEL ENTRENADOR MD

“HAGA ESTO BIEN”



“HÁGALO CON ORGULLO”

“REUNE PERSONAS”

APROPIARSE Y HACER INICIO RÁPIDO CON SU ENTRENADOR PARA APRENDER A:

- PROSPECTAR
- CONTACTAR
- PRESENTAR

Califica para MD Club

“EL IMPULSADOR”

- DUPLICAR EL INICIO RÁPIDO PARA CONVERTIRSE EN UN ENTRENADOR 5-5-30
- CONSTRUIR 3 PIERNAS 3-3-30 DIRECTAS

Califica para MD

“MÁQUINA DE CONSTRUIR EQUIPOS BASE”

REALIZAR MUCHOS INICIOS RÁPIDOS, Y CONSTRUIR UN EQUIPO BASE CON VARIOS ENTRENADORES 5-5-30 Y CONSTRUCTORES 10-10-30

Califica para SMD

“MÁQUINA DE CONSTRUCCIÓN DE EQUIPOS”

CONSTRUIR EQUIPOS:

- 30 EN LAS REUNIONES
- 30 RECLUTAS/MES
- 100k BASE/SUPER BASE/MES

Califica para WSB / Green Jacket



“La Máquina Verde de WSB”



¿Qué Haría Usted Si Supiera Exactamente Cómo Ganar?

1. Tener una gran visión, un sueño que valga la pena vivirlo.
2. Tener una misión que motive su propósito de vida.
3. Someterse y comprometerse a un sistema ganador. Caminar hacia el éxito.
4. Escribir un plan de acción que contenga lo siguiente:
 - ❖ Metas claras
 - ❖ Tiempo específico para cumplirlas
 - ❖ Cosas que necesitará sacrificar para volverse exitoso
5. Identificar sus fortalezas y debilidades. Usted siempre sabe por qué gana y por qué pierde.
6. Disciplínesse usted mismo, física y emocionalmente. Lidere con el ejemplo. Siempre sea positivo.
7. Rodéese de personas con mentalidad afín y aléjese de las personas negativas.
8. Mantenga un alto nivel de tolerancia. Trate bien a las personas.

Las 10 Primeras Razones Para Ganar

“El guerrero exitoso es una persona común, pero con enfoque láser.”

- Bruce Lee.

¿PORQUÉ HACE USTED ESTE NEGOCIO?

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____
8. _____
9. _____
10. _____

Los Primeros 30 Días

- 1- Asistir a las reuniones, entrenarse en el campo y en los talleres.
- 2- Obtener la licencia.
- 3- Cumplir el inicio rápido 3-3-30

META MENSUAL

Flujo de Efectivo _____

Flujo de Efectivo/Año _____

Miembros Personales _____

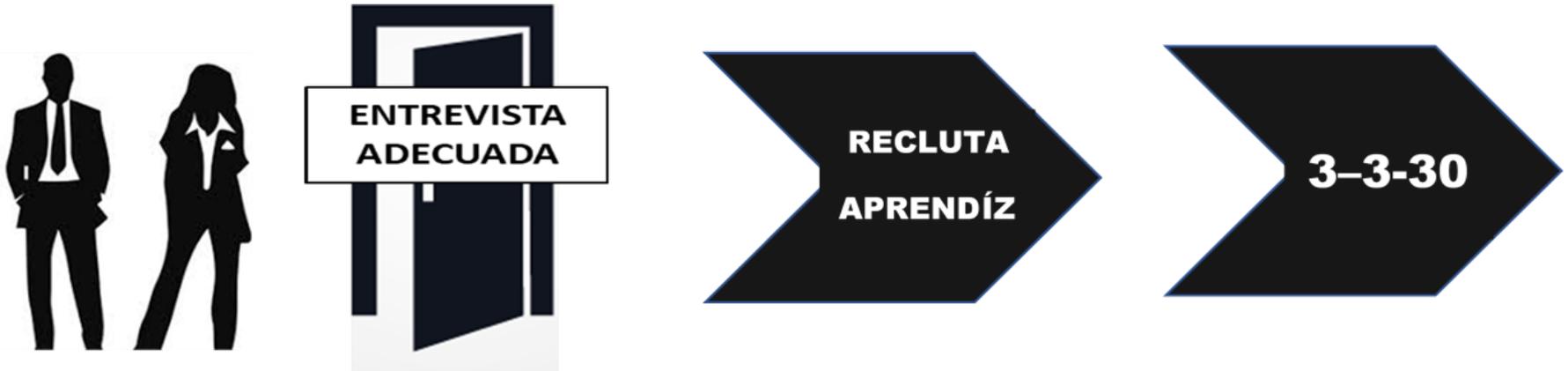
Producción Personal _____

Miembros de la Base _____

Producción de la Base _____

“Compartir un Libro Azul al día, mantiene lejos la pobreza”

Enfoque e Inicio Rápido



CÓMO HACER LA ENTREVISTA ADECUADA

❖ El recluta debe presentarse en la entrevista.

1. CONOZCA SUS EXPERIENCIAS

❖ Establezcan conexión y encuentren afinidades.

2. HÁGALE UNA PEQUEÑA PRESENTACIÓN

❖ No más de 5 minutos.

❖ Pregúntele: “De todo lo que le acabo de presentar ¿Qué cosa fue lo que más le llamó la atención?”

Enfoque e Inicio Rápido

3. ANALICEN LAS METAS Y PROPÓSITOS. INICIE CON LAS SIGUIENTES PREGUNTAS:

- ❖ “¿Por qué usted desea tener éxito en este negocio?”
- ❖ “¿Si usted ganara mucho dinero, qué planes tendría para con su familia? (Por ejemplo: salir de deudas, que mi pareja deje de trabajar, comprar una casa para mis padres, etc.)”

4. HÁBLELE ACERCA DEL LIDERAZGO

- ❖ “¿Ha tenido usted alguna experiencia en liderazgo, o ha estado en posiciones de liderazgo anteriormente?”

5. RESPONDA LAS PREGUNTAS DICIÉNDOLE:

- ❖ “Estoy listo para sus preguntas! Además, aclarará muchas de sus dudas en los entrenamientos de campo y de salón, durante nuestros talleres.

6. HAGAN COMPROMISO DE HORARIO

- ❖ Muéstrole el calendario de la semana
- ❖ “¿A qué hora de esta semana NO estará usted disponible para hacer este negocio?”

7. LLENE LA PLANILLA DE REGISTRO/INICIO RÁPIDO

- ❖ “Permítame ayudarle a comenzar.”

El Inicio Rápido

1- ESTABLECER LA CITA 7

Utilice el Kit del Inicio Rápido. Dígale que debe leer “El Momento de la Verdad: Enfrentando los Retos” para que tenga una visión más amplia de nuestro negocio. Y también el libro “Rescatando Nuestro Futuro”, para entender nuestra misión y nuestra plataforma. “Estaré en su casa a las 7pm esta noche para ayudarle a comenzar. Por cierto, que sería un honor conocer a su esposa(o), y mucho mejor si ya han cenado para cuando yo llegue”.

2- HACER LA PRESENTACIÓN DEL ROTAFOLIO AL CÓNYUGE

Reclute al cónyuge, caso contrario, ayúdelo a entender el negocio.

3- REALIZAR EL ANÁLISIS FINANCIERO

Es fundamental que ambos comprendan nuestra misión y las soluciones.

4- EXPLICAR EL FLUJO DEL SISTEMA

Muéstreles las 4 cajas del sistema.

5- ESTABLECER LA META DEL 3-3-30

Explique las ventajas del Inicio Rápido 3-3-30.

6- HACER LA LISTA DE CONTACTOS

Haga la lista de contactos con el recluta y su cónyuge.

7- SALIR AL CAMPO LO ANTES POSIBLE

Seleccione los 5-10 prospectos principales y salgan juntos al campo.

Venda el 3-3-30

- El recluta debe tener una **META CLARA** para comenzar.
- Venda **CONOCIMIENTO**: “Usted aprenderá mucho de negocios en los próximos 30 días.”
- Venda **HABILIDADES**: “Usted sólo necesita seguir, observar y tomar notas.”
- Venda un sentido de **URGENCIA** y momentum para el negocio.
- Venda la fórmula del éxito.

CALENDARIO ENTRENAMIENTO DE CAMPO Y SALÓN

	DOMINGO	LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	SÁBADO
MAÑANA							
TARDE							
NOCHE							

CONOCIENDO AL NUEVO MIEMBRO

“Si usted no los conoce a ellos, no los podrá construir”

- ❖ Usted como entrenador, debe asegurarse de conocer todo acerca de su equipo de miembros.
- ❖ Conozca sus metas y propósitos para hacer el negocio.
- ❖ Aprenda acerca de su familia y su situación.
- ❖ Conozca sus fortalezas y áreas por mejorar.
- ❖ Asegúrese que ellos le conozcan bien a usted. Establezca una conexión y construya una relación.
- ❖ Debe crear más oportunidades para interactuar con ellos a través de actividades diarias, BMP/BPM, visitas breves en sus casas. Almuerce con ellos o invítelos a su casa a una reunión de equipo.

“Usted puede trabajar con todas las personas. Usted puede construir a todas las personas”

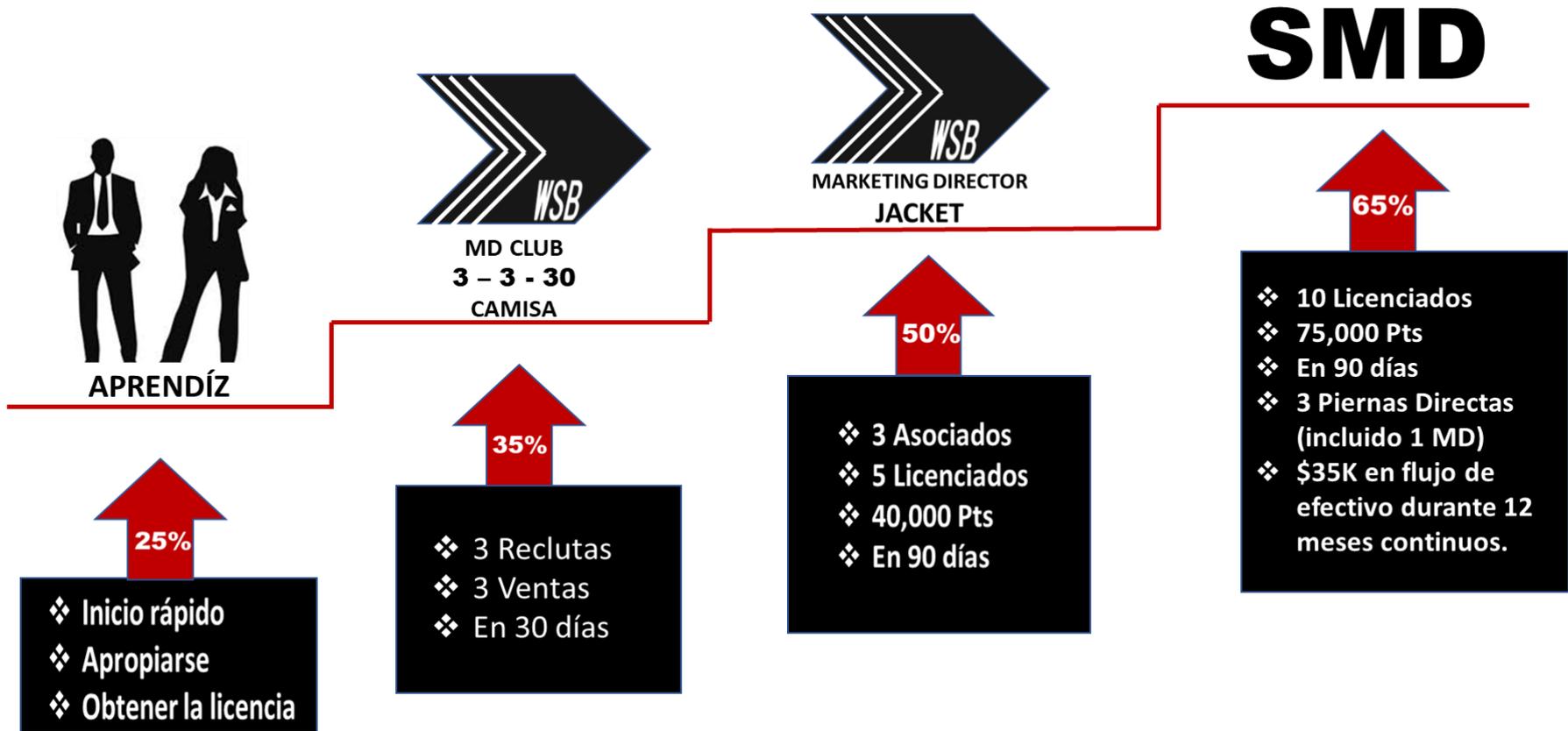
EL SISTEMA DE INICIO RÁPIDO DEL MD CLUB

COMPROMETERSE AL 3-3-30 PARA CONSTRUIR EL MOMENTUM DEL NUEVO ASOCIADO

REQUERIMIENTO STANDARD	LA COMPENSACIÓN	MD CLUB INICIO RÁPIDO 3-3-30
<ul style="list-style-type: none">❖ Tener Licencia❖ Hacer 20,000 Puntos en un período de 3 meses	<ul style="list-style-type: none">❖ Pasar de: Asociado en Entrenamiento 25% A Asociado 35%	<ul style="list-style-type: none">❖ Comenzar la Licencia❖ 3 reclutas directos❖ 3 Ventas❖ Todo en 30 días

*“Complete rápidamente su MD Club en 30 días.
Acelere su fábrica de MDs”*

EL SISTEMA DE INICIO RÁPIDO DEL MD CLUB



“Qué haría usted, si supiera exactamente cómo ganar?”

El Inicio rápido: Los 7 Pasos de la Duplicación

Nombre: _____

Fecha: _____

1. **OBTENER LA LICENCIA**
2. **REUNIRSE CON LA PAREJA/PERSONA INFLUYENTE**
3. **LA LISTA DE CONTACTOS**
4. **LAS 10 PRESENTACIONES DE CAMPO**

- 1) _____
- 2) _____
- 3) _____
- 4) _____
- 5) _____

5. **EL ANÁLISIS FINANCIERO PERSONAL (UNIRSE-APROPIARSE-COMPARTIR)**
6. **CALIFICAR AL 3:3:30**

Reclutas

- 1) _____
- 2) _____
- 3) _____

7. **LA DUPLICACIÓN**

COMPLETADO EL DÍA: _____

COMPLETADO EL DÍA: _____

COMPLETADO EL DÍA: _____

COMPLETADO EL DÍA: _____

6) _____

7) _____

8) _____

9) _____

10) _____

Ventas

- 1) _____
- 2) _____
- 3) _____

“Completar los 7 pasos en 7 días”

El Flujo Del Gigante



¿Qué haría usted, si supiera exactamente cómo convertirse en un Constructor de Gigantes?”

¿Es Usted Un Futuro Gigante?

ACTIVIDADES DIARIAS, RESULTADOS DIARIOS

PASO 1:



- 2 Reclutas Personales
- 10K Puntos Personales
- 10 Reclutas en la Base
- 30K Puntos en la Base
- 3/3 Citas Diarias en la Base



PASO 2:



- 3 Reclutas Personales
- 15K Puntos Personales
- 15 Reclutas en la Base
- 50K Puntos en la Base
- 5/5 Citas Diarias en la Base



PASO 3:



- 5 Reclutas Personales
- 25K Puntos Personales
- 30 Reclutas en la Base
- 100K Puntos en la Base
- 10/10 Citas Diarias en la Base



“¿Cuántas citas tienen usted y su equipo Hoy?”

El Inicio Facil



1. LLEVAR PUESTO EL PIN
2. ASISTIR A TODOS LOS TALLERES
3. UNIRSE A LA PÁGINA “WSB COMMUNITY”
4. UTILIZAR EL KIT DE INICIO FÁCIL
5. DIFUNDIR EL CONCEPTO DE “LOS 7 PASOS”
6. TRABAJAR CON SU ENTRENADOR/CONSTRUCTOR
7. HACER UN COMPROMISO

*“Sientese con su Entrenador a Revisar sus Metas y Tome acción!!!
Declare su Contribución a la Compañía”*

LOS 7 PASOS DE LA CAMPAÑA

1	VIVIR EL SUEÑO
2	WSB COMMUNITY
3	NUESTRA CAUSA: LIBRO AZUL Y DEL TALLER
4	NUESTRA CAMPAÑA: CONSTRUIR LA NUEVA INDUSTRIA
5	TESTIMONIOS
6	LA TARJETA DE ENCUESTA
7	EL CIERRE

Los Fantásticos

4 PASOS

CONOZCA SU CLIENTE <i>Escuche sus metas</i>	CONOZCA LA SOLUCIÓN <i>Muéstre las claramente</i>
COMPARTA EL LIBRO AZUL <i>Maneje los conceptos básicos</i>	HAGA EL CIERRE

Una Cultura de Resultados: 100% Cierre

- 100% Necesita Educación Financiera
- 100% Quiere controlar su futuro
- 100% Desea estar libre de deudas
- 100% Adora ver a sus hijos exitosos
- 100% Sueña con viajar por el mundo
- 100% Quiere ayudar a las personas
- 100% Desea tener riqueza

“Tan claro y simple que cualquiera pueda hacerlo”

Los Desafíos Diarios

1. Llegar a la oficina a las 9am. De lo contrario sus desafíos serán mayores
2. Priorizar en su lista las primeras 5 cosas que va a realizar
3. Trabajar en las cosas principales: prospectar, contactar, seguimiento, entrevista, hacer presentaciones, ir a las citas y cualquier otra actividad que le lleve a reclutar o a vender.
4. Calendario sugerido:

9am a 12pm	Reuniones a Tiempo Completo Trabajar en la Lista de Prioridades Trabajar en las cosas Principales
12pm – 1pm	Almuerzo / Almuerzo de Negocios
1pm – 5pm	Continuar con las Cosas Principales
5pm – 11pm	3 – 5 Citas de Campo
11pm – 12am	Contactar sus Líderes Claves Monitorear Establecer prioridades para el siguiente día.

Prospectando y Compartiendo

- ❖ Usted debe prospectar y compartir nuestro maravilloso negocio, todos los días.
- ❖ Agregue nuevos nombres. Actualice su Lista de Contactos todos los días.
- ❖ Utilice el Libro Azul y la Tarjeta de Encuesta al realizar visitas breves.
- ❖ Siempre que agregue nuevos contactos, hágales seguimiento.
- ❖ Muchas personas no se unirán ni tomarán decisiones en la primera cita. El seguimiento es la clave. Lo común es que lo hagan después del 5to o 7mo contacto. Así que hágales seguimiento.
- ❖ Trabaje con su entrenador para contactar y hacer seguimiento, tantos como pueda, para incrementar los resultados.
- ❖ Contacte a muchas personas, muchas veces.
- ❖ Compartir es la mejor forma de encontrar a un recluta potencial. o Queremos educar a la gente. o Les ofrecemos entrenamiento y talleres sobre cómo trabaja el dinero. o Les compartimos el potencial de un buen negocio y una excelente carrera. o Ayudamos a la gente a hacer más dinero y que trabaje mejor para ellos.
- ❖ Compartir es la mejor manera de obtener resultados. o Mientras más compartimos, más reclutas y más ventas. o Algunas personas ni compran ni se reclutan, pero pueden compartir.
- ❖ Regalarle el Libro Azul a una persona, puede cambiarle la vida.
- ❖ No sólo dárselo. Ayúdelos a comprender los conceptos del libro. Esto es lo que hace la diferencia.

Un Libro al Día Mantiene Alejada la Pobreza

Entrenamiento de Campo

- ❖ No le hable al nuevo aprendiz acerca del sistema, simplemente córralo. Debe crearle el hábito de la acción, la duplicación y la entrenabilidad.
- ❖ Vístase profesionalmente.
- ❖ Asegúrese de tener con usted suficiente material (Libro Azul, Aplicaciones, AMA, Easy Start Kits, etc)
- ❖ Exíjale por lo menos 2 ó 3 citas de campo por noche. El Aprendiz debe saber que su tiempo es muy valioso.
- ❖ Califique las personas de la lista de su aprendiz, antes de ir a visitarles.
- ❖ En la cita, haga lo correcto y hágalo con orgullo

Mentalidad Entrenamiento de Campo

- ❖ El entrenamiento de campo se lidera con el ejemplo, y no solo vendiendo o reclutando.
- ❖ El entrenamiento de campo se usa para acelerar, arrancar o reiniciar una organización.
- ❖ El entrenamiento de campo aumenta el flujo de efectivo.
- ❖ El entrenamiento de campo transfiere una copia maestra en toda su organización.
- ❖ El entrenamiento de campo sirve para detectar un nuevo constructor potencial o crear un reclutamiento explosivo.
- ❖ El entrenamiento de campo sirve construir una relación

Las Presentaciones

1. Cuando realice las presentaciones asegúrese de tocar los siguientes cuatro puntos:
 - a. ¿Hay mercado para lo que hacemos?
 - b. ¿Tenemos la solución?
 - c. ¿Puedo hacerlo?
 - d. ¿Habrá dinero en esto?

Lo que hacemos es una combinación única y poderosa de un gran negocio con una buena causa. ¡Muéstrese emocionado y convincente!

2. La Fundación Financiera no es solamente un concepto de cambio de vida, sino que también es una opción de ganar-ganar. Muy pocos pueden argumentar en contra. Después de todo usted lo que hace es educar personas. Usted no tiene nada que perder y ellas tampoco. No sienta temor ni esté a la defensiva. Solamente hágalo felizmente.

✦ *Crea en la Compañía* ✦ *Crea en el Concepto* ✦ *Crea en la Solución* ✦ *Crea en Usted*

- ❖ Cuando realice el Análisis Financiero asegúrese de que sea adecuado y asequible al cliente. Esto no solo es bueno para su cliente, sino que también lo será para luego construir. Usted está construyendo Misión, Visión, Confianza y felicidad en su aprendiz.
- ❖ Manténgalo simple. Que sea duplicable. Si no es duplicable usted y su aprendiz fracasarán.
- ❖ Camino a casa, pregunte al aprendiz su opinión y lo que aprendió en la cita de ese día. Felicítelo por la cita, independientemente de si hubo cierre o no.

En las Visitas de Casa

- ❖ Llegue puntual. Avise en caso de ir con retraso.
- ❖ Enseñe al aprendiz cómo presentarlo a usted.
- ❖ Informe al prospecto que usted le visitará por corto tiempo “La cita tomará solamente 30-45 minutos”.
- ❖ Asegúrese que tanto esposo como esposa estén presentes. Caso contrario reprogramen la cita para cuando puedan estar los dos.
- ❖ Minimice las distracciones antes de la presentación. Pídeles apagar música o televisión; espere que ellos hayan terminado de comer o de hablar por teléfono. Si los ve muy ocupados, es preferible regresar otro día. Asignen nueva cita.
- ❖ Como la visita será corta, puede dejar las preguntas complicadas para la próxima cita.
- ❖ No se extienda demasiado. Esto puede desanimar al aprendiz. Siempre usted podrá regresar o ellos podrán ir donde esté usted, si en verdad están interesados.
- ❖ Si la situación luce a su favor, continúe. Si no, entonces córtela. Recuerde que la mayoría de las personas no lo entienden todo, la primera vez.
- ❖ Siempre muestre agradecimiento a los prospectos, sin importar los resultados.

La Presentación del Negocio en Casa (Home BPM)

- ❖ Llegue temprano para preparar todo
- ❖ Sirva algunos bocadillos, preferiblemente después de la presentación.
- ❖ Asegúrese de estar acompañado con suficientes entrenadores que le ayuden por si hay muchos asistentes.
- ❖ Sea flexible respondiendo preguntas acerca del Libro Azul o de cualquier otro material que usted presente en la reunión.
- ❖ Registre nuevos reclutas y haga la entrevista correspondiente, si le es posible.
- ❖ Realice análisis financiero a los presentes o fije citas con ellos para hacerlo otro día.
- ❖ Haga una reunión con sus miembros de equipo después del Home BPM, para revisar los detalles de la presentación. Agradézcales su esfuerzo y asígneles responsabilidades en el seguimiento

BMP & BPM

BPM: Bring the people to the Meeting (Traer la gente a la reunión)

BMP: Bring the Meeting to the People (Traer la reunión a la gente)

LA PREGUNTA DEL MILLÓN DE DÓLARES:

1. ¿Cuántos de mi equipo están haciendo un **BMP** esta noche?
2. ¿Cuántas personas tengo en el **BPM** esta semana?

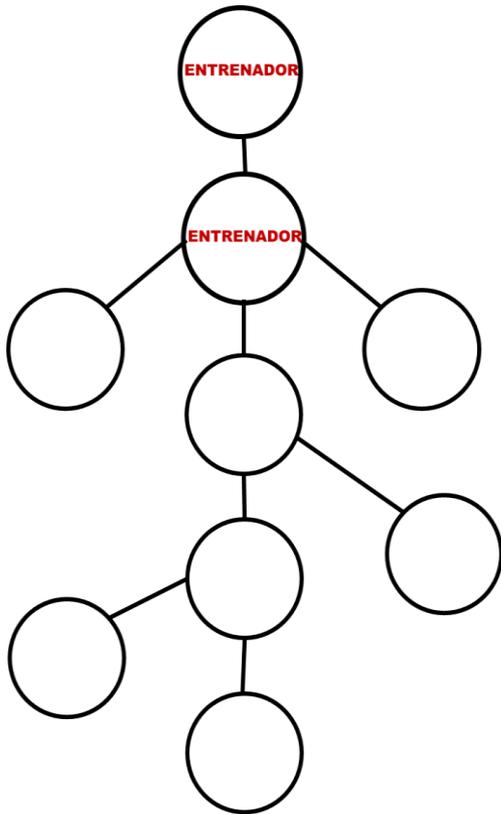
La Presentación del Negocio en la oficina (Office BPM)

- ❖ Como Entrenador, usted no está limitado solamente al campo. Su actividad y actitud en el BPM, también son una forma importante de entrenamiento para su aprendiz.
- ❖ Después del BPM, reúnanse con los invitados y con el aprendiz. Haga que los invitados llenen la Tarjeta de Encuesta y establezca las citas de seguimiento.
- ❖ Enseñe al aprendiz que debe ayudarle a usted a confirmar las citas, y que debe estar disponible para las entrevistas de seguimiento.
- ❖ En la reunión de equipo después del BPM confirme que usted y los entrenadores tienen todos los datos de las citas y seguimientos agendados para los próximos días. Si las citas son demasiadas, por favor pida a otros entrenadores que les apoyen.
- ❖ Conviértase en la pieza clave del BPM.
- ❖ Llegue temprano para preparar la oficina.
- ❖ Asista a la reunión de Managers (la reunión antes del BPM).
- ❖ Informe a los líderes, los logros o resultados del equipo, para sus reconocimientos respectivos.
- ❖ Asegúrese que todos salgan de sus oficinas y entren al salón del Mozone.
- ❖ Muévase. Salude la gente de su equipo y a sus invitados.
- ❖ Diga a los invitados que usted quiere escuchar sus opiniones al finalizar la Presentación y hacer un seguimiento
- ❖ Enséñele al Aprendiz que El o Ella deben ayudarlo a Usted a asegurar la presentación y estar disponible para la entrevista de seguimiento.
- ❖ En la reunión después de la reunión, asegúrese que los entrenadores tengan todos entrevistas y seguimientos agendados para los próximos días. Si son muchas las entrevistas por favor use otros entrenadores como ayuda.

El Propósito Final del Entrenamiento de Campo

El propósito número uno del Entrenamiento de Campo, es ir tan profundo como usted pueda, para el aprendiz.

ENTRENAMIENTO DE CAMPO PARA LA PROFUNDIDAD

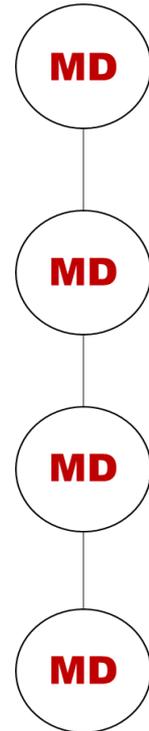


El 3-3-30 es el vehículo para moverse a lo ancho y a lo profundo. Mientras más pronto usted logre 4 de profundidad, más pronto se fortalecerá esa pierna. De esa manera usted ayuda a construir una buena organización para su aprendiz.

Si solamente se enfoca en completar los 3 reclutas y las 3 ventas, puede perder de vista la profundidad. Si puede, haga los 10 de profundidad y responsabilícese personalmente en hacer que las cosas ocurran.

Trate cada uno de su base como si fuese un recluta directo. Trate cada MD de su Jerarquía como si fuese de su primera Generación de MDs. ❖

PIERNA FUERTE NEGOCIO FUERTE



Una pierna de 4 MDs de profundidad, es una pierna sólida que dura toda la vida.

Comuníquese con Su Equipo

- ❖ Llame todos los días a su Equipo Base, especialmente a las 10 personas claves.
- ❖ Llame a los líderes claves de su Super Equipo.
- ❖ Limite cada llamada a no más de 5 minutos. ❖ Muchas de las llamadas no tienen por qué ser de negocios. Construya relaciones y comparta buenas noticias. Pregúntele por su familia.
- ❖ Su gente debe ver que usted cuida del éxito de ellos. Comparta resultados del equipo a fin de producir competitividad, “momentum” y sentido de urgencia.
- ❖ En las llamadas de conferencia, asegúrese que se discutan temas importantes. El monitoreo hágalo rápido.

“La disciplina diaria es lo que te hará crecer o fracasar”

Converse de Cosas Buenas con Todos

1. Aprenda a reconocer los logros del Aprendiz, sin importar qué tan pequeños sean. Reconózcalos cada vez que hace una presentación, apruebe su examen de licencia o cuando registre un nuevo recluta o una venta.
2. Busque la manera de dar reconocimientos a su gente en el BPM, en los eventos locales y en los grandes eventos. Asegúrese que corran y califiquen en los concursos.
3. Mire las cosas buenas de la gente, no sus defectos.
4. Busque buenas noticias y compártalas con la gente.
5. Sea sincero al alabar o reconocer a su gente.
6. Diga cosas buenas a otros acerca de su equipo, incluso si éstos no están presentes.
7. Diga cosas buenas acerca de otros que no sean de su organización.
8. Apréndase los nombres de sus familiares. Conozca sus equipos.
9. Aprenda a absorber, neutralizar y contener los problemas. No los comparta ni los difunda.

Disciplina Emocional

- ❖ Evite la gente negativa.
- ❖ No preste atención a consejos infantiles.
- ❖ No se aproveche de la gente.
- ❖ No trate de resolver los problemas de nadie.
- ❖ Ignore lo malo. En su lugar, mire el lado bueno de la gente
- ❖ No compre excusas, ni las venda.
- ❖ No juzgue a las personas
- ❖ Tenga un alto nivel de tolerancia.
- ❖ Respire profundamente y siga adelante

Crea en los Números Grandes

- ❖ No se trata de habilidad ni de tener a la gente correcta, el mercado correcto o el enfoque correcto.
- ❖ Es un juego de números grandes. Es puro trabajo duro.
- ❖ Usted siempre podrá controlar su negocio, controlando
 - ❖ **Más actividades generarán:**
 - **Más Referidos**
 - **Más Presentaciones**
 - **Más Reclutas**
 - **Más ventas**
 - **Más Duplicación**

Sea Cuidadoso

- ❖ No necesita exagerar. El historial de nuestro negocio es suficiente.
- ❖ No sobre-proyecte futuras ganancias o rendimientos.
- ❖ No invente. Si no sabe la respuesta diga que revisará y No utilice material no

autorizado.

- ❖ No le de tanta bomba a su líder. Ni exagere su experiencia.
- ❖ No finja hasta que lo haya experimentado. No Finja, la gente lo puede oler a una milla de distancia

Sea Flexible

- ❖ A esto le llamamos el Flujo del Sistema porque fluye.
- ❖ No se quede atrapado en el procedimiento.
- ❖ Reconozca la diversidad y las diferencias entre las personas.
- ❖ Sea comprensivo con sus circunstancias

especiales.

- ❖ No interprete el sistema rígidamente.
- ❖ Al final, el más alto principio de nuestro sistema es la libertad para construir, la libertad para crecer y la libertad para intentarlo y cometer errores

Afuera en el Campo

- ❖ Usted debe tener una lista de citas para los próximos 3 – 7 días.
- ❖ Agende al menos 3 citas por noche o más, previniendo cancelaciones.
- ❖ Debe siempre prepararse con planes de respaldo, nombres para contactar y lugares donde ir, en caso de que tenga un espacio vacío en su agenda debido a cancelaciones de último minuto.
- ❖ Si no tiene ninguna cita esta noche o mañana, haga lo que sea necesario para tener alguna actividad.
- ❖ Si no tiene citas hoy, haga una breve visita para por lo menos dejar un libro.
- ❖ Usted está a 1 cliente de su libertad financiera.
- ❖ Usted está a 1 recluta de su explosión.

El dinero no está en la oficina, ni en la reunión, ni en la conferencia, ni al frente de su computadora. El dinero está allá afuera, en el campo.

Gane Dinero

- Su producción personal debe cubrir todos sus gastos.
- Los ingresos residuales deben dirigirse hacia el ahorro y la inversión, para su independencia financiera.
- Primero usted debe ganar dinero, y

después su equipo también lo hará.

- Es muy difícil construir a alguien, cuando usted mismo todavía no ha podido ganar dinero.
- Tenga siempre como objetivo, recibir dinero mensual.

Ahorre Dinero

- Ahorre Dinero Viva siempre por debajo de sus posibilidades.
- Ahorre la mayor parte de sus ingresos mientras esté a tiempo parcial.
- Ahorre una buena parte cuando esté trabajando tiempo completo.
- Gastando de más no es la manera de vender un sueño.

- Ahorrar de más sin una readecuada reinversión en el negocio no es inteligente
- Usted debe saber como manejar sus finanzas adecuadamente. Después de todo Usted está ayudando a la gente a hacer lo mismo. Por lo tanto sea Usted el mejor ejemplo

Pasos para calificar a MD

- **EL KIT DE INICIO RÁPIDO**
- **EL ANÁLISIS FINANCIERO**
- **LA LISTA DE CONTACTOS** (Los primeros 100/primeros 50)

- **ENTRENAMIENTO DE CAMPO** 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
- **EL INICIO RÁPIDO 3-3-30**
(3 reclutas – 3 ventas – 30 días)

- **CALIFICAR A NIVEL DE ENTRENADOR**

Construir 3 miembros de equipo que hagan el 3-3-30

1: _____

2: _____

3: _____

- **CALIFICAR A MARKETING DIRECTOR**

Producir 40K puntos acumulativos en 3 meses

META

Mes 1: _____

Mes 2: _____

Mes 3: _____

5 Asociados con Licencia

1: _____

2: _____

3: _____

LOGROS

Mes 1: _____

Mes 2: _____

Mes 3: _____

4: _____

5: _____

Pasos para calificar a SMD

Durante un período de tres meses, debe hacer 75K puntos en la base (máximo ½ puntos netos provenientes de cualquier pierna) y demostrar un flujo de fondos de \$35K, durante un período de 12 meses continuos.

A. ESTRUCTURA DE LAS PIERNAS:

El MD debe estar completamente calificado con 40K puntos, en 3 meses.

MD: _____

Asociado: _____

Asociado: _____

B. PUNTOS META LOGRO

Mes 1: _____

Mes 1: _____

Mes 2: _____

Mes 2: _____

Mes 3: _____

Mes 3: _____

C. 10 ASOCIADOS CON LICENCIA

1: _____

6: _____

2: _____

7: _____

3: _____

8: _____

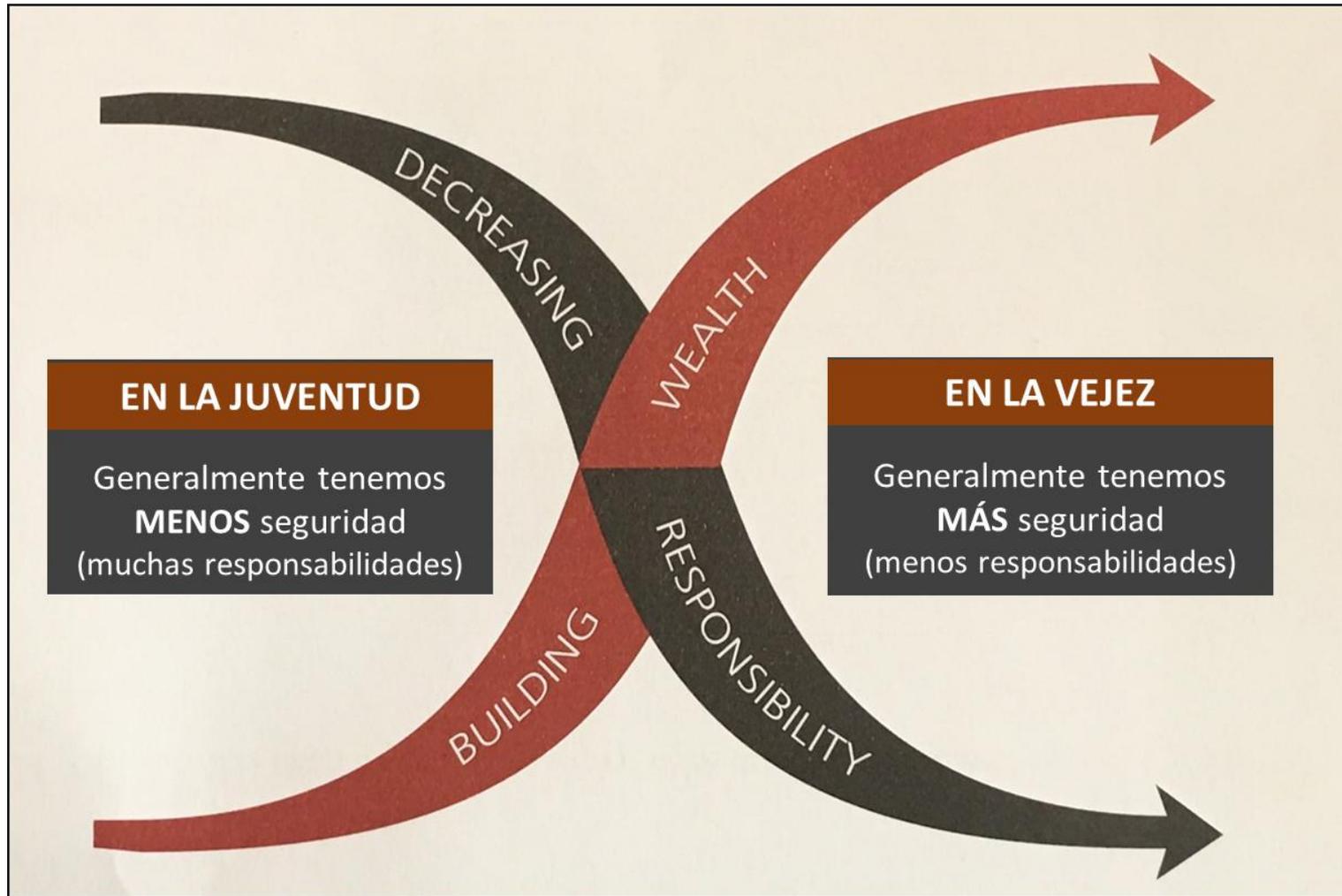
4: _____

9: _____

5: _____

10: _____

El Chequeo Financiero



LA MISIÓN DE WFG

Ayudar a Las Familias a Lograr Su Libertad Financiera

Análisis Financiero

Fecha _____

Nombre del Cliente _____	Fecha de Nacimiento _____	Fumador _____	No Fumador _____
Nombre del Conyuge _____	Fecha de Nacimiento _____	Fumador _____	No Fumador _____
Dirección _____	Nombre del Niño Fecha de Nacimiento _____		
_____	Nombre del Niño Fecha de Nacimiento _____		
Teléfono de Casa _____	Nombre del Niño Fecha de Nacimiento _____		
Teléfono del Trabajo _____	Nombre del Niño Fecha de Nacimiento _____		
Teléfono Celular _____	Nombre del Niño Fecha de Nacimiento _____		
Correo Electrónico _____	Nombre del Niño Fecha de Nacimiento _____		

METAS

Retiro _____ Casa _____ LTC _____ Retiro de los Padres _____
Educación _____ Vacaciones _____ Viajes _____

INGRESO MENSUAL

Ingreso Bruto Combinado _____ Ingreso Neto Combinado _____ Discrecional _____

GASTOS MENSUALES

Hipoteca/Renta _____	Seguro del Carro _____
Pago del Carro _____	Seguros de Vida /Salud _____
Servicios Públicos _____	Préstamos _____
Tarjetas de Crédito _____	Mantenimiento del Carro/Gasolina _____
Comida/Ropa _____	Gastos Personales _____
Seguro de Propiedad _____	Misceláneos _____
	Total de Gastos _____

ACTIVOS

Valor de Mercado de la Casa _____
Fondos Mutuos/Acciones _____
Seguro de Vida/Valor en Efectivo _____
Cuenta de Ahorros _____
Cuenta de Cheques _____
Planes de Retiro _____
Reembolso de Impuestos del Año Anterior _____

RESPONSABILIDADES

Hipoteca _____
2da Hipoteca _____
Préstamo del Carro _____
Tarjetas de Crédito _____
Préstamos Personales _____
Otros Préstamos _____

DATOS DE LA HIPOTECA

Precio de Compra _____ Saldo de Préstamos Pendientes _____ Tasa del Préstamo _____
Año de Vencimiento _____ Fijo _____ Variable _____ Término _____ FICO Estimado _____
Pago Mensual _____ Impuestos Mensuales de la Propiedad _____ Seguro de Riesgo Mensual _____
¿Cuánto se permitiría usted ahorrar cada mes, para alcanzar sus Metas? _____ \$200 _____ \$300 _____ \$400 _____ Other: \$ _____

CLIENTE

CÓNYUGE

Deuda _____
Ingresos _____
Mortgage _____
Educación _____

MONTO NECESARIO DE SEGURO _____

Fecha de Cita de Seguimiento _____ Firma del Cliente _____

ESTADISTICAS PERSONALES

Apellido _____ Nombre _____ Fecha de Nacimiento _____
 Nombre del cónyuge _____ Fecha de Nacimiento _____ Teléfono celular _____ Teléfono del trabajo _____
 Dirección _____ Ciudad _____ Estado _____ Código Postal _____
 Empleado (C) _____ Años _____ Ingreso Bruto Anual _____
 Auto Empleado _____ Años _____ Ingreso Bruto Anual _____
 Otras fuentes de Ingreso _____
 Hijos menores de edad/edad 1. _____ 2. _____ 3. _____ 4. _____
 A qué edad planea usted retirarse? _____
 Al dólar de hoy, cuánto ingreso le gustaría recibir mensualmente durante su retiro? _____ Por cuántos años? _____

CHEQUEE:

Qué intenta hacer usted con los siguientes activos?

LOS QUE PAGAN IMPUESTOS

Son activos que pagan impuestos sobre sus ingresos o las ganancias que usted ha recibido de ellos en un año. Incluso si se reinvierten. Cualquier ganancia paga impuesto cuando el activo es sólido. Se puede colocar según se la necesidad, a corto, mediano o largo plazo.

	TOTAL	FU	Ret	Her
Ahorros	\$ _____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Chequera	\$ _____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
CDs	\$ _____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Fondos Mut.	\$ _____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Acciones	\$ _____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bonos	\$ _____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Tesoros	\$ _____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Otros	\$ _____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
TOTAL	\$ _____			

LOS DE IMPUESTO DIFERIDO

Son activos en los cuales ningún ingreso o ganancia paga impuesto hasta que lo retire. Se pueden colocar para necesidades a largo plazo tal como ocurre con los planes de retiro.

	TOTAL	FU	Ret	Her
IRAs	\$ _____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
401(k), 403(b)s y otros planes de pensiones	\$ _____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Anualidades Variables	\$ _____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Anualidades Fijas	\$ _____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bonos de Ahorros	\$ _____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Otros	\$ _____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
TOTAL	\$ _____			

LOS DE VENTAJAS SOBRE IMPUESTOS

Estos activos se colocan para el futuro, ya que reciben un tratamiento fiscal preferencial durante la acumulación y la distribución.

	TOTAL	FU	Ret	Her
Roth IRAs	\$ _____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Prima Única Seguro de Vida Variable* con Valor en Efectivo	\$ _____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
529 Plan Programa de Ahorro Universitario	\$ _____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Prima Única Seguro de Vida Entera con Valor en Efectivo	\$ _____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Pago Anual VUL Vida Universal Variable con Valor en Efectivo	\$ _____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Annual Pay Seguro de Vida Entera y/o Seguro Universal con Valor en Efectivo	\$ _____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
TOTAL	\$ _____			

Deudas

	TOTAL	MENSUAL	NOTAS
Deuda Estudiantil	\$ _____	\$ _____	_____
Deuda del carro	\$ _____	\$ _____	_____
Tarjetas de Crédito	\$ _____	\$ _____	_____

Ingresos

Si su pareja no pudiese seguir trabajando, cuál sería el ingreso que usted necesitaría para mantener su actual estilo de vida \$ _____/mensual

Hipoteca

Cuánto piensa usted que vale su casa? \$ _____

Cómo está su balance con la hipoteca de su casa? 1. \$ _____ 2. \$ _____ Pago mensual \$ _____

Tipo de préstamo: _____ Fijo _____ Ajustable _____ Número de Años: _____ Tasa de Interés _____%

Educación

¿Le gustaría proporcionar educación para sus hijos? _____ TOTAL ó _____ PARCIAL

Costo aproximado para educación: \$ _____ Cantidad ahorrada: \$ _____

Seguro de Vida Actual

Cliente _____ Tipo _____ Titular _____

Esposa (o) _____ Tipo _____ Titular _____

¿Sería tan amable de recomendar nuestros servicios a 8-10 personas como usted?

Fecha de la próxima reunión: _____ Hora: _____ BPM: _____

La Fuerza de los Números

(US) EJEMPLO DE COMPENSACIÓN:

INDEX UNIVERSAL LIFE IUL – PRIMA TARGET \$2,200 ANUAL



SMD

PERSONAL

4 Clientes Personales
8,800 puntos
x 65%

\$5,720
\$3,300
\$3,960

MD

10 Clientes del Equipo MD
22,000 puntos
x 15% (diferencia de porcentaje)

\$3,300

MD

A

A

6 Clientes Asociados = 20 ventas
13,200 puntos = 44,000 puntos
x 30% (diferencia de porcentaje)

\$3,960

\$12,980 = Ingreso Mensual Potencial

\$155,760 = Ingreso Anual Potencial

Niveles de Compensación

(US) EJEMPLO DE COMPENSACIÓN TPLIC FGIUL

\$2,500 de Prima Target Anual (ATP) y 125% de Pago del Proveedor \$2,500 x 125% = \$3,125

12 MESES CONTINUOS

<i>Título</i>	<i>Fijo</i>	<i>Variable</i>	<i>TPLIC FFIUL - FGIUL</i>	<i>% Nivel x % Proveedor = % Agente</i>	<i>% Agente x ATP</i>
Asociado en entrenamiento	25%	25%	24%	24% x 125% = 30%	30% x \$2,500 = \$750
Asociado	35%	35%	36%	36% x 125% = 45%	45% x \$2,500 = \$1,125
Marketing Director	50%	50%	49.6%	49.6% x 125% = 62%	62% x \$2,500 = \$1,550
Senior Marketing Director	65%	65%	64%	64% x 125% = 80%	80% x \$2,500 = \$2,000
Total Equipo Base	65%	65%	64%	80%	\$2,000

EXPANSIÓN DEL NEGOCIO

<i>Título</i>	<i>Fijo</i>	<i>Variable</i>	<i>TPLIC FFIUL - FGIUL</i>	<i>% Nivel x % Proveedor = % Agente</i>	<i>% Agente x ATP</i>
1ra Generación	12%	10%	13.6%	13.6% x 125% = 17%	17% x \$2,500 = \$425
2da Generación	6%	5%	6.4%	6.4% x 125% = 8%	8% x \$2,500 = \$200
3ra Generación	4%	3%	4%	4% x 125% = 5%	5% x \$2,500 = \$125
4ta Generación	3%	2%	2.4%	2.4% x 125% = 3%	3% x \$2,500 = \$75
5ta Generación	1.5%	1%	1.6%	1.6% x 125% = 2%	2% x \$2,500 = \$50
6ta Generación	1%	0.5%	0.8%	0.8% x 125% = 1%	1% x \$2,500 = \$25
Total de Residuales	27.5%	21.5%	28.8%	36%	\$900

SUPERVISIÓN DEL NEGOCIO

<i>Posición</i>	<i>Variable</i>
Supervisor de Sucursal	3%
Gerente de Sucursal	4.75%
Total de Residuales	7.75%

TOTAL DE BONOS POR CONTRIBUCIÓN

<i>Título</i>	<i>Fijo</i>	<i>Variable</i>	<i>TPLIC FFIUL - FGIUL</i>
	7.5%	5.75%	7.2%
TOTAL	100%	100%	100%

**WFG: Una Compensación Poderosa,
Un Negocio Serio**

Niveles de Promoción

ASOCIADO (Nivel 10)

❖ **3 - 3 - 30**

(Reclutar 3 nuevos asociados, y acompañar a su entrenador a cerrar 3 ventas en 30 días).

ó

- ❖ 20,000 puntos netos en 3 meses.

MARKETING DIRECTOR (MD Nivel - 17)

Se corre en 3 meses

- ❖ 3 Asociados Directos
- ❖ 5 Asociados con licencia de vida en su organización
- ❖ 40,000 puntos netos en el equipo base

SENIOR MARKETING DIRECTOR (SMD Nivel 20)

Se corre en 3 meses / Se corre en 12 meses

- ❖ 10 Asociados con licencia en su organización
(6 deben tener Licencia de Vida)
- ❖ 3 piernas directas *(Una de ellas debe ser un MD - Nivel 17)*
- ❖ Hacer en 3 meses continuos 75,000 puntos netos en su base / **ó**
Hacer en 12 meses continuos 225,000 puntos netos en su base.
- ❖ \$35,000 o más de flujo de fondos, en 12 meses continuos / **ó**
\$20.000 o más de flujo de fondos, en 6 meses continuos.

EJECUTIVO MARKETING DIRECTOR (EMD – Nivel 65)

(Director Ejecutivo de Mercadeo)

En 6 meses continuos

- ❖ 3 Piernas SMD directas
- ❖ 500,000 puntos netos en la base

En 12 meses continuos

- ❖ 3 Piernas SMD directas
- ❖ 750,000 puntos netos en la base

CEO MARKETING DIRECTOR (CEO MD Nivel - 70)

(Director General de Mercadeo)

En 6 meses continuos

- ❖ 6 Piernas SMD directas
- ❖ 1 millón puntos netos en la base

En 12 meses continuos

- ❖ 6 Piernas SMD directas
- ❖ 1,5 millones de puntos netos en la base

EJECUTIVO VICE CHAIRMAN (EVC - Nivel 87)

(Vicepresidente Ejecutivo)

En 6 meses continuos

- ❖ 9 Piernas SMD directas
- ❖ 1.5 millones de puntos netos en la base

En 12 meses continuos

- ❖ 9 Piernas SMD directas
- ❖ 2.25 millones de puntos netos en la base

Requisitos para Calificar en las Bonificaciones

A continuación, se muestran los requerimientos para que un asociado participe en el paquete de bonos

40%

**BONOS DE COMISIÓN
POR EL EQUIPO BASE**

- ❖ Nivel SMD en adelante con licencia de Vida.
- ❖ Se debe poseer un alto rango para calificar.
- ❖ 25,000 puntos netos del equipo base con 3 o más reclutas, ó 30,000 puntos netos en el equipo base con menos de 3 reclutas,.
- ❖ Se requiere un mínimo del 60% de puntos netos en 3 meses consecutivos.
- ❖ Se requiere un mínimo del 60% de retención mensual del negocio durante 6 meses Si bajase de ese 60%, entonces el volumen de dinero que se requerirá, volverá a ser el 100%.

30%

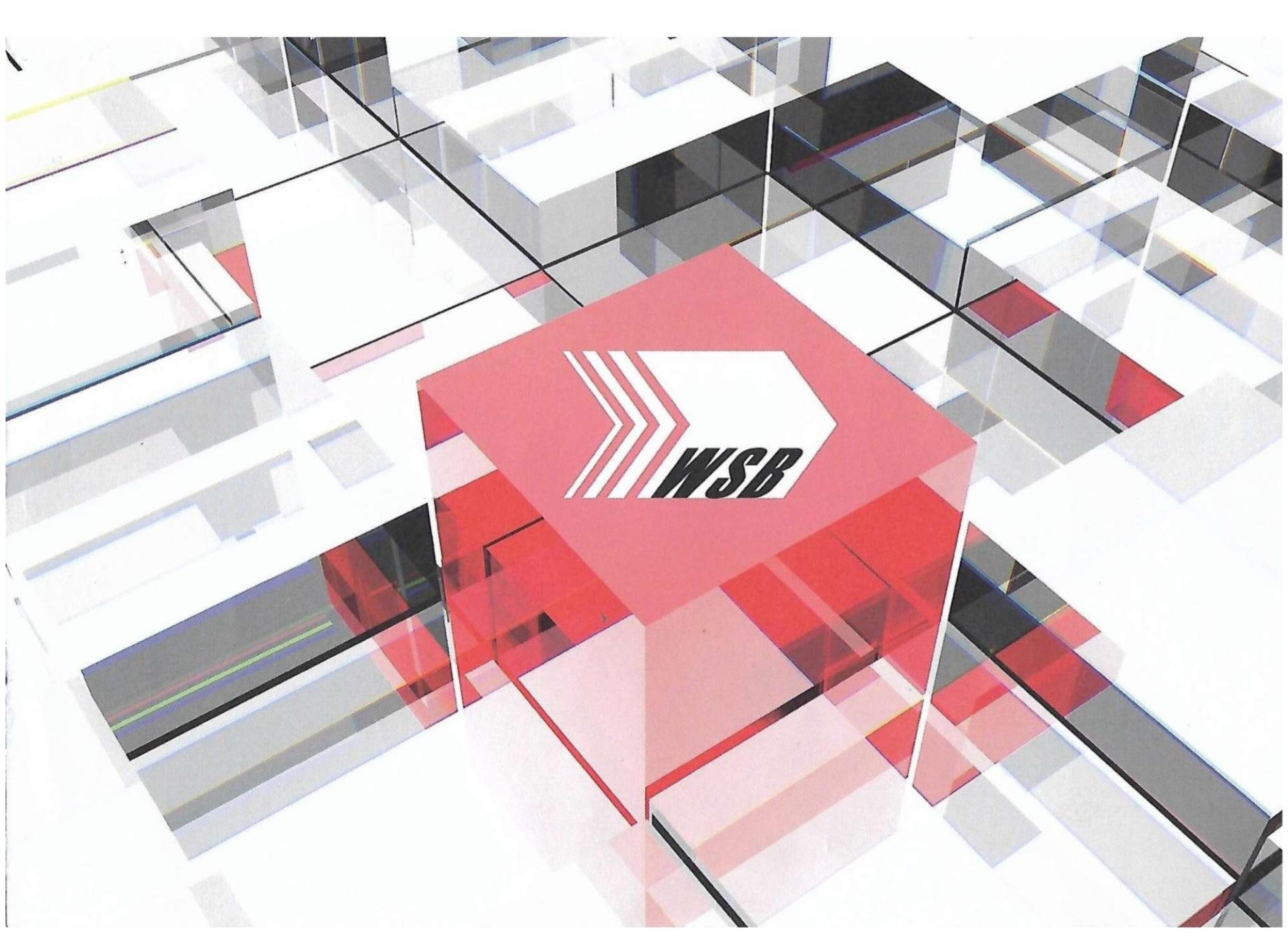
**BONOS DE COMISIÓN
POR LA SUPER BASE**

- ❖ EMD en adelante con licencia de Vida y Valores durante todos los meses.
- ❖ Se debe poseer un alto rango para calificar.
- ❖ 15,000 puntos netos en el equipo base y 100,000 puntos netos en la base a través de la 1ra Generación.
- ❖ Se requiere un mínimo del 60% de retención mensual del negocio durante 6 meses Si bajase de ese 60%, entonces el volumen de dinero que se requerirá, volverá a ser el 100%.
- ❖ El pago es calculado sobre los puntos netos de la 1ra Generación.
- ❖ Se exceptúan de la calificación de equipo base, los EVCs en adelante que tengan 100,000 puntos netos en la base, calculados sobre su 1ra Generación y 10 millones de puntos netos en la base, hasta la 6ta Generación, por un periodo de 12 meses continuos.

30%

**BONOS DE COMISIÓN
POR EL SUPER EQUIPO**

- ❖ Nivel EMD en adelante con licencia de Vida y Valores durante todos los meses.
- ❖ Se debe poseer un alto rango para calificar.
- ❖ 100,000 puntos netos del equipo base calculados sobre su 1ra Generación y 500,000 puntos netos en la base hasta la 6ta generación.
- ❖ Se requiere un mínimo del 60% de puntos netos en 3 meses consecutivos.
- ❖ Se requiere un mínimo del 60% de retención mensual del negocio durante 6 meses Si bajase de ese 60%, entonces el volumen de dinero que se requerirá, volverá a ser el 100%.
- ❖ El pago es calculado sobre los puntos netos de la 1ra hasta la 6ta generación.



WSB