

Xuan Nguyen

THE SYSTEM BUILDER

6th Edition



THE
**SYSTEM
BUILDER**

6TH EDITION

Xuan Nguyen



El System Builder es el manual definitivo para el emprendedor. Una guía paso a paso para los nuevos miembros, una herramienta de referencia útil para los entrenadores y una fuente de inspiración para líderes y miembros del equipo, este libro te muestra cómo construir un gran negocio a través de un sistema predecible.

Con un lenguaje claro y sencillo, aprenderás:

- **Cómo prospectar, contactar e invitar**
- **Cómo hacer presentaciones exitosas**
- **Cómo tener una explosión de reclutamiento**
- **Cómo lograr que un nuevo recluta tenga un inicio rápido**
- **Cómo hacer ventas y obtener referencias**
- **Cómo formar y duplicar nuevos entrenadores**
- **Cómo construir una gran base y un gran equipo**
- **Cómo construir un negocio que esté hecho para durar**
- **Y mucho, mucho más...**

EL SYSTEM BUILDER

Sexta Edición
Por **XUAN NGUYEN**

Prólogo
por **Alicia Nguyen**

Contenido

Prólogo	9
Introducción	10
EL FLUJO DEL SISTEMA	13
El System Builder	14
Entrando en el Sistema	16
La Importancia del Sistema	18
El Flujo del Sistema	21
MD: El Entrenador de Nuestro Sistema	22
Enfoque en el Entrenador MD	22
Lateral versus Vertical	23
LA LISTA DE COMPARTIR	26
El Aprendiz MD	27
La Lista de Compartir	29
Mentalidad de la Lista de Compartir	29
La Lista de Compartir es tu Inventario	30
Expandiendo la Plataforma de Reclutamiento	33
4 Maneras de Hacer la Lista de Compartir con un Nuevo Recluta	35
Construyendo el Negocio con Zoom	37
Entrenando a tu Equipo para Prospeccionar en el Campo	39
Visita Rápida, Parada Breve	40
Una Campaña Educativa	42
Obteniendo Referidos	44
Seguimiento	45
PRESENTACIÓN	46
BMP + BPM	47
BPM en Casa	48
La Presentación Simple	49
Cuenta tu Historia y la Historia de tu Empresa	49
Mis Primeros 8 BPMs	51
Deberías Tener BPMs en la Oficina Regularmente	52
Presentación Diurna	53
MoZone: El Entorno para Reclutar y Construir	53
Los 10 Mandamientos de MoZone	54
10 Maneras de Fortalecer tu Confianza	55
CONSTRUYENDO UNA BASE FINANCIERA FUERTE	61
Campaña 30 por 30	62

Fundación Financiera	62
¿Cuál es Nuestra Misión?	63
El Primer Bloque de la Fábrica MD: Inicio Rápido	64
La 4ta Dimensión	67
Trabajando con tu Cónyuge	69
Construyendo Juntos	70
Escuchar Cuidadosamente	71
Sé un Líder Seguro	72
ENTRENADOR MD	73
GX 3R/15K en 30 Días	74
Inicio Rápido GX para Convertirse en MD	75
La Máquina Giratoria de Inicio Rápido	76
GX 3/15	79
Enfócate en tus Primeros 3	80
GX 3R/15K	81
Enfócate en el Crecimiento	82
Inicio Fácil	83
¿Puedes Caminar y Masticar Chicle al Mismo Tiempo?	85
No Te Fíes Solo del BPM	86
Academia de Entrenadores	86
CONSTRUCTOR DE BASESHOP	88
Entrenador MD: La Base	89
Conoce Exactamente Cómo Enfocarte	91
Preparación para la Base	93
Evento Local	95
¡Entiende Esto!	97
FÁBRICA DE ENTRENADORES MD	98
Construir 3 MDs	99
Fábrica MD: TitanX	99
World System Builder: La Chaqueta Verde	101
Eres el Producto de tu Entorno	101
Modelo de Negocio del Constructor de Sistemas	102
RECLUTAMIENTO	104
Mentalidad de Reclutamiento	105
La Ley de Promedios y la Ley de los Grandes Números	106
Reclutamiento: ¿Cómo o Por Qué?	107
Las 10 Principales Razones	107
Meta Emocional	108
Los Reclutas Resuelven Todos los Problemas del Negocio	110
Cantidad de Reclutas	111

Educando y Reclutando al Mundo	112
Reclutar en el Mercado de Calidad	114
Buscando al Sr. y Sra. Correctos	115
Reclutar Cantidad para Obtener Calidad	116
¿Qué Pasaría si Reclutamos a Demasiadas Personas?	118
Recluta Hacia Arriba, Hacia Abajo Y En Todas Direcciones	118
Muévete Como El Agua	119
Mentalidad de Reclutamiento	120
La Conexión Emocional	120
¿Enfocarse en Ventas o Reclutamiento?	124
El Poder de la Duplicación	126
El Médico Miserable	127
Estás a Un Recluta de una Explosión	128
Recluta 100	128
CONSTRUYENDO	131
El Corazón y la Mente de un Constructor	132
Duplicación	136
Fundamentos de Construcción	137
Construir Profundo	139
Programa GX para Ancho y Profundo	142
Construyendo y Creciendo	144
Construye un Gran Baseshop	149
Mentalidad de Gran Baseshop	151
Un Compromiso para Construir	151
Reclutar para Construir	152
Escalera de Progreso	153
Producto Construible	154
Construcción a Larga Distancia	156
La Naturaleza de un Equipo a Larga Distancia	158
Los Desafíos de Construir a Larga Distancia	159
¿Hasta Dónde Quieres Llegar?	160
Construyendo Personas	161
Tener un Alto Nivel de Tolerancia	165
El Constructor Fuerte	167
Programa de Entrenamiento TitanX 1,000	168
REUNIONES Y EVENTOS	170
El Flujo de la Reunión	171
El Negocio de Reuniones y Eventos	173
No Intentes Cambiar a las Personas	176
Grandes Eventos: La Máquina de Cambio	177
La Reunión Antes de la Reunión, La Reunión Después de la Reunión	177

No Dejes Que Las Reuniones Te Maten	178
Construir Con Entusiasmo, Construir Con Inspiración	179
MISIÓN	181
Un Negocio Impulsado por un Propósito	182
Vender Comprensión es Vender el Producto	183
Un Nivel Superior de la Curva-X	184
Visión de una Nueva Industria	186
Cómo Hacer una Venta	187
El Mejor Vendedor del Mundo	190
Nunca Trates de Ser un Vendedor	192
Tus Clientes Son Más que Solo una Venta	193
¿Por Qué las Personas No Compran?	193
¿Me Haces un Favor?	194
Un Nuevo Concepto en el Sistema de Compensación	195
El Entrenador	198
CONSTRUCCIÓN DE EQUIPO	200
El Trabajo en Equipo Hace que el Sueño Funcione	201
Competencia: La Naturaleza del Equipo	202
La Verdadera Duplicación	202
Equipo = Personas + Cuidado	204
Usuario del Sistema o Constructor del Sistema	205
¿A Quién Deberías Seguir?	206
Demasiado Leal	207
El Efecto de Protección	207
Liderazgo Superpuesto	209
Líder o Constructor	210
Los Constructores No Son Solucionadores de Problemas	211
Nunca te Rindas	213
MENTALIDAD GANADORA	214
Anatomía de una Explosión	215
Hazte Cargo de Tu Negocio	215
El Factor Miedo	216
Principios del Éxito	217
30 Días Sin Descanso	218
Un Resultado al Día	219
Simplemente Hazlo	221
Una Nueva Dimensión en el Tiempo	221
Negocio Familiar	224
La Trampa de la Oficina	225
La Trampa de los Seis Dígitos	226

Agresividad	228
La Mayoría de las Personas No se Quedarán	229
Solo Quiero Ser Yo	231
Cartel Escrita a Mano Encontrada en la Habitación de la Madre Teresa	234
Mi Historia	235

Descargo De Responsabilidad

Este libro está destinado sólo para uso interno, no para distribución pública.

Ninguna parte de este libro puede ser reproducida en ninguna forma, excepto para fines educativos y de capacitación dentro de la empresa.

Ninguna declaración, ilustración, gráfico u otra representación en el manual tiene la intención de formar un acuerdo contractual o de modificar o complementar cualquier acuerdo contractual existente entre la empresa, el autor y los miembros.

Las ilustraciones en el manual que muestran cómo el reclutamiento de otros para unirse a nuestra organización puede afectar las comisiones de los miembros no son una representación de ganancias pasadas o proyectadas futuras de los miembros.

The System Builder está diseñado como una guía para ayudar a un agente en el proceso de construir una organización de ventas. Solo las personas con licencia pueden hablar sobre los productos y servicios ofrecidos. Las ventas se realizan en función de las necesidades, la adecuación del producto y la capacidad económica de los clientes.

La Estrategia Financiera Personal es un análisis personalizado de adecuación y necesidades. El análisis se basa en información obtenida de fuentes que se cree son fiables y precisas. Los miembros no están obligados a comprar ningún producto o servicio de ningún tipo a cambio de convertirse o permanecer como miembros.

Si bien muchas personas han tenido carreras exitosas, este libro representa las experiencias de miembros individuales. Como cada individuo es diferente, también lo son sus resultados específicos. Los patrones de ética laboral, los niveles de actividad y la dedicación juegan un papel importante en determinar el resultado que uno puede alcanzar y en su capacidad de controlar su destino de manera continua. Esta declaración no pretende ni representa que los resultados individuales de cualquier miembro actual sean representativos de lo que logran todos los participantes al seguir la información contenida en este libro.

Ni el autor ni el editor tendrán ninguna responsabilidad hacia cualquier persona o entidad con respecto a cualquier pérdida o daño causado, o presuntamente causado, directa o indirectamente, por la información contenida en este libro.

Este libro se vende bajo la comprensión de que el editor y el autor no están involucrados en la prestación de asesoría o servicios legales, contables u otros servicios profesionales.

Las opiniones y puntos de vista expresados en The System Builder son las opiniones de Xuan Nguyen y no reflejan necesariamente las opiniones y puntos de vista de ninguna otra persona o empresa.

Prólogo

A menudo me preguntan por qué hago este negocio. Hay millones de razones, pero la más grande es mi familia.

Mis primeros recuerdos del negocio son los viajes anuales a Hawái. Me emocionaba nadar, pedir servicio a la habitación y jugar con todos los otros niños. Y cada verano volábamos a un nuevo destino para la convención, donde me ponían a trabajar. Preparaba paquetes para distribuir en el registro, colocaba pulseras o vendía materiales de capacitación. La Noche de Premios era mi evento favorito. El escenario parecía los Oscars, ¡y yo podía vestirme elegante! Observaba a mis padres y a los miembros de su equipo caminar por el escenario y recibir muchos premios. Me dio la creencia de que personas de todos los ámbitos de la vida pueden triunfar.

Cuando fui a la universidad, inicialmente tenía mis propios planes de carrera. Pero cuando ocurrió la crisis financiera global en 2008, vi la devastación que causó en tantas familias. Muchas industrias y carreras se vieron afectadas... excepto WSB.

Seguimos yendo a Hawái. Seguimos teniendo la convención, y todos estaban emocionados por su futuro. Mis padres se veían más seguros que nunca. Sentí curiosidad: "¿Cómo es que el negocio de mi papá es tan estable? ¿Por qué todos en el negocio están tan seguros en estos tiempos inciertos?" Decidí unirme para descubrirlo por mí misma.

Como la mayoría de las personas, no tengo experiencia financiera. Pero la diferencia entre yo y alguien más es mi fe en el negocio. Cuando comencé, ya sabía que el sistema funcionaba. Ya sabía que las personas podían tener éxito, sin importar su edad, color de piel o nivel educativo. Sabía que no tienes que quedarte en el negocio más de 30 años para ser alguien. Sabía que si creía en mí misma y seguía el sistema, entonces cualquier cosa era posible.

Con enfoque y determinación, quise demostrar que el sistema funciona. Dentro de los primeros tres años de haberme unido al negocio, logré tres promociones ejecutivas. Nuestro equipo siguió creciendo. Aprovechamos el poder de los programas GX y TitanX, el poder de la mentalidad de reuniones y el inicio rápido, y el poder del libro *Rescatando Nuestro Futuro* y el Kit de inicio. Hoy en día, nuestro equipo sigue creciendo y nuestros números continúan aumentando.

Todo esto es gracias al sistema. La primera vez que leí el libro *The System Builder*, sólo aprendí la terminología. Cada año que releo el libro, más cobran vida los capítulos. En esta sexta edición, tenemos actualizaciones sobre cómo hacer negocios en un mundo post-Covid, nuevos programas que han mostrado un éxito tremendo y, lo más importante, nuestra visión de construir una nueva industria a través de la Campaña Nacional para la Educación Financiera.

Hemos encontrado nuestro propósito. Estamos aquí para la comunidad y el mundo. Sabemos que esto es más grande que nosotros, que vamos a hacer historia. En nuestros corazones, mantenemos la disciplina porque tenemos una causa. No nos cansamos porque entendemos que hay mucho trabajo por hacer. Esta es una revolución en proceso.

— Alicia Nguyen
System Builder

Introducción

Cuando comenzó el nuevo milenio, nuestro negocio sufrió un declive prolongado. Después de innumerables esfuerzos por solucionar el problema, nos dimos cuenta de que necesitábamos un nuevo enfoque y una nueva visión. Así que en enero de 2001, en el Reliant Park de Houston, lanzamos *The System Flow*, una solución simple para construir un gran negocio.

Nos emocionaba el descubrimiento de un sistema que guiaría a una nueva persona paso a paso, desde el principio hasta el final, en su búsqueda para convertirse en un empresario exitoso. Era un concepto refrescante porque, hasta ese momento, solo sabíamos cómo reclutar a una persona, sacarla al campo y ayudarla con la solución financiera. Pero con *The System Flow*, pudimos llevar a esas personas al siguiente nivel de construir un negocio que perdure.

En el verano del año siguiente, lanzamos la primera edición del libro *The System Builder*. Fue un intento de sistematizar toda la organización a través de *The System Flow*. La versión inicial se basaba en el reclutamiento de dos dígitos en la base llamado el programa Contender.

En 2004, surgió un nuevo avance para los *System Builders*. El sistema del *MD Club* enfatizó el inicio rápido y la duplicación. El concepto de una *Fábrica MD* significaba construir más puntos de venta mientras se consolidaban los esfuerzos de construcción. Continuando con la simplificación y unificación del nuevo sistema, la segunda edición de *The System Builder* describió lo simple, claro, rápido y duplicable que era para todos construir.

Siguió un gran progreso. Tanto el número de reclutas como la producción mejoraron constantemente. A medida que experimentábamos nuestro nuevo éxito, creció nuestra comprensión y confianza en el sistema. Así, en 2007, lanzamos la tercera edición de *The System Builder* para incorporar todos los nuevos descubrimientos.

El sistema funcionaba, y nosotros trabajábamos el sistema. Durante esta tremenda trayectoria, desde 2007 hasta hoy, nos enfocamos más en el sistema, en lugar de en la promoción, para construir nuestro negocio. Mejoramos nuestra mentalidad en las reuniones, construyendo de evento en evento. Y continuamos simplificando nuestros materiales y presentaciones. No bastaba con decirle a la gente que mantuviera las cosas simples. Tuvimos que proporcionarles las herramientas para hacerlo. Las ediciones cuarta y quinta de *The System Builder* se actualizaron en 2011 y 2015.

Durante la última década, el mundo continuó evolucionando. La pandemia alteró de manera significativa cómo vivimos y hacemos negocios. Muchas industrias antiguas desaparecieron mientras surgían nuevas. En la industria financiera, los sistemas tradicionales de distribución experimentaron cambios dramáticos.

Nuestro equipo, *World System Builder*, estableció así una visión, misión y sistema para la nueva industria financiera. Nuestro objetivo es educar a 30 millones de familias para el año 2030. Nuestro sistema es predecible y factible. Después de lanzar una nueva industria de educación financiera y crear las plataformas GX y TitanX, presentamos la sexta edición del libro *The System Builder*. Tenemos las herramientas adecuadas, una plataforma innovadora y un liderazgo experimentado para ayudar a las familias y cambiar la vida de las personas.

Estamos en una de las mejores épocas para construir más grande, más rápido y mejor. No te detengas, no pienses en pequeño ni hagas poco. Entrega todo, apunta alto y lucha por tu futuro. Así que no te limites a construir un baseshop. Construye un gran baseshop en varias ubicaciones. No construyas solo un buen equipo. Construye un gran equipo en todo el país. Están ocurriendo grandes resultados. Sigue el sistema. Sigue el éxito.

– **Xuan Nguyen**
System Builder

**"¿Qué harías si supieras
exactamente cómo ganar?"**

- COACH XUAN NGUYEN

EL FLUJO DEL SISTEMA

Si quieres un año de prosperidad,
siembra grano.

Si quieres diez años de prosperidad,
siembra árboles.

Si quieres cien años de prosperidad,
haz crecer a las personas.

– Proverbio chino

The System Flow

La Fábrica de Entrenadores GX MD

"Hazlo bien."



"Hazlo con orgullo."

"Reuniendo a la gente"

Únete-Posee-Comparte
Inicio rápido con el
entrenador para aprender:

- ▶ Prospectar
- ▶ Contactar
- ▶ Presentación

Calificar para GX1

"El gran impulso"

Duplicar el inicio
rápido para
convertirse en GX3

Calificar para MD

"La máquina de construcción de Baseshop"

Construye un Baseshop con
muchos entrenadores GX

Calificar para SMD

"La máquina de construcción de equipos"

Construye un equipo
▶ 30 en la reunión
▶ 30 reclutas/mes
▶ 100K Base/Súper Base por mes

Construye una fábrica de
entrenadores GX

Califica para WSB/Chaqueta Verde

"La Máquina Verde de WSB"

El System Builder

"No solo vendas. ¡Construye!"

Emprender un negocio es a menudo un esfuerzo solitario y arriesgado. La tasa de fracaso es tan alta que solo una pequeña cantidad de empresas sobrevive. Incluso para las que tienen éxito, pocas logran crecer lo suficiente o continuar su legado más allá de una generación.

Pero las cosas cambiaron cuando Ray Kroc inició una revolución en el marketing con el sistema de franquicias de McDonald's. Lo que antes se consideraba impredecible se volvió bastante predecible. Lo que antes era difícil de construir ahora se hizo tan fácil de duplicar. Ray Kroc hizo que el modelo de negocio de McDonald's fuera tan simple de operar que cualquiera podía hacerlo. Esta revolución en la distribución cambió totalmente la forma en que la gente hacía negocios. Mientras que antes se necesitaban habilidades especiales o mucha suerte, ahora todo lo que necesitas para construir un negocio es un sistema funcional y predecible.

"Tú manejas el sistema. El sistema manejará tu negocio."

La velocidad de duplicación se ha extendido a casi todas las industrias, desde la alimentación hasta los muebles y el fitness. Excepto en la industria financiera. Durante décadas, las formas antiguas de hacer negocios apenas han cambiado. La mayoría de las personas en la industria trabajan para compañías financieras como empleados y agentes cautivos. Algunos son corredores independientes o dueños de agencias. Pero casi todos son vendedores. Unos pocos tienen agentes que trabajan para ellos, pero no tienen un sistema, son pequeños y solo operan en su área local.

Desde que tengo memoria, ser vendedor ha sido la forma más inestable para cualquiera que intente ganarse la vida. Se dice que cada mañana los vendedores se despiertan desempleados hasta que hacen una venta. Son cazadores, no agricultores. Deben cazar todos los días para sobrevivir. De lo contrario, podrían morir de hambre. La ironía es que, aunque la industria financiera es una industria de varios billones de dólares, las grandes empresas se llevan la mayor parte del dinero, mientras que las personas que trabajan para ellas tienen que ir a trabajar todos los días para ganarse la vida.

ES HORA DE UN CAMBIO

Podemos construir un sistema predecible en una de las industrias más grandes del mundo. Un nuevo tipo de emprendedor, el System Builder, entiende que es posible construir una gran organización utilizando un sistema duplicable.

"System Builder: ¡La solución para construir un gran negocio!"

Mira a los Marines. Después del entrenamiento básico, hombres y mujeres salen caminando, hablando, vistiéndose y luchando como un Marine. Con un sistema de entrenamiento adecuado, los Marines pueden asegurar un resultado predecible. McDonald's es similar. Después de completar la formación en la *Hamburger University*, cualquier franquiciado puede construir, operar y abrir más franquicias.

Entrando En El Sistema

"¡Encuentra algo en lo que creas y dedica tu vida a luchar por ello!"

¿Sabes en lo que te estás metiendo? Alguien te invitó a conocer una gran oportunidad. Ellos están emocionados. Tú te sientes bien al respecto. Decides unirte.

Comenzar un nuevo negocio requiere una cantidad increíble de esfuerzo y, generalmente, cuesta una fortuna. Normalmente, hay que encontrar una ubicación, alquilar un espacio, contratar y capacitar empleados, enfrentar contratiempos, aprender los trucos del oficio, mantener la nómina, llevar el control de inventario, publicitar, y mucho más. A pesar de todo eso, el emprendedor que inicia un nuevo negocio sabe en lo que se está metiendo y está preparado para los desafíos.

Pero en este negocio, muchas personas comienzan con mucha curiosidad pero poca preparación. Muchos se unen a nuestro negocio de forma repentina. Por lo tanto, no están bien preparados para los desafíos que enfrentarán, ni comprenden cómo funciona nuestro sistema. Lo desafortunado es que pocos de ellos están dispuestos a comenzar a aprender o quedarse el tiempo suficiente para entenderlo.

1. DEBES DARTE SUFICIENTE TIEMPO

Tomará meses recibir el entrenamiento básico. Llevará de 2 a 3 años construir un buen equipo. Y tomará al menos 5 años tener un negocio en varias ubicaciones y construir una base sólida para tu futuro.

2. ESTÁS EN EL NEGOCIO POR TI MISMO, PERO NO SOLO

Un sistema es un conjunto de instrucciones y directrices que el constructor debe seguir para avanzar con éxito hacia su objetivo. La base de todos los buenos sistemas es su arquitectura de apoyo. De hecho, los grandes sistemas vienen con buenas instrucciones, planificación, orientación y apoyo continuo. Afortunadamente, hay entrenadores de campo, mentores locales, servicios de respaldo en la oficina central, capacitación regular de los proveedores de productos, capacitación en el aula, así como grandes eventos. Todas estas estructuras de apoyo existen para ayudarte en tu nueva aventura empresarial. Por lo tanto, los nuevos aprendices estarán en una posición sólida para aprender y comenzar a manejar el sistema desde el día en que se unan.

3. DEBES SER DISCIPLINADO

El sistema es inútil si no lo sigues. Debes tener disciplina para ser un *System Builder*. La disciplina significa que haces las cosas que te llevarán al éxito, aunque no te guste hacerlas.

Debes tener disciplina física. La mayoría de las personas comienzan el negocio a tiempo parcial o como segunda carrera. Después de un día completo de trabajo, ahora agregas horas adicionales para aprender el negocio. La carne puede ser débil, pero tu espíritu debe estar dispuesto a superar este desafío.

Ahora agrega los desafíos emocionales. Incluso más difícil que superar el cansancio es enfrentar el rechazo, la duda, las críticas y la negatividad de las personas con las que te encuentras al presentar el negocio. Muchas de estas personas son tus amigos, familiares y personas que te importan. Debes desarrollar disciplina emocional para mantener una actitud positiva y seguir adelante con tu negocio.

Durante los primeros 90 días, debes salir al campo y asistir a todas las reuniones para familiarizarte con el sistema.

4. EL ESPÍRITU DEL SISTEMA

Algunas personas necesitan ver para creer. Algunas creen antes de ver. El viaje de mil millas comienza con un solo paso. La creencia es el primer paso. Debes creer en tu futuro. Debes saber, profundamente en tu corazón, que tendrás éxito, que estás destinado a ser grande.

En un sistema construido sobre personas, la confianza es el ingrediente número uno que necesitas para construir un equipo. Viviendo en un mundo lleno de malas noticias y deshonestidad, aprendemos a ser cautelosos y escépticos. Imagina lo difícil que sería lograr algo si todos en nuestro equipo dudaran unos de otros. No tendrás éxito a menos que aprendas a abrirte y confiar en las personas con las que trabajas.

Trabaja con tus entrenadores. Les interesa verte tener éxito. Después de todo, ellos no serán exitosos hasta que tú lo seas.

Se dice que un tonto es alguien que confía en todos. Un tonto también es alguien que no confía en nadie. En tu vida, debes confiar en alguien, en algún momento.

5. TEN UNA META DE GRANDEZA

"Imagina un juego de baloncesto sin aro."

Si trabajas el sistema, el sistema trabajará para ti. Pero, ¿cuáles son tus expectativas? ¿Cuál es tu meta? Sin una meta clara, la mayoría de las personas no podrán enfocarse. El sistema es el vehículo, pero tú debes proporcionar el destino. También debes tener un propósito claro para hacer el negocio.

Muchas personas quieren ser financieramente independientes. Sin embargo, pocos pueden decir su cifra exacta o la fecha objetivo para lograrlo. Cuando escribes tus metas en papel, comienzas a tener un plan concreto. Tómate el tiempo para pensar en lo que deseas en la vida. Entonces el sistema trabajará para ti. Es tu vida. ¡Sé específico!

La Importancia Del Sistema

SÓLO NECESITAS UN SISTEMA SI QUIERES SER GRANDE

Si quieres hacerlo en pequeño, no necesitas un sistema. Si quieres vender todo por tu cuenta, ¿a quién le importa un sistema? Pero si quieres algo que otros puedan seguir, algo que crezca, se duplique y se multiplique, entonces necesitas tener un sistema.

Lamentablemente, muchas personas no se ven a sí mismas llegando a ser grandes. Por lo tanto, apenas prestan atención a un sistema. Por ejemplo, si abres un restaurante, no necesitas un sistema. Pero si quieres abrir 10 restaurantes, entonces necesitas tener un sistema. Si quieres construir miles, necesitas ser un System Builder.

LOS CONSTRUCTORES AMAN EL SISTEMA

Está claro que los grandes constructores de cualquier tipo—entrenadores, emprendedores, ingenieros, universidades, corporaciones, gobiernos—se apoyan fuertemente en un sistema funcional y predecible.

SÉ IMPULSADO POR EL SISTEMA, NO POR LA PERSONALIDAD

Los negocios impulsados por la personalidad tienden a ser temporales y pequeños. Las mentes pequeñas prestan atención a las habilidades y técnicas personales. Las mentes grandes prestan atención al sistema. Por lo tanto, si quieres ser grande, no querrás depender de personas talentosas. Quieres *System Builders*, personas que construyan y sigan el sistema.

¿Significa eso que una persona con una fuerte voluntad y un carácter atractivo no tendrá éxito? No. De hecho, muchas de ellas lo hacen muy bien. Pero si lo logran gracias a su habilidad, talento y carisma, no son duplicables. La gente podría decir: "Ella es especial o afortunada. Nació con ventajas. Por eso solo ella puede hacerlo". En este caso, parece estar por encima del sistema. Eventualmente, su crecimiento será limitado.

Sin embargo, si utiliza sus talentos para manejar el sistema y ser más duplicable, puede hacer crecer su negocio más grande y más rápido. Puede ser una gran duplicadora.

EL CONSTRUCTOR DE SISTEMAS: EL EMPRENDEDOR DEFINITIVO

Si tu objetivo principal es construir un equipo grande y un gran negocio, debes hacerlo a través del sistema. Debes entender que el verdadero propósito es expandir la distribución a más puntos de venta. Así, lideras y construyes entrenadores que puedan ser duplicados.

ES DIFÍCIL CONSTRUIR EL SISTEMA

Al igual que construir una vía de tren, es complicado construir la pista. Pero cuando está hecho, es fácil correr sobre ella. De la misma manera, no es fácil lograr que tu equipo siga el sistema. Sin embargo, una vez establecido, el equipo puede crecer más grande y más rápido. Construir un equipo que siga el sistema requiere un gran esfuerzo y disciplina.

UN SISTEMA CREA DUPLICACIÓN Y MULTIPLICACIÓN

Si tu primera generación te duplica, tu segunda generación duplicará a la primera, y tu tercera duplicará a la segunda, y así sucesivamente. Eso es duplicación y multiplicación. ¡Sistematiza para multiplicar!

TU CAMINO AL ÉXITO

Construir tu negocio sin un sistema es como conducir un automóvil sin un mapa ni direcciones. Por lo tanto, el sistema te muestra exactamente lo que necesitas hacer paso a paso para llegar a tu destino.

SIN EL SISTEMA:

- Confusión
- Frustración
- Caos
- Conflicto interno
- Falta de disposición para ser entrenado
- Incapacidad para aprender
- Desaliento
- Renuncia

SIGUE EL SISTEMA

El sistema es el resultado de los esfuerzos de miles de personas, décadas de experiencia acumulada y unos cuantos millones de errores. Su efectividad ha sido probada una y otra vez, produciendo grandes éxitos para muchos constructores. Por supuesto, ningún sistema es perfecto, especialmente uno que pretende formar a las personas.

Debes dominar y seguir el sistema de manera constante y disciplinada. Si quieres que tu equipo te copie, no puedes seguirlo de vez en cuando. Debes hacerlo todo el tiempo. Debes crear una cultura de disciplina para seguir el sistema.

No intentes cambiar el sistema hasta que lo hayas comprendido y dominado. Eso es como comprar un McDonald's y modificar el menú a tu propio gusto y estilo. Todo lo que hacemos, la manera en que construimos, tiene una razón y un propósito detrás. Sé un estudiante del negocio.

"Tú manejas el sistema. El sistema maneja tu negocio."

EL FLUJO DEL SISTEMA

"Una solución simple para construir un gran negocio."

- Una poderosa máquina de crecimiento
- Un sistema de enfoque claro
- Un plan para simplificar y multiplicar
- Un vasto nuevo mercado de prospectos
- Una explosión de presentaciones y producción
- Predecible y duplicable
- Reduce las barreras para todos los constructores
- Fácil de monitorear
- Impulsado por metas / objetivo claro para el próximo paso
- Crecimiento amplio, profundo y exponencial
- Una manera rápida y eficiente de construir una gran base
- Forma más entrenadores
- Crea urgencia y momentum
- Moviliza a los constructores antiguos y nuevos
- Fomenta el trabajo en equipo
- Aumenta la profundidad en la estructura
- Libera a los constructores para la expansión
- Y más...

"Cuanto más haces, más entiendes, y más te encanta."

MD: El Entrenador De Nuestro Sistema

CALIFICA PARA MD EN 90 DÍAS

Todas las cosas buenas vienen al ser un Marketing Director (MD), un Entrenador que hace 3/15 personal cada mes, lo cual es 3 reclutas y 15K en producción (aproximadamente 5 ventas) en 30 días.

MD: LA POSICIÓN DEFINITIVA

- Eres el jugador clave del sistema. Tienes la responsabilidad y el compromiso de construir el sistema.
- Comienzas a dirigir tu propio *baseshop*, tu propio negocio. Sin embargo, ser MD es solo el comienzo. Como MD, lideras con el ejemplo, aumentando tu actividad personal y el entrenamiento en el campo.
- Mantén siempre un alto nivel de actividad. Lleva a los nuevos aprendices contigo. Ayúdalos a tener un inicio rápido 3/15.
- Tu potencial de ingresos es enorme. Construye una gran base.
- Cuantos más Entrenadores formes, más seguro será tu futuro ingreso. Debes convertirte primero en un Entrenador MD y duplicar el proceso para construir una Fábrica MD.

***"El Entrenador es el producto final de nuestro sistema.
Por lo tanto, ¿eres un Entrenador o estás en camino de serlo?"***

Enfócate en el Entrenador MD

3 SIMPLES PASOS PARA SER MD

1. Enviar licencia
2. Inicio Rápido 3/15
3. Entrenador MD/Programa GX

UN MD DEBE SER UN BUEN ENTRENADOR

MD es tu título. Entrenador es la descripción de tu trabajo. Tu enfoque total es identificar, formar y liderar un gran equipo de entrenadores MD. Tus actividades diarias deben estar

compuestas por cualquier cosa que te ayude a formar nuevos entrenadores. Habrá MD grandes y pequeños, pero aquellos que tengan más entrenadores MD serán más exitosos.

Todos deben conocer las pautas de MD, seguir la lista de verificación de MD y dar el siguiente paso.

Mantén todo simple. Cualquiera que se tome en serio el negocio debe obtener su licencia, iniciar rápido y luego calificar como MD lo antes posible.

Si tienes la oportunidad de construir puntos de venta como McDonald's, la pregunta es: "¿Cuántos puedes construir? ¿Qué tan rápido puedes construirlos? ¿Y en cuántas ciudades deberías construir?"

Es bastante fácil calificar para las pautas de MD. Sin embargo, es importante que mantengas el 3/15 todos los meses.

"¡Un MD no es un MD a menos que haga 3/15 todos los meses!"

Lateral Versus Vertical



Supongamos que hay una necesidad de proporcionar vivienda para muchas personas. Una persona decide construir un edificio de gran altura con 100 unidades de vivienda. La otra construye 100 casas idénticas. Construir 100 casas puede ser mucho más fácil y rápido que el edificio alto porque los edificios altos pueden requerir más cimientos, planificación técnica más sofisticada y más construcción.

En el pasado, nuestra mentalidad de construcción enfatizaba los edificios altos verticales en lugar de la duplicación lateral. Construíamos la *baseshop*, la *superbase* y la jerarquía. Subíamos por la escalera a posiciones más altas. Estábamos más impulsados por los títulos que por el sistema. Por lo tanto, corríamos por MD, SMD, EMD, CEO, EVC, y así

sucesivamente. Cuanto más subíamos, más grande era la brecha que creábamos con el resto del equipo.

Ahora nos enfocamos en el sistema y la duplicación. Ejecutamos un solo programa, GX 3/15K. Estos son modelos de duplicación basados en el rendimiento consistente, no en una carrera temporal por un título. De esta manera, se vuelve factible y universalmente aplicable para todos.

CONSTRUCCIÓN VERTICAL	CONSTRUCCIÓN LATERAL
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Línea ascendente/Línea descendente ➤ Dependiente ➤ Impulsado por la personalidad ➤ Difícil de duplicar ➤ Construir una jerarquía ➤ Líder ➤ Enfoque en promociones ➤ Muchos títulos ➤ Construir sobre la emoción ➤ Más lento 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Socio de negocios ➤ Inter-independiente ➤ Impulsado por el sistema ➤ Fácil de duplicar ➤ Construir una comunidad ➤ Constructor ➤ Enfoque en la construcción: GX 3/15 ➤ Programa GX ➤ Construir sobre la confianza ➤ Más rápido

"¡La construcción lateral es duplicación rápida!"

UNA COMUNIDAD DE CONSTRUCTORES

El futuro de la industria financiera dependerá del crecimiento de un sistema de distribución lateral. En lugar de tener tensiones entre el gerente y el agente o entre la línea ascendente y la descendente, el emprendedor independiente desarrollará una plataforma de trabajo que proporcione libertad para construir y crecer. Trabajar juntos fomentará el trabajo en equipo, permitiendo una integración y expansión más rápida. Las personas no esperarán a que el líder les dé dirección o permiso para gestionar el negocio. Se involucrarán de manera más activa y asumirán la responsabilidad de sus acciones y resultados.

La estructura lateral dependerá menos de la promoción vertical para ascender y más de los resultados reales del proceso 3/15/30 para construir su negocio. De este modo, estarán más

impulsados por el sistema, serán más duplicables y tendrán más confianza porque el negocio se volverá predecible y realizable. Así es como construimos más grande y más rápido.

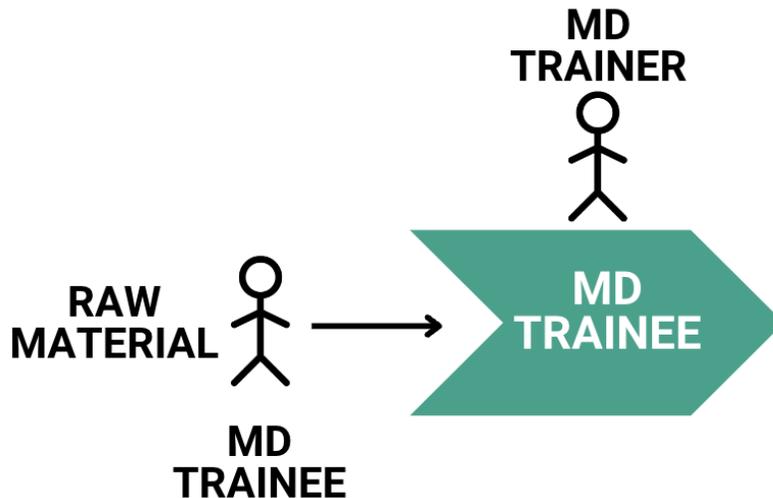
Las paredes de la jerarquía se están derrumbando, dando paso a más igualdad y respeto entre todos los miembros de la comunidad. El constructor del futuro tendrá mayor tranquilidad, ya que sus compañeros de equipo tomarán las riendas, serán menos dependientes y se convertirán en verdaderos emprendedores de su propio negocio.

LA LISTA DE COMPARTIR

Tu lista de prospectos.
Tu lista de la fortuna.

El Aprendiz MD

"La materia prima del sistema."



EL MATERIAL EQUIVOCADO

Si diriges una fábrica, es fundamental asegurarte de que las materias primas que llevas a la fábrica sean las correctas. Por ejemplo, si tienes una panadería, debes obtener los ingredientes correctos y en las cantidades adecuadas. De lo contrario, el resultado será pan malo o, simplemente, no habrá pan.

Los mismos principios se aplican a nuestro negocio. Por ejemplo, ¿cuántas veces has traído personas al negocio y resulta que no hacen nada, o apenas comienzan? ¿Una vez, dos veces? ¿Diez veces, cien veces?

¿Por qué algunos lo hacen, mientras que la mayoría no? ¿Por qué algunos cooperan y siguen el sistema, pero otros no se someten al sistema o no completan tareas sencillas?

¿QUIÉN TIENE LA CULPA?

Cuando las personas ingresan al negocio con la actitud equivocada, ¿es por ellos o por la forma en que los traemos? En gran medida, nosotros somos los culpables.

¿QUIÉN LO QUIERE MÁS?

¿La nueva persona quiere este negocio más, o tú quieres que esté en el negocio más que él? Si la nueva persona no lo quiere más que tú, no lo hará por su propia voluntad. No será proactivo. Será reactivo. Tendrá que ser constantemente recordado y motivado.

¿QUIÉN TIENE EL CONTROL?

Cuando el capacitador parece tener todo el tiempo del mundo para el aprendiz, pero el aprendiz no tiene tiempo o no se lo hace, ¿qué tipo de capacitación puedes proporcionar?

¿QUIÉN SIGUE A QUIÉN?

¿Debe el maestro seguir al alumno, el entrenador seguir al jugador, el capacitador seguir al aprendiz? ¿O debería ser al revés?

BUSCA EL MATERIAL ADECUADO

Al unirse al negocio, la mentalidad del nuevo aprendiz determina si es o no el material adecuado. No todas las personas que se unen son las correctas para el negocio. El capacitador debe buscar a quien quiera hacerlo. Por lo tanto, hay algunos factores que te ayudarán a identificar a las personas que están listas y dispuestas.

1. **La licencia se presenta de inmediato.** Sin licencia, no hay negocio. ¿Cuál es el sentido de capacitar a una persona si no presenta los documentos para obtener la licencia?
2. **Involucra al cónyuge y a la familia.** Si su pareja o familia es solidaria y participa, sus posibilidades de éxito aumentan enormemente.
3. **Desarrolla una gran lista de contactos.** Cuando ven el potencial del negocio, se comprometen a desarrollar una lista real de contactos, y continúan agregando más nombres para capturar el mercado. Es probable que estén listos para comenzar rápido en el negocio.
4. **Salen al campo.** Cuando salen al campo e invitan a personas a reuniones de presentación de negocios en casa, esto demuestra compromiso y confianza en el negocio. También es crucial que aprendan y dupliquen el modelo de negocio. La capacitación en el campo es donde comienza el verdadero negocio.
5. **Se unen a nuestra causa.** Es muy importante que ellos entiendan los conceptos financieros, la Estrategia Financiera Personal (PFS), y que vean cómo ayudamos a las personas. Deben comprometerse por completo con lo que hacemos.
6. **Unirse. Ser dueños. Compartir.** Si creen en lo que hacemos, toman posesión del negocio. Estarán emocionados de compartir la oportunidad. Cuando creen en los conceptos y soluciones, querrán construir su propia base financiera. Se harán dueños del producto y estarán felices de compartir cómo estas soluciones les ayudan a lograr un futuro financiero sólido.

La Lista De Contactos (SL siglas en inglés)

"Las semillas de tu crecimiento están en la Lista de Contactos."

¿QUÉ ES UNA LISTA DE CONTACTOS?

Una lista de contactos es tu lista de prospectos. Es una lista de personas que pueden o no unirse a ti o comprarte.

Alguien a quien crees que puede unirse, quizás no lo haga. Del mismo modo, alguien a quien crees que no se unirá, podría hacerlo.

NO PONGAS LÍMITES A TU LISTA DE CONTACTOS

- Apunta a al menos 100 nombres. Todos conocen al menos de 200 a 300 personas. Muchas personas tienen más que eso en su teléfono móvil.
- Recuérdales que esto es solo el comienzo. Hacer la lista de contactos (LC) es parte del trabajo, una rutina diaria del negocio.
- Destaca a los 25 principales prospectos. Identifica a las primeras 5 personas a las que vas a contactar.

Lo más importante, piensa en compartir. Comparte las buenas noticias de nuestra oportunidad y soluciones. Cualquiera puede recibir información útil, un buen libro, o asistir a un taller, ya sea que se unan a ti o no.

Mentalidad De Lista De Contactos

"Estás a una lista de contactos de una explosión de crecimiento."

La mayoría de los grandes constructores son grandes reclutadores, y, por supuesto, los grandes reclutadores son grandes prospectores.

Crea el hábito de prospectar y compartir. No puedes hacer la lista de contactos una sola vez y dar por terminado tu negocio. Debes comer, dormir y respirar la LC hasta que te vuelvas financieramente independiente. Al enfocarte en tu LC todos los días, tu mente trabajará de manera milagrosa para buscar nombres por ti.

Recuerda: Habrá momentos en que intentes recordar a alguien y no puedas pensar en su nombre de inmediato. Sin embargo, unos días después, ese nombre surgirá.

Es fundamental que tengas una mentalidad de LC, que la dupliques de manera constante con tu equipo, y que ellos la dupliquen con sus equipos. De lo contrario, tu equipo no sobrevivirá.

"No puedes construir un equipo grande a menos que cada uno de los miembros de tu equipo tenga una mentalidad de compartir."

La Lista De Contactos Es Tu Inventario

¿Alguna vez has ido a un restaurante con poca comida en la cocina o a una tienda de comestibles con estantes vacíos? ¿Qué tal un taller de reparación sin repuestos? Si tienes un restaurante o una tienda de comestibles, tu inventario es la comida. Si diriges un taller de reparación, tu inventario son las piezas.

ESTAMOS EN EL NEGOCIO DE LAS PERSONAS

Nuestro inventario es la lista de contactos, nuestras listas de nombres. Sin nuevas listas, sin nuevos nombres, sin nuevo inventario, y estás fuera del negocio.

- Una persona promedio siempre debe tener un mínimo de 50 nombres en una lista en cualquier momento para mantener la actividad.
- Una base de operaciones típica debe tener más de 500 nombres en cualquier momento para asegurar actividades diarias.

"La última vez que la mayoría de las personas hicieron su lista de contactos fue hace mucho, mucho tiempo."

Si tu equipo está teniendo dificultades, lo primero que debes hacer es revisar sus listas de contactos y luego sus agendas de citas. Encontrarás la respuesta a los problemas muy rápidamente.

No puedes esperar entrar en este negocio y hacer la lista de contactos solo una vez. No puedes esperar tener éxito solo listando a unos cuantos amigos y familiares. Debes trabajar incansablemente para obtener más nombres.

PROSPECTAR TODOS LOS DÍAS

El elemento clave de compartir es el contacto regular con tus prospectos, las personas con las que quieres compartir. Contáctalos todos los días. Haz seguimiento todos los días. Actualiza tu lista todos los días. ¡Nunca sabes cuál de esos nombres será tu próximo gran jugador!

LLEVA UNA LISTA DE CONTACTOS SIEMPRE CONTIGO

No salgas a prospectar. Prospecta mientras te mueves. Los grandes prospectores siempre están listos para anotar nombres. Un nombre y un número de teléfono deben anotarse lo antes posible. Tu memoria no siempre te da una segunda oportunidad.

Organiza tu lista en papel o en una hoja de cálculo para el largo plazo. Es tu mayor activo. Actualízala. Haz seguimiento. Mantener una lista de contactos es como un empresario revisando su balance todos los días. El reloj es la mejor manera de mantener tu lista de contactos para ti y tu equipo.

TE PAGAN POR COMPARTIR

Piensa en ello de esta manera: Si tienes licencia y compartes con 10 personas y reclutas a 1, y suponiendo que ese recluta genere 1 venta hipotética de \$1,000, entonces cada vez que compartes vale \$100, ya sea que se unan o no.

Cuando contactas a 1 persona, si te dice que no, no pienses que fallaste. En su lugar, piensa que ganaste \$100. Cuando contactas a la segunda persona, piensa que hiciste \$200. Y cuando contactas a la décima persona, piensa que conseguirás 1 recluta y 1 venta. Este concepto puede ayudarte a prospectar y compartir con muchas personas.

Los vendedores buscan una venta para recibir pago. Los constructores comparten para reclutar. Cuando llegan los reclutas, las ventas seguirán.

TUS PROSPECTOS SON TU MERCADO NATURAL

En esta industria, muchas organizaciones de ventas compran leads o listas de nombres. Tienen que pagar una buena cantidad de dinero por estas listas frías con la esperanza de hacer una venta. Por otro lado, la mayoría de los nombres en nuestra lista de contactos provienen de nuestro mercado cálido, nuestro círculo natural de amigos, familiares y conocidos.

Lo bueno del mercado cálido es que ya hay relaciones establecidas y confianza. Puedes acercarte a ellos más fácil y rápidamente.

- **Tu familia y amigos.** Puedes llamarlos para pedir ayuda en cualquier momento y lugar. Estarán ahí para ti, y tú estarás ahí para ellos. Son las personas con las que puedes contar y visitar en cualquier momento.
- **Personas que conoces.** Tienes un círculo más amplio de personas que conoces: conocidos, personas con las que haces negocios, compañeros de trabajo, personas de la iglesia, en fiestas, cualquiera cuyo nombre y rostro reconozcas.

- **Referidos.** La mayoría de las personas estarán encantadas de darte referidos. Después de todo, solo proporcionas información útil o quieres compartir un libro. En nuestro negocio, un cliente feliz es una buena fuente de referidos. Por lo tanto, tu lista de referidos podría ser tu lista más grande.

LAS PERSONAS QUE PROSPECTAS

Cuando comienzas, compartes educación financiera y la oportunidad de negocio con tu círculo de familiares, amigos y personas que conoces. Pero este mercado es limitado y se agota rápidamente. Eventualmente, debes aventurarte y compartir con otras personas. Ahí es donde entras en el verdadero negocio.

"Nadie abriría un restaurante solo para atender a familiares, amigos o personas conocidas. Su negocio no duraría mucho."

Estamos en el negocio de la distribución. Debemos prospectar, compartir y reclutar a muchas personas. Hay tantas personas que necesitan nuestra ayuda y quieren unirse a nuestra causa.

Compartir es nuestra tarea diaria.

- Dedicar 1 o 2 horas por día a prospectar personas.
- Establece una meta de prospectar de 1 a 2 personas diariamente.
- Haz seguimiento a muchas personas, muchas veces, de muchas maneras.
- La prospección es lo más importante para los grandes constructores.

LAS PERSONAS QUE EDUCAS

"¡Campaña de educación financiera!"

La industria financiera se enfoca en productos y servicios desde seguros e inversiones hasta ahorros y jubilación, y más. Aun así, a pesar de vivir en uno de los países más ricos del mundo, el dinero es un gran problema para la mayoría de las familias. Alta deuda, sin fondo de emergencia, sin ahorros para la jubilación: esta falta de planificación amenaza el futuro de las familias. Está claro que a las personas no les faltan productos financieros, les falta educación financiera.

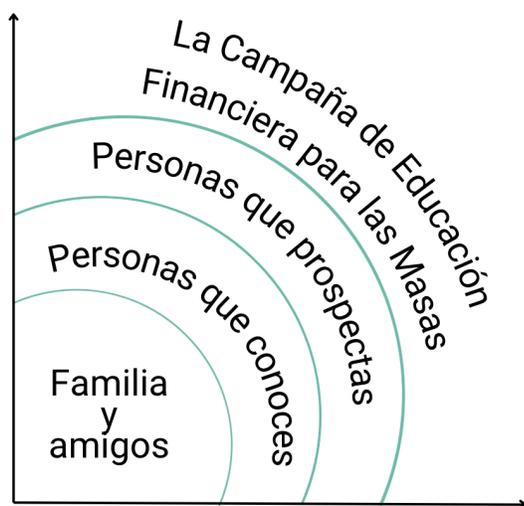
"¡Campaña de alfabetización financiera: el mercado ilimitado!"

Al ofrecer talleres de educación financiera, podemos abrir puertas en muchos lugares donde la información financiera es escasa, como:

- Lugares de culto
- Escuelas, universidades

- Bibliotecas públicas
- Pequeñas empresas
- Grandes corporaciones
- Agencias gubernamentales
- Hogares
- Familiares y amigos que no estaban interesados en productos
- Redes sociales y en línea

Cuando las personas son educadas, se sienten más confiadas para construir una base financiera para su futuro. Muchas personas también se unen a nuestra campaña para iniciar un nuevo negocio y carrera.



EL MERCADO ILIMITADO: 30 MILLONES PARA 2030

Expandiendo La Plataforma De Reclutamiento



La industria tradicional generalmente se enfoca en un producto o servicio principal. Así que cuando se acercan al mercado, las personas tienden a sacar conclusiones rápidamente. "No, no quiero un seguro a término." "No, soy demasiado tímido para vender." "No estoy interesado en invertir."

Pero una nueva industria está surgiendo. Las personas tienen necesidades diversas y diferentes propósitos en la vida. Nosotros tenemos las soluciones para construir su futuro.

OUR PLATFORM

NUEVAS ESPERANZAS Y SUEÑOS	PROTECCIÓN	AHORROS	SER ALGUIEN
PROPÓSITO DE VIDA	MANEJO DE DEUDAS	PRESERVACIÓN DEL PATRIMONIO	CONSTRUIR UN NEGOCIO
UNA NUEVA FUENTE DE INGRESOS	EDUCACIÓN	JUBILACIÓN	VIAJAR POR EL MUNDO

- **Nuevas esperanzas y sueños.** Cada noche cuando salgo al campo, sé que hay muchas personas que quieren mejorar para sí mismas y para sus familias.
- **Protección.** Muchos se inspiran en nuestro esfuerzo por proteger a las familias con seguros de salud, vida, discapacidad y cuidados a largo plazo. Cubrimos una gran necesidad del mercado.
- **Ahorros.** Ganar dinero es difícil, pero ahorrar dinero lo es aún más. Muchas personas gastan más de lo que ganan. A través de nuestra campaña, las personas aprenden a ahorrar, a presupuestar y a construir su futuro.
- **Ser alguien.** Hay un gigante dentro de cada uno de nosotros. Muchas personas se unen al negocio porque saben que son especiales y no pueden esperar a salir de la trampa que los detiene.
- **Propósito de vida.** Solo vives una vez. ¿Por qué no hacer lo que amas? Después de la pandemia, la gran renuncia ha sido un llamado de atención. Las personas no solo buscan un trabajo, buscan una forma de vida.
- **Manejo de deudas.** Estamos haciendo una campaña para salvar a las personas de una vida de desesperación silenciosa, ahogadas en deudas y luchando para pagar cuentas.

Con la planificación adecuada y disciplina, las personas pueden liberarse de las deudas.

- **Preservación del patrimonio.** Hay una creciente necesidad de planificación de herencias y preservación del patrimonio. ¿Quién tomará decisiones sobre tu salud, tu vida, tus hijos y tus bienes cuando tú no puedas hacerlo?
- **Construir un negocio.** Las personas quieren ser sus propios jefes, tomar sus propias decisiones y hacerse cargo de su futuro. Solo necesitan un buen negocio, una plataforma sólida de apoyo y un sistema claro a seguir.
- **Una nueva fuente de ingresos.** La idea de quedarse en un trabajo hasta los 65 años y luego retirarse está desapareciendo rápidamente. Las personas están abiertas a nuevas oportunidades. Podemos ayudar a miles de familias a ganar ingresos extra, salir de deudas, ahorrar más y construir un futuro financiero sólido.
- **La educación es un gran igualador.** La educación financiera da a las personas una ventaja para volverse financieramente independientes. Estamos cambiando los hábitos financieros de las personas. Cuando entienden, pueden planificar y alcanzar sus metas financieras.
- **Jubilación.** Las personas están viviendo más tiempo. La longevidad es más que la jubilación. Algunas personas pasan más tiempo jubiladas que el tiempo que trabajaron. Necesitan no solo más ingresos, sino también atención médica y cuidados a largo plazo. Una gran necesidad de mercado está emergiendo.
- **Viajar por el mundo.** Algunas personas tienen dinero pero no tiempo. Algunas tienen tiempo pero no dinero. Para cuando tienen tiempo y dinero, no tienen buena salud. Estamos cambiando eso y atrayendo a muchas personas.

Pasa tiempo con un nuevo miembro. Comparte con ellos lo que hacemos, nuestros productos, servicios, sueños, propósito y nuestra forma de vida. En lugar de pensar en unos pocos nombres de personas interesadas en los productos, busca prospectos interesados en lo que tenemos para ofrecer.

4 Maneras De Hacer La Lista De Contactos Con Un Nuevo Recluta

1. ENTREGA UNA LISTA TOP 25

Si le entregas una lista Top 25 a tu recluta y le pides que te la devuelva, es posible que nunca la obtengas. Esta persona pensará en innumerables razones por las cuales su tío, hermana, primo, amigo o compañero de trabajo no querrían hacer negocios.

Si la persona regresa, la lista que te entrega no será más que un conjunto de nombres extraños y números fríos.

2. HAZ LA LISTA EN LA OFICINA SIN EL CÓNYUGE

Si haces la lista de contactos en la oficina sin el cónyuge, obtendrás una lista limitada. Haz esto solo si no tienes otra opción o si necesitas salir al campo de inmediato.

3. HAZ LA LISTA DE CONTACTOS EN CASA CON EL CÓNYUGE

Sin duda, es la mejor manera de hacer la lista de contactos. Una regla simple: si puedo invitar a esta persona a mi casa y él puede invitarme a la suya, podríamos hacer negocios juntos.

Cuando haces la lista de contactos en la casa de la persona:

- Te abren la puerta para hacer negocios con ellos. ¿Cuál es el punto de reclutar a alguien que no confía en ti? En el momento en que un miembro del equipo te deja entrar a su casa y te sientas en la mesa de la cocina, sabes que estás en el negocio. Haces una conexión y construyes confianza.
- Tienes la oportunidad de construir relaciones con tus nuevos socios de negocio. ¿Cómo puedes retener personas si no las conoces? Tómame el tiempo para conocer a tu equipo. Es un juego a largo plazo. Avanza despacio y luego acelera, en lugar de apresurarte y no llegar a ningún lado. Prefiero tener tiempo para 5 personas que no tener tiempo para 100. Invierte tu tiempo para cuantificar la lista de contactos (LC) de tu equipo. Con tu ayuda, puedes obtener más nombres de los que ellos podrían obtener sin ti. Invierte tu tiempo para calificar la LC de tu equipo. Conocer a todos en esa lista te da una mejor idea de con quién tendrás una buena oportunidad de hacer negocios. Conoce su edad, trabajo y situación. Cuanto más sepas, más profunda será la conexión que puedas hacer. Aumenta la efectividad, minimiza los fracasos.
- Reclutas al cónyuge. Uno de los mayores problemas en este negocio es el cónyuge que no sabe qué está haciendo su pareja toda la noche. Desactiva una bomba antes de que explote. Conoce al cónyuge. Muéstrales lo que hacemos. Véndeles el sueño. Esto genera gran confianza para la familia. Nunca se sabe, el cónyuge podría estar más entusiasmado con el negocio que el propio miembro del equipo.
- Duplicas tu mercado. Cuando haces la LC con ambas parejas, duplicas tu mercado. Obtendrás una lista más grande y muchos más referidos.
- Creas un mercado compartido. Su lista de contactos también es tu lista de contactos. Ya que están en tu equipo, es también tu mercado. Incluso si dejan de hacer el negocio, esas personas en la lista podrían necesitar tu ayuda. Por lo tanto, tómame el tiempo para conocer los nombres en cada lista.

- Pones en marcha rápidamente a la pareja en el negocio. Tan pronto como identifiques a tus mejores prospectos para compartir, lleva a la pareja al campo de inmediato. Haz una visita rápida, comparte el libro *Rescatando Nuestro Futuro*, realiza la tarjeta de encuesta, y ofrece una presentación simple.

Una vez que les has mostrado cómo llevamos la reunión a las personas (BMP) y cómo ayudamos a las familias, les has vendido el sueño nuevamente y los has asegurado en el negocio.

4. HACER LA LISTA A TRAVÉS DE ZOOM

Tenemos la oportunidad de reclutar personas a larga distancia. Puedes hacer la lista de contactos (LC) con la pareja por videoconferencia. Aunque no tienes las ventajas de estar sentado en su casa, haz lo mejor posible para que se sienta como si estuvieras allí.

Tan pronto como puedas, visítalos en persona para conocerlos mejor a ellos y a sus prospectos. Con una Guía del Entrenador, puedes trabajar con ellos de manera individual de forma regular. Puedes ayudarlos a comenzar y agregar más nombres a su lista de contactos.

Construyendo El Negocio Con Zoom

La pandemia tuvo un impacto profundo en las personas de todo el mundo. Cambió la forma en que pensamos, trabajamos y hacemos negocios.

Las videoconferencias, que solían estar limitadas a la fuerza laboral global, se han convertido en parte de la vida diaria. Revolucionó nuestro negocio. De repente, nos dimos cuenta de que podemos hacer negocios con personas en cualquier lugar y en cualquier momento. Es como una alfombra mágica que alcanza a las personas a velocidad de la luz.

PROSPECCIÓN, CONTACTO, SEGUIMIENTO

Visitar los hogares de las personas ahora está a solo un clic de distancia. El miedo de aparecer en las casas de las personas está desapareciendo. Puedes prospectar y contactar a muchas personas en un solo día. Usar Zoom puede expandir tu campaña y ayudarte a reclutar personas en varias ciudades, estados e incluso países.

Además del teléfono y los mensajes de texto, Zoom ayuda a acelerar la velocidad y frecuencia de la comunicación con tu prospecto. En el negocio de los números, los números nunca se han visto mejor.

- **Presentación.** PowerPoints, compartir pantalla, reproducir videos, proyectores de documentos: estas herramientas hacen que las presentaciones sean muy eficientes y convenientes.
- **Presentación grupal.** Nunca antes podías reunirte con muchas personas de diferentes ubicaciones. Esto es clave para el crecimiento exponencial.
- **Realización de ventas.** Los servicios al cliente son un sueño hecho realidad. Al usar firmas electrónicas y licencias de no residentes en varios estados, más familias están recibiendo ayuda.
- **Inicio rápido.** Conocer al cónyuge, entrenar y responder preguntas: todo se puede hacer rápidamente. La capacitación en el campo a través de Zoom es un sueño, especialmente porque puedes incluir a muchos otros compañeros de equipo que observan tu presentación para reclutar y hacer ventas. La velocidad de la duplicación es mucho mayor.
- **Actividades diarias.** Los eventos y convenciones se pueden hacer virtualmente. No solo ahorra tiempo, sino que reduce los costos de viaje y aumenta la participación.

Muchas personas ven grandes resultados con un fuerte crecimiento en reclutamiento y ventas. Varios de ellos empiezan a cerrar oficinas y se enfocan más en hacer las cosas virtualmente. Como muchos otros negocios, nuestra fuerza de campo descubre que, con la nueva libertad de hacerlo virtualmente, no hay necesidad de ir a la oficina. Presentarse físicamente se vuelve innecesario.

LOS DESAFÍOS

Sin embargo, mientras que muchos encuentran éxito, otros ven sus negocios en dificultades, menos reclutas y personas que renuncian. Cada ventaja tiene sus desventajas.

- **Falta de interacción humana.** Tener conexiones sólidas y relaciones profundas es más difícil. Zoom es bueno para negocios transaccionales como ventas y servicio al cliente. Pero la interfaz es demasiado superficial para desarrollar personas. Estamos en el negocio de las personas. Las relaciones, el liderazgo y el trabajo en equipo son los elementos clave para formar personas y construir un equipo.

"Desarrollar personas no es un negocio de encender y apagar."

- **Falta de habilidades sociales.** Desde una sonrisa amigable hasta un apretón de manos firme, conocer a su familia en su casa es completamente diferente a conocerlos a través de Zoom. La oficina MoZone, donde creamos la sensación de estar rodeados de personas motivadas y enfocadas en el éxito, no existe en las presentaciones virtuales.

- **Falta de disciplina, enfoque y compromiso.** La pandemia, junto con la cultura de Zoom, ha afectado enormemente nuestra disciplina. Muchos líderes no se presentan. Se vuelven impredecibles. También es difícil concentrarse cuando estás en casa rodeado de distracciones. La mayoría de nuestra fuerza de campo está compuesta por trabajadores a tiempo parcial. La mayoría son indisciplinados, no comprometidos y carecen de enfoque. El mundo virtual no está ayudando. Es un gran desafío para las personas crecer y formar un equipo. Cuando una persona no es disciplinada ni está enfocada en el negocio, ¿cómo se puede esperar compromiso?
- **El trabajo en equipo es prácticamente imposible en el mundo virtual.** Construir un equipo requiere un alto nivel de confianza, cuidado mutuo y compromiso con una meta en común. Los grandes equipos se unen para crear vínculos y ganar..

"¡Si no formas parte de un equipo, no podrás construir uno!"

Los grandes constructores saben cómo aprovechar Zoom mientras minimizan su impacto negativo en el contacto humano y la formación de equipos. Tienes la oportunidad de expandirte por todo el mundo, pero también debes acercarte, presentarte y ver a las personas en persona, porque si no las conoces, no puedes desarrollarlas.

Entrenando A Tu Equipo Para Prospeccionar En El Campo

¿QUÉ ES MÁS IMPORTANTE?

- ¿Hacer 1 venta?
- ¿Reclutar 1 persona?
- ¿Obtener 100 nombres?

¿Por qué pasar días haciendo una venta y no dedicar ni siquiera 1 hora para obtener una lista de contactos? ¿Por qué reclutar a una persona y olvidar la lista de contactos que puede traer a 10 más?

No salgas con tu equipo solo para hacer ventas o reclutar en las capacitaciones de campo. A los constructores les encanta llevar a su equipo a prospectar, contactar, hacer visitas rápidas, y especialmente a hacer la lista de contactos.

Cuando hagas la lista de contactos en la casa de un nuevo recluta, lleva a un miembro del equipo contigo. De esa manera, ayudas tanto al nuevo recluta como entrenas a los miembros de tu equipo.

CREA UNA LISTA DE FORTUNA

Una lista de contactos puede literalmente cambiar tu vida. Cada vez que agregas un nombre a tu lista de contactos, agregas a tu lista de fortuna, así como a la fortuna de tus prospectos. ¿Quién es tan afortunado de estar en tu lista?

Visita Rápida, Parada Breve

"Contacta a muchas personas muchas veces."

Puedes contactar a las personas por teléfono, mensaje de texto, correo electrónico o Zoom. Pero ver a las personas cara a cara es nuestra fórmula secreta.

1. VISITA A UN NUEVO PROSPECTO

Una vez que cuantificas y calificas la lista de contactos, puedes llevar al nuevo recluta a visitar a sus 5 mejores prospectos: amigos, familiares, vecinos. Visitar a un prospecto con el nuevo recluta es la forma más fácil de compartir la oportunidad.

¿Usar "la lista del pinchazo de llanta"? A menudo les pregunto a los reclutas: ¿qué harían si tienen una emergencia, como un pinchazo o si se enferman, a quién llamarían? Estas son las personas más fáciles de visitar y compartir nuestra historia.

Por cierto, normalmente no llamo a mi amigo para pedirle "una cita". Solo pregunto: "Oye, ¿estás en casa ahora? ¡Genial! Pasaré un rato. Tengo algo maravilloso que mostrarte". Por supuesto, si mi amigo está ocupado, me lo dirá.

2. LAS PUERTAS SE ABREN

Contrario a lo que la gente teme, la mayoría de los prospectos son amables y receptivos. Durante mi carrera, rara vez tuve malas experiencias. Lo peor que puede pasar es que un prospecto diga que está ocupado o que no es el momento adecuado. En la mayoría de los casos, nos invitan con los brazos abiertos, ya que los prospectos son amigos cercanos, familiares o vecinos del nuevo recluta.

3. ELEMENTO DE SORPRESA

Cuando hago una visita rápida, a menudo me llevo una sorpresa. Cuando pienso que el esposo será el interesado, resulta que es la esposa o viceversa. Otras veces, ni el esposo ni la esposa están interesados, pero el cuñado, primo, tía o amigo que conozco en la casa sí lo está.

4. MANTÉNLO BREVE

No te quedes demasiado tiempo. Hazles saber de antemano que estarás allí solo un momento. Dales un libro de *Rescatando Nuestro Futuro* o una tarjeta de encuesta.

Si es apropiado, ofrece una breve visión general de nuestro negocio. La clave es venderles el potencial e invitarlos a nuestra próxima reunión de presentación de negocios o taller. Si están interesados en nuestras soluciones financieras, programaremos una cita para una Estrategia Financiera Personal. No nos enfocamos en reclutar o vender durante la visita rápida.

Con una visita rápida, puedes ver entre 3 y 5 familias en una noche. Las probabilidades de encontrar un prospecto potencial son mucho mayores.

5. ES MÁS FÁCIL MANEJAR OBJECIONES

Ver a las personas cara a cara te permite manejar las objeciones más fácilmente que por teléfono. Pueden ver la convicción en tu lenguaje corporal y la confianza en tus ojos.

Usar la tarjeta de encuesta también es útil en estas situaciones, y si hay alguna pregunta, diles que nuestro gerente estará disponible para responderlas.

6. ES MÁS FÁCIL COMENZAR RÁPIDAMENTE

Un prospecto visitado es mucho más fácil de poner en marcha rápidamente porque lo conocemos. Fuimos a su casa y conocimos a su familia. Hemos desarrollado una buena relación.

7. DUPLICACIÓN

Tu nuevo recluta duplicará lo que tú haces. Les encantará hacer visitas rápidas y llevar a su equipo a hacer presentaciones de negocios (BMP). Se volverán "amigables en el campo" desde el principio y disfrutarán salir al campo.

8. VISITA A UN MIEMBRO DEL EQUIPO

Visita no solo a nuevos prospectos, sino también a miembros existentes del equipo. Visitar a un miembro actual del equipo fortalece las relaciones. Conoce a su familia. Desactiva algunos problemas que puedan surgir con el cónyuge. Imparte un sentido de urgencia al equipo. Ellos sabrán que siempre estás en el campo y que te importan.

Visita a un ex miembro del equipo. La mayoría de las personas disminuyen su ritmo o renuncian debido a una mala sincronización o problemas personales temporales. Tu visita puede revivirlos. También pueden darte referidos.

Visita a un líder. Siempre debes tener tiempo para tu líder, al igual que ellos para ti. Esta es la persona que se comprometerá contigo a largo plazo. Visítalos, aprecia a ellos y a su familia.

9. VISITA A UN CLIENTE

La mayoría de los clientes te conocen bien. Ya has estado en su casa 2 o 3 veces. Solo di que estabas en el vecindario y que pasaste a saludar o a darles un libro. La mayoría de las veces estarán felices de verte y apreciarán tu visita.

Mantén una buena relación con tus clientes. Son una de tus mejores fuentes de referidos para más prospectos, más ventas y más reclutas.

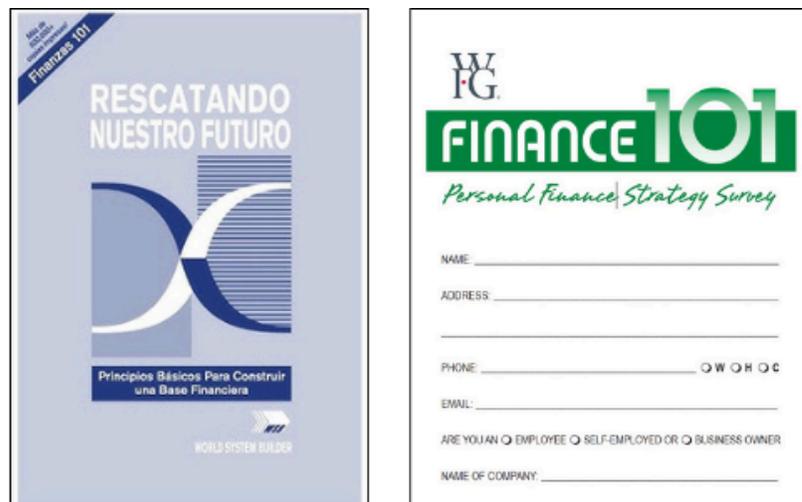
10. VISITA PARA CONSTRUIR Y RECONSTRUIR IMPULSO

Solo se necesitan 30 días implacables de visitas rápidas para ganar velocidad. Esta es la forma más poderosa de construir nuevas bases, revivir las antiguas, superponer el liderazgo y crear un alto nivel de actividad personal, lo que finalmente conduce a una explosión.

"Visita rápida: Un sistema en el que plantar semillas y hacer crecer las cosechas nunca se detiene."

Una Campaña Educativa

"Prospectar y contactar con el libro y la tarjeta de encuesta."



El libro *Rescatando Nuestro Futuro* y la tarjeta de encuesta son las herramientas perfectas para compartir educación financiera. Al entregar el libro y realizar la encuesta, puedes llevar el mensaje y las soluciones directamente a las personas.

No tienes que vender. Simplemente ofreces información a quienes la necesitan, sin presión ni exigencias. Ellos te harán saber si quieren aprender más sobre los conceptos financieros y productos o si están interesados en la oportunidad de negocio.

De este modo, prospectar y contactar se vuelve mucho más fácil, rápido y replicable. No necesitas aprender qué decirle a las personas. El proceso hará el trabajo por sí solo.

VENTAJAS DEL LIBRO Y LA ENCUESTA

1. No hay presión sobre el prospecto para que se una o compre.
2. No hay presión sobre el aprendiz/capacitador para reclutar o vender.
3. Elimina el miedo a reclutar, vender o hablar con personas.
4. Puedes ver a más personas más rápido.

LA HERRAMIENTA PERFECTA PARA UNA VISITA RÁPIDA PARADA BREVE

Puedes hacer una visita rápida parada breve en cualquier momento y lugar para compartir el libro y encuestar a las personas. Cualquiera es un prospecto potencial para la campaña educativa.

A veces, puede ser difícil iniciar una conversación tanto con desconocidos como con personas que conoces. La campaña educativa soluciona este problema.

Si el prospecto muestra interés, programa una cita para regresar o invítalo al BPM. Si es apropiado, pide al capacitador que programe la cita.

"¡Con el libro Rescatando Nuestro Futuro y la tarjeta de encuesta, el miedo a prospectar desaparece!"

MISIÓN POSIBLE

- 3 libros/encuestas al día
- 100 libros/encuestas al mes
- 10 reclutas personales
- 3 nuevos miembros GX

"¡Puedes cambiar tu vida y hacer explotar tu negocio en 30 días!"

Obteniendo Referidos

No todas las personas se unirán o estarán interesadas en el negocio. Pero pueden darte referidos.

- **Tus clientes** son una gran fuente de referidos. Una buena relación con ellos generará muchos referidos a lo largo del tiempo.
- **Tu mercado natural** de amigos, familiares y compañeros de trabajo puede que al principio no se una o compre de ti. Pero si te mantienes en el negocio, con el tiempo los referidos llegarán.
- **Tus conocidos** —el amigo de tu hermano, tu mecánico, el primo de tu suegro, alguien que conociste en una boda o fiesta— todas estas personas pueden estar interesadas o referirte a alguien que pueda estarlo. Necesitas proyectar una imagen de ser un buen empresario, buscando más personas para trabajar contigo y para ti.

Es importante que siempre te mantengas positivo sobre tu negocio, porque te están observando. No te darán referidos a menos que vean que estás contento con lo que haces.

¿CÓMO OBTENER REFERIDOS?

Solo pregunta.

Siempre le pido a mis clientes, familiares y conocidos que compartan nombres de personas que puedan querer estar en nuestro negocio. Hago muchas preguntas de "¿A quién conoces que...?", y los resultados han sido muy gratificantes.

¿A QUIÉN CONOCES?

- ¿A quién conoces que quiera ganar ingresos extra?
- ¿A quién conoces que quiera tener una segunda carrera?
- ¿A quién conoces que esté insatisfecho con su trabajo?
- ¿A quién conoces que no esté contento con su negocio?

"Pregunta a muchas personas muchas veces."

CUÁNDO DAR SEGUIMIENTO A LOS REFERIDOS

¡Lo antes posible! Un lead referido es muy caliente. Si no das seguimiento de inmediato, podrías posponerlo y olvidarlo. Después de haber dado seguimiento a los referidos de un

cliente, infórmale a la persona que te dio el referido. Realmente apreciarán que lo hagas, y si no tuviste éxito, él o ella podría darte otro lead que sea mejor.

SEGUIMIENTO

La mayoría de las personas no toman decisiones de inmediato. En mi carrera, pocas personas me esperaban para unirse o comprar. La primera vez que muchas personas vieron la presentación, dijeron que no, estaban indecisas o simplemente no sabían qué hacer.

Aprendí que había muchos factores y circunstancias que no les permitían tomar una decisión rápida. Podría ser que acababan de empezar un nuevo trabajo, tienen problemas familiares, fracasaron en negocios antes, tienen dudas, y muchas otras razones.

Sin embargo, muchos eventualmente se convirtieron en mis clientes, se unieron o me dieron referidos. Algunos lo hicieron en unos pocos meses, mientras que otros tardaron años en decir que sí.

También descubrí que pocos respondían las primeras 2 o 3 veces que los contactaba. Pero las probabilidades mejoraban cuando mantenía una buena relación a largo plazo. Mantuve una lista de contactos a la que siempre me aseguraba de hacer seguimiento. Después de todo, los nombres en esa lista eran mis futuros clientes y compañeros de equipo.

¿Qué funciona mejor: ¿Una lista de contactos de 500 personas contactadas 1 vez?
¿O una lista de contactos de 100 personas contactadas 5 veces?

Creo que ambos son iguales en términos de resultados. Ambos hacen 500 contactos. Por lo tanto, las probabilidades son similares. El éxito recompensa a quien hace un esfuerzo constante. Siempre estás listo y disponible para ellos cuando estén preparados.

"Hacer seguimiento es creer que algo bueno va a suceder."

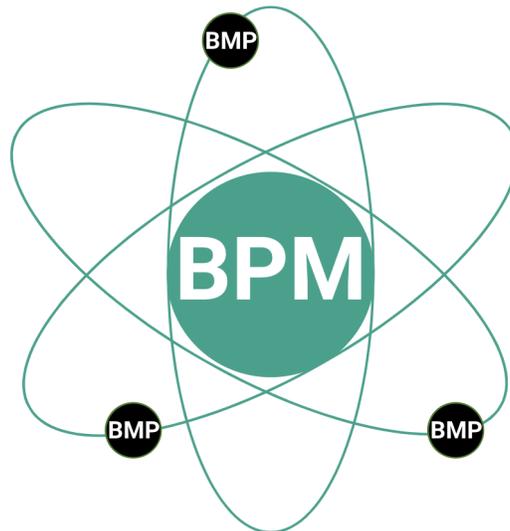
PRESENTACIÓN

La información, el conocimiento
y la solución que cambian
la vida de las personas.

BPM + BMP

BPM (siglas en inglés): LLEVA A LAS PERSONAS A LA REUNIÓN.

BMP (siglas en inglés): LLEVA LA REUNIÓN A LAS PERSONAS.



Llevamos la reunión a las personas, luego llevamos a las personas a la reunión, para que podamos llevar la reunión a más personas, y así sucesivamente...

El BPM es como un centro de conexión de aerolíneas, mientras que los BMP son los vuelos. El BPM es la presentación en la oficina, mientras que el BMP es la presentación en el campo.

BPM + BMP deben trabajar juntos. No podemos operar solo con BMP sin BPM. Y el BPM sin BMP es muy ineficaz.

Cuanto más BPMs y BMPs hagas, más prospectos, reclutas, capacitadores y constructores tendrás. Es un sistema en el que la prospección y el reclutamiento nunca se detienen.

Cuando muchos constructores comenzaron sus operaciones, realizaban muchas reuniones BMP en el campo y en hogares. Pero cuando consiguieron una oficina, se establecieron y dependieron únicamente de los BPM en la oficina.

Los BMP en el campo deben generar invitados para el BPM en la oficina. Y los reclutas del BPM en la oficina crearán actividades para los BMP en el campo.

BPM JUNTO CON BMP

Idealmente, deberías hacer el BMP en el campo primero, y luego llevar a las personas a la oficina. De esta manera, estarán informados y preparados antes de llegar a la oficina. Una

persona que ve el BMP, lee el libro *Rescatando Nuestro Futuro* y decide ir al BPM en la oficina, probablemente querrá unirse.

Por otro lado, muchos invitados son a menudo llevados directamente al BPM en la oficina. Tienden a ser reservados y conservadores porque no saben de qué se trata.

Es por eso que necesitas la segunda reunión, que es el inicio rápido en la oficina. Si no puedes organizar eso, podrías seguir el BPM en la oficina con un BMP en su casa. Puedes hacer la presentación, el inicio rápido y la inscripción al mismo tiempo.

Este enfoque es muy efectivo, y podrías conocer al cónyuge, lo que puede solidificar más la decisión de unirse.

BPM En Casa (Home BPM)

Hay más de una manera de compartir la oportunidad de negocio. Además de hacer el BPM en la oficina, hacer un BPM en casa tiene muchas ventajas y genera excelentes resultados.

1. **ACÉRCALO A CASA.** A veces, las personas viven demasiado lejos de la oficina. En esos casos, es mucho más fácil para los invitados ver el BPM en un lugar cercano a su hogar.
2. **CONVENIENCIA DE TIEMPO.** El BPM en la oficina solo se realiza en ciertos días y horas. Los BPM en casa se pueden hacer en cualquier momento.
3. **MÁS FÁCIL INVITAR.** El recluta puede invitar a amigos, familiares y vecinos a su casa más fácilmente que a la oficina.
4. **MÁS FÁCIL REUNIR AL ESPOSO Y LA ESPOSA.** Es más sencillo reunir a la pareja y mostrarles la presentación en su casa que en la oficina.
5. **EL RECLUTA SE VUELVE MÁS ACTIVO.** El recluta se hace cargo del negocio porque se lleva a cabo en su hogar. Tiende a ser pasivo y menos involucrado cuando va a la oficina.
6. **MÁS FÁCIL ENTRENAR Y DUPLICAR A MÁS PERSONAS.** Al hacer BPM en casa, lleva a miembros del equipo para ayudar. Aprenderán más rápido al observar y practicar.
7. **MEJOR MANERA DE EXPANDIRSE Y CRECER A DISTANCIA.** La mayoría de los negocios a larga distancia comienzan con BPMs en casa.

Un equipo que realiza más BPM en casa tiene más reclutas, más duplicación y más líderes.

La Presentación Simple

"¿El secreto del BMP?"

El propósito principal de la presentación es que sea duplicable. Tu equipo debe ser capaz de copiar lo que haces en un corto período de tiempo. Ellos deben decirse a sí mismos: "Es tan simple que yo también puedo hacerlo".

1. CORTA

No queremos estar allí toda la noche. La presentación debe durar entre 30 y 60 minutos. ¿De qué sirve si pasas 3 horas reclutando a una persona, solo para que tu aprendiz se desanime por la dificultad de reclutar y la cantidad de información que necesita aprender para hacer el negocio?

2. SIMPLE

Queremos que la nueva persona sea capaz de memorizar la presentación y duplicarnos rápidamente. La mayoría de las personas deberían poder repetir tu presentación después de verla tres veces.

3. NO TRATES DE RESPONDER TODAS LAS PREGUNTAS

El propósito de la presentación es compartir las buenas noticias sobre nuestros conceptos financieros y la oportunidad de negocio. No necesariamente debemos reclutar o vender. Si les gusta el negocio, los invitamos al BPM. Si están interesados en aprender más sobre nuestras soluciones financieras, programamos una cita con uno de nuestros expertos con licencia. Si tienen más preguntas, los referimos a nuestro gerente.

4. DUPLICABLE

En 7 días, los aprendices deben ser capaces de hacer la presentación por sí mismos. Ya que es corta y no tienen que manejar preguntas u objeciones, los aprendices no deberían tener miedo de salir al campo por su cuenta.

Comparte Tu Historia Y La Historia De Tu Empresa

"La mejor presentación es tu historia."

Imagina que acabas de regresar de unas vacaciones en Europa y compartes fotos de tu viaje con tus amigos. Ellos ven iglesias hermosas, castillos y paisajes impresionantes, pero tú no apareces en ninguna de las fotos.

Qué desperdicio. Las personas probablemente pueden encontrar las mismas fotos de esos lugares en libros o revistas. Lo que más les interesa a tus amigos es cómo disfrutaste el viaje, tus sentimientos sobre la experiencia, la comida, las personas que conociste y los momentos memorables que viviste. Fotos tuyas y las expresiones en tu rostro valen más que mil palabras.

Con el tiempo, he descubierto que compartir tu historia es la mejor presentación. Cuando le muestras a la gente nuestro negocio, comienza explicando por qué te involucraste y cómo te enamoraste del negocio. Asegúrate de compartir cómo este negocio impacta tu vida y cómo ha sido útil para tu familia, así como para otras familias.

Es tu historia y la historia de tu empresa lo que atrae y conecta con las personas. Tu historia es única, interesante y sincera. Cuando cuentas tu historia, te hace sentir más cómodo y también hace que tus invitados se sientan más cómodos.

VENDIENDO TU CREENCIA

No solo vendas el negocio. Vende tu creencia. Cuando hablas de conceptos como la Curva X, no solo estás hablando de soluciones financieras, sino de cómo pueden hacer una diferencia positiva para las familias y especialmente para la tuya.

Cuando hablas de la visión de una nueva industria, lo que estás haciendo es venderles tu visión, tu creencia en cómo te ves a ti mismo y a esta empresa siendo muy exitosos en el futuro.

LOS PUNTOS CLAVE DE TU PRESENTACIÓN

- Nuestra misión: educar a las familias
- Nuestra visión: revolucionar la industria
- Nuestro sistema probado

MIS PRIMEROS BMPs

Vi la oportunidad en mayo de 1985 en un BPM un sábado por la mañana. Hice una cita para el mediodía del siguiente lunes. Estaba tan emocionado que me uní de inmediato, compré el producto el martes y salí al campo esa misma noche para hacer BMPs. Comencé esa noche. Programé 3 citas porque el Entrenador insistió en que debía tener un mínimo de 3 citas para salir conmigo.

La primera cita fue en casa de mi cuñado. Él era muy cercano a mí, así que sabía que haría negocio con nosotros. Pero, para mi sorpresa, no lo hizo. Luego llevé a mi Entrenador a casa de mi mejor amigo, un ingeniero sofisticado. No mostró ninguna reacción a la presentación. Mantuvo una expresión neutral todo el tiempo y no dijo ni una palabra, ni siquiera un "No". En la tercera cita, otro amigo mostró algo de interés, pero quería pensarlo.

Quedé atónito. Pensé que los 3 serían muy receptivos, o al menos uno de ellos, pero ninguno respondió positivamente. Le dije a mi Entrenador que mañana sería mejor y seguí disculpándome por los primeros 3 fracasos.

Al día siguiente, llevé a mi Entrenador a 3 lugares más, y nuevamente, nadie mostró interés, solo algunas preguntas y comentarios. Estaba muy decepcionado. Ya habíamos estado en 6 casas y no teníamos resultados.

Tenía que hacer algo la tercera noche, pero no pude conseguir 3 citas, solo tenía 2. Llamé a mi Entrenador y le pedí otra oportunidad, disculpándome porque solo había conseguido 2 citas. Nuevamente, no salió nada de esas 2 citas.

Mis primeros BMPs fueron todos fracasos. Estaba tan molesto que casi quise renunciar. No entendía por qué las personas más cercanas a mí decían "No" o "Quiero pensarlo".

Pero no podía rendirme. La idea de ser trabajador social por el resto de mi vida era aún más dolorosa. Además, pensé que habíamos hecho buenos BMPs. De hecho, hicimos todo bien. Después de reflexionar, me di cuenta de que no había problema con nuestro negocio o nuestra presentación. El problema era de ellos. Tragué mi dolor y seguí adelante.

El primer año en el negocio, fui malo, pero aprendí mucho. Aprendí que este negocio no es tan fácil como pensaba. Aprendí que incluso los hermanos, mejores amigos y primos no harían negocios conmigo. Aprendí a seguir adelante y a mantenerme emocionado, incluso estando dolido. Aprendí que era crucial salir en equipo, el Entrenador y yo, para motivarnos mutuamente a seguir adelante. No di este negocio por sentado, y me preparé para una larga lucha hacia mi independencia.

NOTA DEL CONSTRUCTOR:

Aunque los 8 BMPs no fueron exitosos, algo muy positivo surgió de eso. ¡Me duplicaron! Vi 8 presentaciones simples una y otra vez. Las memoricé de corazón. Pude hacerlo por mí mismo. No había ningún secreto real.

Otro dato interesante: La mayoría de estas personas eventualmente se unieron o compraron de mí. Algunos lo hicieron unos meses después, mientras que otros tardaron más. El resto es historia.

¿QUÉ ES "VENDER EL SUEÑO"?

- Ser alguien
- Ser mi propio jefe
- Un negocio duplicable
- Hacer grandes cosas por las personas
- Controlar mi destino
- Gran potencial de ingresos
- Seguridad financiera
- Cuidar de mi familia
- Viajar por todo el país y el mundo
- Construir un negocio a nivel nacional e internacional

Deberías Tener BMPs En La Oficina Regularmente

NECESITAMOS HACER EL BMP AL MENOS DOS VECES POR SEMANA

Cuando las personas están prospectando, invitando, haciendo presentaciones y reclutando, necesitan llevar a estos nuevos invitados o miembros del equipo a la oficina lo antes posible.

Al igual que un coche que necesita ser reabastecido de combustible, nuestros compañeros de equipo necesitan recargarse, energizarse y motivarse después de trabajar duro en el campo.

Nuestros Entrenadores y aprendices necesitan ser reconocidos por sus esfuerzos. Deberían compartir sus historias de éxito y cómo están marcando la diferencia para las familias.

Los BMPs regulares en la oficina son predecibles y convenientes para que los líderes y compañeros de equipo se reúnan, entrenen, planifiquen y compartan información crucial.

NOTA DEL CONSTRUCTOR: No faltes a una reunión. No faltes al BMP. Nunca muestres signos de cansancio o falta de entusiasmo en el BMP. Tu equipo lo notará y no se presentará.

Si haces BMPs en la oficina solo una vez a la semana, el ciclo del negocio se desacelera enormemente. Será más difícil encontrar y formar personas serias y comprometidas.

¿Qué pasaría si a tu coche se le acaba la gasolina y tienes que esperar toda la semana antes de poder reabastecerlo?

Presentación Diurna

Durante mucho tiempo, hicimos reuniones por la noche y los fines de semana, asumiendo que la mayoría de las personas tiene que ir a trabajar. Olvidamos que hay muchas personas que preferirían hacer nuestro negocio entre semana, durante el horario laboral regular.

- Los padres que se quedan en casa a menudo tienen tiempo libre desde la mañana hasta que sus hijos salen de la escuela.
- Muchas personas se sienten más cómodas yendo a reuniones y haciendo negocios durante el día en lugar de por la noche.
- Las personas que trabajan en turnos diferentes, como en el cuidado de la salud, la hospitalidad y las fábricas, pueden estar ocupadas trabajando por la noche.
- Los dueños de pequeños negocios y profesionales autónomos, como contadores, abogados, médicos y agentes inmobiliarios, pueden estar abiertos a reuniones de negocios durante el día.

Al hacer la presentación y los talleres durante el día, atraemos un mercado más amplio y diversificado. A través de nuestra campaña de educación financiera, ampliamos nuestro alcance para incluir iglesias, escuelas, bibliotecas y muchas otras organizaciones. Los eventos de "almuerzo y aprendizaje" también están ganando popularidad como un excelente momento para hacer una presentación.

Nuestro negocio se ha transformado de ser principalmente una operación nocturna a una presentación en cualquier momento del día, llevando conocimiento y oportunidades a todas partes.

MoZone: El Entorno Para Reclutar Y Construir

"MoZone es la zona de impulso. Es un ambiente de energía, positividad, emoción y poder."

Todo se trata de la atmósfera. En cualquier centro de entretenimiento donde haya multitudes, ya sea un restaurante, centro comercial o estadio deportivo, el ambiente es fundamental.

Cuando las personas se sienten bien, actúan de manera positiva. Cuando las personas se sienten intimidadas o reservadas, tienden a cerrar sus mentes.

Por lo tanto, siempre mantén un ambiente positivo en la oficina, especialmente durante el BPM. El BPM es nuestra jornada de puertas abiertas para uno de los mejores negocios y carreras del mundo.

Es por eso que necesitas venir a la oficina para contribuir al ambiente positivo y recibir la energía que es el combustible necesario para impulsar tu negocio.

LA TRAMPA DEL CONSTRUCTOR:

Un ambiente positivo no debe sentirse falso. Tu optimismo debe ser natural y sincero. No es necesario exagerar.

LOS 10 MANDAMIENTOS DE MoZONE

1. Siéntate al frente
2. Contacto visual
3. Camina más rápido
4. Habla más fuerte
5. Sonríe
6. Viste elegante
7. Llega temprano, quédate tarde
8. Declara tus intenciones públicamente
9. Levántate, ponte de pie
10. Tropieza hacia adelante, mantente confundido

"Lo que importa es lo que tienes dentro."

10 Maneras De Construir Tu Confianza

1. SIÉNTATE AL FRENTE

Cuando era niño, me sentaba en la primera fila de la clase. Al llegar a la secundaria, eventualmente me moví al medio. Y cuando fui a la universidad, me encontré en la parte trasera del aula.

Desde entonces, siempre tomé un asiento en la parte de atrás en mi vida. Siempre me sentaba al fondo, me escondía detrás de alguien, me perdía en la multitud. En la mayoría de las situaciones, me sentía contento y a veces feliz con eso. Nadie me molestaba. Nadie me miraba ni me decía nada. Pero eso tenía un precio. Me di cuenta de que no estaba ganando.

"En un trineo tirado por perros, si no eres el perro líder, el paisaje no cambia mucho."

Como una persona de baja estatura sentada en la parte trasera, me perdí muchas cosas. No veía la mayoría de lo que estaba delante, excepto el cabello de otras personas. Era pasivo, no participaba y me sentía frustrado. Estaba rezagado, y descubrí que la mayoría de las personas eran como yo.

En nuestro BPM, por ejemplo, si colocamos 10 filas de sillas, la mayoría de las personas entrarán y comenzarán a sentarse en la décima fila primero. Y si ponemos 3 filas, se sentarán en la tercera fila. Muy pocas personas entran y se sientan al frente. Incluso los miembros del equipo prefieren sentarse en la parte de atrás.

Un día, leí *La magia de pensar en grande* de Dr. David J. Schwartz para aprender cómo construir confianza. Me impactó como una tonelada de ladrillos. ¡Me di cuenta de lo que había fallado! Me esforcé por cambiar mis hábitos. "A partir de ahora, me sentaré al frente", me dije. ¡Qué diferencia! Parecía fácil, pero no es tan sencillo de hacer.

Ser alguien que se sienta al frente cambiará tu vida. Estarás completamente comprometido. Serás un estudiante del negocio. Serás entrenable. Cuando te sientas al frente, tomas el control. Estás en la primera línea.

Escucharás más atentamente. No tendrás distracciones. Estarás totalmente enfocado. Tu mentalidad empresarial subirá a un nuevo nivel.

"Los grandes líderes siempre se sientan al frente, luchan por estar al frente y siempre están listos."

Sentarte al frente llevará tu vida por el camino del éxito. No sentarte al frente te podría costar a ti y a tu equipo mucho dinero.

2. CONTACTO VISUAL

Yo era un niño tímido que tenía miedo de hablar con la gente, mucho menos de mirarlos a los ojos. De donde vengo, me decían que no era educado mirar a los ojos de las personas mayores. El miedo a las personas creció dentro de mí. Podía sentarme junto a alguien en una fiesta durante horas sin decir una palabra, como si estuviera participando en un concurso de resistencia al silencio. No es sorprendente que no me sintiera muy bien conmigo mismo.

Cuando comencé en este negocio, me resultaba muy incómodo tener que contactar a las personas. Tenía que mirarlas y decir algo. Pero con los años, eso fue una de las mejores cosas que me pudieron haber pasado.

Aprendí a mirar directamente a los ojos de las personas. Pude comunicarme con ellos. Pude ver a través de ellos. Más a menudo, el contacto visual habla más fuerte que las palabras.

"Hacer contacto visual establece confianza, seguridad y positividad con la persona con la que te comunicas."

Ahora, me siento mucho más efectivo al reunirme cara a cara con las personas que al hablar con ellas por teléfono. Como resultado, soy más seguro y me siento más cómodo con la gente.

3. CAMINA MÁS RÁPIDO

Tus acciones y tus sentimientos van de la mano. Cuando estás triste, caminas despacio. Cuando estás feliz, caminas más rápido. Cuando caminas más rápido, tiendes a ser más feliz.

El entorno en el que te encuentras también afectará tus acciones y sentimientos. Cuando escuchas música animada, te vuelves más activo y te mueves más rápido. Una canción triste te hará ir más despacio. Incluso mi coche lo reconoce. Cuando suena una canción triste, mi coche conduce lentamente. Pero cuando suena una canción animada, mi coche gana velocidad.

La mayoría de nosotros espera a sentirse bien antes de hacer algo. Dirigir un negocio basándose en nuestros sentimientos es peligroso. La reconocida estrella de baloncesto Jerry West dijo: "No puedes lograr mucho en la vida si solo trabajas los días en que te sientes bien."

Podemos controlar nuestras acciones. Podemos controlar nuestros sentimientos. Podemos controlar nuestra vida. Solo camina más rápido. Te sentirás una persona más feliz y positiva. ¡Apresúrate! Haz el trabajo. Hay muchas cosas en la vida que esperan por ti para hacer, ver y disfrutar.

4. HABLA MÁS FUERTE

Cuando estás triste o cansado, hablas en voz baja. Cuando estás lleno de energía y feliz, hablas más fuerte. De hecho, cuando te comunicas, no importa tanto lo que dices, sino cómo lo dices.

Se dice que el impacto de la comunicación proviene de:

- 55% del lenguaje corporal
- 38% del tono de tu voz
- Y solo el 7% del contenido verbal

Lo que realmente importa es la emoción en tu voz, la mirada en tus ojos, la sonrisa en tu rostro y la energía que proyectas con tu cuerpo. Solo sube tu voz un poco más. Te sentirás más fuerte.

"Cada vez que llamo a casa, mi esposa puede darse cuenta de inmediato si tuve un buen o mal día."

5. SONRÍE

"La mejor manera de comunicarte en el mundo."

Una sonrisa afecta a las personas más que cualquier otra cosa. Una sonrisa genera confianza rápidamente y cambia el ambiente a tu alrededor.

Por ejemplo, un día en la sala de espera del médico, la mayoría de las personas parecían estar calladas, tristes o preocupadas, hasta que una señora llegó con su hijo. En el momento en que el niño sonrió, el ambiente en la sala de espera se iluminó. Todos sonrieron, se volvieron más felices y comenzaron a hablar entre ellos. Es sorprendente lo que puede hacer una sonrisa.

"Cuando sonríes, cambias tu actitud y cambias la actitud de las personas a tu alrededor."

6. VISTE ELEGANTE

Solía vestirme de manera muy casual y me sentía orgulloso de ello. Parecía que quería que todo el mundo supiera que soy un trabajador social, pobre, despreocupado y que me tomaba la vida con calma.

Obtuve lo que quería. Nadie me prestaba atención. Nadie me tomaba en serio. Nadie hablaba de negocios conmigo. Uno de mis primos se unió al negocio durante meses y nunca se

molestó en reclutarme. Un día, después de que me uní a otra persona, me lo encontré en una reunión. Sus primeras palabras fueron: "¡Nunca pensé que querrías estar en el negocio!"

El hábito de vestirme bien y verme elegante cambió mi perspectiva de la vida.

"Si te vistes bien, subes de nivel. Si te vistes mal, bajas de nivel."

Cuando vistes elegante, te sientes mejor y te ves más profesional. La gente no quiere seguir a un líder que luce desaliñado. Tu apariencia es muy importante. Pero no debes ser demasiado formal o llamativo. Eso podría intimidar a nuestros invitados, clientes o posibles socios de negocios. También debes pedirle a tu invitado que se vista adecuadamente. El BPM es una reunión de negocios. Pero no seas demasiado estricto, especialmente con un invitado que viene por primera vez.

7. LLEGA TEMPRANO, QUÉDATE TARDE

La mayoría de las personas llegan a la oficina puntualmente o un poco tarde, como si fueran a trabajar. En una noche de BPM, entran sin estar preparados, perdidos en la multitud, esperando que su invitado esté en la zona de MoZone, esperando que su Entrenador no se decepcione, esperando que sus compañeros de equipo no se molesten con ellos. Lo sé porque yo era uno de ellos.

El día que llegué a una reunión una hora antes, vi una escena completamente diferente. Vi que había mucho trabajo por hacer para prepararse. Las sillas, el micrófono, el estacionamiento, el sistema de sonido, los horarios de capacitación, las etiquetas con nombres, las hojas de registro, los kits de inicio.

Vi un negocio en acción.

En cuanto termina el BPM, la mayoría de las personas se dirigen al estacionamiento y se van a casa. Yo era uno de ellos. Como en cualquier trabajo, no podía esperar para salir. Como en cualquier aula, no podía esperar a que sonara la campana.

"Estoy cansado, tengo hambre y quiero irme a casa."

Sin embargo, cuando llegaba a casa, en su mayoría no hacía nada especial, como ver televisión o leer revistas durante horas.

Entonces, un día decidí quedarme hasta tarde. Vi una imagen completamente diferente: la reunión después de la reunión, estableciendo metas, obteniendo compromisos. Los líderes se quedaban después de la reunión para ayudar a las personas serias a crear un plan de negocios, monitorear actividades y hacer el papeleo.

Después de la reunión, las personas se abren, los constructores serios se quedan hasta tarde, y el equipo sale a tomar un refrigerio. Es su momento para construir relaciones. Hablan sobre el negocio de una manera informal. Comparten muchas ideas y observaciones sobre cómo mejorar los negocios de los demás.

"Cuando llegas temprano y te quedas tarde, tienes el control. Estás en el negocio."

8. DECLARA TUS INTENCIONES PÚBLICAMENTE

No puedes cambiar o alcanzar tu objetivo a menos que lo declares y dejes que muchas personas lo sepan. Por ejemplo, es más fácil dejar de fumar si dejas claro a todos los que te rodean tu intención. Si tienes una meta, declárala. Ahora tu meta está a medio camino de lograrse.

9. LEVÁNTATE, PONTE DE PIE

Cuando se enfrentan a un desafío o tarea, muchas personas luchan por levantarse o ponerse de pie para la ocasión. Para muchos de nosotros, la última vez que levantamos la mano o nos pusimos de pie fue en la escuela secundaria. Incluso entonces, apenas podíamos levantar la mano por encima de la cabeza. Y aunque nos pusiéramos de pie, apenas podíamos mantenernos de pie el tiempo suficiente.

Parece que la gente va por la vida cargando demasiado equipaje. Los han menospreciado demasiadas veces. Fueron ignorados por su jefe, derribados por su compañero de trabajo o criticados por su familia. Sus hombros se sienten pesados, su cuerpo desgastado. Levantarse es difícil de hacer.

"Defiende algo en lo que creas. Levántate por tu sueño."

10. TROPIEZA HACIA ADELANTE, MANTENTE CONFUNDIDO

Muchos empleados tropiezan hacia adelante fácilmente cuando su jefe les da órdenes. Proclaman: "¡Puedo hacerlo! ¡Encontraré la solución!" Pero cuando comienzan a trabajar por su cuenta, se vuelven inseguros y vacilantes.

Avanzar puede parecer arriesgado, pero no hacer nada es aún más arriesgado. No puedes esperar a saber todo antes de hacer algo. No puedes esperar a que todas las condiciones sean perfectas.

"Antes del éxito, debes fracasar."

Aquellos que nunca intentan, nunca aprenden. Tus actividades crean conocimiento, pero tu conocimiento no creará actividades.

A menudo escucho: "Enséñame todo. Cuando obtenga mi licencia, lo haré en grande". ¡Lamentablemente, eso rara vez sucede! Por lo general, esas personas ni siquiera duran lo suficiente como para obtener su licencia.

La acción combate el miedo. La inacción crea más miedo. Camina directo a través de tu miedo, y la muerte del miedo será segura.

CONSTRUYENDO UNA SÓLIDA BASE FINANCIERA

Primero, debes tener entendimiento.
Luego, creas un plan.
Y trabajas en tu plan.

Campaña 30 Por 30

"Educar financieramente a 30 millones de personas para 2030."

Nuestra misión es educar a las personas en la alfabetización financiera y ayudarlas a construir una base financiera sólida. Contamos con miles de compañeros que creen en nuestra campaña y quieren hacer una diferencia.

Supongamos que 10,000 participantes de la campaña comparten con 1 persona por día. Seríamos capaces de educar a 300,000 personas cada mes o 3,600,000 personas al año. Nos tomaría aproximadamente 10 años educar a 30 millones de personas.

Así que, en 2020, cuando iniciamos nuestra campaña de alfabetización financiera, necesitábamos conocer nuestro propósito y fijar una gran meta: educar financieramente a 30 millones de familias para 2030. Desarrollamos un contador de la campaña financiera para registrar los nombres de las personas que hemos ayudado a través de nuestras campañas, talleres y presentaciones.

El contador también es una herramienta útil para hacer seguimiento de las personas contactadas. Nos ayudará mucho a seguir su progreso en la construcción de su futuro financiero.

"¡Sin una meta clara, no tienes propósito!"

Fundamento Financiero

Después de que una persona se une, es importante asegurar la base financiera de su familia revisando con ellos y su familia la Estrategia Financiera Personal.

ELLOS NECESITAN ENTENDER NUESTROS CONCEPTOS Y PRODUCTOS.

Crecemos brindando información y servicios cruciales a la clase media estadounidense, cubriendo todo, desde protección e inversiones hasta gestión de deudas y preservación patrimonial. Estos conceptos tienen el poder de transformar vidas durante generaciones.

Recuerdo cuando vi por primera vez el Fundamento Financiero, la Curva X y la Regla del 72. Pensé que eran como la octava maravilla del mundo.

Con nuestro libro *Rescatando Nuestro Futuro* y talleres diarios, las personas tienen acceso a información útil para construir su comprensión financiera.

NECESITAN TOMAR ACCIÓN

Las personas no necesitan comprar nuestros productos para trabajar en nuestra empresa. Pero es fundamental que conozcan información y soluciones sobre sus finanzas personales. Deben conocer su situación actual y qué deberían hacer para garantizar la seguridad financiera de su familia. Y si tienen la necesidad, deben adquirir los productos adecuados lo antes posible.

DEBEN VER NUESTRA MISIÓN

La mejor manera de ayudar a los nuevos reclutas a entender lo que hacemos por los consumidores es ver cómo les ayuda a ellos primero. Practica lo que predicas. Ayuda a las personas a comprender y creer en la construcción de una base financiera sólida. Es más fácil para ellos tener éxito en un negocio en el que creen y que hace cosas buenas por las personas.

COMPARTE, NO VENDAS

Algunos vendedores venden cualquier cosa que el consumidor quiera comprar, incluso si ese vendedor no posee el producto. Los verdaderos creyentes comparten en lo que creen y recomiendan a otros lo que harían para sí mismos. No necesitas vender realmente. Por eso nos unimos, poseemos y compartimos.

"El conocimiento sin acción es solo información."

¿Cuál Es Nuestra Misión?

"Hazlo bien. Hazlo con orgullo."

Usamos la palabra "misión" a menudo. ¿Qué significa en nuestro negocio?

Nuestra misión es ayudar a las personas a pasar de la inseguridad financiera a la seguridad financiera, y luego a la independencia financiera. Queremos compartir con las personas nuestros conceptos financieros para que puedan aumentar su flujo de efectivo, gestionar sus deudas, crear un fondo de emergencia, proporcionar la protección adecuada para su familia, construir activos a largo plazo y preservar su patrimonio.

Una persona impulsada por la misión es alguien que cree en lo que está haciendo. Hace lo correcto. También significa que, cuando venden un producto, se aseguran de que sus clientes comprendan todas las ventajas y desventajas del producto. Los clientes solo comprarán si es

adecuado y beneficioso para ellos y su familia. Del mismo modo, cuando reclutamos nuevos miembros, debemos contarles tanto las ventajas como los desafíos del negocio.

Es grandioso estar en un negocio donde puedes marcar una diferencia significativa para las familias. Con un solo trazo de tu pluma, puedes proteger a la familia, ayudar a sus hijos a ahorrar para la universidad y brindarles beneficios de jubilación, cuidados a largo plazo y tranquilidad en tiempos difíciles.

El Primer Bloque De La Fábrica De MD: Inicio Rápido

LA PRIMERA DIMENSIÓN



"Reuniendo a la gente"

Únete-Posee-Comparte
Inicio rápido con el Entrenador
para aprender:

- Prospectar
- Contactar
- Presentación

Calificar para GX1

DUPLICACIÓN EN 7 PASOS

Completa los 7 pasos en 7 días:

1. Enviar la licencia
2. Conocer al cónyuge
3. Lista de contactos
4. Entrenamiento en campo BMP
5. Estrategia financiera personal
6. GX 3/15
7. Duplicación

"La máquina de copias perfecta."

LA SEGUNDA DIMENSIÓN: REUNIÓN DE PERSONAS

¿Por qué tienes que hacer la lista de contactos, salir al campo o invitar personas al BPM, y realizar la Estrategia Financiera Personal (PFS, por sus siglas en inglés)?

El propósito es reunir a la mayor cantidad de personas posible para que se unan a nuestro negocio, y, por supuesto, atraer a tantos aprendices potenciales de MD como sea posible. Cuando te unes, deberías reunir al menos a 3 personas que completen el 3/15. Es importante

que entiendas que nuestro negocio está enfocado en el reclutamiento. Cuando te enfocas en reclutar, también alcanzarás las ventas.

LA TERCERA DIMENSIÓN: LA MISIÓN

Durante las primeras etapas del negocio, el nuevo aprendiz de MD debe entender el valor positivo de nuestro trabajo, cómo ayudamos a las personas. Debe ser la misión, y no la comisión o el dinero, lo que los impresione.

LA CUARTA DIMENSIÓN: CONFIANZA

Debemos establecer una relación y desarrollar el factor de confianza. Esa es la razón por la que vamos a la casa del aprendiz de MD para hablar con su cónyuge. Si la pareja no confía en nosotros, será difícil que comiencen.

DUPLICABLE Y FACTIBLE

Todo lo que hacemos en el primer bloque se duplicará. O duplicamos buenos hábitos o duplicamos malos hábitos. O lo hacemos bien o lo hacemos mal. Ya sea que lo hagamos complicado o lo mantengamos simple, el aprendiz nos copiará. Como en la mayoría de las cosas en la vida, el primer paso es crucial. Puede que no tengamos una segunda oportunidad.

Al final del primer bloque, generalmente después de los primeros 7 días, el nuevo aprendiz de MD sacará una de dos conclusiones:

1. "¡Vaya, se ve bien! Parece simple. Parece factible. ¡Puedo hacer esto!" Con esta mentalidad, las cosas empezarán muy bien.
2. "¡Caray! Todo es bastante confuso. Necesito aprender más. No estoy seguro de si puedo hacerlo..."

Si piensan lo segundo, habrá un camino largo y difícil por delante, y puede que no lo logren en absoluto.

El Flujo De Las 4 Dimensiones



La 4ª Dimensión

"Recluta a la otra mitad."

EL FACTOR DE CONFIANZA

Es difícil trabajar con alguien que no confía en ti. ¿Cómo es que alguien se une un día y desaparece unos días después? ¿Cómo es que alguien te escucha un día y al siguiente no cree ni una palabra de lo que dices? Algo sucedió entre tanto.

En muchos casos, las personas renuncian no por el producto o las condiciones del mercado, sino por la falta de creencia del cónyuge. Sin el apoyo del cónyuge, tener éxito en este negocio es una batalla cuesta arriba.

SOLUCIONA ESTE PROBLEMA DESDE EL PRINCIPIO

En el momento en que una persona nueva se une, dile: "Necesito verte a ti y a tu cónyuge esta noche en tu casa. ¿Pueden terminar la cena temprano para que estemos listos para hablar de negocios?" Si preguntan: "¿Para qué?" Tú respondes: "Para que empieces." En cuanto dicen que sí, confían lo suficiente en ti como para dejar que vayas a su casa.

GANAR CONFIANZA, PRESENTA EL NEGOCIO

La razón por la que necesitas ir a su casa es para ganar su confianza y mostrarle el negocio al cónyuge. Si el cónyuge está ocupado, deberías esperar hasta que esté disponible. O si el cónyuge no puede verte, deberías reprogramar la cita. Quieres que sepan que te tomas en serio este negocio.

Cuando ambos socios están de acuerdo en sentarse contigo, es el momento de hablarles, porque necesitas explicarles el negocio a los dos. No deberías, por ejemplo, explicar solo a uno y dejar que ellos le expliquen al otro. Ambos no tienen que hacer el negocio, pero ambos deben creer en lo que hacemos.

¿Alguna vez has conocido a una mujer que deje que su esposo salga todas las noches y no sepa lo que está haciendo? A mí me pasó.

Las primeras semanas que salí al campo, mi esposa recibió una llamada de una prima diciéndole que me vio conduciendo con otra mujer.

ES TU NEGOCIO REUNIRTE CON EL CÓNYUGE

El corto tiempo que pases con la pareja será la mejor inversión que harás con ellos. Descubrirás rápidamente si esta es la familia con la que vas a trabajar o si habrá muchos desafíos.

SIN CONFIANZA, NO HAY TRABAJO

En cuanto confían en ti, te dan una buena lista de contactos. Y cuando confían en ti, no les importa llevarte a ver a esas personas.

Pero si no has establecido confianza, no te van a dar una lista real de contactos. En su lugar, te darán una lista de personas que, ya sea que se unan o no, no les afectan.

HAZ UN BUEN COMIENZO

Vas a su casa y la primera impresión es buena. Les muestras un negocio real. Estás comprometido. Te importa. Eres serio. Eres una persona con una misión y un sueño. Crees en lo que haces. Eres absolutamente positivo. Tu nuevo recluta y su esposo están entusiasmados. La primera cita en su casa determina el resto de su carrera, porque en esa primera cita ella se siente bien acerca de este negocio y su futuro.

CONSTRÚYELO BIEN DESDE EL PRIMER DÍA

El recluta se une por la mañana y esa misma tarde estás en su casa. Lo siguiente que haces es llevarla a las casas de sus amigos y familiares. ¿Es necesario explicarle que este es un negocio basado en el hogar?

Y cuando la llevas al campo, puede que tenga algunas dudas, pero en el momento en que compartes buena información, le das un libro o te sientas con sus amigos y familiares, le muestras la misión y lo que hacemos por las familias. La información es tan poderosa. Lo muestras con toda tu convicción. Y te acercas a sus amigos y familiares con respeto y amabilidad. El nuevo recluta debe sentirse bien con lo que hacemos.

Ahora tienes a una verdadera constructora, porque le encanta salir al campo. Y cuando recluta a alguien, quiere ir a las casas de las personas. En cuanto obtiene su licencia, no puede esperar para salir a visitar a las personas y llevar a su equipo a sus casas.

Con los reclutas a larga distancia, puede tomar más tiempo construir la confianza con ellos y su cónyuge. Pero encuentra la manera de visitarlos lo antes posible. Es una buena inversión de tu tiempo.

"Prefiero reclutar a 2 personas y construir con quienes confían en mí, que reclutar a 10 personas que no confían en mí, no me conocen y no quieren trabajar conmigo en serio."

TRABAJANDO CON TU CÓNYUGE

Involucrar a mi esposa en el negocio fue una decisión difícil. Una parte de mí sabía que ella podría ayudarme enormemente. La otra parte quería mantenerla a distancia.

Su participación a veces fue desafiante. Un día, durante una presentación, mi esposa tomó el control, sintiendo que yo solo estaba dando rodeos. Pensaba que debía ir directo al punto y cerrar el trato.

Y cada vez que cometía un error, ella lo señalaba. Esa parte no me gustaba mucho. Tuvimos muchas diferencias sobre cómo hacer el negocio. Además, su presencia en el negocio creaba presión. A veces deseaba que no estuviera involucrada. De esa manera tendría menos expectativas de tener éxito.

Pero la necesitaba. Cuando estaba deprimido, atrapado o sin salida, ella siempre me apoyaba. Me consiguió muchos contactos. De hecho, la mitad de mi organización viene de ella.

El mejor recluta está justo a tu lado: tu cónyuge.

Cuando viajaba, mi esposa manejaba al personal y al equipo. Y, por supuesto, ella se encargaba de la familia. Con su ayuda, tuve más tiempo para enfocarme en construir. Nunca podría ser lo que soy hoy sin ella.

Me alegra haberle pedido su apoyo desde el principio. Aunque fue difícil, sentí que era lo correcto. Quería ganar, sabía que ganaría y quería que ella desempeñara un papel esencial en eso.

Vi que en algunas familias, donde el cónyuge no estaba involucrado en el negocio, cuando finalmente tuvieron éxito, uno de los cónyuges se sentía culpable mientras que el otro resentido. Su éxito no les trajo felicidad.

CONSTRUYENDO JUNTOS

Un día, escuché a una mujer quejarse de que su esposo nunca salía a correr con ella. Él le respondió que ella nunca lo acompañaba cuando él iba a jugar golf. Cuando su esposa se reunía con sus amigas, él no quería estar cerca. Y viceversa, ella hacía algo diferente cuando él se reunía con sus amigos.

Esto sucede en muchas familias. Algunos piensan que es normal. Así son muchas parejas. Pero también es la forma en que las personas se distancian gradualmente. Están tan cerca que no prestan atención a los intereses del otro.

Recibí esa llamada de atención cuando me uní a este negocio. Mi esposa no estaba en contra de que yo hiciera este negocio. Simplemente no le interesaba mucho. “Ese es tu negocio”, decía. “Haz lo que quieras”.

Me esforcé de manera constante para cambiar eso. Siempre pedía que mi esposa se involucrara en lo que hacía, y también me di cuenta de que debía interesarme y participar en lo que ella hacía.

En cuanto a la incomodidad de trabajar juntos, me di cuenta de que el negocio era solo un espejo de nuestro matrimonio. No era el negocio el problema, era nuestra relación. Tuvimos que aprender a crecer juntos. Después de todo, es nuestro futuro.

Escucha Cuidadosamente

Cuando escuchas
la **primera** vez,
puede que te guste.

Cuando escuchas
la **segunda** vez,
lo entiendes.

Cuando escuchas
la **tercera** vez,
lo sientes.

Cuando escuchas
la **cuarta** vez,
lo memorizas.

Cuando escuchas
la **quinta** vez,
lo aplicas.

Sé Un Líder Confiado

DESPERDICIANDO	LIDERANDO
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Haciendo una presentación ➤ Un negocio a medio tiempo ➤ "Nos acomodaremos a ti y trabajaremos contigo cuando estés disponible." ➤ "¿Puedo ir a tu casa esta noche?" ➤ "Aquí están los papeles de la licencia. Ve a casa y llénalos." ➤ "¿Puedes terminar la licencia en 1 mes y convertirte en MD en 3 meses?" ➤ "Piensa en personas que puedan unirse a ti y escribe sus nombres." ➤ Inseguro ➤ Confuso, ambiguo ➤ Preocupado por perder al recluta ➤ Sigues diciéndoles lo genial que es este negocio y convenciéndolos de que valdrá la pena su tiempo. ➤ Sin horario para ellos. Sin horario para ti con ellos. ➤ "Nos vemos la próxima semana." ➤ "Por favor, haz tu mejor esfuerzo." 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ BPM/BMP con convicción ➤ Mostrar Visión y Misión ➤ "Estamos buscando personas serias, comprometidas y trabajadoras." ➤ "Te veré a las 7 pm con tu cónyuge en tu casa." ➤ "Vamos a llenar la licencia ahora, y traes los papeles completos mañana a las 6 pm." ➤ "Esperamos que obtengas la licencia en 1 mes y te conviertas en MD en 3 meses." ➤ "Trabajemos juntos y respondamos todas las preguntas mientras repasamos el proceso de la Lista de Contactos." ➤ Decisivo ➤ Claro, conciso ➤ Seguro ➤ Diles todos los desafíos de iniciar el negocio. ➤ Enséñales cada paso que deben tomar y cada paso que tú tomarás con ellos. ➤ Muéstrales el siguiente paso. ➤ Haz que las cosas sucedan y espera resultados.

Entrenador MD

El Gran Impulso

GX 3R/15K En 30 Días

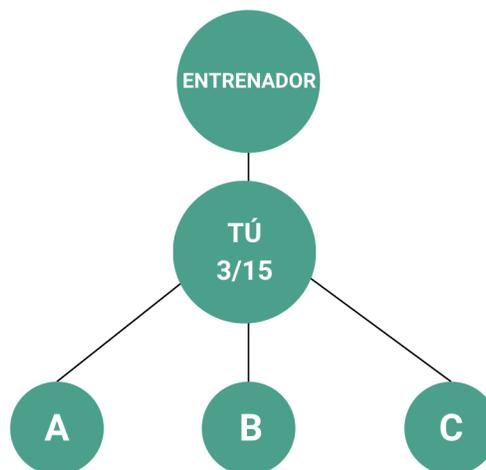
"El bloque fundamental del sistema."

En el pasado, construir era difícil y lento. El constructor tenía que tallar piedras y cortar árboles, luego juntarlos para construir paredes, casas y otras estructuras. Desafortunadamente, la mayoría de las piedras y maderas no tenían la misma forma.

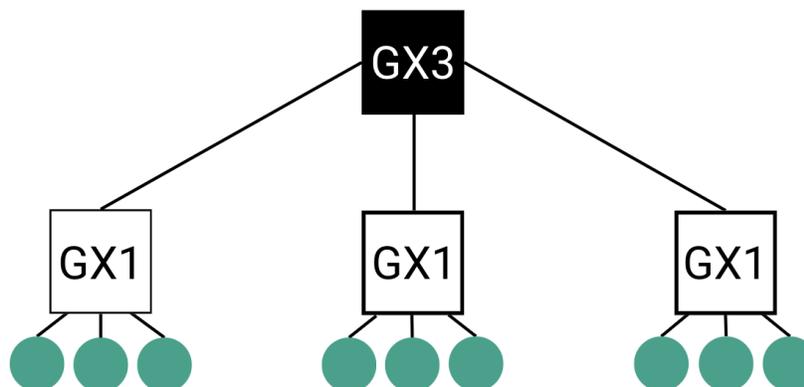
Luego llegó la invención del ladrillo, el simple bloque de construcción. Dado que todos eran del mismo tamaño, el ensamblaje tomó una fracción del tiempo en comparación con el uso de materiales de diferentes tamaños.

EL BLOQUE FUNDAMENTAL DEL SISTEMA

Para comenzar, el nuevo aprendiz sigue al Entrenador para construir 3/15. Con la ayuda del Entrenador, reclutará a 3 directos y observará 3 o más ventas de PFS en 30 días.



Ahora A, B y C también se convierten en nuevos aprendices y corren para convertirse en GX.



CONSTRUYE 3 GX, CONSTRUYE TU CAMINO HACIA MD

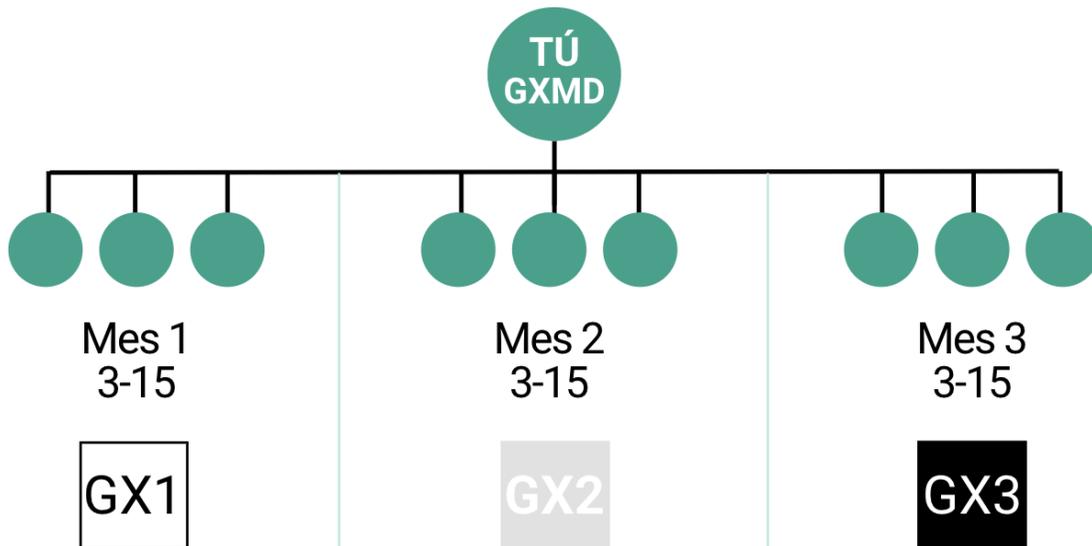
Te conviertes en GX, luego A, B y C te duplican para convertirse en GX 3/15, y así sucesivamente. Todos hacen lo mismo. Gracias a esta simple duplicación, puedes convertirte en MD, y pronto A, B y C también pueden convertirse en MDs. Dominas la duplicación de un Entrenador.

Es como colocar un ladrillo a la vez, y en poco tiempo construirás un gran muro. ¡He aquí! A través del Programa GX, hemos descifrado el código para construir una gran organización.

"Construir una gran organización ahora es más fácil."

Inicio Rápido GX Para Convertirse En MD

En lugar de esperar a que A, B y C se conviertan en GX, puedes iniciar rápidamente tu camino hacia MD a través de tu esfuerzo personal.

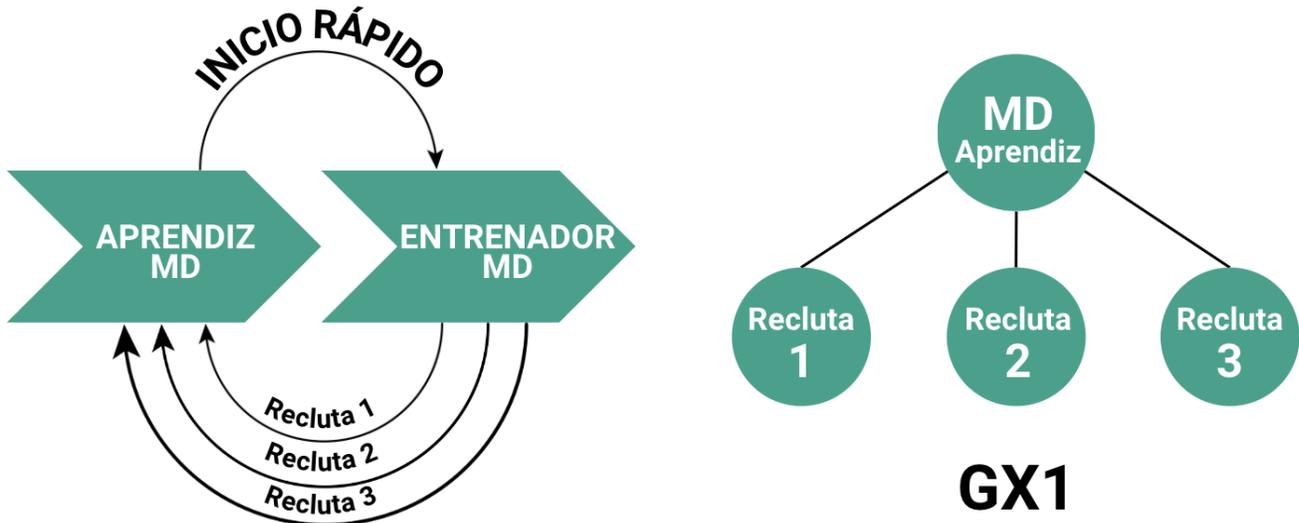


Haces GX 3/15 cada mes durante 3 meses.

Tienes el control total de tu promoción. Te mueves rápido. Personalmente reclutas a 9 personas, haces el PFS y vendes 45K. La experiencia de entrenamiento en campo te prepara para convertirte en un Entrenador MD.

La Máquina Giratoria De Inicio Rápido

"¿Qué tan rápido puedes girar?"

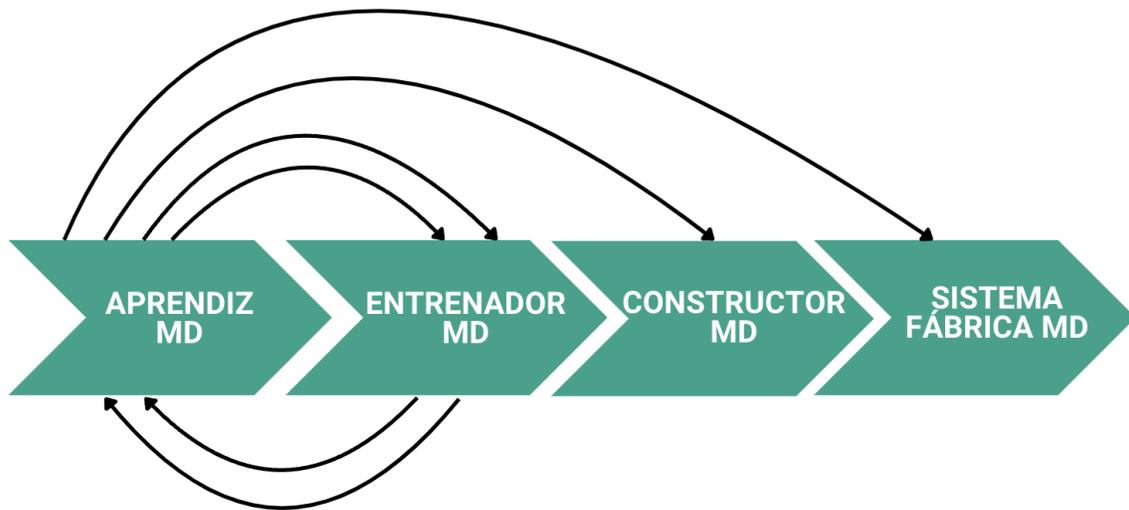


Cuando comienzas rápido, haces girar la máquina de aprendiz/entrenador. Cuando haces girar el primer ciclo, obtienes 3 nuevos reclutas y 15K de producción para convertirte en GX1. Cuando haces girar el segundo ciclo, obtienes otros 3/15. Cuando haces girar 2 ciclos más, obtienes a Recluta 2 y Recluta 3 para que se conviertan en nuevos GX 3/15. Cada vez que giras, cada vez que comienzas rápido, más reclutas y más ventas de PFS se generan.

DUPLICACIÓN RÁPIDA

La máquina giratoria de inicio rápido resuelve uno de los problemas más críticos en la construcción: la duplicación rápida. Dado que el 3/15 es tan simple y claro de entender, podemos superar el problema del inicio lento, que a menudo resultaba en vacilación, duda, miedo y fracaso.

Cuanto más rápido gire la rueda, más rápido será el Inicio Rápido, y más rápido se construirán los nuevos Clubes MD.



El sistema de Inicio Rápido funciona maravillosamente cuando la duplicación de 3/15/30 se convierte en el enfoque simple de la organización. Todos saben que deben convertirse en GX o ayudar a alguien a convertirse en GX. Cuanto más gire la máquina de aprendiz/entrenador, más aprendices se duplicarán para convertirse en entrenadores. Así, simplificamos, unificamos y comenzamos a multiplicar.

"El Entrenador MD es la clave para iniciar rápidamente al nuevo aprendiz."



PROGRAMA
CONTROLA TU FUTURO
3C/15K PERSONAL POR MES



BLANCO



AZUL



ROJO



VERDE



AMARRILLO



MORADO



NEGRO



BRONCE



PLATEADO



DORADO



PLATINO



TITANIO

VUELVE
¡IMPARABLE!

GX 3/15

Un sistema donde el reclutamiento nunca se detiene.

Un sistema donde las ventas nunca se detienen.

Un sistema donde el entrenamiento en campo nunca se detiene.

Un sistema donde la duplicación nunca se detiene.

Un sistema donde el flujo de caja nunca se detiene.

Un sistema donde las promociones nunca se detienen.

Un sistema donde la construcción nunca se detiene.

Un sistema para profundizar y expandirse.

Un sistema que construye una mentalidad de reclutamiento.

Un sistema para iniciar rápidamente a un nuevo recluta de inmediato.

Un sistema que entrena al aprendiz.

Un sistema que forma al Entrenador.

Un sistema que moviliza a todos al campo.

Un sistema que construye pilares fuertes de reemplazo.

Un sistema que construye una base sólida.

Un sistema que construye una gran jerarquía.

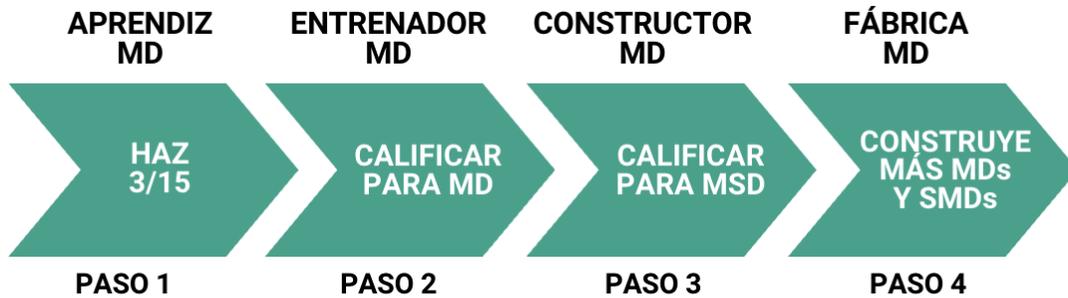
3/15 es nuestro bloque de construcción.

"Enfócate en 3/15. Tus sueños pueden hacerse realidad."

Enfócate En Tus Primeros 3

"El Gran Impulso"

El propósito del Programa GX es dar un gran impulso para convertirse en MD.



PASO 1

Cuando empiezas, reclutas a 3 y haces una producción de 15K. Completa GX 3/15.

PASO 2

Aprende a ser un buen Entrenador. Duplicas ese proceso con estos 3 reclutas para convertirlos en 3 pilares GX o inicias rápidamente el GX3 en 3 meses. Te calificas para MD.

PASO 3

Construye al menos un MD. Te calificas para SMD.

PASO 4

Construyes más MDs y SMDs.

Si miras este gráfico de la Fábrica de MD, todo el sistema depende de construir miembros GX. Por lo tanto, el programa GX es el bloque de construcción del sistema. Debes calificar para GX y construir más miembros GX. Debes reclutar a 3 y ayudar a esos 3 a calificar para GX, y continuar el proceso de duplicación.



MENTALIDAD DE RECLUTAR 3

Una vez que un nuevo miembro del equipo encuentra a sus primeros 3 reclutas, no habrá nada que la detenga para reclutar más. Lo más importante es que, durante las etapas iniciales, cuando recluta a sus primeros 3, debe aprender cómo reclutar a estas 3 personas a través de la Lista de Contactos, BMP, visitas, y seguimiento. Debe pasar por un gran número de personas. Así, gana experiencia y confianza para convertirse en una buena reclutadora.

DUPLICACIÓN RÁPIDA

Como todos están ejecutando el programa GX, 3/15 se convierte en el enfoque de toda la organización, desde el nuevo miembro hasta el líder principal. Es simple, claro, rápido y factible. El reclutamiento constante de 3 personas cada mes llevará a una explosión en la base de operaciones.

"Correr por una promoción no siempre aumenta los reclutas. Ejecutar el programa GX definitivamente hace explotar el reclutamiento, y la promoción es inevitable."

GX 3R/15K

"El sistema de construcción imparable."

Un miembro del equipo que construye a través de promociones no tendrá la consistencia y perseverancia de los constructores del sistema GX. La motivación impulsada por la promoción tiende a ser intermitente, deteniéndose y comenzando hasta la siguiente carrera por el título.

Aunque GX es una meta mensual, en realidad es un enfoque diario. No es un juego de base de operaciones. Es tu enfoque y disciplina personal.

- Debes prospectar, dar seguimiento y presentar todos los días.
- Debes salir al campo y hacerlo personalmente.
- Con 3 reclutas al mes, construyes una nueva base de operaciones cada 3 meses.
- La tenacidad de los reclutamientos personales y los reclutamientos personales de otros miembros del equipo conducirá a una explosión en la base de operaciones.
- Liderar con el ejemplo es la mejor manera de duplicar y mostrar cómo funciona.
- El flujo de caja aumentará con un enfoque mínimo de 15K.

Si ofreciéramos un salario de \$100K a cualquiera que reclute a 3 personas y haga de 3 a 5 ventas (15K) al mes, estoy seguro de que muchas personas saldrían al campo todos los días, y hacer el 3/15 no sería un problema.

GX 3/15 es una disciplina y un enfoque diario. Es factible. Es el mejor programa de construcción en nuestra plataforma.

"Ganar es temporal. Los hábitos de ganar son constantes."

Cuando alcanzas un título de promoción o un hito en el flujo de caja, puede ser de corta duración. Pero cuando tú y tu equipo tienen hábitos ganadores, son implacables e imparables.

Enfócate En El Crecimiento

"Construye con las personas que quieren construir"

Crea una cultura de crecimiento. Enfócate en las personas que se comprometen a ejecutar el programa GX.

GRÁFICO DE BURBUJAS

Tu gráfico de burbujas es una buena herramienta que puede ayudarte a construir. Pero también puede distraerte.

1. **¿Quién está dispuesto a correr por GX?** Anota a las 3 a 5 personas principales que estén listas para correr.
2. **¿Qué compañeros de equipo bajo ellas también quieren hacer GX?** Construye con aquellos que quieren convertirse en GX, así como las personas bajo ellos que también quieren convertirse en GX.
3. **Abre tu Guía de Entrenador.** Busca a los prospectos que te puedan dar 3 reclutas y 15K.
4. **Mira el gráfico de burbujas.** Encuentra personas a quienes asignar trabajo. Por lo tanto, enfócate en las personas que están listas para GX. De lo contrario, podrías perderte en todos los problemas del gráfico de burbujas.

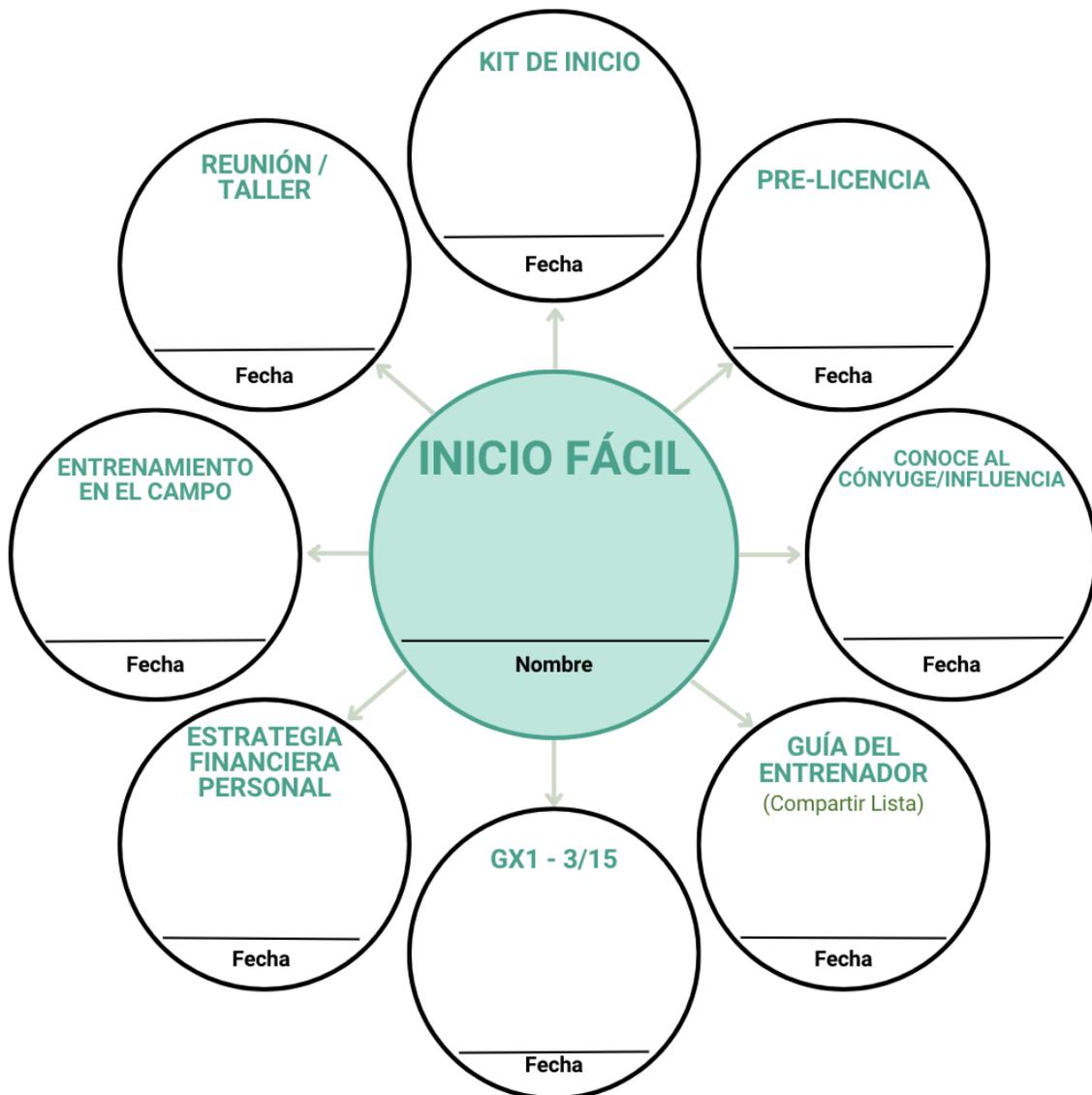
ESPERA RESULTADOS: Enfócate en actividades que produzcan resultados. Si te enfocas solo en actividades y esperas que los resultados lleguen, el nivel de enfoque e intensidad no estará presente para hacer el trabajo. Si sales a una cita, ¿por qué no esperar resultados?

Inicio Fácil

"El inicio rápido es fácil!"

Relativamente hablando, nuestro negocio podría considerarse más fácil que la mayoría de los negocios. Un negocio típico requiere un esfuerzo increíble para empezar. Hay una gran inversión de tiempo y dinero. Se requieren licencias, así como un alto nivel de riesgo. Pero mientras que algunas personas superan estos obstáculos con facilidad, muchas otras ven las colinas de su negocio como las montañas más altas.

Atraes lo que ves. Cuando percibes las cosas como difíciles, los desafíos aparecen. Cuando piensas que es fácil, lo fácil llega.



El inicio de un nuevo recluta es fácil.

- **Kit de Inicio.** Cuando las personas se unen, tienen hambre de información y dirección. Debes tener un kit de inicio disponible lo antes posible. Casi todo lo que necesitan está en la caja. Es como cuando vas a la escuela: el libro de texto está listo. Sin él, tendrían que buscar en línea y encontrar respuestas incorrectas en el lugar equivocado.
- **Licencia de inmediato.** La licencia es lo más importante para comenzar un negocio. Sin licencia, no hay negocio, no hay inicio, no hay dinero. Desafortunadamente, muchos entrenadores no tienen este sentido de urgencia. El nuevo recluta no ve la seriedad del negocio. La mayoría abandona sin obtener la licencia. Sin embargo, para aquellos que la obtienen, la tasa de retención es mucho mayor. También están listos para hacer negocios.
- **Conocer al cónyuge.** Es un negocio familiar. Cuando el cónyuge malinterpreta y no da su apoyo, es muy difícil mantenerse en el negocio. Conocer al cónyuge y compartir lo bueno de nuestro negocio son prioridades del inicio rápido.
- **La lista de contactos** es el material para construir, prospectar y salir al campo. Dedicar tiempo a desarrollar la lista de contactos. Construye una buena Guía del Entrenador para ellos.
- **Iniciar rápidamente el programa MD GX.** Deben tener una meta clara de ser Entrenador MD en los próximos 3 meses.
- **Estrategia Financiera Personal (PFS).** Enséñales cómo construir una base financiera sólida. Verán cuán bueno puede ser su futuro financiero y lo que pueden hacer para construirlo.
- **Entrenamiento en el campo.** Cuando vean las buenas cosas que pueden hacer por ellos, estarán listos para compartir las buenas noticias con sus familias y amigos. El entrenamiento en el campo es la fortaleza de nuestro sistema.
- **Llévalos a nuestras reuniones y talleres.** Estarán rodeados de personas con ideas afines que quieren mejorar y ganar por sus familias. Querrán quedarse, pertenecer y comenzar el viaje hacia la grandeza.

"Primero los reclutas, luego los retienes, y los construyes."

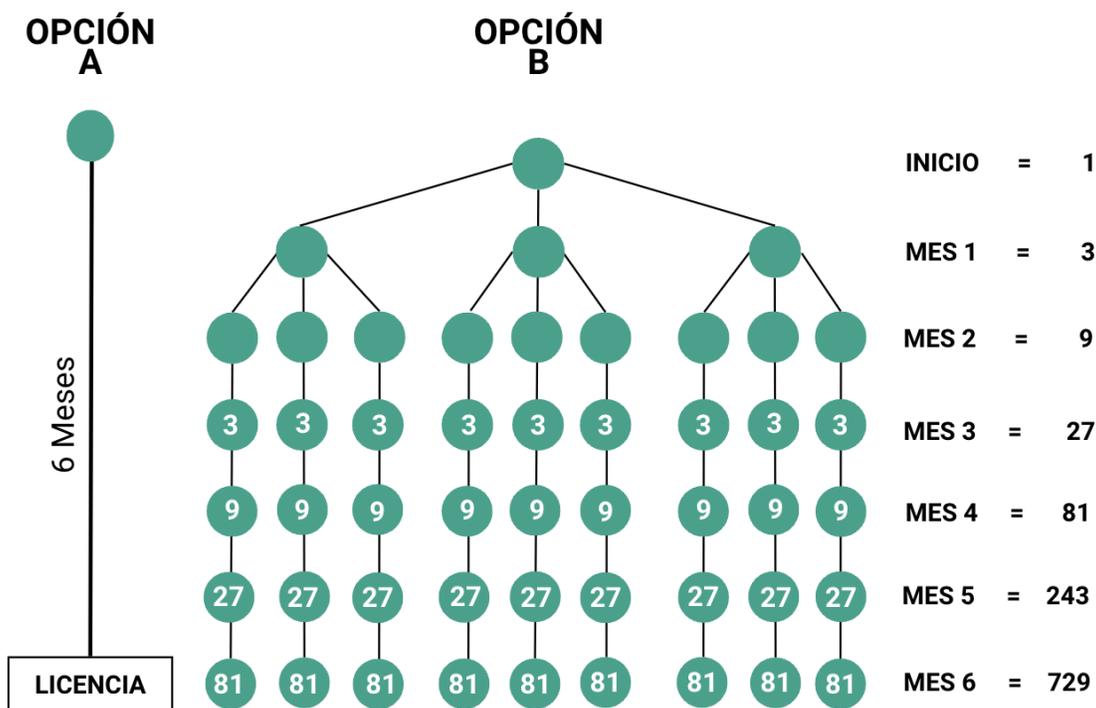
Por supuesto, el inicio rápido requiere velocidad. Debes verlos, o emparejarlos con un Entrenador, en un plazo de 24 a 72 horas. De lo contrario, las influencias negativas pueden rodearlos demasiado rápido, lo que genera dudas y temores.

El inicio rápido es una máquina de multiplicación. Genera más reclutas que también inician rápidamente. No serás grande hasta que domines el inicio rápido.

"¡3/15 es la base de un inicio fácil!"

¿Puedes Caminar Y Mascar Chicle Al Mismo Tiempo?

¿QUÉ PREFERIRÍAS HACER?



Dedica 6 meses solo a estudiar y obtener tu licencia.

Suponiendo que reclutas a solo 3 personas y ayudas a otros a reclutar a 3, quienes a su vez reclutan a 3 por mes, en 6 meses tendrás 1,092 personas. Al mismo tiempo, estudias y obtienes tu licencia.

¿CUÁL PREFERIRÍAS TENER?

LICENCIA + 0 EQUIPO

VS

LICENCIA + GRAN EQUIPO

NINGÚN LUGAR A DONDE IR

VS

MUCHOS LUGARES A DONDE IR

"¿Puedes reclutar y obtener la licencia al mismo tiempo?"

No Dependán Sólo Del BPM

"¡Tu negocio está abierto más de dos veces por semana!"

La mayoría de las bases de operaciones tienen 2 BPM en la oficina por semana. Por ejemplo, la noche del martes (o miércoles) y la mañana del sábado. Hemos estado haciéndolo así durante años. Funciona, es bueno, pero no lo suficiente. En muchos casos, también es la razón por la que muchas bases de operaciones no crecen.

El enfoque en trabajar solo dos veces a la semana cultiva el hábito de trabajar únicamente en esos dos días de reuniones. Los MD, los Entrenadores, los SMD, y especialmente la mayoría de los asociados, terminan sin trabajar seriamente el resto de la semana.

La mayoría no se presenta por la mañana para trabajar todos los días. Si los Entrenadores, los MD y los SMD no se presentan, tampoco lo harán los asociados y compañeros de equipo. No desarrollarán un hábito ganador. Finalmente, solo se enfocan en las ventas, el entrenamiento en campo nocturno y el BPM dos veces por semana.

Cuando las personas no tienen una mentalidad empresarial ni desarrollan una fuerte ética de trabajo, los MD y SMD tienden a depender de la motivación para que rindan. Así, el BPM se convierte más en una operación para "vender el sueño" y menos en un negocio serio.

Hay pocas posibilidades de que un buen negocio funcione si la mayoría de las personas solo se presenta dos veces por semana. Peor aún, algunos solo trabajan una vez a la semana. Si quieres construir algo grande, debes estar abierto para hacer negocios todos los días. La noche del martes o la mañana del sábado son simplemente para nuevos prospectos, trabajadores a tiempo parcial y clientes potenciales.

Academia De Entrenadores

Llevamos a cabo la Academia de Entrenadores para proporcionar el conocimiento necesario a nuestros aprendices para que se conviertan en futuros Entrenadores y constructores. La Academia de Entrenadores cubre todos los conocimientos fundamentales de nuestra plataforma y sistema.

- Nuestra posición como contratista independiente
- Nuestra relación con WFG, proveedores de productos, cumplimiento, reguladores, etc.
- Cómo construir un gran negocio en una industria altamente regulada
- Nuestra visión de construir una nueva industria de Educación Financiera

- Nuestra misión de educar a 30 millones de personas para el año 2030
- Cómo iniciar rápidamente y construir
- Nuestro sistema de construcción
- Nuestro sistema de compensación, cómo ganar dinero
- Nuestros productos y servicios
- Cómo reclutar, iniciar rápidamente y construir
- Nuestras pautas de promoción
- La integridad de nuestro sistema

Entenderás por qué somos una de las organizaciones más exitosas en la industria financiera. Sabrás cómo hacer el negocio y por qué lo haces. El conocimiento es poder, pero lo que importa es aplicar ese conocimiento.

CONSTRUCTOR BASESHOP

La Máquina de Construcción de Bases

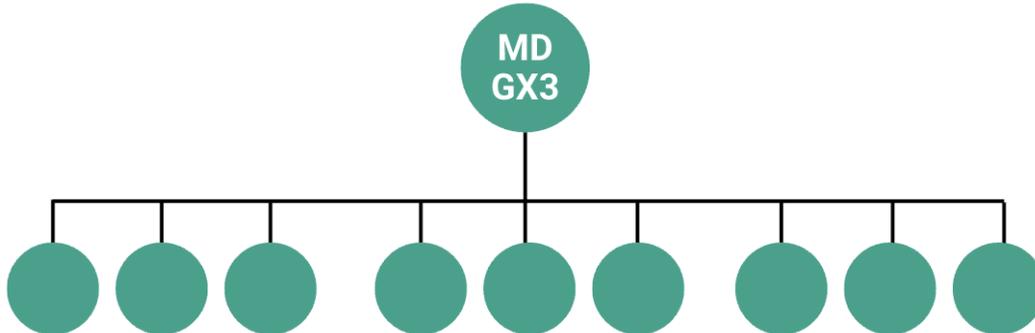
Entrenador MD: La Base

"La máquina de construcción."

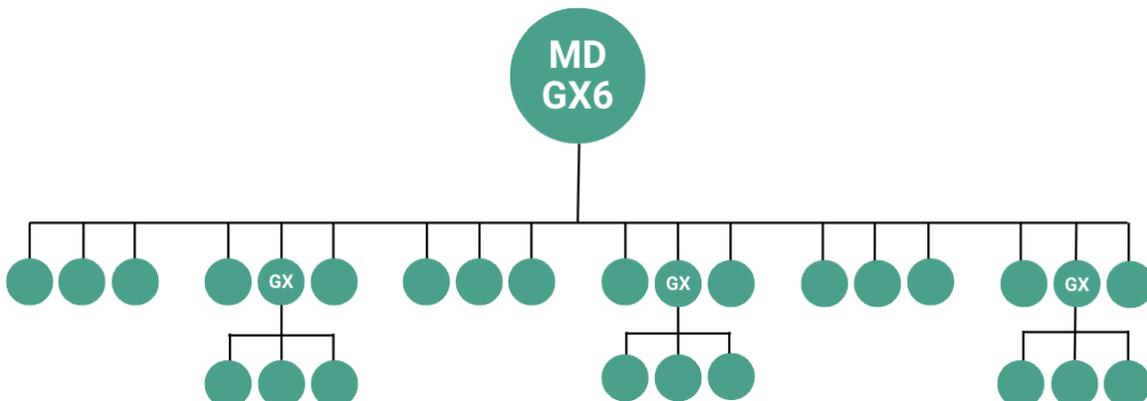
El verdadero enfoque del sistema es el MD y cuántos MDs vas a construir. El Entrenador MD es el punto de salida de nuestro sistema de distribución. Es el símbolo del éxito, el rito de paso de un Constructor de Sistemas. Alcanzar la posición de MD es un paso crucial para que un medio tiempo pase a ser de tiempo completo.

GX 3/15 es la primera prueba para saber si el nuevo aprendiz tiene el perfil adecuado para ser Entrenador MD. Así que, si está comprometida, debe continuar 2 meses más de 3/15 para llegar a GX3 y convertirse en MD. Debe ser una buena entrenadora y construir 3 piernas GX para formar una base. Demuestra la habilidad de duplicar a un nuevo aprendiz para que se convierta en GX. Esto muestra que puede prospectar, pasar por los clientes, contactar, entrenar en campo, hacer la presentación, reclutar, vender, iniciar rápido y duplicar a otros para hacer lo mismo.

Paso 1: GX3 - 3 meses 3/15



Paso 2: GX6 - 6 meses de 3/15



Asume que de 18 reclutas personales, solo 3 personas llegarán a ser GX. Incluso en ese escenario, trabajando con tu entrenador, deberías poder convertirte en SMD con más de 10 licencias y cumplir con otros requisitos.

Una vez que puedas construir y duplicar GXs, estarás listo para manejar el sistema.

LA BASESHOP MD/SMD

La baseshop es tu negocio. Al igual que una chef que posee su restaurante o la franquiciada que tiene su tienda, el Entrenador MD debe hacerse cargo y construir su baseshop. Ser MD no es solo una nueva promoción. Es el orgullo del emprendimiento. A medida que el MD se fortalece, crecerá en una baseshop SMD más grande. Debe tener una oficina y personal que la ayude con la suscripción y administración.

MD es el comienzo de un gran negocio, el inicio de la máquina de duplicación.

ENFOQUE EN LA BASESHOP

Muchas personas comienzan el negocio de manera flexible y a tiempo parcial. No reconocen el verdadero lado empresarial de la baseshop y, por lo tanto, enfrentan fracasos innecesarios. Al igual que con cualquier negocio, el constructor de la baseshop debe monitorear las operaciones.

1. BMP

- ¿Cuántos aprendices y entrenadores están en el campo cada noche? ¿Cuáles son sus resultados?
- Asegúrate de emparejar para maximizar el número de BMPs en campo.

2. BPM DE OFICINA

- ¿Cuántos nuevos invitados llegan a la presentación?
- ¿Cuántos compañeros de equipo se presentan?

3. GRÁFICO DE BURBUJAS CADA DÍA

- ¿Cuál es tu objetivo hoy?
- ¿Quién necesita iniciar rápido 3/15?
- ¿Quién está corriendo para GX?
- ¿Quién está corriendo para GX en cada pierna?
- ¿Quién está corriendo para GX MD?
- ¿Cuál es el flujo de caja de tus agentes con licencia?

4. EVENTO LOCAL Y GRAN EVENTO

- ¿Cuántas personas estarán en estos eventos? ¿Con cónyuges?
- ¿Cuántas personas logran promociones y premios?

5. LIDERAR CON EL EJEMPLO: TÚ ERES LA CLAVE

- ¿Estás logrando 3/15?
- ¿Cuántas ventas de entrenamiento en campo haces?
- ¿A quién vas a construir para que se convierta en un nuevo Entrenador MD este mes?
- ¿Cuál es tu flujo de caja?

"Todo en la base depende 100% de ti."

Conoce Exactamente Cómo Enfocarte

EL FLUJO DE MONITOREO DE LA BASESHOP



EL FLUJO DE BPM EN LA BASESHOP

El número de personas que asisten a la reunión dos veces por semana.

"Es tan simple. ¡Es increíblemente poderoso!"

CONSTRÚYETE A TI MISMO



- Tu disciplina diaria es enfocarte en alcanzar 3/15 cada mes.

CONSTRUIR NUEVO APRENDIZ: 3/15/30

- Dentro de los primeros 30 días, el nuevo recluta/aprendiz debe iniciar rápidamente el negocio con el Entrenador: visitar clientes, prospectar, hacer contactos y observar 10 o más presentaciones para reclutar a 3 personas. También ve al Entrenador hacer 10 o más presentaciones para realizar 3 a 5 PFS/ventas. El propósito de 3/15 es darle al nuevo aprendiz suficiente entrenamiento y experiencia para que aprenda y duplique. También muestra las cosas buenas que hacemos por las personas y le da al aprendiz gran confianza y orgullo en la simplicidad del sistema.
- Sin este enfoque de 3/15, el aprendiz puede dejar pasar los primeros 30 días sin comprender los fundamentos de nuestro negocio.

CONSTRUIR ENTRENADOR MD GX3

- Después de completar 3/15/30, el aprendiz debe continuar 2 meses más de 3/15 para convertirse en GX3 y calificar para MD.
- Comienza a entrenar en campo a su equipo para dominar las habilidades del trabajo en el campo.
- Gana ingresos de medio tiempo.
- Desarrolla disciplina y hábitos de éxito para gestionar actividades y enfocarse en los resultados.

CONSTRUIR LA BASE 10 GX

- Sigue construyendo nuevas piernas 3/15 y siempre inicia rápidamente a nuevos miembros del equipo.
- Domina la duplicación.
- Construye una baseshop fuerte.
- Genera buenos ingresos a través de ventas personales y entrenamiento en campo.
- Gana control y confianza.

FÁBRICA MD: 10 GX, 30/30/100, WSB CHAQUETA VERDE

Cuando tengas 10 GX cada mes, tendrás al menos 30/30/100 en la base. Si puedes desarrollar un equipo disciplinado con 30 personas que asistan al BPM dos veces por semana, tendrás una organización fuerte. Este grupo comprometido generalmente traerá alrededor de 30 nuevos reclutas por mes. Esto genera una fuente constante de reclutas para construir nuevos GXs. Así, se puede lograr fácilmente una baseshop de 100K.

Al enfocarte en hábitos ganadores—disciplina, compromiso, trabajo en equipo—puedes construir un equipo de 30 que asista al BPM dos veces por semana y tener una base sólida.

No necesitas ser talentoso para lograrlo. Construir una gran base ya no es un secreto. Primero, intenta llevar a 3 personas al BPM dos veces por semana. Este es el comienzo. Luego, aumenta a 5 personas. Ahora tendrás un pequeño equipo y te conviertes en Entrenador. Avanza a 10 personas y construye la base. El día que tengas 30, inicias una Fábrica GX.

- 30 al BPM dos veces por semana
- 30 reclutas al mes
- 10 GX al mes
- Conviértete en Chaqueta Verde

EL ENFOQUE GANADOR:

3, 5, 10, 30 PERSONAS EN LA REUNIÓN

- Si tienes 3 personas en la reunión, generalmente puedes lograr 3/15 y tendrás 3 reclutas.
- Si tienes 5 personas, obtendrás al menos 1 Entrenador y 5 reclutas.
- Si tienes 10, tienes una buena baseshop, 2 a 3 Entrenadores, y 10 reclutas.
- Si tienes 30 en la reunión, tendrás alrededor de 5 Entrenadores, 30 reclutas al mes, y una oportunidad de obtener la Chaqueta Verde.

Construir en grande nunca ha sido tan alcanzable. El sistema funciona. Solo tienes que trabajar con el sistema. Mientras sigas trayendo personas al sistema, el sistema construirá a tu gente.

"Construir nunca ha sido tan simple."

Preparación Para La Base

"¿Puedes mantener una base sólida hasta alcanzar la independencia financiera?"

¿Has visto a un estudiante sobresalir en la escuela secundaria y luego perder el impulso en la universidad, distraído y apenas capaz de completar su título? Entra al mundo real con menos entusiasmo y comienza una larga lucha en la vida.

TRAMPAS DE MD/SMD

La mayoría de las nuevas empresas fracasan. Algunas luchan por sobrevivir, y solo unas pocas tienen éxito. El inicio de un negocio como MD no es diferente. La razón por la que

trabajas duro para convertirte en MD y SMD es para prepararte para ser grande, construyendo cientos o incluso miles de personas en el futuro.

El sistema funciona. Desafortunadamente, debes trabajar el sistema y evitar las trampas profesionales.

Aquí están los errores más comunes que cometen los nuevos MD:

- 1. TRABAJAR AL MISMO RITMO QUE ANTES DE SER MD.** La mayoría sigue trabajando a tiempo parcial y se presenta en la oficina dos veces por semana para el BPM como de costumbre. Para ellos, ser MD o SMD es solo una promoción más. Pueden estar emocionados por un tiempo, pero sus hábitos no cambian.
- 2. LOS QUE SE HACEN TIEMPO COMPLETO NO LO SON REALMENTE.** Estas personas se quedan en casa y afirman que están trabajando desde casa. ¡Quieren construir un gran negocio en pijamas!
- 3. SIN OFICINA, SIN EQUIPO, SIN PERSONAL, SIN FACTURAS, SIN RESPONSABILIDADES.** Sin mentalidad empresarial. ¡Qué negocio tan maravilloso y sin preocupaciones!
- 4. ABRUMADO POR EL PAPELERO.** Muchos MD y SMD terminan haciendo todo el papeleo y la suscripción por su cuenta y se sienten agotados rápidamente.
- 5. SE DESVINCULAN DEMASIADO PRONTO DEL UPLINE.** Los SMD recién ascendidos se mudan, queriendo gestionar su propio negocio. Aunque es genial que den un paso adelante y busquen independencia, muchos se aíslan demasiado y no pueden manejar los desafíos de su equipo.
- 6. SE DEDICAN MÁS A ENSEÑAR Y ENTRENAR.** En lugar de hacer y liderar con el ejemplo, pasan demasiado tiempo en la oficina y no lo suficiente en el campo.
- 7. NO CONSTRUYEN NUEVAS PIERNAS.** A menudo quedan atrapados en problemas de personas en lugar de hacer que las cosas sucedan en el campo donde pueden encontrar nuevos reclutas, nuevas ventas y nuevos comienzos rápidos.
- 8. PROBLEMAS DE FLUJO DE EFECTIVO.** La falta de actividad personal puede llevar a escasez de efectivo y problemas financieros. La trampa del efectivo afecta su actitud y su capacidad para desempeñarse.
- 9. FALTA DE APOYO CONYUGAL.** Más que nunca, se necesita el apoyo del cónyuge para el nuevo MD/SMD. Una casa dividida no puede sostenerse. La presión aumenta cuando el MD/SMD intenta concentrarse y dedicar más tiempo al negocio. Necesita involucrar a su familia y ganar su apoyo. Después de todo, es el futuro de su familia.

No se gana por accidente. Debes estar preparado y luchar todos los días hasta ganar la batalla de la base.

Evento Local

"¡El éxito es contagioso!"

No puedes construir un gran equipo solo. Lo construyes con grandes eventos. El evento local es nuestra máquina gigante de construcción de bases.

LA MAGIA DE LAS MULTITUDES

Cuando tienes a cientos de calificados GX en una habitación, tienes cientos de historias de éxito en la vida real bajo un mismo techo. Tú solo no puedes motivar a un aprendiz de manera efectiva. Pero miles de personas sí pueden.

CONSTRUCCIÓN CON EL EJEMPLO

Cada mes, el aprendiz está expuesto a grandes líderes que lideran con el ejemplo, de quienes puede aprender y duplicar. La gente tiende a copiar a sus modelos a seguir. Este es un programa de duplicación rápida en masa.

COMPETENCIA

Los grandes constructores de equipos son grandes competidores. Un entorno competitivo impulsa el motor interno del aprendiz, llevándolo a la cima.

COMPRESIÓN DE TIEMPO

En lugar de esperar a eventos anuales, comprimimos la frecuencia de los eventos a cada pocos meses. Todos tienen la oportunidad de construir más rápido con este sistema que con solo 1 o 2 eventos al año.

ENFOQUE EN CONSTRUIR LA BASE

El evento local te empuja a enfocarte en la base. Buscarás nuevos prospectos para construir una nueva generación de entrenadores.

MEDICIÓN DEL CRECIMIENTO

El evento local es como una máquina de escaneo que examina el crecimiento o declive de tu negocio. Para medir el desarrollo de futuros líderes, solo cuenta cuántos miembros de GX y entrenadores en tu base, superbase y super equipo asisten al evento local. Si tienes más

miembros de GX y entrenadores asistiendo al evento, tu equipo está creciendo. Si tienes menos, tu equipo está disminuyendo. Y si tienes el mismo número, tu equipo está estancado.

"¡Eres tan bueno como tu próximo evento!"

MÁQUINA DE HACER GIGANTES

El evento local identifica a los futuros constructores al ver cuántas personas traen. También permite que los nuevos constructores se levanten, suban al escenario y asuman su responsabilidad.

PROGRAMA GX + EVENTOS = MD

El propósito principal de estos eventos es construir una base grande con 10 a 20 miembros GX. Un miembro GX que asiste al evento se inspirará y tomará la decisión de convertirse en Entrenador GX.

"El éxito va para aquellos líderes que consistentemente traen más y más personas al evento local."

¡ENTIENDE ESTO!

"La complicación es la capacidad de hacer las cosas más difíciles de lo que deberían ser."

La gente ve lo que quiere ver y escucha lo que quiere escuchar.

Para muchas personas, cuando les pedimos que se enfoquen en reclutar, piensan que no les enseñamos los productos ni cómo vender.

Sin embargo, cuando les enseñamos los conceptos y productos, creen que queremos presionarlos para que vendan.

Cuando queremos que salgan al campo, insisten en aprender primero antes de actuar. Después de aprender mucho, todavía no salen. Y cuando intentan salir unas cuantas veces, ya quieren cambiar el sistema.

O cuando les pedimos que vayan a las reuniones y eventos para aprender, nos dicen que no tienen tiempo y que hay demasiadas reuniones.

Pero cuando les preguntamos qué es lo que quieren, todos dicen que quieren ganar mucho dinero.

Muchas personas quieren aprender los pasos, pero cuando la música suena, no quieren salir a la pista de baile.

Primero debes ser malo antes de poder ser bueno. Y debes ser bueno antes de poder mejorar.

¡El negocio es fácil, pero las personas son difíciles!

LA FÁBRICA DE ENTRENADORES MD

El Constructor del Sistema
La Máquina de Construcción de Equipos

Construye 3 MDs

"La Fábrica MD es el umbral de los grandes constructores."

Inmediatamente después de convertirte en GX MD, debes comenzar a formar tus primeros 3 GX MDs para crear una MD Factory.

CONSTRUYE MDs

Como nuevo MD, tu enfoque principal debe ser identificar rápidamente a 3 posibles futuros MDs en tu base. A medida que trabajas incansablemente con estas personas y los ayudas a convertirse en MD, desarrollas las habilidades de un entrenador y un constructor.

El error común de muchos recién promovidos a GX MD es asumir el rol de gerente. Al igual que el joven adulto que se muda de la casa de sus padres y se preocupa por todas las cosas necesarias para su nuevo apartamento, los jóvenes MDs intentan establecer la oficina, hacer papeleo, aprender a manejar el baseshop y se olvidan de sus actividades diarias de reclutamiento y construcción. Estas distracciones pueden retrasarlos o ralentizarlos considerablemente.

Si no ves 3 posibles MDs en tu base, debes salir y reclutar más.

"Construir tu primer MD siempre es lo más difícil. Los siguientes no serán tan complicados."

Fábrica MD: Titan X

La mayoría de los constructores enfrentan grandes desafíos para construir y mantener un equipo grande. Por eso muchas personas dejan de crecer una vez que alcanzan un cierto nivel.

ALINEACIÓN DEL ÉXITO

Si tienes un pequeño jardín trasero, puedes hacerlo tú mismo. Pero si quieres una gran granja, necesitas ayuda. Del mismo modo, si deseas construir una gran organización, necesitas mucha ayuda. Todos necesitan dirección y apoyo de grandes constructores, ya sea un nuevo aprendiz, un entrenador de campo, un MD, o incluso un CEO. Tener un buen entrenador aumenta tu confianza y la confianza de tu equipo.

PROGRAMA DE MONITOREO DE BASESHOP GX

Este es un esfuerzo local para formar compañeros que trabajen en su 3/15 mensualmente. Es crucial entrenar a una nueva generación de MDs entrenadores, los constructores de baseshops del futuro.

TITAN X 1,000

El campo de entrenamiento olímpico para campeones. TitanX es un intento de proporcionar a los futuros grandes constructores un terreno fértil para el crecimiento, un refugio de estar atrapados por su propio pequeño equipo. Para crecer, necesitas alinearte con algo más grande que tú. De lo contrario, el potencial de tu equipo se verá limitado por tu propio potencial. Es difícil mostrarle a alguien cómo hacer cosas más grandes de lo que eres capaz de hacer.

Los miembros de TitanX deben mantener 3/15 personal cada mes para calificar. Además, tu SMD puede calificar en el programa contigo. Tienes una alineación de mente maestra con ellos, y esa es la pólvora para la próxima explosión.

SÉ PARTE DE UN EQUIPO GANADOR

Cuando estás en un equipo de grandes constructores, tus posibilidades de ganar aumentan diez veces. En la industria, hay muchas buenas personas, pero tienden a jugar un juego solitario. Es difícil encontrar grandes constructores, y si los hay, probablemente no trabajen juntos.

CONSTRUYE MÁS GRANDE JUNTOS

La red de constructores proporciona motivación y cooperación lateral para construir a larga distancia. Es una excelente manera de construir múltiples baseshops en múltiples ubicaciones. Este es un ejemplo perfecto de trabajo en equipo a nivel nacional.

ENTRENAMIENTO Y CAPACIDAD DE SER ENTRENADO

No hay mejor manera de demostrar la grandeza de un constructor que mostrar que eres un miembro del equipo capaz de ser entrenado. Tu equipo te duplicará y será capaz de ser entrenado por ti.

¿CUÁNTOS CONSTRUCTORES EN TU EQUIPO CALIFICAN PARA GX/TITANX?

Los nuevos MDs/SMDs son entrenados y apoyados por los mejores constructores de la industria. Si quieres ganar, únete a un programa ganador. ¿No te gustaría que grandes constructores cuiden de tu superestrella y te liberen tiempo para salir, reclutar y formar más de ellos?

World System Builder: La Chaqueta Verde

"¡Construyendo una Fábrica de MD!"

Cuando tienes 100 reclutas y 300 K puntos en 90 días, calificas para la Chaqueta Verde de World System Builder.

La Chaqueta Verde de WSB es el punto de referencia de nuestro sistema. Es nuestro constructor de sistemas definitivo. Aquí es donde comienza la creación de equipos.

- **30 PERSONAS EN LA REUNIÓN.** Se necesita trabajo en equipo para construir un equipo. Una mentalidad fuerte de reuniones se representa por al menos 30 miembros comprometidos del equipo. Ese es el comienzo de una gran jerarquía.
- **30 RECLUTAS Y 100K PUNTOS/MES ESTABLECEN UNA BASE SÓLIDA.** Una Chaqueta Verde con una base sólida llevará a una superbase sólida. Es la base para una Fábrica de MD. La Chaqueta Verde solo puede lograr y mantener este rendimiento mediante la construcción y duplicación de entrenadores GX y TitanX.
- **LA CHAQUETA VERDE DE WSB** identifica a los futuros gigantes constructores al buscar más constructores de base y Chaquetas Verdes.
- **MÁQUINA DE EXPANSIÓN.** Tener consistentemente 30 reclutas en la base inevitablemente llevará a la expansión hacia diferentes ciudades y ubicaciones. Un flujo de efectivo sólido será un catalizador para construir a larga distancia.

"La Chaqueta Verde es la máquina verde de construcción."

ERES EL PRODUCTO DE TU ENTORNO

Muchas veces, te limitas a ti mismo al compararte con los estándares de los demás. Este es un juego peligroso de comparación. Cuando las personas se comparan, no siempre lo hacen con los más grandes triunfadores.

Imagina que estás en una oficina donde bastantes personas hacen 1 venta al mes, y si en ese mes haces 4 ventas, la gente te alabaría como un héroe. Pero si estás en una oficina donde la gente suele hacer 1 venta al día, el día que no tengas una venta, te sentirás mal.

¿En qué entorno estás? ¿A qué estándar te mantienes? Cuando llegas a la oficina, ves muchas oficinas vacías y gente llegando tarde. Y aquellos que llegan solo se sientan frente a la computadora. En ese escenario, estás atrapado.

O sales de la caja, o te quedarás atrapado en ella. Los peces grandes no se quedan en estanques pequeños. Los grandes constructores siempre buscan un mejor entorno, una plataforma más grande para construir y los mejores números con los cuales competir.

Modelo De Negocio Del System Builder

"El modelo ganador para el siglo XXI."

1. Duplicación
2. Impulsado por la misión
3. Inter-independencia
4. Emprendimiento

Muchas personas comienzan un negocio sin una imagen clara de lo que quieren construir. Cambian de una cosa a otra, copiando los modelos de otras personas y utilizando fórmulas que pueden no encajar bien con su situación empresarial o mercado. Al compararse con otros modelos, se confunden y a menudo terminan fracasando.

En nuestro negocio, muchos compañeros de equipo no piensan en un modelo de negocio porque no reconocen su importancia. Y si el ciego guía al ciego, ¿a dónde terminan?

1. **DUPLICACIÓN:** Las ventas, los reclutas, las promociones... todo esto es importante, pero al final de cada mes y cada año, cuántos Entrenadores y Constructores de Sistemas que construiste son los verdaderos objetivos. El número de Entrenadores que duplicas, que pueden dirigir un negocio exitoso, es lo que realmente importa.
2. **IMPULSADO POR LA MISIÓN:** Nuestro negocio debe estar impulsado por la misión. Ayudar a las personas, ayudar al consumidor, ayudar a nuestros compañeros de equipo a tener éxito, ese es nuestro propósito. Ayudar a las personas no es una filosofía; es nuestro negocio. Nuestra misión es el oxígeno para la resistencia. Un equipo impulsado por la misión no puede fallar. Hombres y mujeres con un propósito no se detendrán.
3. **INTER-INDEPENDENCIA:** Debemos ser independientes. Ahí es donde reside nuestra fortaleza. Una persona débil, un miembro de equipo débil, siempre depende de alguien más.

La capacidad de ser entrenable a menudo es mal entendida por los miembros del equipo y los líderes, lo que resulta en abuso y debilita al equipo. Ser entrenable no significa ser dependiente o maleable. La capacidad de ser entrenable solo funciona cuando hay un sistema y liderazgo independiente. Los miembros y constructores fuertes son muy entrenables en instituciones establecidas, como la iglesia, el ejército o los deportes competitivos.

Ahora, si eres independiente, puedes trabajar independientemente con otras personas independientes de diferentes equipos. Entonces puedes ser inter-independiente. La inter-independencia es muy crítica en nuestro modelo de negocio. Te brinda, como emprendedor, la oportunidad de colaborar. Ayuda a abrir tu mente, tu mercado y tu expansión. También te permite tomar buenas decisiones para tu negocio.

4. EMPRENDIMIENTO: Este es un negocio flexible. Te da la oportunidad de trabajar a tiempo parcial o completo. Te permite avanzar a tu propio ritmo. Tienes la libertad de construir y crecer.

Pero es un negocio, y uno serio. No es uno de esos acuerdos rápidos sin compromiso real. Para tener éxito, debes ser tan disciplinado como cualquier empresario serio. Debes invertir tiempo, esfuerzo y dinero en el negocio. **Recuerda:** Más inversión significa más potencial de retorno. Siempre invierte y reinvierte en el negocio.

Cada dólar que gastas en oficina y personal, lo inviertes en tu negocio. Cada dólar que gastas en materiales, educación, reuniones, eventos y viajes, lo inviertes en tu futuro. Cada dólar que gastas en premios y reconocimientos para tu equipo, lo inviertes en construir personas.

Duplica nuevos constructores. Sé impulsado por la misión. Sé independiente. Invierte en tu negocio.

RECLUTAMIENTO

El secreto del éxito no está en tu suerte o talento. Está en tener a muchas personas talentosas trabajando contigo y para ti.

Tienes la oportunidad de traer no solo a cientos, sino a miles de personas trabajando en tu organización.

Aquí es donde las personas comunes pueden hacer cosas extraordinarias.

Enfócate en los reclutas.

Tus sueños pueden hacerse realidad.

Mentalidad De Reclutamiento

Una mentalidad es básicamente la manera particular en que una persona piensa sobre las cosas. Por ejemplo: "Ella compra todo a crédito. Tiene esa mentalidad de 'jugar ahora, pagar después'."

¿Qué pasa con la mentalidad de un atleta olímpico? Un atleta olímpico tiene una mentalidad competitiva. Estará totalmente enfocado en ganar su deporte y entrenará durante días, meses y años sin cansarse ni distraerse. Ponen todo en juego. Su cabeza está enfocada en la competencia. ¿Y qué pasa con la mentalidad de un reclutador? ¿Crees que puedes hacer lo necesario para reclutar?

LOS RECLUTAS SON LA LÍNEA VITAL DE TU NEGOCIO

Sin reclutas, tu organización muere, como un cuerpo sin aire. Sin reclutas, no habrá BPMs, no habrá BMPs, no habrá equipo, no habrá reuniones, no habrá entrenamiento en campo, no habrá ventas, no habrá dinero, no habrá promociones, no habrá esperanza, no habrá sueños ni misión. Sin reclutas, estás en estado de coma.

¡EL RECLUTAMIENTO ES UN ESTADO DE URGENCIA Y EMERGENCIA!

"La oportunidad de negocio y un sentido de urgencia van de la mano."

- Debes estar emocionado. La emoción crea curiosidad, el imán que atrae a las personas. Enciéndete de entusiasmo, y cuando la gente venga a verte arder, reclútalos.
- El 90% del reclutamiento es estar emocionado. Nadie escucharía ni seguiría a una persona aburrida.
- Tu entusiasmo proviene de la creencia en nuestra misión de hacer grandes cosas para ayudar a las personas.

"O los contagias con tu entusiasmo e inyectas en ellos tu cruzada, o te rechazarán y te expulsarán."

Debes tener prisa. Debes estar siempre en movimiento.

- Cuando hables por teléfono, no te sientes. Levántate. Camina. Sonríe.
- Cuando pases por algún lugar, diles que solo tienes tiempo limitado, que pronto tienes que ir a la siguiente cita. No estarás mucho tiempo.
- Cuando hagas el BPM, diles que te gustaría tener más tiempo. Esto se mueve rápido.
- Cuando hables con tu equipo, diles que no puedes esperar para correr.

"Si puedes correr y sonreír al mismo tiempo, entiendes el reclutamiento."

¡MEJOR QUE ESTÉS CORRIENDO!

Cada mañana, una gacela se despierta. Sabe que debe correr más rápido que el león más rápido o será devorada.

Cada mañana, un león se despierta. Sabe que debe correr más rápido que la gacela más lenta o morirá de hambre.

No importa si eres un león o una gacela, cuando sale el sol, ¡mejor que estés corriendo!

- CHRISTOPHER MCDUGALL

La Ley De Los Promedios Y La Ley De Los Grandes Números

EL NEGOCIO DE LOS NÚMEROS

Si lanzas una moneda 1 vez, puede salir cara o cruz. Si lanzas una moneda 3 veces, puede que salgan 3 caras o 3 cruces. Pero si lanzas una moneda 10 veces o más, definitivamente obtendrás algunas caras y algunas cruces.

De la misma manera, si hablas con 1 persona, puede que te diga Sí o No. Si hablas con 3 personas, puede que las 3 te digan No o las 3 te digan Sí. Pero si hablas con 10 personas o más, obtendrás algunos Síes y algunos Noes. Lamentablemente, muchos nuevos reclutas hablan con 3 o 4 amigos que les dicen No y se rinden demasiado pronto.

Más charlas = Más reclutas

Menos charlas = Menos reclutas

No charlas = No reclutas

HABLA CON MUCHAS PERSONAS MUCHAS VECES

Incluso si solo hablas con 1 persona, háblale muchas veces. Si le hablas 1 vez, puede que te diga No. Si le hablas 3 o 4 veces, puede que todavía te diga No. Pero si sigues hablando, algún día puede que te diga Sí.

Reclutamiento: ¿Cómo o Por Qué?

"Si la razón es lo suficientemente fuerte, encontrarás la manera."

Una de las preguntas más frecuentes en este negocio es: "¿Cómo recluto?"

Tenemos clases y entrenamientos sobre cómo prospectar, cómo hacer SL, cómo contactar, cómo pasar por algún lugar, cómo hacer un BMP, cómo invitar, etc. Pero todas estas sesiones de "Cómo hacerlo" no importan mucho. Tal vez un 10%.

Si quieres tener éxito haciendo algo, especialmente reclutando, no necesitas mucho "cómo". Necesitas saber por qué.

EL RECLUTAMIENTO ES 90% POR QUÉ Y SOLO 10% CÓMO

Por ejemplo: Si decidimos hacer una "oferta especial" que si alguien recluta 10 personas en 30 días, lo promoveremos a MD. Si este fuera el caso, la mayoría de las personas calificarían para MD en menos de un mes. De hecho, algunos lo lograrían en unos pocos días.

Así que aunque tal vez no sepan cómo, el motivo —convertirse en MD— era tan fuerte que saldrían a hacerlo, ya sea que supieran cómo o no.

Otro ejemplo: Supongamos que "garantizamos" un ingreso de \$100,000 por año si reclutas personalmente 3 personas cada mes durante los próximos 12 meses. Si eso fuera verdad, habría una larga fila de personas inscribiéndose en este negocio.

Las 10 Principales Razones

¿POR QUÉ HACES ESTE NEGOCIO?

Escribe las 10 razones principales por las que haces este negocio. Escribe las cosas que deseas lograr con tantas ganas en tu vida: las razones que cambiarán tu vida y la vida de tus

seres queridos, como proporcionar para tus hijos, comprar la casa de tus sueños o llevar a tus padres de vacaciones inolvidables.

Una de mis 10 principales razones cuando me uní al negocio fue retirar a mi esposa de su trabajo, algo que quise hacer desde que nos casamos. Pude lograr este objetivo 2 años después de unirme al negocio.

Si estas razones son importantes para ti, prospectarás, reclutarás y harás lo que sea necesario para tener éxito. Todos los rechazos no te afectarán mucho porque tus razones para seguir adelante son fuertes.

Escribe tus 10 principales razones por las que estás haciendo este negocio y léelas todos los días: cada mañana cuando te despiertes y cada noche antes de irte a dormir. Hazlo hasta que logres tu objetivo.

Hago este negocio porque:

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

Meta Emocional

"¿Tienes una meta que te conmueva?"

¿Tienes una meta que te haga llorar cada vez que la lees?

La mayoría de las personas no tienen una meta. Algunas personas tienen una, pero no la escriben. Millones de personas establecen resoluciones de Año Nuevo, pero se desvanecen

en pocas semanas. Sin un apego emocional, la mayoría de las metas se convierten en simples deseos o en un número frío.

1. Escribe las 10 principales razones por las que haces el negocio. Cuando quieres ganar dinero, es importante saber qué hará este dinero por las personas que amas. Por ejemplo, si quieres retirar a tu cónyuge, imagina lo maravilloso que sería verlo dejar y recoger a tus hijos de la escuela. ¿Te haría llorar de emoción al pensarlo?

2. Escribe tus metas de negocio.

- ¿Cuáles son tus metas personales y de equipo: diarias, mensuales y anuales?
- La meta más importante es la meta diaria. Si no tienes una meta para hoy, el día está perdido.
- ¿Crees en estas metas? ¿Son alcanzables? Sabes que puedes lograrlas. Puedes sentirlo. Puedes ver que sucede.
- Cuando estableces metas para tu equipo y les asignas trabajo, ¿crees que pueden lograrlas? ¿Ves la confianza en sus ojos? ¿Compartes tu creencia en ellos?

3. Escribe tus metas físicas y mentales.

- ¿Cuál es tu meta física, tu objetivo de ejercicio? ¿Te sientes bien con tu salud?
- ¿Qué tan fuerte es tu mentalidad? ¿Eres el mejor reclutador? ¿Eres el mejor constructor? ¿Eres un campeón?
- ¿Eres una persona con propósito? ¿Te preocupas por las personas? ¿Eres responsable, confiable y cumplidor? ¿Está tu equipo orgulloso de ti?

Debes escribir tus metas y leerlas todos los días. Debes estar emocionado y sentirlo con energía y emoción. Debes creer en ti mismo: quién eres, lo que puedes y harás, y en lo que te convertirás.

"¡Debes crecer desde adentro hacia afuera!"

LOS RECLUTAMIENTOS RESUELVEN TODOS LOS PROBLEMAS DEL NEGOCIO

- Cuando no tienes citas, ¡RECLUTA!
- Cuando no tienes dinero, ¡RECLUTA!
- Cuando no tienes impulso, ¡RECLUTA!
- Cuando estás frustrado con tu equipo, ¡RECLUTA!
- Cuando tu equipo no recluta, ¡RECLUTA!
- Cuando tu equipo no vende, ¡RECLUTA!
- Cuando tu equipo se queja, ¡RECLUTA!
- Cuando tu equipo pierde el sueño, ¡RECLUTA!
- Cuando tu equipo no tiene emoción, ¡RECLUTA!
- Cuando tu equipo se pierde una reunión, ¡RECLUTA!
- Cuando el mercado baja, ¡RECLUTA!
- Cuando alguien renuncia, ¡RECLUTA!
- Cuando tu gran estrella desaparece, ¡RECLUTA!
- Cuando te sientes mal, ¡RECLUTA!
- Cuando piensas en tu familia, ¡RECLUTA!
- Cuando quieres ayudar a alguien, ¡RECLUTA!
- Cuando quieres ser alguien, ¡RECLUTA!
- Cuando tienes que ir a una fiesta, ¡RECLUTA!
- Cuando vas de compras, ¡RECLUTA!
- Cuando tu auto se descompone, ¡RECLUTA!
- Cuando recibes una multa de tránsito, ¡RECLUTA!
- Cuando vas al dentista, ¡RECLUTA!
- Cuando quieres ganar, ¡RECLUTA!
- Cuando tu equipo quiere ganar, ¡RECLUTA!

¡RECLUTA Y RECLUTA Y RECLUTA Y RECLUTA!

Cantidad De Reclutamiento

"Un reclutamiento al día mantiene la pobreza lejos."

MERCADO CÁLIDO

Recluta a personas que conoces bien: amigos, familiares, compañeros de trabajo, vecinos.

Tu mercado natural te ayuda a comenzar. Puedes obtener rápidamente tus 25 nombres principales en este mercado, calificar los primeros 5, y pasar a hacer presentaciones, entregarles un libro o invitarlos a un BPM en la oficina o en casa en los primeros 1 o 2 días.

Puedes reclutar 3 y hacer una producción de 15K para calificar para GX 3/15. Ese es el mínimo, pero deberías hacer más que eso.

Sin embargo, a veces tu mercado cálido no es tan cálido. Pueden darte mucha negatividad, ¡y tiendes a tomártelo de manera personal!

MERCADO TIBIO

Recluta a conocidos y referidos: personas que conoces, personas con las que te encuentras a diario, con quienes haces negocios, tus clientes, el vendedor, un amigo de un amigo, el técnico del pasillo, etc.

Puedes conocer a cientos de estas personas. También puedes obtener referencias de personas que conoces. Estas personas son la columna vertebral de tu lista de prospectos. Este es el mercado con el que trabajas todos los días. Agrega nuevos nombres a la lista de compartir, haz contacto, construye relaciones, envía un folleto o entrega un libro.

Las listas de compartir de tus compañeros de equipo también son tu mercado tibio. Con estas listas, nunca deberías quedarte sin lugares a donde ir o personas a quienes llamar.

RECUERDA: Esto es solo el comienzo. Nadie depende únicamente de amigos y familiares para construir un negocio a largo plazo. Así que no te quedes congelado por tu mercado cálido.

"El mercado tibio es una fuente interminable de prospectos."

MERCADO FRÍO

Puedes reclutar a extraños buscando personas en una lista telefónica, tocando puertas, encontrándote con personas en el centro comercial o reclutando en las calles. Las

probabilidades de reclutar a estas personas son pocas. Sin embargo, nunca se sabe. Yo vengo del mercado frío.

Me desconcierta ver personas prospectar en el mercado frío cuando tienen muchas personas en el mercado cálido y tibio sin tocar.

"El mercado cálido puede ser muy frío, y el mercado frío a veces puede ser muy cálido."

Educando Y Reclutando Al Mundo

"El mercado está listo para una explosión de reclutamiento."

BABY BOOMERS: Hay 70 millones de baby boomers en los Estados Unidos. La mayoría están en sus 60 y 70 años. Están jubilados, tratando de jubilarse o des-jubilándose. Se dan cuenta de que viven más de lo esperado y están intentando adaptarse a su longevidad. Muchos buscan un nuevo propósito en la vida y un ingreso extra para sobrevivir durante sus años dorados.

GENERACIÓN X: Los Gen Xers tienen entre 40 y 50 años. Para muchos, las señales están claras. Se acercan a la edad de jubilación, pero no saben si han ahorrado suficiente dinero para dejar de trabajar. Muchos buscan esperanza y una solución.

MILLENNIALS: Los millennials recibieron un gran llamado de atención debido a la inseguridad laboral y el alto costo de vida. Muchos no quieren cometer los mismos errores de generaciones pasadas. Hoy en día, muchos millennials saben que quieren tener su propio negocio.

GEN Z: Los jóvenes son más conscientes del mundo que los rodea. Creen en la justicia social y en educar a la comunidad. Les gusta trabajar de manera independiente, en sus propios términos, y valoran la flexibilidad en sus vidas profesionales.

LOS DESEMPLEADOS: Necesitan explorar una nueva carrera.

LOS SUBEMPLEADOS: Esta puede ser la respuesta para ellos.

LOS AMBICIOSOS: Nuestra oportunidad les dará la posibilidad de construir un gran negocio.

LOS INSATISFECHOS: Podemos mostrarles la salida.

LA INDUSTRIA FINANCIERA: Quizás quieran estar en un mejor equipo, con una mejor empresa y un mejor sistema.

LA INDUSTRIA NO FINANCIERA: Deberían asistir a nuestros talleres de educación financiera.

LOS PROFESIONALES Y EMPRENDEDORES: No pueden perderse la mejor oportunidad de negocio de sus vidas.

LOS QUE TRABAJAN DE DÍA, DE NOCHE, Y EN HORARIOS IRREGULARES: Deberían cambiar a una carrera sin turnos. Pueden tomar el control de su tiempo. Lo único que necesitan hacer es cambiar a una marcha más alta en sus vidas.

LOS DESESPERADOS: Este negocio puede darles esperanza.

LOS CONFUNDIDOS: Este puede ser el sistema que sigan para construir.

LOS SOÑADORES, LOS QUE MUEVEN Y SACUDEN: Pueden construir algo grande, impactar a decenas de miles de personas y marcar la diferencia en el mundo.

LOS HOMBRES Y MUJERES CON UNA MISIÓN: Esto es algo en lo que pueden creer.

LOS NO RECONOCIDOS Y LOS POCO VALORADOS: Aquí, pueden ser alguien. Pueden estar orgullosos y ser exitosos. Pueden estar en la cima del mundo.

LOS EMOCIONADOS: Esto encajará con su carácter.

LOS TÍMIDOS: Pueden aprender a superar su timidez y ganar confianza.

LOS ALTAMENTE EDUCADOS: No quedarán atrapados por su título.

LOS MENOS EDUCADOS: No serán limitados por su falta de educación. Aquí, ganan a través de su esfuerzo y sentido común.

LOS OPTIMISTAS: Pueden levantar a las personas.

LOS PREOCUPADOS: Pueden construir algo sólido y seguro.

LOS TOMADORES DE RIESGOS: ¿Hasta dónde pueden llegar?

LOS TÍMIDOS: Estaremos allí para ellos.

LOS FUERTES: Esto pondrá a prueba su fuerza y capacidad de liderazgo.

LOS DÉBILES: Aquí, trabajamos juntos como un equipo.

LOS CASADOS: Deberían hacerlo por su familia.

SOLTEROS: Tienen mucho tiempo para construir.

LOS VENDEDORES: ¿Pueden vender el negocio? ¿Pueden vender algo más grande que solo productos y servicios?

LAS PERSONAS CON MIEDO A VENDER: Solo compartimos información.

LAS PERSONAS QUE LES GUSTAN LOS CAMBIOS: Son de mente abierta. Este podría ser el mejor cambio que puedan hacer.

LAS PERSONAS QUE NO LES GUSTA EL CAMBIO: La vida los cambiará de todos modos. Mejor hacerlo ahora.

LOS RICOS: Podrían dar un buen ejemplo y compartir lo que saben.

LOS POBRES: Es hora de que ganen dinero de verdad.

LOS ESTADOUNIDENSES PROMEDIO: Deberían marcar la diferencia para los demás, para su familia y para sus propias vidas.

PRIORIDAD DE RECLUTAMIENTO

Reclútate a ti mismo primero.
Recluta a tu cónyuge.
Luego recluta al mundo.

"En lugar de pensar en cómo reclutar, ¡cree que el mundo quiere unirse!"

Recluta En El Mercado De Calidad

“¿Buscas a las personas correctas?”

Muchas personas en el negocio se frustran con los reclutas que se unen pero no hacen nada. Muchos llegan a la conclusión de que probablemente reclutaron a las personas equivocadas del mercado equivocado. Existe una creencia generalizada de que el mercado correcto debe cumplir con los siguientes requisitos:

- Mayores de 25 años
- Casados
- Con hijos
- Buen ingreso
- Dueños de una casa

Las personas con estas características parecen ser de mayor calidad y más serias respecto al negocio y su futuro financiero. Por lo tanto, las personas que son jóvenes, solteras, sin hijos, sin trabajo, y que no son propietarios de una casa no se perciben como parte de un buen mercado.

SI SON JÓVENES, TIENDEN A RECLUTAR A GENTE JOVEN

Las personas menores de 25 años probablemente aún están estudiando o acaban de terminar la universidad. Tienen un enfoque diferente. Su prioridad es la educación, encontrar un trabajo y empezar su vida. Sin mencionar que pueden estar en una relación y preparándose para casarse.

La mayoría de los reclutas jóvenes van y vienen. Normalmente se emocionan mucho y traen a muchas personas. Pero luego no pueden vender, su mercado es principalmente joven, no tienen dinero, ni necesidades urgentes. Muchos ni siquiera obtienen la licencia.

SI SON MUY MAYORES, A MENUDO SON DEMASIADO RESERVADOS

No se emocionan fácilmente como los jóvenes. Son muy conservadores. Muchos han sido engañados por sus jefes o compañeros de trabajo. Cuando salen a reclutar a sus amigos y familiares, es un mercado difícil de penetrar. La mayoría les dice que es demasiado tarde, y probablemente estén de acuerdo.

SI TIENEN BAJOS INGRESOS, RECLUTAN A PERSONAS DE BAJOS INGRESOS

Las personas financieramente desfavorecidas a menudo están demasiado ocupadas sobreviviendo. Muchos carecen de confianza. La mayoría no tiene ingresos disponibles. Apenas pueden sobrevivir. ¿Cómo pueden pensar en ahorrar o invertir?

SI SON DEMASIADO RICOS, ES POSIBLE QUE NO NECESITEN NUESTRA OPORTUNIDAD

Si ya son financieramente independientes, pueden sentirse demasiado cómodos y satisfechos para comenzar una nueva carrera.

BUSCA EL MERCADO CALIFICADO

Los propietarios de viviendas mayores de 25 años, casados y con hijos, tienen muchas responsabilidades. Tienen la necesidad de proteger a su familia, ahorrar para la educación de sus hijos e invertir a largo plazo para su jubilación. Además, pueden tener algo de ingresos disponibles para hacerlo. Conocen a personas como ellos. Quieren ganar dinero, pero empiezan a enfrentar la realidad: su trabajo no les ayudará a alcanzar seguridad o prosperidad. Tienen múltiples razones para motivarse: su cónyuge, sus hijos, sus padres y su esperanza de ser alguien.

Buscando Al Sr. y La Sra. Correctos

Después de estar en el negocio por un tiempo, descubrí que las personas de "calidad" eran importantes, pero no tanto, porque recluté a muchas personas en el llamado "buen mercado", pero se salieron del negocio tan rápido como aquellos que tenían menos rasgos de calidad.

Luego empecé a buscar personas ambiciosas, porque si no son ambiciosas, no hay mucho que podamos hacer por ellas. Si no tienen hambre, si no tienen deseo, si no quieren ser grandes, no harán nada.

Más tarde descubrí otra sorpresa. Hay muchas personas en el "mercado correcto" que tienen ambición pero aún así fracasan en el negocio. Deben estar insatisfechas, porque no importa si son ambiciosas o si quieren tener éxito. Si ya están felices con su situación actual, si están contentas con su trabajo y tienen buenos ingresos, tampoco harán nada.

A menos que estén contra la pared, a menos que estén tan insatisfechas con su situación, a menos que tengan un alto nivel de frustración... no harán nada. Desde que me di cuenta de eso, no me importaban las demás cualidades. Solo buscaba a las personas ambiciosas e insatisfechas. Así que con todo mi esfuerzo, presté especial atención a estas personas.

¡Pero incluso estas personas no duraron! ¡Estaba miserable! ¿Cómo es posible que estas personas, que tienen las cualidades correctas, que dicen que lo quieren con ansias, que dicen que odian sus trabajos, cómo pueden fallar tantas de ellas?

Finalmente, tuve un duro despertar. Estas personas no eran entrenables. De nuevo, no importaba que tuvieran todas las cualidades de la "persona correcta". Si no son entrenables o no están dispuestas a aprender, no durarán.

Muchas de estas personas se ven geniales. Se visten bien. Dicen las cosas correctas. Pero están demasiado impresionadas consigo mismas. En cuanto comienzan el negocio, cuestionan, exigen, pero no se someten al sistema.

Hacen las cosas a su manera. Vienen y van cuando les place. Siempre parecen estar ocupadas o tener algo más importante que hacer. Pero siguen diciéndome que lo quieren. Un día me dan esperanza y al siguiente me decepcionan. Me hacen pasar por una montaña rusa emocional.

"¿Quién es la persona adecuada para el negocio?"

Recluta Cantidad Para Obtener Calidad

¿A quién deberías reclutar? ¿Con quién deberías trabajar? Esa siempre es la gran pregunta en nuestro negocio. Sin embargo, hay 4 problemas para encontrar a la persona correcta.

- **PROBLEMA #1:** No eres adivino. No puedes predecir quién será la persona correcta para el negocio.
- **PROBLEMA #2:** No eres Dios. No puedes decir: "Esta persona merece la oportunidad y esa persona no". No tienes derecho a negarle a un hombre o a una mujer la oportunidad de ser alguien.
- **PROBLEMA #3:** Esto no es el mundo corporativo. No eres un jefe que contrata a una persona basado en un currículum.
- **PROBLEMA #4:** No puedes decirle a tu equipo a quién pueden o no pueden reclutar.

¿QUÉ DEFINE A UNA PERSONA DE CALIDAD?

- ¿Un hombre o una mujer?

- ¿El que tiene títulos?
- ¿El que tiene altas calificaciones?
- ¿Qué tipo de antecedentes?
- ¿Qué tipo de talento?
- ¿Qué tipo de apariencia?

NO PUEDES JUZGAR UN LIBRO POR SU PORTADA

No hay manera de saber si una persona puede triunfar hasta que le des una oportunidad. De hecho, casi todas las predicciones terminan siendo erróneas.

No existe tal cosa como una persona "pequeña" o una "gran estrella". Nunca se sabe: muchas personas sencillas resultan ser superestrellas, mientras que muchos "grandes" terminan siendo grandes fracasos.

Por cierto, ¿qué es una persona de "calidad" de todos modos? Una persona de calidad debe ser juzgada por su ética de trabajo, su carácter y la forma en que trata a los demás, no por sus títulos, riqueza, apariencia o antecedentes.

Aunque en capítulos anteriores hablamos de buscar ciertos rasgos (mayor de 25 años, casado, con hijos, ingresos, dueño de una casa, ambicioso e insatisfecho), esta sugerencia tiene poca base para encontrar verdaderos ganadores.

DEBES RECLUTAR CANTIDAD PARA OBTENER CALIDAD

De un gran número de personas, los ganadores se destacarán. Por eso debes reclutar a muchas personas. Tienes mejores probabilidades de encontrar buenos constructores entre 100 reclutas que entre 10.

MÁS RECLUTAS = MÁS GANADORES
MENOS RECLUTAS = MENOS GANADORES
SIN RECLUTAS = SIN GANADORES

NO ELIJAS A UN GANADOR DEMASIADO PRONTO

Algunas personas reclutan a alguien con un historial impresionante y piensan que han encontrado a una superestrella. No celebres demasiado pronto. Es imposible saberlo. De

hecho, alguien que llega y explota de inmediato puede no durar, mientras que otra persona que lucha en los primeros años puede resultar ser la más fuerte y resistente a largo plazo.

Este es un negocio de deseo, disciplina, carácter y resistencia. Es una prueba de voluntad, no de habilidad. Cualquiera puede ser un ganador. Por lo tanto, no puedes definir a un recluta de calidad. Ellos mismos se definen. Ellos deciden quiénes son.

"Más reclutas, más calidad."

¿Qué Pasa Si Reclutamos A Demasiadas Personas?

Cuando llegué a los EE. UU., vi tantos autos. Leí que la industria automotriz estadounidense vende alrededor de 15 millones de autos nuevos cada año. A ese ritmo, pensé que pronto venderían un automóvil a cada hombre, mujer y niño en este país. El mercado se saturaría. Bueno, eso nunca sucedió, y la industria automotriz sigue vendiendo.

También me preocupaba la industria de la vivienda. Vi demasiadas casas nuevas siendo construidas y demasiadas personas entrando en bienes raíces. Eventualmente, pensé, habría demasiadas casas vacías y demasiados agentes. Nuevamente, mis temores fueron infundados.

Cuando comencé el negocio, calculé que si todos reclutaban a 3 personas, y esos 3 reclutaban a otros 3, en unos meses habríamos reclutado a todo el país. Bueno, eso tampoco sucedió, porque al igual que cada auto no dura para siempre y cada agente de bienes raíces no se queda, lo mismo se aplica a nuestros reclutas. En los últimos 30 años en este negocio, seguimos reclutando, seguimos trabajando duro, y aun así, nuestros esfuerzos parecen solo una gota en el océano.

Recluta Hacia Arriba, Hacia Abajo Y En Todas Direcciones

"Es más fácil reclutar hacia abajo."

La mayoría de las personas tienden a reclutar "hacia abajo". Por ejemplo, reclutas a un gerente, el gerente recluta al ingeniero, el ingeniero recluta al técnico, el técnico recluta al trabajador de ensamblaje, y el trabajador de ensamblaje recluta al conserje. Sin embargo, lo que parece fácil puede no ser tan fácil.

La buena noticia es que hay muchas personas en el mercado buscando ayuda y una oportunidad. En muchos casos, descubrí que a veces es más fácil reclutar a la persona que gana \$100K al año que a la que gana \$50K. El primero podría tener un mayor deseo de ganar más dinero, mientras que el segundo podría estar conforme.

Por otro lado, las personas que parecen estar en el mercado equivocado pueden no ser reclutas incorrectos después de todo. Hay muchos constructores exitosos que provienen del mercado joven y soltero. Hay tanto personas de orígenes humildes como de entornos muy ricos que prosperan en nuestro negocio.

Muévete Como El Agua

"La disposición de las fuerzas del ejército es como el agua. El agua configura su flujo de acuerdo con el terreno. El agua no tiene forma constante." – SUN TZU

¿Sabes por qué lo llamamos El Flujo del Sistema? Porque fluye. Cualquier cosa que funcione de manera demasiado rígida no fluye.

Sigue fluyendo. Muévete como el agua. El agua no se esfuerza tanto, pero fluye. Cuando el agua choca con una roca, la evita y la rodea. El agua ve la tierra alta y nunca intenta escalarla. El agua toma todos los caminos posibles. Así es como fluye el agua.

HAZLO SIMPLE

"Fluye, no te formes."

FORMAR	FLUIR
Complicar Dividir Fragmentar	Simplificar Unificar Multiplicar

Así es también como debes hacer el negocio. Siempre tienes que seguir adelante. Si la gente no se une, sigue adelante. Si la gente no compra, sigue adelante. Si la gente no quiere construir, sigue adelante. Mientras puedas seguir adelante, encontrarás personas que se unan, compren y quieran hacer el negocio.

No te des contra la pared intentando convencer a una roca de comprar, unirse o hacer algo que no quiere hacer. Simplemente sigue adelante.

ESTADO MENTAL DE RECLUTAMIENTO

"La creencia se convierte en realidad."

- "¡Esto es un gran avance!"
- "¡Soy tan afortunado!"
- "¡Creo en este negocio!"
- "¡Esta es mi salida!"
- "¡Este es mi llamado de atención!"
- "¡Puedo hacerlo!"
- "¡Este es el momento!"
- "¡Está comprobado!"
- "¡Qué sistema increíble!"
- "¡Qué concepto tan poderoso!"
- "¡Qué momento histórico!"
- "¡Este es el futuro!"

"No reclutes personas. Muéstrales tu convicción."

La Conexión Emocional

"Las personas reaccionan a la emoción."

¿LÓGICA O EMOCIÓN?

Cuando tomamos decisiones, tendemos a calcular los pros y los contras. Usamos la lógica para evaluar las calorías en una comida, la capacidad de una computadora, las características de un auto. Comparamos zapatos y camisas tocando el material y viendo el color. Parece que somos muy lógicos.

Sin embargo, la mayoría de las veces no somos tan lógicos. Cuando vamos de compras, planeamos comprar una camisa, pero terminamos con un traje. Seguimos una dieta todo el día, pero terminamos comiendo un gran postre. Queremos comprar un Toyota, pero volvemos a casa con un Lexus. Compramos todo tipo de cosas que no necesitamos, como zapatos caros que rara vez usamos o extras de un auto que nunca utilizamos.

La mayoría de nosotros reaccionamos más con nuestros sentimientos y emociones que con nuestra lógica. Hey, somos humanos. Por eso el vendedor en la tienda departamental te dice: "Te ves tan bien con ese traje. ¡Este color te hace ver más joven!" El vendedor no te va a decir: "Este traje cuesta \$1,000".

Cuando hacemos este negocio, siempre debemos entender la poderosa fuerza de la emoción. Cuando nos conectamos o nos afecta algo, tomamos decisiones al respecto.

LA EMOCIÓN CREA MOVIMIENTO

Cuando estamos muy decepcionados por algo, lo dejamos. Cuando estamos muy emocionados por algo, nos lanzamos. Cuando nos importa mucho algo, lo cuidamos.

Si quieres que tu prospecto, cliente o miembro del equipo haga algo, habla a su corazón. Conéctate con sus emociones.

Lógicamente, la mayoría de las personas reclutarían a 1 persona al mes. Pero cuando están motivados, reclutan a 10 personas por semana.

MUÉVELOS CON EMOCIÓN, PERO RESPÁLDALO CON LÓGICA

Cuando vendas a las personas, véndeles la responsabilidad de cuidar a su familia y la posibilidad de generar riqueza para su futuro. Al mismo tiempo, respáldalo con hechos, cifras y antecedentes. De lo contrario, pueden decidir comprar, pero luego cancelarlo al pensarlo más. Por otro lado, puedes mostrar al cliente todos los resultados de rendimiento, las opciones de inversión y las ventajas fiscales, y nunca descubrir qué es lo más importante para ellos. La gente no compra un producto. Compran cosas que mejoran su vida. Por lo tanto, asegúrate de que los productos se ajusten a sus necesidades y sean asequibles.

Asimismo, cuando reclutas personas, puedes venderles el sueño de ser alguien y hacer cosas buenas. Pero debes respaldarlo con ejemplos locales de éxito. Muéstrales un sistema que pueda ayudarles a lograrlo, un programa de entrenamiento probado. Necesitan conocer todos los grandes productos y soluciones que tenemos para ayudar a las personas. De lo contrario, su mente lógica, o un colega negativo, les explicará lo imposible que será tener éxito.

Si quieres que tu equipo se mueva, descubre cuáles son sus botones emocionales. Por eso debes pedirle a tu equipo que escriba sus 10 principales razones para hacer este negocio. Así, cuando estén desanimados, les recordarás sus metas de grandeza.

No conozco a muchas personas que mueran por tener una casa nueva, un coche nuevo o un nuevo título. Pero conozco a muchas personas que quieren ser especiales, que quieren ser reconocidas, que quieren estar orgullosas de sí mismas y hacer que su familia se sienta orgullosa de ellas.

GRAN EXPERIENCIA EMOCIONAL = GRAN CAMBIO

A menos que las personas pasen por una experiencia emocional significativa, no cambiarán. Los grandes eventos tienen esa magia. A menudo, cuando los miembros del equipo se sientan en una convención y ven a personas ganar, personas con menos talento y habilidad, o personas que se unieron después que ellos, eso los mueve emocionalmente, y entonces harán un gran cambio.

LÓGICA

EMOCIÓN

PERO

No quieren reclutar

Quieren ser Marketing Director (MD)

No quieren vender

Quieren estar en una misión

No quieren hacer SL

Quieren ayudar a las personas que conocen

No quieren una segunda carrera

Quieren ser financieramente independientes

No quieren unirse

Quieren invertir su tiempo

No quieren comprar

Quieren cuidar de su familia

No quieren un jefe

Quieren seguir a un líder

No quieren ir a la reunión

Quieren vivir una experiencia que cambie su vida

No quieren ganar dinero con amigos

Quieren que sus amigos tengan éxito en los negocios

No quieren vender a familiares

Tienen la responsabilidad de compartir lo que saben

No hacen cosas por sí mismos

Lo harían por el orgullo del equipo

No quieren presionar a nadie

Quieren que ellos ganen

No quieren una camisa

Quieren ser reconocidos

No quieren un sistema

Quieren ser grandes constructores

"Conéctate con lo que es importante para ellos emocionalmente."

¿Enfocarse En Ventas o En Reclutamiento?

¿Cuál es la diferencia entre nuestro sistema y la mayor parte de la industria? La industria se enfoca en ventas. Nosotros nos enfocamos en reclutar para construir.

VENTA	RECLUTAR PARA CONSTRUIR
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Gastar tiempo ➤ Ingreso lineal ➤ Crecimiento lineal ➤ Ingreso instantáneo ➤ Duplicación lenta ➤ Unos pocos seleccionados ➤ Venta de hoy ➤ Habilidad personal ➤ Tu propio mercado ➤ No se necesita sistema ➤ Cazador ➤ Quiere un contrato alto ➤ Solitario ➤ Habla sobre productos ➤ Compra prospectos ➤ Mayormente a tiempo completo ➤ Techo de cristal ➤ Auto-motivado 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Invertir tiempo ➤ Ingreso en equipo ➤ Crecimiento exponencial ➤ Ingresos residuales a largo plazo ➤ Duplicación más rápida ➤ Todos ➤ Visión para el futuro ➤ Esfuerzo en equipo ➤ Mercado de los reclutas/equipo ➤ El sistema es la clave ➤ Agricultor ➤ Quiere altos ingresos residuales ➤ Miembro de un equipo ➤ Habla sobre construir ➤ Hace lista de contactos compartidos ➤ A tiempo parcial/completo/todo el tiempo ➤ Potencial ilimitado ➤ Motivado por el equipo

Apuntamos a reclutar. Nos enfocamos en construir. A medida que el sistema fluye, aquellos que pasan por este proceso pueden unirse o comprarnos según sus propias necesidades y

deseos. La diferencia es que queremos trabajar con un gran número de personas para abrir más canales.

Es simple: El cazador tiene que buscar comida todos los días, mientras que el agricultor se toma su tiempo para criar, alimentar, plantar, cultivar y cosechar.

3 FORMAS DE HACER DINERO

1. Ganar dinero a través de tu propio esfuerzo.

Ganas dinero primero a través de tu esfuerzo personal: reclutando, vendiendo y entrenando en el campo.

2. Ganar dinero a través de los esfuerzos de otras personas.

Cuando tu equipo se duplica y te sigue, puedes ganar dinero a través de su trabajo. Por supuesto, debes proporcionar liderazgo y apoyo.

3. Hacer que el dinero trabaje para ti.

Una vez que comienzas a acumular dinero, tu comprensión de cómo funciona el dinero puede ayudarte a que el dinero trabaje para ti y construya riqueza.

El Poder De La Duplicación

Puedes cambiar tu carrera en un período muy corto de tiempo, siempre y cuando lo hagas primero y lo dupliques con tu gente. Debes tener una mentalidad de duplicación.

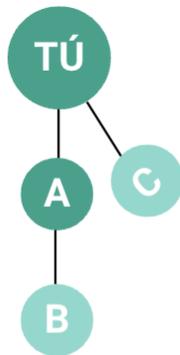
CADA UNO CONSIGUE UNO A LA SEMANA

SEMANA 1



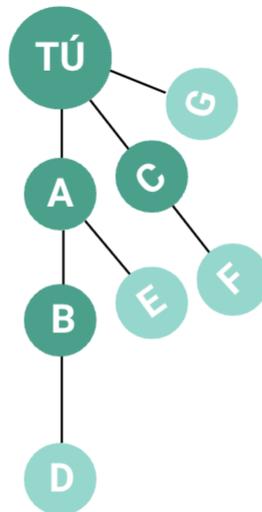
1 RECLUTA

SEMANA 2



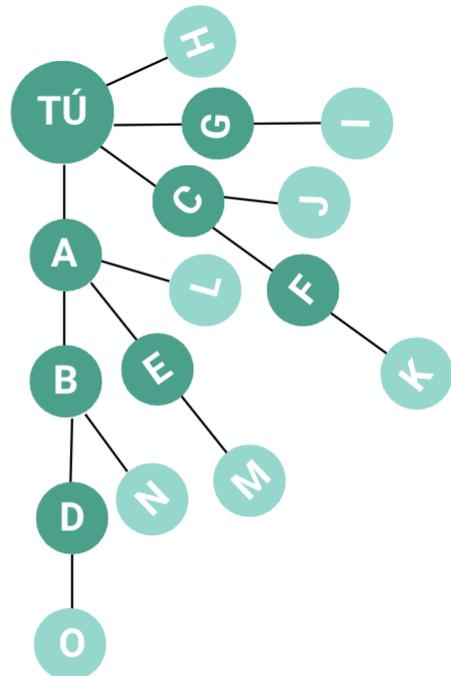
3 RECLUTAS

SEMANA 3



7 RECLUTAS

SEMANA 4



15 RECLUTAS

- Si reclutas a 1 persona por semana y pides que cada recluta haga lo mismo, para la cuarta semana tendrás 15 reclutas.
- Si haces lo mismo con agentes con licencia y cada uno obtiene 1 venta a la semana, tendrás muchas ventas.
- Si pides a todos que busquen prospectos para listas de contactos, tendrás una explosión.

EL DOCTOR DESGRACIADO

En tiempos antiguos, había un gran doctor. Era tan bueno que podía curar casi cualquier enfermedad o herida. El rey lo amaba y lo mantenía cerca. Lo llevaba cada vez que iba al campo de batalla, para que pudiera tratar a sus generales y soldados.

A pesar de su éxito, el doctor estaba infeliz y se quejaba con frecuencia. Un día, subió a la montaña para visitar a un famoso monje en busca de consejo. Le preguntó: "Maestro, tengo un trabajo terrible. Cada vez que trato a un soldado o curo la herida de un general, se recuperan. Y, sin embargo, poco después, muchos de ellos vuelven a resultar heridos y regresan a mí para más tratamiento. El trabajo es interminable. Lo peor de todo es que algunos de los soldados que trato vuelven al campo de batalla y mueren. ¡Cuanto más hago, más se lastiman y más mueren! ¿Puedes ayudarme a resolver este problema?"

El monje abrió los ojos y dijo: "Eres un doctor muy tonto. Todos tienen un trabajo que hacer. El trabajo del soldado es luchar por su reino. El trabajo del doctor es tratar a los heridos. El soldado hace su trabajo peligroso sin quejarse. ¿Por qué te quejas de hacer el tuyo?"

NOTA DEL CONSTRUCTOR:

Una queja frecuente de muchas personas en el negocio: "¿Por qué tengo que seguir reclutando si siguen dejando el negocio? ¿Hay alguna manera de evitar que la gente se vaya?"

No puedes cambiar la naturaleza humana. Como en cualquier aspecto de la vida, la gente se une y se va, ya sea de un trabajo, un negocio, un equipo deportivo o un club.

Solo sigue reclutando. Los que se vayan, se irán. Los que se queden, se quedarán.

Estás A Un Recluta De Una Explosión

"Un recluta equivale a infinito."

Siempre estás a un recluta de una explosión porque en el momento en que un recluta decide ponerse a trabajar, el potencial es ilimitado. Un recluta motivado obtendrá buenas listas de contactos y hará BMPs y BPMs, lo que creará más reclutas, y a partir de ahí, cualquier cosa es posible.

POR EJEMPLO:

Tú 1 Recluta	=	250 Nombres
250 Nombres	=	50 BMP/BPMs
50 BMP/BPMs	=	10 Reclutas
Sus 10 Reclutas	=	2,500 Nombres
2,500 Nombres	=	500 BMP/BPMs
500 BMP/BPMs	=	100 Reclutas
Sus 100 Reclutas	=	25,000 Nombres
25,000 Nombres	=	5,000 BMP/BPMs
5,000 BMP/BPMs	=	1,000 Reclutas
Por lo tanto, 1 Recluta	=	Infinito

¡También con los eventos! Estás a un evento de una explosión. Pon palomitas al fuego. Cuando la primera explote, ¡el resto explotará! Lleva a tu equipo al gran evento. ¡Explotarán!

Recluta 100

"¡Tú puedes hacerlo!"

¿Puedes construir un equipo grande con un número pequeño de reclutas? La respuesta es que no es muy probable.

RECLUTANDO MUY POCOS. Al comenzar en el negocio, pocas personas crean una lista de contactos. Aquellos que lo hacen, anotan un número pequeño de nombres. Después de unos

meses, no le prestan mucha atención. Están demasiado ocupados con la licencia, aprendiendo nuevos productos, promociones, reuniones, etc. Se olvidan de conseguir nuevos reclutas personales.

CONTACTANDO A LA GENTE SOLO UNAS POCAS VECES. Si su equipo duplica ese hábito, terminan con un equipo pequeño. Reclutan muy pocos y demasiado lentamente.

EL TAMAÑO IMPORTA. Todo negocio debe alcanzar un tamaño razonable para ser rentable. No puedes sobrevivir en el negocio de los restaurantes con solo unas pocas mesas. Un dentista no durará con solo un puñado de pacientes. Un agricultor con una parcela pequeña de tierra será un agricultor pobre.

¿CUÁL ES TU VERDADERA META? ¿Te uniste al negocio para obtener algunos ingresos a medio tiempo o planeas hacerlo en grande?

Si quieres construir un equipo grande, debes prepararte para un gran número de reclutas y dedicar una buena cantidad de tiempo para lograrlo. Digamos que tu promedio es de 10 contactos por cada recluta. Entonces, necesitarás hacer 1,000 contactos para conseguir 100 reclutas. Si haces 1 contacto por día, puedes completar la tarea en 3 años. Si haces 3 contactos por día, puedes lograrlo en 1 año. Con 100 reclutas personales, los inicias rápido, los formas para que se conviertan en entrenadores, MDs y SMDs, y con el tiempo podrás tener muchas piernas de constructores.

- Cuando construyas, no construyas 1 o 2 piernas. Construye 10 o 20 piernas.
- Cuando ganes dinero, no te conformes con 6 cifras. Aspira a ganar 7 cifras.
- Cuando reclutes, no reclutes 10 o 20 personas. Recluta 100 o 200 personas.

***"Las grandes metas hacen que las personas se muevan.
Las metas pequeñas hacen que las personas procrastinen."***

CONSTRUYENDO

Hay muchos grandes constructores en el mundo que construyen edificios, vehículos, hardware y software.

Nosotros construimos personas.

Cambiamos las vidas de las personas, así como nuestra propia vida.

Construir a una persona de nadie a alguien es uno de los mayores milagros en este negocio.

No tienes que cambiar el mundo.

Primero, cambia tu mundo. Luego ayuda a alguien a cambiar su mundo.

El Corazón Y La Mente De Un Constructor

DUPLICACIÓN	MENTALIDAD DE CONSTRUCTOR
<ol style="list-style-type: none">1. Simple2. Claro3. Rápido4. Realizable	<ol style="list-style-type: none">1. Mentalidad de Reclutamiento2. Mentalidad de Inicio Rápido3. Mentalidad de Reunión4. Mentalidad de Trabajo en Equipo

LA MENTALIDAD DE CONSTRUCTOR

Un gran constructor debe desarrollar 4 mentalidades fuertes. Al igual que un taburete con 4 patas, cada fundamento es igualmente importante.



Los constructores no nacen, se construyen.

La mente de un constructor no surge por accidente. Debe ser moldeada y formada a través de años de entrenamiento, experiencia y enfoque. Debes tener un sistema para desarrollar la mentalidad de constructor.



El System Flow hace justamente eso. Cada paso en el sistema está orientado a desarrollar estas 4 mentalidades.

¿CÓMO TE CALIFICAS A TI MISMO Y A TU EQUIPO EN ESTAS 4 MENTALIDADES?

1. No se trata solo de la cantidad de reclutas. Se trata de la creencia y el entusiasmo del reclutador.
2. No se trata sólo del inicio rápido. Se trata del hábito del Entrenador.
3. No se trata solo de la reunión. Se trata de la actitud del constructor en la reunión/evento.
4. No se trata solo del trabajo en equipo. Se trata de la confianza entre todos los jugadores para ayudar al equipo a ganar.

MENTALIDAD DE RECLUTAMIENTO

"Estamos en el negocio de reclutar."

- Prospectar
- Contactar
- Dar seguimiento
- Presentación

Debes tener una mentalidad de grandes números. La clave es tener una gran lista de contactos, hacer contactos diarios, visitas rápidas y constantes, seguimiento coherente y muchas presentaciones.

"Habla con muchas personas, muchas veces, de muchas formas."

MENTALIDAD DE INICIO RÁPIDO

"Recluta para construir."

- Ancho rápido
- Profundidad rápida

Reclutar y retener es nuestro propósito de construcción de negocios. El inicio rápido lleva a la retención. Si reclutas mucho pero no puedes retenerlos, es una gran pérdida de tiempo. Una vez que inicias rápidamente a un recluta—lo llevas al campo, reclutas a una persona para él o le muestras cómo ayudamos a una familia con nuestros conceptos y productos—lo aseguras. Lo conviertes en creyente.

Inicia rápido 3 de ancho para obtener 1 que vaya profundo. Repite. Duplica esto una y otra vez.

GX 3/15 es el sistema de inicio rápido para ampliar y profundizar. Cuanto más profundo estés, más amplio serás. ¿Puedes llegar a 20, 30, 40 reclutas de profundidad? Cuanto más profunda es la raíz, más alto es el árbol.

Sin inicio rápido, no hay ni anchura ni profundidad. El inicio lento es donde se crean todos los problemas. El inicio lento es un hábito, al igual que el inicio rápido. Intenta iniciar rápidamente a todos. Sin embargo, solo puedes iniciar rápidamente a quien quiera hacerlo. Motiva y mantiene a los que comienzan lentamente.

Todo lo que necesitas son 3 Entrenadores de Inicio Rápido para construir una buena base de operaciones. Si tienes 5 Entrenadores de Inicio Rápido, tendrás una base de operaciones gigante. El inicio rápido depende totalmente del hábito del Entrenador.

MENTALIDAD DE REUNIONES

"El desafío más difícil."

La mentalidad de reuniones es la base de la construcción. Este es probablemente el desafío más difícil que enfrenta el Constructor de Sistemas. Las reuniones y eventos construyen la mentalidad de las personas. Son las aulas para el emprendedor. Es una fábrica de líderes. Toma años construir la visión y la creencia de un constructor.

Las reuniones necesitan monitoreo. Siempre presta atención al número de compañeros de equipo en todas las reuniones y eventos. El número de asistentes determina el tamaño de tu negocio.

BPM:

- ¿Cuántos miembros del equipo traen invitados?
- ¿Cuántos miembros del equipo asisten dos veces a la semana?
- ¿Cuántos se quedan para la reunión después de la reunión?
- Reunión de Gerentes:
- ¿Quién es predecible? ¿Quién siempre está presente?
- ¿Quién es impredecible?

EVENTO LOCAL:

- ¿Cuántos miembros del equipo asisten?
- ¿Quién lucha por el reconocimiento?
- ¿Quiénes son las estrellas en ascenso?
- ¿Quién moviliza al equipo para llegar temprano?
- ¿Quién se ofrece como voluntario para el evento?

GRAN EVENTO:

- ¿Qué equipo está bien organizado y bien preparado?
- ¿Qué equipo tiene el mayor número de miembros/esposos que asisten?
- ¿Qué tan disciplinado es el equipo? ¿Quién persiste? ¿Quién se cae? ¿Quién se distrae?
- ¿Quién se compromete a cambiar, a construir, a dedicarse a tiempo completo?

MENTALIDAD DE TRABAJO EN EQUIPO

"Antes de construir un equipo, primero debes ser un jugador de equipo."

LA BASE DE LA CONSTRUCCIÓN DE EQUIPOS

- Un alto nivel de confianza
- Un objetivo común, un propósito compartido
- Liderazgo de servicio
- Lucha por el equipo

"¿Eres un constructor de sistemas o un usuario de sistemas? ¿Eres un dador o un tomador?"

Como jugador de equipo, desarrollas una mentalidad de trabajo en equipo. Cuando haces sacrificios por el bien mayor del equipo, entiendes la dinámica de ganar.

Debes ser digno de confianza. Nunca deberías decidir basándote en tu interés personal. Todo lo que hagas, lo haces por el equipo, por el éxito de toda la organización.

Debes tener esfuerzos para construir equipos:

- Reuniones en casa y encuentros. El fortalecimiento del equipo conduce a la construcción del equipo.
- Cuando las personas tienen una buena relación, pueden trabajar juntas.
- Los constructores entienden que sus mayores activos son sus personas. Crea un ambiente de integridad, confianza y cuidado mutuo.
- Cuando estás rodeado de un grupo de buenas personas que te desafían e inspiran, cambiarás tu vida. No te harás grande por ti mismo, pero los buenos equipos cambiarán el mundo, y tu mundo cambiará.

El trabajo en equipo es trabajo de sueños.

Duplicación

INGREDIENTES PARA LA DUPLICACIÓN

1. Simple
2. Clear
3. Fast
4. Doable

En todo lo que hagas, ya sea una presentación de reclutamiento, una venta o una segunda entrevista, estos son los 4 ingredientes esenciales que necesitas para duplicar personas.

- Manténlo **simple**. Por ejemplo, cuando un nuevo aprendiz sale al campo contigo, debe ver que mantienes todo simple. No hay duplicación en la complicación.

Recuerda: Un aprendiz es como un estudiante en su primer día de clases.

- Hazlo **claro** siendo consistente. Si no eres consistente, si cambias constantemente tu presentación o procedimiento, se generará confusión. No habrá duplicación.
- Debes hacerlo **rápido**. La naturaleza de la duplicación es la velocidad. Nadie será duplicado si te mueves como un caracol. El sistema se detendrá.
- Finalmente, debe ser **fácil**. Si ven que es fácil de hacer, se quedarán. Pero si parece difícil, pensarán que no pueden hacerlo, por lo que renunciarán.

Entre los 4 ingredientes—simple, claro, rápido y fácil— ¿adivinas cuál es el factor más importante?

Rápido. La duplicación rápida es la clave. La razón es que, si lo hacemos lento, la mayoría de los nuevos reclutas abandonarán el negocio antes de lo que piensas.

En ese momento, no importa cuán simple, claro y fácil lo hagas. El nuevo recluta no estará presente para verlo de todos modos.

Debes iniciar rápidamente a un nuevo recluta en las primeras 24 a 48 horas. Si esperas una semana, para ese momento ya habrán tenido suficiente de rechazo y decepción. O renuncian o son reacios a salir al campo.

Manténlo simple, claro, rápido y realizable en todo lo que hagas. Ya sea que dirijas una reunión, un concurso o un proyecto, estos principios de duplicación deben observarse. Cuanto más duplicable seas, más grande te volverás.

"Construir es duplicar!"

Fundamentos De La Construcción

"Debes construir al menos 5 a 7 constructores directos fuertes."

No quieres reclutar muchas personas solo por reclutar. Lo que quieres es construir 5 a 7 piernas de constructores.

Debes pasar por muchos prospectos y reclutas y trabajar con ellos para encontrar estos constructores.

La única manera de construir ancho es comprometerte a hacerlo personalmente. Nadie lo hará por ti. No puedes esperar a que tu líder lo haga. Y tampoco puedes depender de los miembros de tu equipo. Es tu visión y tu objetivo. Debes encargarte de tu propio futuro.

¿CÓMO CONSTRUIR ANCHO?

Realiza estas tareas incansablemente:

- Prospectar
- Contactar
- Pasar / Visitar
- Invitar
- Recoger al prospecto
- Hacer BMP
- Hacer BPM
- Hacer citas
- Realizar la entrevista de negocio
- Iniciarlos rápido en GX 3/15
- Hacer la lista de contactos
- Realizar la estrategia financiera (o, si no tienes licencia, pide a alguien con licencia que lo haga)
- Dar seguimiento, visitar, llamar, recordar y seguir dándoles seguimiento
- Luego encuentra otra persona y repite el mismo proceso una y otra vez

¿Suenan como mucho trabajo? Sí, lo es.

Debes prospectar de manera consistente. Siempre ten invitados y siempre haz presentaciones. Sigue haciéndolo hasta que encuentres tu primer entrenador, tu primer MD o tu primer constructor. Una vez que consigas el primero, el segundo será más fácil.

PERO

"¿Y si soy nuevo? No sé cómo hacer el BMP." Solo hazlo, y aprenderás.

"¿Y si tengo miedo? Me da miedo llevar a alguien al BPM." Solo hazlo, y ya no tendrás miedo.

"¿Cómo hago una cita?" Solo pregunta.

"¿Hacer la entrevista? ¡Nunca he hecho una entrevista de reclutamiento en mi vida!" Solo hazlo. Ahora eres el "jefe". Es tu negocio.

Si quieres ser bueno reclutando, ve a reclutar.

Si quieres ser bueno vendiendo, ve a vender.

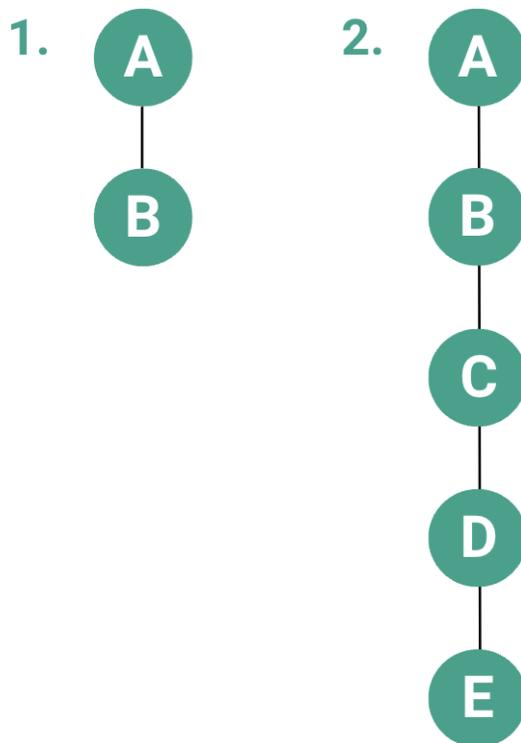
Si quieres ser bueno construyendo, ve a construir.

Si haces algo 1 o 2 veces, es difícil. Pero si lo haces 10 veces, mejorarás. Cuando lo haces 100 veces, serás muy bueno.

Construir Profundo

"Cada 4 de profundidad, puedes obtener 1 constructor."

Como un árbol o un edificio, a menos que profundice, no se mantendrá firme.



1. Un recluta no es un recluta hasta que él mismo recluta a alguien. A no es real hasta que tiene a B debajo de él.
2. Un recluta no se convierte en una pierna sólida hasta que alcanza los 4 niveles de profundidad. A no tiene una pierna sólida hasta que tiene 4 niveles debajo de él: B, C, D y E.

¿POR QUÉ 4 NIVELES DE PROFUNDIDAD?

La retención es la razón principal. Si reclutas a A y A no recluta a nadie, si A se va, lo cual sucede a menudo, te quedas sin nada. Pero si A recluta a B, probablemente A no se irá porque estará emocionado de tener un miembro en su equipo. Y aun si A se va, aún tendrás a B.

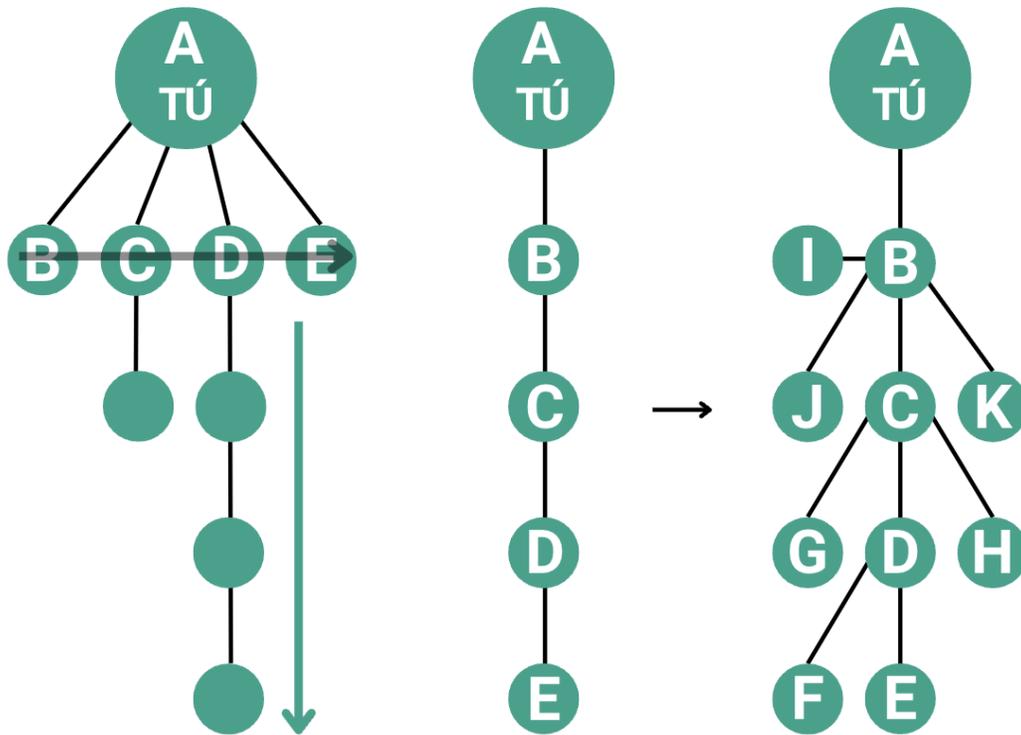
Lo mismo ocurre con la pierna. Si llegas a los 4 niveles de profundidad, es muy probable que A, B, C y D se queden porque tienen personas debajo de ellos. Y aunque 1 o 2 de ellos se vayan, aún tendrás suficientes personas que se queden para seguir construyendo.

ANCHO Y PROFUNDO

Go wide to go deep. You can never go deep by recruiting 1 person. Often you must recruit 3 to 4 people to find 1 who can go deep.

4 x 4

Normalmente, si reclutas 4 de ancho, puedes encontrar 1 que llegue a los 4 niveles de profundidad.



DE AMPLIO A PROFUNDO

DE PROFUNDO A AMPLIO

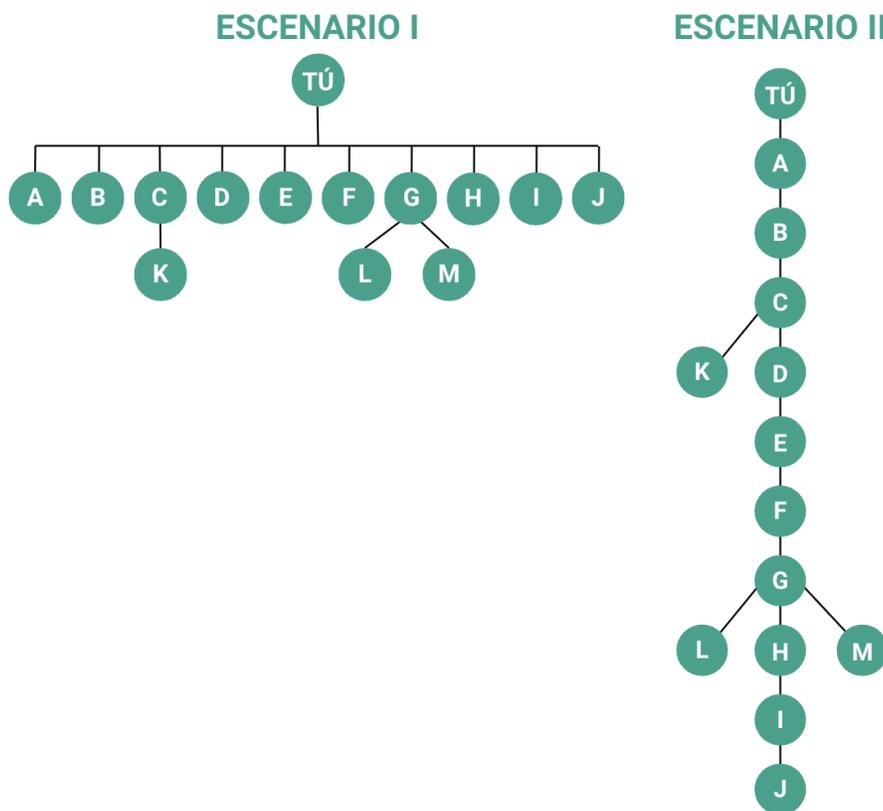
VE PROFUNDO PARA SER ANCHO

Suponiendo que primero llegues a los 4 niveles de profundidad, de todas formas serás ancho. Para ilustrar: si D tiene a E, D estará emocionado y conseguirá a una persona más, F. Si C tiene a D, E y F debajo de él, estará motivado para conseguir a G y H. Si B tiene a C, D, E, F, G y H, estará súper motivado y reclutará a I, J y K.

Por eso deberías ir de ancho para ser profundo y luego ir de profundo para ser ancho. En otras palabras, recluta personalmente para hacerte ancho y ayuda a tu equipo a reclutar para profundizar.

"Ya que de todos modos construirás, ¿por qué no construirlo en grande?"

ENFOQUE EN CONSTRUIR EN PROFUNDIDAD



En el escenario 1, aunque tienes 10 de ancho, solo tienes 2 personas, C y G, profundizando, por lo que la organización no es estable.

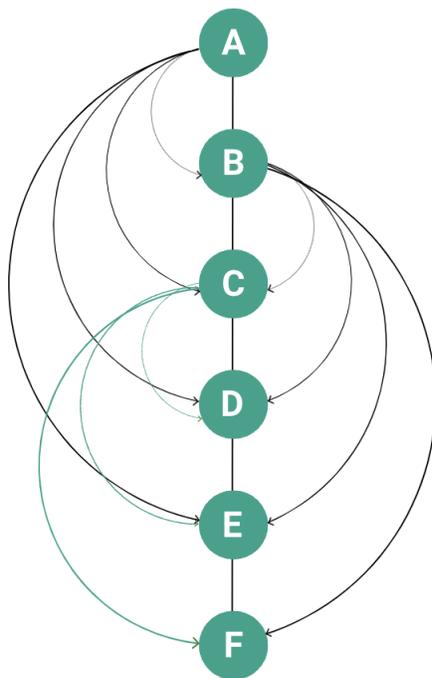
En el escenario 2, todos en la organización, desde A hasta I, son bastante sólidos porque tienen a alguien debajo de ellos.

Ir profundo requiere que el líder desarrolle la estructura en profundidad. Esto crea una mentalidad de constructor, una mentalidad de reclutar para construir.

*Construye ancho para la rentabilidad.
Construye profundo para la seguridad a largo plazo.*

DUPLICACIÓN

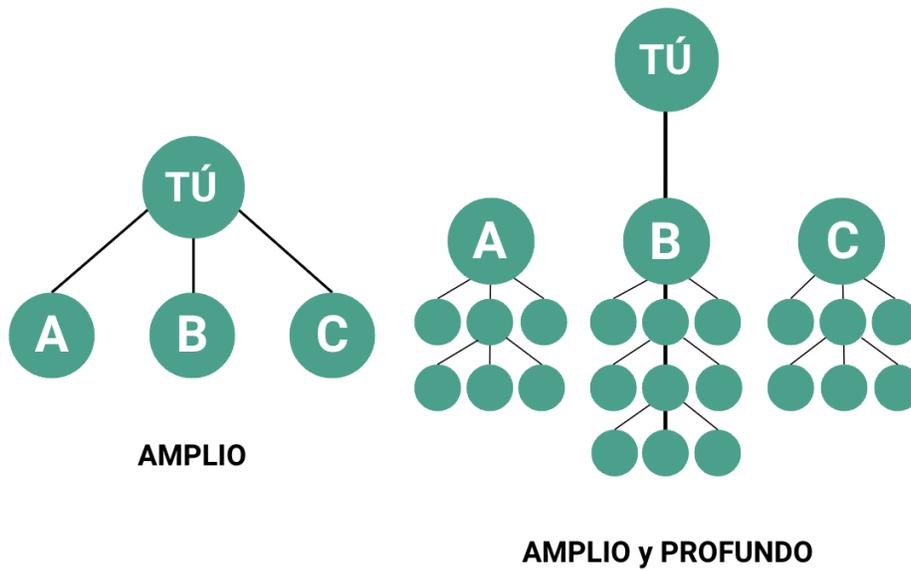
A nunca se duplica a sí mismo hasta que B puede hacerse cargo de C, C puede hacerse cargo de D, y así sucesivamente.



Programa GX Para Ancho Y Profundo

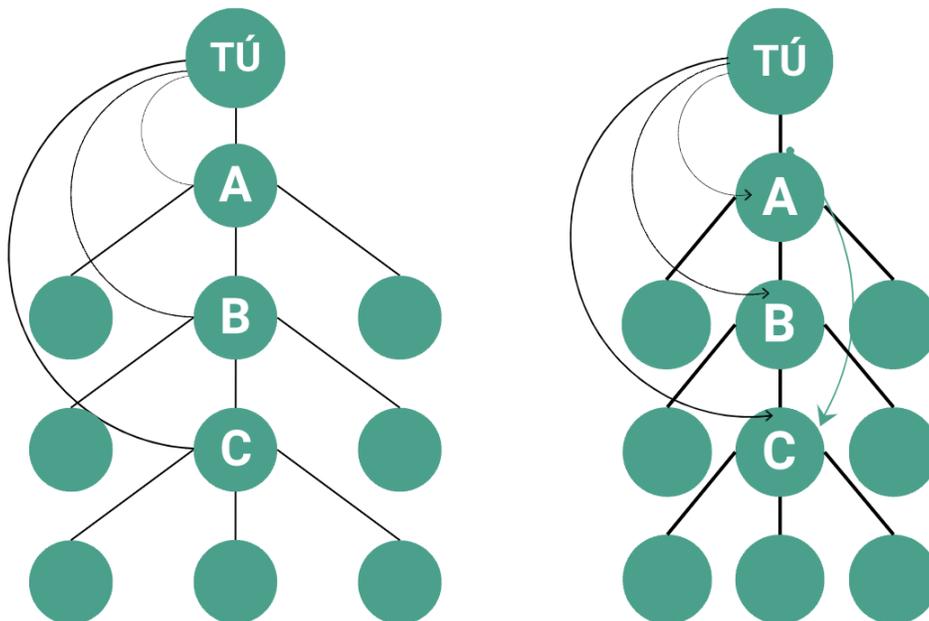
3/15 es un sistema para construir en ancho y en profundidad. Cada recluta en nuestro sistema quiere reclutar 3 personas para convertirse en GX lo más pronto posible. Así, desde el principio, tiene una mentalidad de reclutar en ancho.

Al mismo tiempo, cada uno de estos 3 nuevos miembros sabe que también ellos reclutarán a 3 para calificar para el GX 3/15. Como resultado, el 3/15/30 construirá en profundidad de inmediato.



Esto es poderoso porque el sistema está diseñado para crear tanto ancho como profundidad.

DUPLICAR AL DUPLICADOR



Si construyes A, B y C: No hay duplicación.

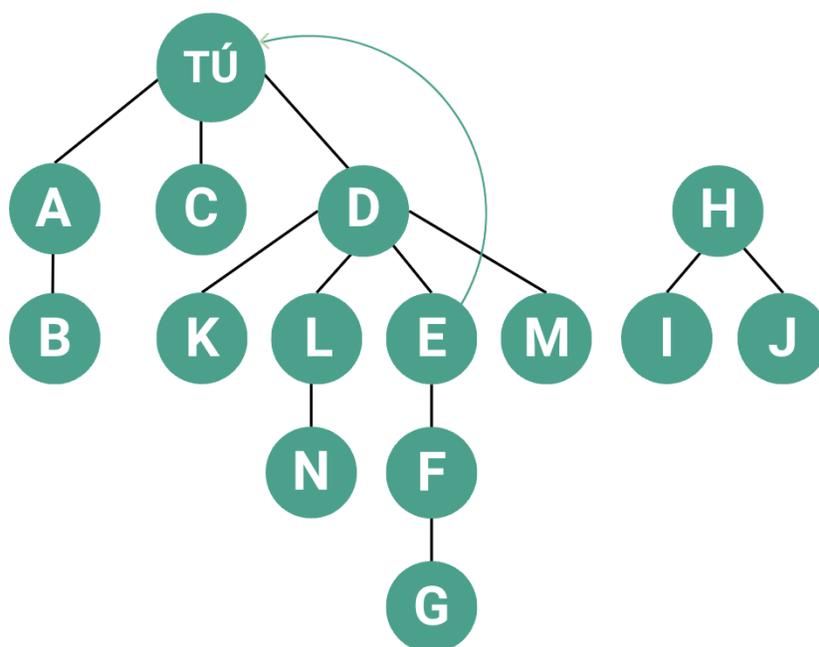
Si A puede construir C, duplicas a A. A ha sido duplicado.

GX 3/15 también construye constructores. Tú construyes GX, y una vez que el GX puede construir otro GX, ella aprenderá a ser una buena constructora, una buena entrenadora y una buena duplicadora.

Recuerda: Cada miembro GX no solo recluta a 3 personas, sino que también debe observar de 3 a 5 presentaciones de ventas completas en 30 días.

Construyendo Y Creciendo

"Todos en la base, ya sea en ancho o en profundidad, son tus directos."



Observemos la pierna de D. E es directo de D. Pero si D deja el negocio, E será tu directo. Por otro lado, si D se hace grande y califica para MD, y E es la pierna de reemplazo, E eventualmente será tu directo de todas formas.

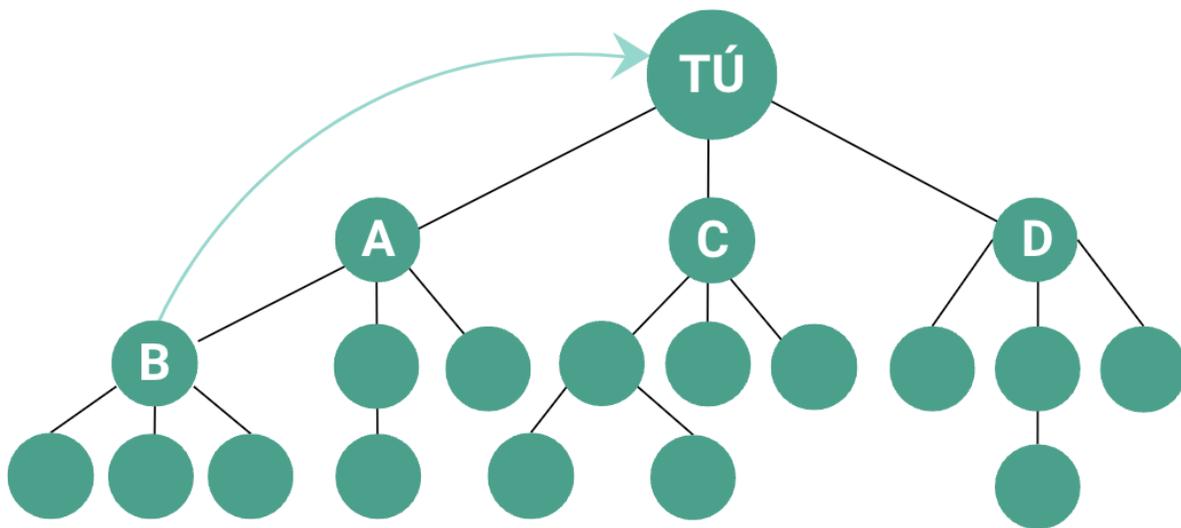
Así que trata a todos en la base como si fueran tus directos. No pienses que G está demasiado profundo bajo ti porque está bajo F, E y D. Trata a G, F, y E como tus directos. Trabaja con ellos: prospectando, entrenando en el campo, motivando, construyendo, y trátalos a todos por igual.

LA DINÁMICA DE LA BASE



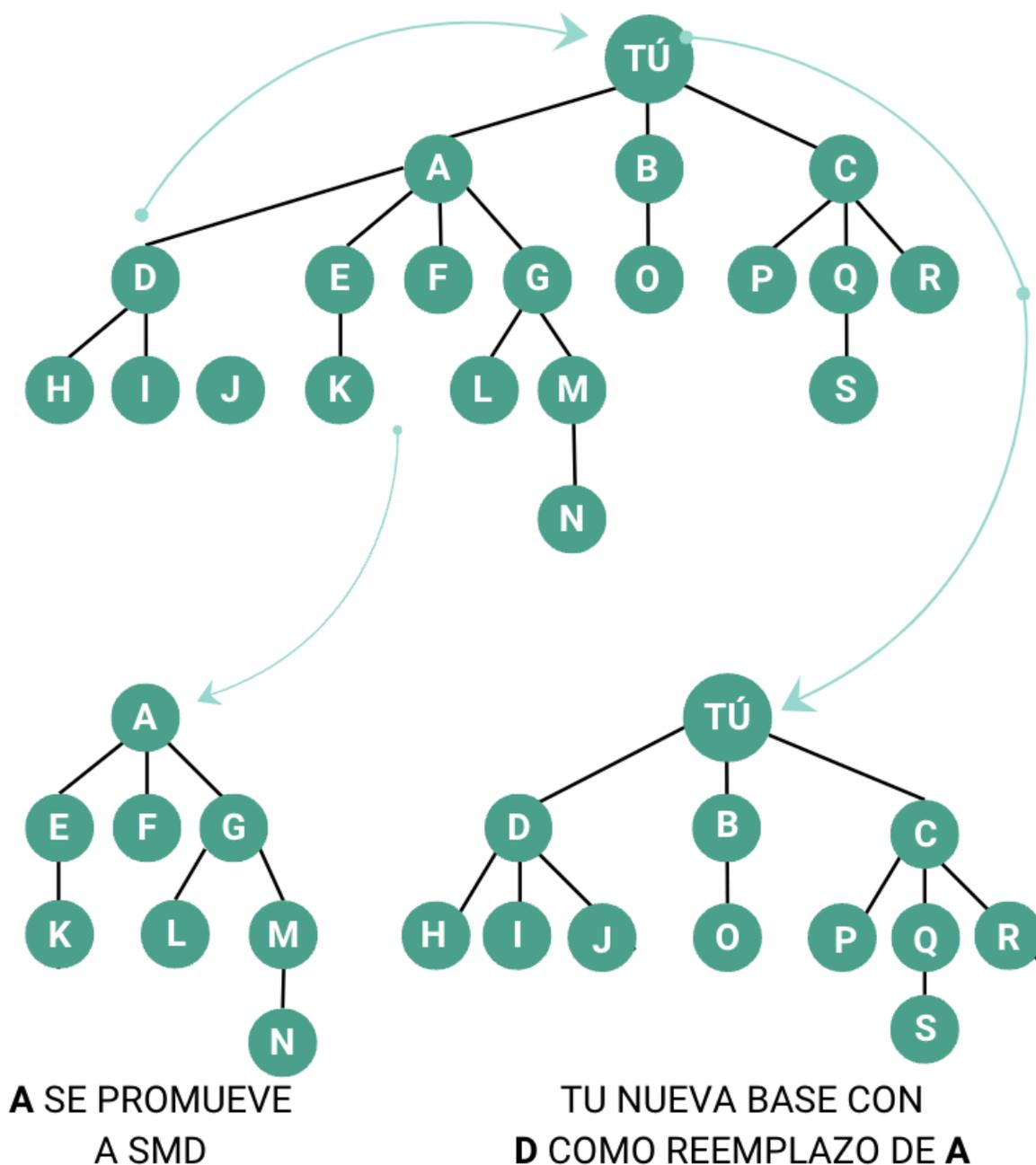
Imagina esto: La base es como un árbol mágico que sigue dándote frutos para siempre. Te permite tomar sus ramas para trasplantar nuevos árboles. Y cada vez que tomas una rama, aparece una nueva para sustituir a la anterior.

Por ejemplo: Si A se va, B sube. Si A se convierte en SMD, B sube como un reemplazo.



REEMPLAZO

La pierna de reemplazo, o pierna de intercambio, hace que nuestro sistema sea único. Es el secreto de nuestro éxito.



Como puedes ver, cuando A se convierte en SMD, obtienes la pierna de D como reemplazo.

¿ES JUSTO PARA TI?

Es justo para ti porque tú reclutaste a A. A no sabía nada del negocio cuando se unió. Luego ayudaste a A a reclutar a D, E, F, G, H, I, J, K, L, M y N. Es el equipo de A, pero también es tu equipo.

Lo formaste. Invertiste tiempo, dinero y mucho esfuerzo en A y en todas sus 4 piernas. Cuando A deja tu baseshop para convertirse en SMD, aún tiene 3 piernas, E, F, G. Así que es bueno para él y también para ti.

¿ES JUSTO PARA A?

Es justo para A porque ahora comenzará a construir su propia base y también tomará piernas de reemplazo.

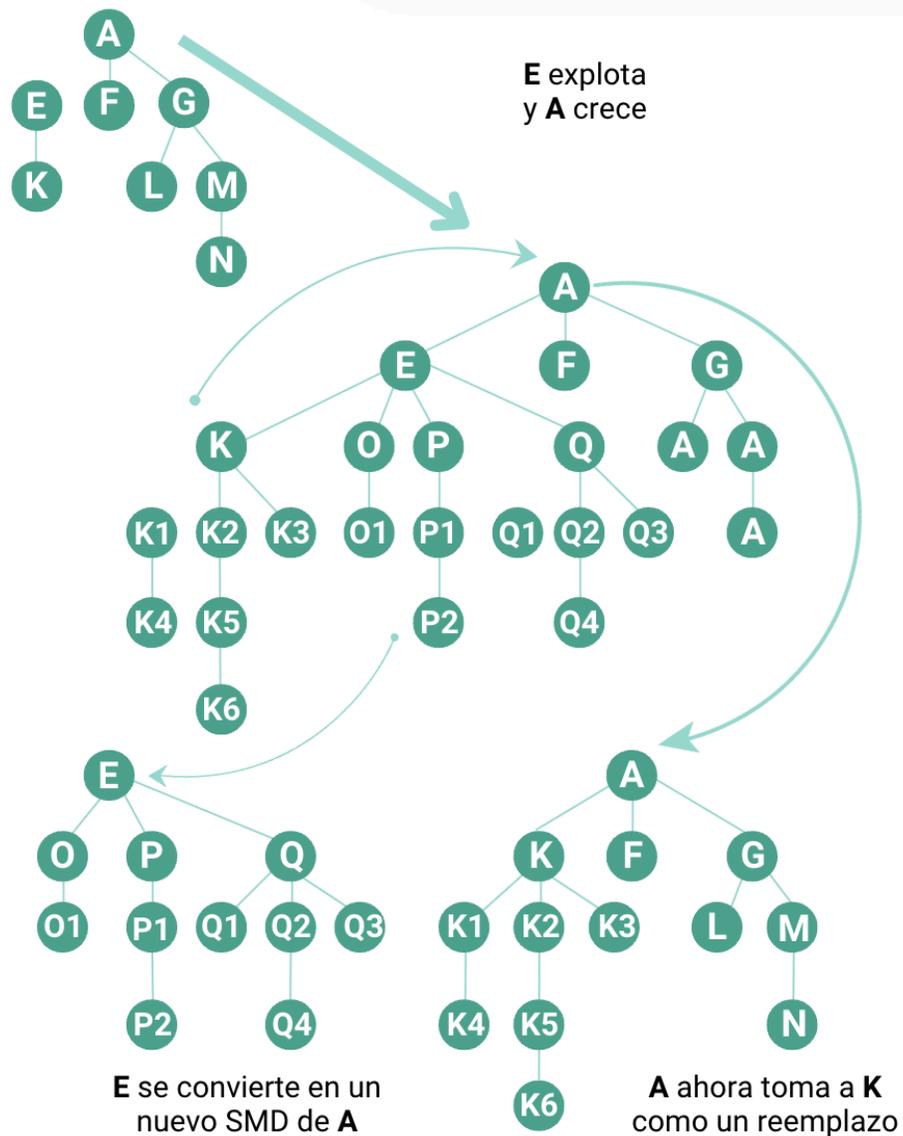
Veamos el nuevo equipo de A unos meses después.

Supongamos que F y G no hacen nada, pero E crece y explota. Ahora A tiene un nuevo SMD. Está feliz de tener a E como su primer SMD de generación, y está contento de tener a K como reemplazo.

El sistema de reemplazo funciona igual para todos. A perdió un reemplazo contigo, pero él comienza a tomar reemplazos de todas las piernas que construirá en el futuro.

Además, ten en cuenta que, a medida que A obtiene a E como su primer SMD de generación, E se convierte en tu segundo SMD de generación. ¿No es maravilloso?

"Reemplazo, es una situación de ganar-ganar. Intercambias una pierna. Recibirás muchas."



REEMPLAZO FUERTE

Cuando te conviertes en SMD, debes darle a tu upline tu pierna más fuerte, para que te sientas bien tomando la pierna más fuerte de tus futuros SMDs más adelante.

Cuando promociones a un SMD, debes tomar una pierna fuerte como reemplazo, para que tu baseshop continúe siendo fuerte.

Sin embargo, si das y recibes piernas de reemplazo débiles, prepárate para lidiar con una organización débil y lisiada.

"Prefiero ceder 1 pierna fuerte para obtener 10 piernas fuertes en el futuro que ceder 1 pierna débil para obtener 10 débiles."

Construir Una Gran Baseshop

La baseshop es tu base de construcción. Todo en este negocio depende de cuán fuerte construyas tu base.

Base fuerte	→	Superbase fuerte	→	Jerarquía fuerte
Base débil	→	Superbase débil	→	Jerarquía débil

CONSTRUYE UN MÍNIMO DE 3 PIERNAS FUERTES

Tu base debe tener un mínimo de 3 piernas fuertes. Esto significa que debes tener muchas más piernas. Es posible que necesites 10 piernas para obtener 3 fuertes.

BASE MD

Si construyes una base MD fuerte, construirás una base SMD fuerte. Pero si no lo haces bien, olvídate de construir una gran baseshop.

ACTÚA COMO UN MD AHORA

Muchas personas juegan el juego de “No sé, no soy lo suficientemente bueno, no estoy listo todavía” cuando comienzan a construir el negocio. Todos deben comenzar en algún lugar, al igual que tu MD lo hizo. Entonces, ¿por qué no comienzas a hacer lo que ella hace? Haz todo lo que hace el MD. Solo cuando estés realmente atascado debes pedirle ayuda.

Haz prospección, recluta, entrevista, vende, haz papeleo, pide suministros, reserva para convenciones, motiva al equipo, ayuda de cualquier manera, y no esperes que tu upline haga las cosas por tu baseshop. Cuida de tu propia base. Serás más fuerte.

ESTÁNDARES DE LA BASE SMD

En mi opinión, buenos números de reclutamiento son:

- Promedio: 15 reclutas por mes
- Bueno: 30 reclutas por mes
- Genial: 50 reclutas por mes

En mi opinión, buena producción es:

- Promedio: 15 ventas y 50K de producción por mes
- Bueno: 30 ventas y 100K de producción por mes
- Genial: 100 ventas y 300K de producción por mes

COSAS QUE NECESITAS HACER EN LA BASE

GANAR DINERO: Debes ganar dinero. No solo para tu familia, sino que la base requiere que des un buen ejemplo de éxito para el equipo. Debes alcanzar un ingreso mínimo de seis cifras anuales.

SAL AL CAMPO: No es una opción. Debes salir al campo todos los días si quieres construir la base. La baseshop colapsará si el MD/SMD no hace ningún entrenamiento en campo. Puedes hacer cualquier cosa: BPM, papeleo, entrenamientos, motivación, pero si no haces entrenamiento de prospección, reclutamiento y ventas en el campo, la base estará paralizada.

EL ENTORNO: El ambiente de la baseshop es crucial. Se debe fomentar el trabajo en equipo. No debe haber negatividad ni distracciones. Si compartes oficina con otras bases, también deben ser positivas y no distraer a tu equipo.

LA MÁQUINA DE NEGOCIOS: El propósito de construir una base es construir una máquina de negocios. Todos los días, todas las noches, en cada reunión, vende el negocio. Vendes productos a los clientes, pero vendes el negocio al equipo. Concéntrate en apoyar y construir entrenadores fuertes que ganen buen dinero mientras están a tiempo parcial. Cuando se dediquen a tiempo completo, podrán ganar grandes sumas.

IMPÚLSATE CON UNA MISIÓN: Otro propósito de construir una base es crear personas con una misión. Nos reunimos como una base para unir manos y cumplir nuestro propósito como equipo. Siempre hazlo bien y hazlo con orgullo. Haz cosas buenas para las personas. Las personas con una misión tienen una fuerte convicción y perseverancia.

TRATA A TODOS BIEN: Trata a los miembros de tu equipo y a tus clientes con cuidado y respeto. Los buenos miembros del equipo tendrán buenos clientes.

MANTÉN EL ESPÍRITU DEL EQUIPO: Si no logras crear trabajo en equipo en la base, tendrás grandes problemas más adelante con la jerarquía. En el negocio de personas, todos son diferentes y tienden a hacer las cosas a su manera. Tu principal trabajo es construir un equipo y unirlos. Ahí es cuando todo es posible.

"Construye un equipo. Luego construye personas."

Mentalidad De Gran Baseshop

Una gran baseshop es una mentalidad, al igual que una pequeña baseshop.

- Debes tener una determinación inquebrantable para construir una gran base. No puedes rendirte. Debes persistir y construirla hasta que obtengas lo que quieres.
- Debes establecer una meta clara para el tamaño de una gran base. Por ejemplo, 30 reclutas y 100K de producción por mes o 50 reclutas y 200K de producción por mes.
- Concéntrate en el Entrenador: No es el tamaño de la base. Es el "tamaño" de los Entrenadores en la base.

Un Entrenador es alguien que puede hacer la presentación, reclutar, vender y, lo más importante, duplicar al nuevo aprendiz de manera sistemática. Un Entrenador promedio puede hacer 5 reclutas y 5 ventas por mes. Entonces, si tienes:

- 10 Entrenadores = 50 reclutas y 50 ventas
- 20 Entrenadores = 100 reclutas y 100 ventas
- 30 Entrenadores = 150 reclutas y 150 ventas

Cuando las personas crecen en una gran base, también construirán sus propias grandes baseshops en el futuro.

El propósito final de una gran base es crear una fábrica para construir futuros constructores de grandes baseshops.

Un Compromiso Para Construir

Debes despertar todos los días pensando en cómo hacer crecer tu negocio.

Tu objetivo es construir muchos constructores. Ellos serán los líderes que dirijan una baseshop fuerte, una superbase fuerte y un superteam fuerte.



Estos son tus negocios, tus puntos de venta, tu máquina de flujo de efectivo. En los primeros 3 meses, conviértete en GX MD. Después del primer año, conviértete en SMD. El segundo año, construye una base sólida. En el tercer año, construye una superbase. A partir del cuarto año, haz crecer una gran jerarquía.

Puedes reclutar mucho, vender mucho y ganar buen dinero por ahora. Pero en el futuro, si tienes pocos Entrenadores MD y ningún constructor, habrás desperdiciado tu valioso tiempo porque habrás fallado en construir algo duradero.

De tres a cinco años a partir de ahora, ¿cómo se verá tu negocio? ¿Cuántos MDs y constructores tendrás en tu organización?

Sin Entrenadores ni constructores, aún tendrás que ir a trabajar todos los días para ganarte la vida. Tus sobresueldos se reducirán a poco o nada. Y tu equipo se reducirá y eventualmente desaparecerá.

Reclutar Para Construir

DEBES SABER LA RAZÓN POR LA QUE RECLUTAS

- ¿Reclutas para reclutar?
- ¿Reclutas para vender?
- ¿Reclutas para construir?

RECLUTAR PARA RECLUTAR

El énfasis de reclutar, reclutar, reclutar a veces crea una actitud de reclutar a ciegas con el propósito de tener el máximo número de personas que se unan. Muchas personas reclutan cuando tenemos concursos o cuando quieren calificar para un evento. El problema es que lo hacen con el único propósito de reclutar, y no pasa mucho después de eso. Otras personas quieren reclutar mucho con la esperanza de que una superestrella aparezca del cielo.

RECLUTAR PARA VENDER

Cuando reclutas, las ventas seguirán. Pero si esa es la única razón por la que reclutas, este tipo de pensamiento es una mentalidad de vendedor. Las personas con mentalidad de ventas tienden a enseñar productos. No se enfocan en el fast start, la mentalidad de reuniones o el trabajo en equipo.

RECLUTAR PARA CONSTRUIR

El verdadero propósito de reclutar es construir puntos de venta, Entrenadores y constructores. Por lo tanto, reclutas para construir y ejecutar el sistema. Enfócate en reclutar y construir, y más ventas resultarán de tus esfuerzos de construcción.

Escalera Del Progreso



PASO 1 - RECLUTAR: Un nuevo recluta es un gran punto de partida, pero no será de mucha utilidad a menos que el nuevo recluta siga esta escalera de progreso con urgencia.

PASO 2 - FAST START: Un nuevo recluta debe completar 3/15/30 para calificar para GX. Este fast start es tan crítico para la nueva persona. Un recluta no es real hasta que finalice el fast start y califique para GX.

PASO 3 - LICENCIA: Un nuevo recluta debe comenzar el proceso de licencia desde el primer día. Muchas personas retrasan el proceso de licenciamiento y lo prolongan demasiado. Sin una licencia, no puede hablar sobre productos, hacer ventas o ganar dinero. La mayoría de las personas que son lentas en este paso rara vez sobreviven en el negocio. La falta de enfoque y la falta de deseo son los principales problemas.

PASO 4 - PRODUCTOR: Un buen productor realiza de 5 a 10 ventas al mes y gana buen dinero a tiempo parcial.

PASO 5 - ENTRENADOR: Si el aprendiz es un buen productor, es probable que también pueda ser un buen Entrenador. Sin embargo, si es un buen productor pero no un buen Entrenador, no puede duplicarse. Los buenos Entrenadores entrenarán a los futuros Entrenadores que construirán la base de una gran baseshop.

Un buen Entrenador no solo es bueno para hacer ventas. Un buen Entrenador es alguien que puede llevar a un nuevo aprendiz al campo, ayudarlo a hacer BMP/BPM, presentar los conceptos financieros y el PFS, cerrar la venta y reclutar.

PASO 6 - CONSTRUCTOR DE BASESHOP: La baseshop es donde todo sucede. Aquí es donde comienza a construir una fábrica de reclutamiento, construcción y Entrenadores GX MD que entrenan, forman y moldean a futuros productores, futuros Entrenadores y futuros constructores de baseshop.

PASO 7 - CONSTRUCTOR DE EQUIPO DE JERARQUÍA: A medida que mantiene y construye una gran baseshop, promoverá nuevos GX MD y SMD que salgan de su base. Necesita construir una línea frontal fuerte. Los SMDs de primera generación fuertes le ayudarán a construir una gran jerarquía.

Producto Construible

"Manténlo simple. Manténlo duplicable."

Imagina si McDonald's vendiera comida gourmet como filetes y langosta. Tendrían que cambiar sus cocinas en todo el mundo. Tendrían que volver a capacitar a todos sus trabajadores sobre cómo cocinar un filete a término raro, medio raro, medio, tres cuartos o bien cocido. La complejidad podría detener todo el sistema.

Los filetes y los mariscos no son productos construibles para McDonald's. Pero las hamburguesas y las papas fritas sí lo son. Enseñar a las personas a voltear hamburguesas es más fácil que enseñarles a cocinar un filete a término medio. En cualquier caso, probablemente no quieran hacerlo. Quieren mantener las cosas simples. La simplicidad de su sistema les permite duplicar y multiplicar.

McDonald's vende hamburguesas, papas fritas y refrescos. Starbucks se enfoca en el café. La hamburguesa es el producto construible de McDonald's. El café es el producto construible de Starbucks. Sus productos son consistentemente duplicables. Por lo tanto, son construibles.

Enfócate en tu negocio principal. A McDonald's no le importa si sus clientes piensan que su café no compite con el de Starbucks. Hay suficiente negocio para todos. Los constructores

de sistemas saben en qué productos su negocio puede construirse, qué es construible y qué no lo es.

Es increíble ver que hay personas en el negocio de la construcción y duplicación que no pueden mantenerlo simple. Algunas personas complican demasiado el sistema al intentar hacer todo para todos. Aprenden todo, comparan todo, pero reclutan pocos y venden poco.

Incluso si reclutan a alguien, su recluta estará muerto en el momento de llegar. Asustan al nuevo recluta con todos los productos que exaltan. Estas personas siempre se emocionan con algo nuevo. Obtienen todo tipo de licencias, recopilan todo tipo de materiales—folletos, prospectos, aplicaciones—y se reúnen con otros compañeros de equipo para estudiar los nuevos productos y servicios.

Invitan a proveedores y mayoristas a su oficina. Esta semana la Compañía A dice que su producto es el mejor, por lo que el equipo se emociona. La próxima semana, la Compañía B les muestra que su producto es en realidad mejor, por lo que el equipo se emociona aún más. La semana siguiente, traen a la Compañía C, que afirma que su producto tiene aún más beneficios.

Salen a ver a los clientes y descargan todo lo que aprendieron, todos los productos que ofrecen. Luego, cuando no pueden ganar dinero, traen a un gurú de autoayuda, asisten a seminarios de motivación y compran libros sobre cómo ser un ganador, un líder, un supervendedor y un visionario. Cuando todas estas cosas no funcionan, visitan al adivino o al maestro de feng shui para aprender cómo cambiar su destino.

¿PUEDES ENFOCARTE EN UNA COSA A LA VEZ?

¿Puedes hacer que una cosa funcione antes de saltar a otro trato? Si intentas dominar todo, no dominarás nada. Peor aún, tu equipo no puede duplicarte. Y si no piensan que pueden hacerlo, no se quedarán. El "todólogo" no se volverá grande y no podrá duplicar a nadie.

Además, si cambias constantemente de una cosa a otra, tu equipo no sabrá en qué realmente crees. Debes ser consistente con tu mensaje y tus acciones.

Por ejemplo, algunas personas se emocionan mucho cuando el mercado está en alza, pero se deprimen cuando el mercado baja. ¿Recuerdas cuando predicabas las virtudes de la diversificación y el promedio de costo en dólares? Si realmente crees en nuestra misión, debes ser consistente. No puedes vender algo un día cuando está de moda y vender otras cosas cuando no lo está tanto.

"Manténlo factible. Manténlo construible."

En tu viaje por la vida, si sigues cargando tu carro con cosas que recoges en el camino, algún día tu vehículo se volverá pesado y lento. Con todo este equipaje, ¿cómo vas a atravesar colinas y montañas? ¿Cómo puedes moverte rápido? ¿Estás dispuesto a descargar estas cosas?

Construir A Larga Distancia

¿Por qué deberías construir a larga distancia? Hay millones de personas a tu alrededor. Puedes pasar toda tu vida trabajando en tu área local y nunca quedarte sin reclutas o ventas. Pero habrá momentos en los que necesites ir más allá.

ES LA PERSONA, NO LA UBICACIÓN

No es el tamaño de la ciudad, sino el tamaño del constructor lo que cuenta. A veces no puedes encontrar a las personas adecuadas en tu área local porque tus mejores prospectos pueden vivir en otras ciudades. De hecho, nunca sabes dónde viven tus constructores más grandes. Esto me pasó a mí y a muchos otros constructores también.

ADMINISTRA TU TIEMPO

La mayor parte del tiempo, no siempre estás tan ocupado. Puedes aprovechar 1 o 2 días adicionales de la semana para ir a otras ubicaciones. Además, la mayor parte de tu equipo tiene tiempo libre. ¿Por qué no ser más eficiente?

SAL DE TU ZONA DE CONFORT

Construir a larga distancia te obliga a trabajar más duro. Te obliga a hacer más BPMs, capacitaciones y entrevistas de negocios. Es difícil, pero te vuelves más fuerte y creces más rápido.

MAYOR VISIÓN

Construir a larga distancia expande tus horizontes. Piensas en grande. Nadie va la milla extra para hacer cosas pequeñas. La expansión está en tu mente. ¡La explosión es lo que esperas!

OBTEN RESULTADOS

Esperas resultados. No viajas la distancia solo para entrenar. Estás orientado a resultados.

MEJOR ESTRATEGIA

Cuando construyes a larga distancia, eres más estratégico en tus acciones, planificando y preparando antes de actuar, porque no quieres perder tiempo valioso.

EFECTO PING PONG

Construir a larga distancia te llevará a más referencias y reclutamiento cruzado desde diferentes ubicaciones. Multiplicará tu crecimiento.

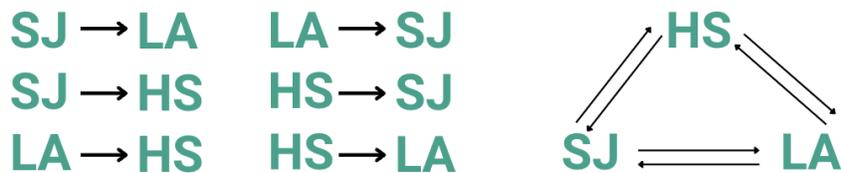
Por ejemplo: Supongamos que hay una nueva aerolínea.

1. La aerolínea comienza a volar entre dos ciudades: San José y Los Ángeles.



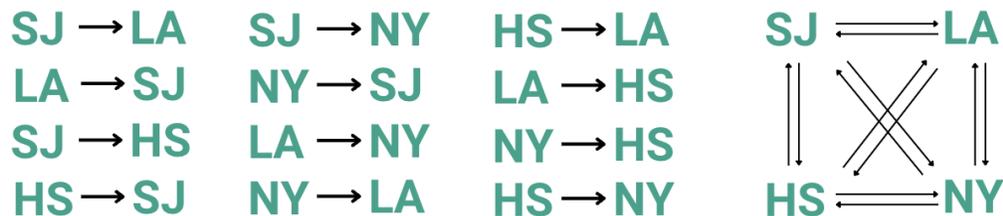
2 ciudades = 2 rutas

2. La aerolínea añade Houston a su itinerario.



3 ciudades = 6 rutas

3. La aerolínea añade Nueva York.



4 ciudades = 12 rutas

Es más fácil tener un crecimiento exponencial construyendo a larga distancia porque el efecto ping pong crea multiplicación.

BASE GRANDE, MÚLTIPLES BASESHOPS

Una base grande siempre proviene de un gran número de reclutas y de muchas ubicaciones diferentes. Si no estás dispuesto a construir a larga distancia, terminarás con una base pequeña.

La Naturaleza De Un Equipo A Larga Distancia

"Hay grandes ventajas al trabajar con personas a distancia."

1. **TE APRECIAN MÁS.** Ven el esfuerzo que haces para construir tu equipo a larga distancia, mientras que tu equipo local te ve todos los días y te da por sentado.
2. **TIENEN MÁS GANAS DE APRENDER.** Están hambrientos de información y entrenamiento. Nunca parecen tener suficiente.
3. **SON MÁS ENTRENABLES.** Claro, tienen que serlo, o de lo contrario no regresarás. Están más enfocados.
4. **SON MÁS INDEPENDIENTES.** No tienen otra opción. No tienen a nadie de quien depender, así que hacen más trabajo por su cuenta.
5. **TIENEN MENOS QUEJAS.** Si las tienen, de todas formas no estás cerca para escucharlas.
6. **ACEPTAN LA REALIDAD.** Experimentan las dificultades del negocio antes de que puedas guiarlos de la mano desde el día en que se unieron.
7. **SIEMPRE TE PIDEN QUE REGRESES.** Te necesitan más de lo que tú los necesitas a ellos.
8. **ESTÁN DISPUESTOS A RENDIR.** Te motivan con resultados para que regreses más a menudo.
9. **ESTÁN DISPUESTOS A VIAJAR COMO TÚ.** En el futuro, tienden a construir a larga distancia como tú.
10. **TU EQUIPO LOCAL EMPIEZA A APRECIARTE MÁS Y TE NECESITA MÁS.** Como dicen, "No sabes lo que tienes hasta que lo pierdes."
11. **TU EQUIPO LOCAL SE VUELVE MÁS INDEPENDIENTE.** Se dan cuenta de que no pueden depender de ti todo el tiempo.
12. **CREAS MÁS COMPETENCIA.** Más buenas noticias llegan de diferentes ubicaciones.

PROGRAMA DE REFERENCIAS

Si no estás listo para construir a larga distancia, o el nuevo recluta a distancia no está listo, no lo hagas. En su lugar, deberías referir a tu prospecto a un constructor local para que se encargue de ellos y trabajar en una solución que beneficie a todas las partes involucradas.

Los Desafíos De Construir A Larga Distancia

¿ESTÁS CONSTRUYENDO CON LAS PERSONAS CORRECTAS?

Debes averiguar si son las personas correctas, si lo desean lo suficiente.

Pónlos en la balanza. ¿Quién lo quiere más? Si ellos te quieren a ti más de lo que tú los quieres a ellos, ganas. Si tú los quieres más de lo que ellos te quieren a ti, pierdes. Si ellos quieren ganar más de lo que tú quieres que ganen, ganas. Si tú quieres que ganen más de lo que ellos quieren ganar, pierdes.

¿TU EQUIPO LOCAL ESTÁ PERDIENDO?

Si tu equipo local no es lo suficientemente fuerte, podrían desmoronarse cuando no estés. Viaja solo si sabes que no afectará mucho a la base local. Por lo tanto, no dejes tu base demasiado tiempo. En los primeros días, viaja solo 1 o 2 días a la semana e incrementa tu tiempo fuera más adelante cuando lo consideres adecuado.

COSTO

Construir a larga distancia es una gran inversión de tiempo y dinero. Asegúrate de que puedes costearlo. Asegúrate de que tú y el equipo a larga distancia estén comprometidos. Deben hacer que tu tiempo valga la pena al programar mucho entrenamiento en el campo, para que puedan aprender más rápido y duplicar nuevos entrenadores.

Debes obtener resultados al viajar. Debes cerrar ventas, esperar "join-own-share" y ganar dinero. No puedes simplemente viajar y gastar dinero. No es duplicable porque tu equipo no puede costearlo como tú.

¿Hasta Dónde Quieres Llegar?

"Esto es una carrera de fondo, no un sprint."

Al construir a larga distancia, trata de limitar tus viajes a no más de 3 días por vez. Según mi experiencia, puedes comprimir una semana de trabajo en 3 días. Si necesitas pasar más de 3 días en un lugar, probablemente ese miembro del equipo no sea lo suficientemente bueno para encontrarse contigo a mitad de camino. Puede que no lo desee lo suficiente o que simplemente sea demasiado débil y dependiente para sobrevivir en el negocio.

El miembro del equipo a larga distancia también debe programar suficientes citas para que realices entrenamiento en el campo. No puedes simplemente ir y volver con las manos vacías. No pueden esperar que gastes dinero y tiempo lejos de tu familia por ellos si no hacen su parte para que tu esfuerzo valga la pena.

¿Significa esto que no haremos sacrificios a veces? Claro que lo haremos. Hubo veces en las que me perdí eventos familiares, pero la mayoría de ellos no eran importantes. Yo evaluaba entre los dos: si el evento familiar no era tan importante, elegiría el evento de negocios. Después de todo, lo hago por mi familia.

CÍRCULOS DE CONSTRUCCIÓN

PRIMER CÍRCULO: 2 HORAS DE MANEJO

La mayoría de las personas se limitan a distancias cortas. Cualquier cosa que esté a más de 30 minutos en coche es demasiado lejos, como ir a trabajar. Pero esto no es un trabajo. Es un negocio.

Decidí, en los primeros días de mi carrera, expandir mi radio de negocio a una distancia de 2 horas en coche. Este es mi círculo de viajes diarios.

SEGUNDO CÍRCULO: 5 HORAS DE MANEJO

Si tengo prospectos, posibles reclutas o clientes en una ciudad más lejana, no los abandono. Ese es mi círculo semanal. Planeo con anticipación viajar a sus ubicaciones. Usualmente planeo estar allí 2 o 3 días por semana para construir esa ciudad y luego pasar a la siguiente.

TERCER CÍRCULO: MÁS DE 5 HORAS DE MANEJO

Estas ubicaciones usualmente requieren volar. Este es el programa de expansión que usualmente planifico con anticipación cada dos semanas o una vez al mes. A lo largo de mi carrera, muchas veces estas ubicaciones a larga distancia trajeron más resultados y éxito que mi área local.

EL CÍRCULO ZOOM: LA ALFOMBRA MÁGICA

La videoconferencia es como una alfombra mágica. Con un simple clic, puede llevarte a cualquier lugar en un instante. No solo puedes reclutar, sino que también puedes hacer ventas y entrenar a las personas a través de Zoom. Es un sueño hecho realidad para construir a larga distancia y construir en grande.

Por supuesto, hay otra cara de la moneda. Tienes que resolver los desafíos de los demás. Necesitas ver a las personas cara a cara para construir trabajo en equipo y liderazgo.

Construyendo Personas

Imagina construir una casa y tener todos los bloques de construcción y vigas, pero olvidar el cemento, el pegamento y los clavos que los unen.

"Construye con el corazón. Es el cemento que une los bloques de construcción."

Puedes tener éxito temprano, un gran número de reclutas, muchas ventas y títulos impresionantes. Puedes deslumbrar a las personas con tu gran casa, tu coche lujoso y tus juguetes caros. Pero si tu corazón no está con tu gente, no lo lograrás en el negocio a largo plazo.

CONSTRÚYETE A TI MISMO PRIMERO

Antes de poder construir a las personas, debes construirte a ti mismo primero. Es una calle de dos sentidos entre tú y tu compañero de equipo. ¿Qué aportas? Si eres fuerte, ellos serán fuertes. Si eres débil y no estás comprometido, no esperes mucho.

CONSTRUYE RELACIONES

Conoce a tu gente. Conoce a su familia. Conoce lo que quieren y lo que es importante para ellos. Organiza momentos para reunirte, de modo que puedas conocer a su cónyuge y sus hijos. Podrías descubrir más sobre tus compañeros de equipo hablando con sus cónyuges. Si

tu cónyuge está involucrado, él o ella puede ayudarte a construir una buena relación con los cónyuges de tus compañeros de equipo. Deben sentir que son importantes para ti. No son solo un número de código.

"Las personas renuncian a un negocio, pero no renuncian a un amigo."

CONSTRUYE CONFIANZA

¿Puede tu gente confiar en ti? ¿Dices lo que piensas y piensas lo que dices?

TU GENTE SIEMPRE QUIERE SABER

- Tu confiabilidad
- Tu compromiso
- Tu capacidad
- Cuánto te importan ellos

¿Cuál es tu reputación? ¿Puedes mejorarla? ¿Sueles llegar tarde a las reuniones? ¿Olvidas tus citas? ¿Reconoces tus problemas o simplemente los ignoras?

Cuando prometes algo a las personas, ¿cumples, incluso si surgen desafíos o tienes que asumir una pérdida? En una situación conflictiva entre tú y tu equipo, ¿quién gana?

Si es 50/50: Ellos ganan.

Si es 60/40: Ellos ganan.

Si es 70/30: Ellos ganan.

Si es 80/20: Ellos ganan.

Si es 90/10: Tú ganas.

Solo en un caso en el que la evidencia muestre que tienes un 90% de razón y ellos solo un 10%, la decisión debe estar a tu favor.

Por ejemplo: Si tú y tu compañero de equipo conocen a alguien y ambos se acercan a él, pero no estás seguro de quién habló primero, entonces el recluta debe pertenecer a tu compañero de equipo.

O si tú hablas con el prospecto primero, pero él quiere pensarlo, y 10 días después tu compañero lo invita a tu BPM y él se une, entonces debe unirse a tu compañero de equipo.

O si invitas a alguien a un BPM, cuando llega y se encuentra con su mejor amigo, que resulta ser tu compañero de equipo, y quiere unirse a él en lugar de a ti, entonces tu compañero de equipo gana.

Sin embargo, si vuelas a Toronto para reclutar a alguien y, después de que se una a ti, tu compañero te dice que ese nuevo recluta es su mejor amigo, en este caso, puedes decirle que se retire.

Ser justo no es suficiente. Tienes que ser más que justo. No puedes ganar a expensas de tu equipo. Si ganas a costa de tu equipo, puedes terminar perdiendo. Si pierdes en favor de tu equipo, puedes terminar ganando. Cuando tu equipo gana, tú ganas.

SÉ UN LÍDER SERVICIAL

Pon a tu equipo primero. Ponte a ti mismo al último. Cuídalos. Hazlo siempre primero. Hazlo muchas veces antes de pedirles que lo hagan.

Apoya a tu equipo, especialmente en tiempos difíciles. Las personas pueden ir y venir. Quizás no te aprecien. Pero tú siempre estarás disponible para ellos. Ellos te dejan. Pero tú nunca los dejas.

Siempre siéntete orgulloso de tu equipo. Todos quieren ser alguien, y todos ganarán.

Tu compromiso con el negocio y con tu equipo es la clave. La gente no se comprometerá hasta que tú lo hagas.

BUSCA LAS COSAS BUENAS

Cada persona es diferente. Cada uno tiene sus propias fortalezas y debilidades, sus cualidades buenas y malas.

Enfócate en sus fortalezas y en lo bueno. Sé como un maestro que es consciente de las debilidades de sus alumnos, pero siempre se centra en sus fortalezas. Elogia a tu equipo y ayúdalos a ganar.

CREE EN TU GENTE

Las personas atraviesan momentos difíciles en el negocio. Tu fe en ellos es crucial.

¿Crees en el poder de creer? ¿Cuándo fue la última vez que alguien realmente creyó en ti? A veces, ni siquiera tu familia cree en ti. ¿Qué tan increíble se siente cuando alguien realmente cree en personas como tú y yo?

Sé esa persona que cree en tu equipo. Uno de los mayores regalos que puedes darle a tu equipo es la creencia total de que tendrán éxito.

HAZ QUE SE SIENTAN BIEN

Haz que las personas se sientan bien consigo mismas. Todos son importantes para ti y para el equipo, ya sean grandes jugadores o nuevos miembros.

Elogia y reconoce todo lo que hacen, incluso los logros pequeños. ¿Recuerdas cuando eras pequeño?

Levántalos. Comparte sus éxitos con todos. Cuando se sientan bien, harán cosas buenas.

Sé genuino cuando trates con las personas. No digas cosas que no sientes de verdad. Por supuesto, debemos ser optimistas y estar emocionados, pero sin ser falsos. De lo contrario, tu esfuerzo por construir carecerá de sustancia.

CONSTRUYE CONFIANZA

Te construyes a ti mismo para construir a otros. Cuantas más personas construyas, más te construirás a ti mismo.

Lo más importante, debes construir confianza. Si tienes confianza en tu capacidad y conocimiento del negocio, tu equipo también ganará confianza, sabiendo que siguen a alguien que sabe lo que hace.

Debes dominar el negocio. Claro, siempre habrá cosas que no sabrás. Sé sincero. No improvises. Si tu equipo te pregunta algo de lo que no estás seguro, diles que lo investigarás y les responderás.

Debes comprometerte con tu objetivo y declararlo públicamente. El equipo necesita saber lo que quieres lograr. Imagina que un pasajero se sube a un barco y el capitán no sabe cómo manejarlo ni conoce con certeza el destino.

EN EL NEGOCIO DE LAS PERSONAS

- Debes hacerlo todo, pero no esperar nada.
- Tú lo haces primero. Ellos lo hacen después.
- Tú llegas primero, mientras ellos llegan tarde. Ellos se van primero, mientras tú te quedas hasta el final.
- Nunca debes ganar a expensas de tu equipo.
- Si dices 10 cosas buenas y 1 mala, ellos solo recordarán la mala.
- Ellos pueden criticarte. Tú no puedes criticarlos.
- Ellos van y vienen, pero tú siempre te quedas.
- Ellos pueden hacerlo o no hacerlo, pero tú siempre lo haces.
- Ellos pueden ganar o perder, pero tú tienes que ganar.

Ten Un Alto Nivel De Tolerancia

"Las personas son como el clima. Son impredecibles."

En un mundo altamente competitivo, cuando queremos ganar con tanta desesperación, es fácil perder la paciencia. Perdemos la paciencia con nosotros mismos y con nuestra gente.

SIEMPRE DALES EL BENEFICIO DE LA DUDA

Cuando las personas no se unen o no te compran, o dicen algo negativo, ten paciencia. Tal vez hayan tenido una mala experiencia antes.

Podrían tener problemas personales. Quizás acaban de pasar por una crisis. O tal vez hablaste con ellos en el momento o el día equivocados. No te enojés. Sé tolerante.

Cuando vayas a una reunión y el orador o tu upline diga algo desagradable, podrías pensar que te están señalando a ti. Dales el beneficio de la duda. La mayoría de las veces, probablemente estén hablando de otra persona, y aun si se refieren a ti, es posible que solo estén tratando de ayudarte. Podría ser que la forma en que expresan las cosas no sea la mejor.

Cuando tu equipo no se presenta, cuando no hacen algo, cuando te vuelven loco, sé paciente. No tienen la intención de decepcionarte.

Cuando los papeles se arruinan, cuando las comisiones son incorrectas, cuando las solicitudes son devueltas, ten paciencia. Podría ser su error o podría ser tu error. Al final, las cosas se solucionarán.

Cuando las cosas tengan que cambiar, ten paciencia. Probablemente haya buenas razones. Siempre da a las personas el beneficio de la duda. Perdona los errores de las personas. Errar es humano.

NO LO TOMES PERSONAL

Cuando las cosas malas puedan suceder, sucederán. La ley de Murphy manda. La mayoría de las veces, los problemas no van dirigidos hacia ti. No lo tomes personal.

ERES UN LÍDER

Debes tener la capacidad de absorber la adversidad. Debes demostrar que eres más grande que los desafíos. Puedes perdonar y olvidar. Te enfocas en la gran tarea.

LAS PERSONAS CAMBIAN

La mayoría de las personas cambian. Serán mejores contigo. Te apreciarán. Te entenderán. Si no guardas rencores y no les cierras las puertas, se unirán a ti, te comprarán y te seguirán.

APRENDE A CONVIVIR CON LAS PERSONAS

No pidas separarte. Cuando ocurran disputas, resuélvelas. Cuando surjan discusiones, escúchense mutuamente. Si ambas personas tienen razón, ¿quién está equivocado? Si no tienes downlines perfectos, vive con ellos. Si no tienes los mejores uplines, vive con ellos.

Cuando ganes, ni siquiera recordarás estas cosas. Cuando llegues a la cima de la montaña, no te preocuparás por la dura subida o los obstáculos en el camino. Tu equipo necesita crecer. Debes tener un alto nivel de tolerancia para aceptar sus errores.

"Dale a todos una oportunidad."

El Constructor Fuerte

"No hay gloria en la práctica. Pero sin práctica, no hay gloria."

– DESCONOCIDO

FÓRMULA DE UN CONSTRUCTOR FUERTE

1. Piensa en grande, habla en grande, haz cosas grandes.
2. Llega temprano, quédate hasta tarde.
3. Siempre ten una meta. Monitorea los resultados.
4. Levántate, ponte de pie, comparte.

Eres lo que haces repetidamente.

1. CUANDO PIENSAS EN GRANDE, HABLAS EN GRANDE Y HACES COSAS GRANDES.

Los constructores pequeños son reservados. Establecen metas pequeñas y logran cosas pequeñas. Cuando piensas en grande, hablas en grande. Y cuando sigues pensando en grande y hablando en grande lo suficiente, lo harás en grande. Tus pensamientos, palabras y acciones se alinearán. Te convertirás en un gran constructor.

"¡Solo puedes construir lo que puedes articular!"

2. LLEGAR TEMPRANO Y QUEDARSE TARDE SON LOS HÁBITOS DEL EMPRENDEDOR.

Es una posición de control. Ya sea que vayas a una fiesta, a una reunión o a una batalla, llega temprano para prepararte y estar listo. Cuando te quedas hasta tarde, eres el último en irte. Revisa el evento y entiende lo que sucedió. Comprende lo bueno, lo malo y los errores para prepararte para eventos mejores en el futuro.

3. TEN UN PROPÓSITO CLARO. Véndete a tu meta. Así que monitorea tu objetivo y espera resultados. Estás enfocado, disciplinado y preparado para ganar.

4. EN EL NEGOCIO DE EQUIPO, NO SOLO SEAS UN JUGADOR. Debes pensar como líder. Si eres el receptor, piensa como el quarterback. Debes saber adónde irá el balón. Tú y el quarterback deben estar alineados.

Cuando los grandes constructores se reúnen y deciden hacer un gran movimiento, piensa como ellos. Trata de entender lo que están intentando lograr. Una vez que entiendas hacia dónde se dirigen, levántate y apóyalos. Comparte tu emoción y muestra tu apoyo. En ese momento, te conviertes en un gran constructor.

Si quieres ser un constructor fuerte, debes ser una persona de grandes números. Siempre llega temprano y quédate hasta tarde. Siempre ten una meta, sabe exactamente dónde están tus números y enfócate en los resultados. Siempre estar listo para levantarte, compartir y apoyar al constructor.

Todas estas prácticas desarrollarán tu cerebro empresarial y tus hábitos diarios. Una persona débil carece de ejercicio mental repetido. Tienen una mente inactiva y logran poco.

Programa De Coaching TitanX 1,000

"¡Construyendo 1,000 que construyen 1,000!"

Los constructores se hacen, no nacen. Los jugadores pequeños no tienen un entrenador o no pueden permitírselo. Sin embargo, el coaching es un requisito clave para los mejores atletas, campeones y equipos campeones.

En nuestro negocio, cada jerarquía tiene su propio estilo, y cada líder su propia manera de operar. Muchas personas se confunden y se frustran, y terminan renunciando a construir.

En julio de 2020, en medio del caos de la pandemia y la confusión de nuestros propios líderes, nació el programa TitanX. Su propósito es simplificar la comprensión del sistema y unificar los diferentes enfoques, para que podamos multiplicar.

"¡Cuando el alumno está listo, aparece el maestro!"

CONSTRUYE AL CONSTRUCTOR

- Debes ser SMD o superior
- 3/15 personal, Baseshop 10/30 cada mes para estar y mantenerte en el programa
- Asistencia semanal obligatoria, o serás descalificado
- Monitorea actividades y resultados

CONSTRUYE A LA PERSONA QUE QUIERE CONSTRUIR

Haciendo lo mejor para ser el mejor.

- Disciplinado
- Enfocado
- Intenso
- Imparable

Los grandes logros requieren coaching para llevarlos al siguiente nivel y escalar la cima en su campo.

**“No temo al hombre que ha practicado 10,000 patadas una vez,
sino al hombre que ha practicado una patada 10,000 veces.”**

– BRUCE LEE

Estamos siendo testigos de la historia en proceso. Miles de gigantes construirán equipos de miles.



REUNIONES Y EVENTOS

No se trata de la reunión.
Se trata de las personas que
van a la reunión.

No se trata del maestro.
Se trata del estudiante.

No se trata del orador.
Se trata del oyente.

Y no se trata de la convención.
Se trata de los objetivos de la convención que
determinan el éxito de la reunión.

Pero cuán exitosa sea depende de ti.

El Flujo De La Reunión

"Un sistema donde las reuniones y la construcción nunca se detienen."

CONSTRUIMOS PERSONAS DE EVENTO EN EVENTO



MOVIENDO MÁS PERSONAS MÁS RÁPIDO

Nuestro verdadero negocio es mover personas. Es desafortunado que la mayoría de nosotros no vea la importancia del flujo de mover personas. La mayoría de los nuevos reclutas no salen al campo. Muchos miembros del equipo no asisten a la reunión. Muchas personas no participan en nuestros eventos locales. Y peor aún, algunos se pierden el gran evento. Si la gente no se mueve, nada se mueve. Los grandes constructores lo entienden y dominan el arte de mover y construir personas.

LOS GRANDES CONSTRUCTORES MONITOREAN ESTOS NÚMEROS

BMP EN EL CAMPO

- Cuántas citas tiene el equipo hoy
- Cuántos aprendices y entrenadores están en el campo

BPM EN LA OFICINA

- Cuántos nuevos invitados asisten
- Cuántos miembros del equipo se presentan

EVENTOS LOCALES

- Cuántos miembros del equipo asisten a los eventos mensuales
- Cuántos nuevos GX son promovidos
- Cuántos miembros del equipo son reconocidos

GRANDES EVENTOS

- Cuántos miembros del equipo/jerarquía asisten
- Cuántos MDs, nuevos SMDs y nuevos constructores se encargan de su equipo en un gran evento

CÓMO SE CONSTRUYE UNA MENTALIDAD DE GRAN CONSTRUCTOR

Nadie se construye de la noche a la mañana. Una mente de gran constructor se forma a lo largo de innumerables presentaciones en el campo, reuniones y eventos.

Un gran constructor sabe que debe estar en el campo haciendo BMPs diariamente. Esa es su rutina, su negocio, su trabajo. Aprende a presentar, reclutar, vender, ganar dinero y entrenar a nuevas personas. Pero debe esperar los BPM dos veces a la semana para fortalecer la visión, la misión y el sistema. BPM es su día en la base. Aprende el trabajo en equipo, construye su equipo y maneja el sistema.

También se prepara para los grandes eventos mensuales para desarrollar nuevos entrenadores y miembros del equipo. Debe luchar por el reconocimiento y ver a su equipo enfrentar el desafío. En términos de construcción de una mentalidad fuerte, el evento local condensa un mes de trabajo en un solo día.

Pero es el gran evento lo que cambia vidas. Los miembros del equipo pueden haberse ralentizado durante un largo período de tiempo. Pero asistir al gran evento cada trimestre y cada año puede despertarlos y hacer que vuelvan al camino rápido de la noche a la mañana. Es como un año de trabajo comprimido en un fin de semana.

Los grandes eventos recuerdan a las personas su sueño y renuevan su sentido de propósito para luchar por el futuro de su familia.

CÓMO SE CONSTRUYE EL SISTEMA DE CREENCIAS



Cuando creen en el negocio, salen a hacer BMPs en el campo todos los días.

Cuando creen en el sistema, nunca se pierden el BPM en la oficina.

Cuando creen en el equipo y en el trabajo en equipo, esperan con ansias los eventos locales.

Cuando creen que pueden ganar, quieren cambiar su vida. Van al gran evento sin importar qué.

Las reuniones pequeñas construyen personas pequeñas. Los grandes eventos construyen grandes constructores.

El Negocio De Las Reuniones Y Eventos

"De la reunión pequeña a la reunión grande."

Construir a una persona puede llevar años. Construir un equipo grande puede llevar toda una vida. Estamos en el negocio de las personas. Construimos personas de pequeñas a grandes, de débiles a fuertes, de cero a héroes.

REUNIÓN EN CASA

- Construir relaciones
- Conocer a la familia
- Fomentar el trabajo en equipo

PRESENTACIÓN BPM EN CASA

- Reclutar e invitar
- Involucrar al nuevo compañero de equipo
- Fomentar la duplicación

BPM EN LA OFICINA

- Vender el negocio de construir el equipo
- Reclutar a nuevas personas
- Construir voluntad, entrenar habilidades
- Formar entrenadores

Puedes saber si una persona se toma en serio el negocio al verla asistir al BPM en la oficina. La mayoría de las personas que asisten los martes por la noche no aparecen los sábados por la mañana. Y desafortunadamente, la mayoría de las personas que asisten los sábados por la mañana no van los martes por la noche. Es difícil encontrar a alguien que asista a ambos BPMs de manera consistente. Si tienes a alguien que lo haga, entonces tienes un potencial constructor.

REUNIÓN EN LA BASE

- Gestionar las actividades del equipo
- Ser responsable de los resultados
- Fomentar el trabajo en equipo
- Construir líderes

INICIO RÁPIDO

- Construir confianza: fácil, realizable
- Crear creyentes en cómo ayudamos a las personas
- Crear el hábito de salir al campo
- Formar liderazgo

WEBINAR

- Formar a los empleados a tiempo completo para que tengan una mentalidad de constructores con estrategias ganadoras
- Formar a los empleados a medio tiempo que planean ser tiempo completo
- Formar equipos a larga distancia y múltiples bases
- Unificar líderes y constructores para multiplicar
- TitanX: una alianza semanal de grandes constructores, los generales del sistema

EVENTO LOCAL

- Formar futuros entrenadores y grandes constructores de bases

GRAN EVENTO / CONVENCION

- Ampliar la visión
- Llevar al equipo a un nivel superior
- Hacer un gran movimiento
- Proveer un ambiente competitivo para que se superen

EL SUPER VIAJE

- El evento supremo. Aquí es donde nuestro principal propósito de hacer el negocio se convierte en realidad.
- Tu sueño se está haciendo realidad. No vendes el sueño, lo vives.
- Los miembros del equipo, cónyuges, hijos y padres pueden ver cómo este negocio transforma sus vidas.

Los que no apoyaban comenzarán a hacerlo. Los que no estaban comprometidos se comprometerán. Los empleados a medio tiempo se convertirán en tiempo completo. Los empleados a tiempo completo se convertirán en gigantes. Cuando su visión se expande, no volverá a su tamaño original.

No puedes construir la mente de las personas por ti mismo. Pero los grandes eventos sí pueden.

EL TAMAÑO DE TU VISIÓN

¿Puede una botella pequeña contener un galón de agua?

¿Puede una persona de mente pequeña construir algo grande?

Debes tener una visión más grande.

Debes tener un recipiente más grande.

Sé parte de algo más grande que tú mismo.

Esto incrementará tu visión.

No Trates De Cambiar A Las Personas

Durante mi carrera, vi a muchos líderes intentando cambiar a las personas. La mayoría de ellos creían sinceramente que su trabajo era cambiar a las personas para mejor.

Como resultado, la mayoría de los constructores intentaron de todo.

- Más reuniones
- Más capacitación
- Más concursos
- Más motivación
- Más asesoramiento
- Más coaching

Estos esfuerzos tienen algo de influencia, pero solo un poco, tal vez un 10%.

"Creo que el 90% del cambio proviene del interior de la persona, de una decisión personal de cambiar."

LA MAYORÍA DE LAS PERSONAS NO CAMBIARÁN

La mayoría de las personas resisten el cambio. La mayoría de las personas no cambiarán lo suficientemente rápido o significativamente para ayudarlas a ganar. Por eso la mayoría no lo logrará.

No trates de cambiar a las personas. Solo te causará agonía y frustración. Acepta a las personas tal como son.

SI NO PUEDES CAMBIAR A TU GENTE, ENTONCES CAMBIA A TU GENTE

Lo único que puedes hacer es reclutar más personas en tu organización, y los que quieran ganar surgirán.

DEMASIADO CERCA PARA ESCUCHAR

No eres un profeta en tu propia tierra. La mayoría de las veces, tu gente no te escuchará, y si lo hacen, no te tomarán en serio. Pero cuando van a un gran evento, escuchan a otras personas.

A la mayoría de las personas no les gusta que les digan que cambien. Solo cambiarán por una decisión personal desde lo más profundo de ellos y por algo que alguien diga que les resuene.

No puedes cambiar a las personas, pero puedes llevarlas a eventos que cambian vidas. No puedes formar a las personas, pero puedes llevarlas a grandes eventos de formación.

Grandes Eventos: La Máquina De Cambios

"Nunca podrás construir un equipo grande a menos que entiendas la importancia del gran evento."

En un gran evento, hay magia en las multitudes. El ambiente crea una condición para el cambio.

Cuando las personas viajan lejos de casa e invierten tiempo y dinero, escuchan más seriamente. El hecho de que hayan viajado a un evento y salido de su zona de confort muestra que están haciendo un cambio.

Cuando el equipo viaja junto, trabajan con más intensidad y urgencia.

Las personas tienden a compararse con los demás. Cuando ven a alguien como ellos hacerlo, piensan: "Si él puede hacerlo y ella puede hacerlo, entonces yo también puedo hacerlo."

Nota del Constructor: Hay personas que nos dicen que hay demasiadas reuniones. Yo creo que eso es maravilloso. Desde nuestra perspectiva, debería haber muchas reuniones para tener muchas oportunidades de cambiar la vida de las personas.

La Reunión Antes De La Reunión, La Reunión Después De La Reunión

Así como el aperitivo y el postre pueden ser tan buenos como el plato principal, la reunión antes y después de la reunión puede ser tan importante como la reunión misma.

Cuando llevas equipos a grandes eventos, la preparación, la sesión informativa y la mentalidad antes de entrar al evento aseguran el éxito durante el evento.

La reunión después del evento también es muy crítica porque es cuando se hacen compromisos y decisiones para elevar al equipo al siguiente nivel.

UNA ESTRATEGIA DE REUNIÓN GANADORA

Los grandes constructores del sistema prestan especial atención a las reuniones antes y después del BPM, el BMP, el evento local y el gran evento.

Así como un gran general con un ejército poderoso nunca entra en batalla sin preparación, un líder con un equipo fuerte nunca entra en un evento sin una reunión previa.

Además, la reunión después del evento es el secreto de un equipo dominante. Comienza fuerte, termina fuerte y toma el siguiente paso después de un evento.

La mayoría de los constructores exitosos se reúnen antes del BPM para prepararse para la operación y después del BPM para capturar y evaluar los resultados de sus actividades, al igual que la mayoría de los dueños de negocios que siempre llegan temprano para prepararse antes de abrir y se quedan tarde para revisar los resultados del día.

No Dejes Que Las Reuniones Te Maten

Las reuniones son buenas. Las reuniones son nuestro negocio. Pero demasiadas reuniones pueden perjudicarnos.

Hay muchas oficinas donde los MD y los constructores se atascan con demasiadas reuniones y demasiado papeleo: reuniones para la oficina, el grupo de trabajo, cumplimiento, llamadas de conferencia, etc.

En algunas convenciones, la gente asiste a talleres, reuniones de liderazgo, presentaciones de proveedores y sesiones de oradores invitados. Cuando el evento termina, hay reuniones de trabajo para la jerarquía, el CEO y la base. Puede prolongarse durante días.

La gente se agota y se sobrecarga de información. En lugar de salir corriendo, muchos compañeros necesitan tiempo para recuperarse.

¡Las reuniones sin un propósito claro son una gran pérdida de tiempo!

RECUERDA: Este es un negocio. Necesitas ganar dinero. Y tu gente necesita ganar dinero.

MAXIMIZA LAS REUNIONES: Pasa el 90% de tu tiempo en actividades relacionadas con reclutamiento y ventas.

MINIMIZA LAS REUNIONES: Pasa el 10% de tu tiempo en actividades relacionadas con papeleo y procedimientos o cualquier cosa que no esté relacionada con reclutamiento y ventas.

Construir Con Entusiasmo, Construir Con Inspiración

ENTUSIASMO	INSPIRACIÓN
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Recluta ➤ Haz una venta ➤ Gana dinero ➤ Corre por el título ➤ Orador poderoso ➤ Nivel superficial ➤ Corto plazo 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Construye ➤ Ayuda a una familia ➤ Marca la diferencia ➤ Actividades y resultados diarios ➤ Ejemplo de éxito ➤ Desde adentro ➤ Largo plazo

Tenemos mucho entusiasmo, promociones y concursos. Cuando el negocio está lento y queremos aumentar los resultados, tendemos a recurrir a algún concurso, viaje, premio o carrera por una promoción, o invitamos a un orador motivacional para animar a nuestro equipo.

Por lo general, estas modas no son suficientes o no proporcionan resultados duraderos. Necesitamos mirar profundamente para ver qué es lo que realmente inspira a las personas.

A veces necesitamos que la gente esté emocionada. Pero si las personas están inspiradas, es más genuino y duradero. Es difícil que un orador externo motive mientras los líderes locales no salen al campo y lideran con el ejemplo.

Al final, las personas no se mueven por lo que dices. Se mueven por lo que haces. Si tú no puedes hacerlo, ¿cómo van a hacerlo ellos? Los equipos débiles necesitan motivación constantemente. Los equipos fuertes siempre provienen de líderes que tienen una fuerte convicción, grandes metas y que lo hacen primero.

MISIÓN

Las alegrías de la vida no pueden ser solo buena comida, ropa bonita, autos lujosos y una familia feliz.

Incluyen el dolor de la derrota, el sufrimiento de la perseverancia, el miedo de intentarlo, el dar, y el sacrificio por una causa que beneficia a los demás.

Un Negocio Con Propósito

“No es lo que haces. Es por qué lo haces.”

Cuando las personas comienzan en el negocio, quieren saberlo todo. ¿Qué vendemos? ¿Quién lo respalda? ¿Es un buen producto? ¿Es legítimo? ¿Cómo se gana dinero? ¿Cuál es tu compensación? ¿Cómo consigo un mejor contrato y promoción?

Con el tiempo, las personas aprenden cómo hacer las cosas, pero todavía hay mucha duda, miedo y vacilación. Se pierden en la multitud, ahogados en cargas de trabajo y luchando por encontrar dirección. Todo marinero necesita una brújula. Todo ser humano necesita un propósito. No importa cuán grande sea tu visión, sin una buena misión no tendrás el coraje para luchar, la pasión para perseverar ni la paz para saber lo que llevas en el corazón.

¿CUÁL ES TU PROPÓSITO PARA HACER ESTE NEGOCIO?

- **Impulsado por el dinero:** En algún momento, cuando alcances tu objetivo financiero o ganes más dinero del que necesitas, ¿seguirás adelante?
- **Impulsado por el título:** Hay tantos títulos en este negocio. ¿Qué pasa si alcanzas todos los títulos? ¿Debería la compañía crear más títulos, o te sentirías decepcionado?
- **Impulsado por el materialismo:** ¿Cuántas cosas más necesitas tener para sentirte importante y recibir la admiración de tu círculo?
Al perseguir espejismos en el desierto, muchos se rinden demasiado pronto y se retiran demasiado temprano. En el negocio de personas, el verdadero propósito no se trata de ti, sino de la gente.
- **Si tu propósito es ganar dinero para ti mismo, en algún momento te detendrás.** Pero si tu propósito es ayudar a tu equipo a ganar dinero, el trabajo es interminable.

“No temas al trabajo que no tiene fin.”

– AVOT DE RABBI NATAN

- **Los títulos son efímeros.** Al igual que cuando compras un auto nuevo, te acostumbras a él después de unas semanas. El verdadero liderazgo no proviene de tu título. Viene de tu compromiso, dedicación y servicio a las personas.
- **Las cosas grandes no te harán grande, pero una misión grande sí.** Una misión grande transforma al equipo y cambia las vidas de las personas.
- **El éxito de tu negocio se mide por cuántas familias son atendidas.** Gracias a tu ayuda, están financieramente educadas. Se sienten más seguras y tienen un futuro financiero brillante.

- **La felicidad es ayudar a un amigo a lograr la independencia financiera.** A través de tus esfuerzos, ayudas a tu equipo en su camino hacia el éxito para convertirse en la persona que siempre soñaron ser.

Vender Entendimiento vs Vender El Producto

En la industria financiera, hay muchos productos y aún más vendedores. Algunos pasan toda su vida vendiendo seguros temporales. Algunos trabajan para compañías que solo venden seguros de vida entera. Otros venden VUL o IUL, mientras que otros se especializan únicamente en anualidades.

Muchas personas se lanzan a vender productos de inversión cuando el mercado bursátil está en auge, mientras que otros se dedican a vender hipotecas cuando las tasas de interés son bajas.

Las compañías gastan una fortuna desarrollando nuevos productos, contratando nuevos vendedores y haciendo publicidad para que los productos sean más atractivos. Sin embargo, muchas familias siguen en dificultades. La falta de ahorro, el aumento de deudas y las crecientes bancarrotas son la norma hoy en día.

Algunas personas compran una variedad de productos de seguros pero carecen de ahorros e inversiones. Otros tienen diferentes tipos de ahorros e inversiones sin comprender la necesidad de protección. Otros más adquieren una nueva hipoteca, pero podrían generar más deuda y más gastos.

A menudo, la persona que vende seguros, inversiones, bienes raíces o hipotecas rara vez presta atención a otros aspectos importantes de las necesidades financieras de sus clientes. También tienden a ver a los clientes una sola vez y nunca vuelven a hacer un seguimiento. Pocas personas están dispuestas a sentarse regularmente para ayudar a los clientes a comprender conceptos importantes, cómo funciona el dinero, su situación financiera y las prioridades para su futuro.

Por lo tanto, no se trata tanto del producto, sino de los conceptos y principios financieros que son más importantes. Si las personas están financieramente educadas, comprarán los productos que fortalezcan la base financiera de su familia.

No puedes ver a un médico una sola vez y esperar estar sano. Lo mismo ocurre con tu automóvil, que necesita mantenimiento regular. Tu situación financiera también necesita ser revisada periódicamente.

Un Nivel Superior De La Curva-X

"Vende un nivel superior de responsabilidad."

OBSERVA ESTA IMAGEN



A menudo me pregunto por qué algunas personas apenas tienen \$100K de protección, mientras que otras tienen \$1 millón o más. También me intriga cómo algunas personas ahorran \$50 al mes, mientras que otras ahorran \$500 o más, incluso cuando ambas ganan aproximadamente el mismo ingreso.

Con el tiempo, me di cuenta de que esto depende de cómo estas personas se ven a sí mismas. El hombre que tiene \$100K de protección se ve a sí mismo con un valor de \$100K para su familia, mientras que el hombre que tiene \$1 millón de protección se ve con un valor de \$1 millón si algo le llegara a pasar. De igual manera, la mujer que ahorra \$500 al mes ve un futuro próspero, mientras que la mujer que ahorra \$50 al mes apenas parece preocuparse por su futuro. También creo que el hombre que se asegura con \$100K probablemente verá su retiro futuro en \$100K, pero el hombre que se asegura por \$1 millón esperará tener millones en el futuro. Asimismo, el padre que establece un plan de educación para sus hijos seguramente los ve asistiendo a la universidad.

En nuestro negocio, somos las personas más afortunadas del mundo porque entendemos nuestra responsabilidad. Nuestra misión no es vender seguros e inversiones. Nuestra misión es educar a las personas sobre conceptos financieros sólidos. Si algo le sucediera al sostén de la familia, mostramos a las familias cómo calcular sus responsabilidades y obligaciones. Les enseñamos cómo funciona el dinero, cómo pagarse a sí mismos primero, y cómo construir su riqueza.

Por lo tanto, no vendas seguros. No vendas inversiones. Vende un nivel superior de responsabilidad y un futuro financieramente independiente. La persona responsable tomará buenas decisiones para su familia.

Cuando las personas están expuestas a la información correcta y comprenden cómo construir riqueza, pueden cambiar su vida y la de su familia.

Nuestro trabajo es plantar la semilla de la riqueza en las mentes de las personas y mostrarles el camino. Luego, pueden completar el viaje.

Visión De Una Nueva Industria

Estamos movilizandoo una campaña nacional para la alfabetización financiera y un nuevo sistema de distribución para ayudar a las personas a construir una base financiera sólida para sus familias.

LA VIEJA INDUSTRIA	LA NUEVA INDUSTRIA
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Enfoque en ventas ➤ Enfoque en productos ➤ Enfoque en características y beneficios ➤ Enfoque en cerrar la venta ➤ Presentación de ventas ➤ Trato único ➤ Necesidad singular ➤ Cliente ➤ Normalmente tienen cuotas ➤ Comisión ➤ Reclutar vendedores ➤ Vender localmente 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Enfoque en educación ➤ Enfoque en la base financiera ➤ Enfoque en la necesidad y la asequibilidad ➤ Enfoque en la comprensión ➤ Compartir información ➤ Revisión regular ➤ Visión global ➤ Cliente ➤ Sin cuotas ➤ Misión ➤ Abrir puntos de venta ➤ Construir y expandir

"¡Tenemos la respuesta!"

Cómo Hacer Una Venta

"No se trata de hacer una venta. Se trata de cómo te sientes sobre lo que haces."

LOS 4 ELEMENTOS PARA HACER UNA VENTA

- Siéntete bien contigo mismo.
- Siéntete bien con tu empresa y tu producto/servicio.
- Haz una presentación simple.
- Deja que ellos tomen la decisión.

Después de décadas saliendo al campo, aprendí que, a menos que me sienta bien conmigo mismo y con lo que hago, y a menos que me sienta bien con la empresa y el producto que represento, todo lo demás es inútil.

SIÉNTETE BIEN CONTIGO MISMO, TU EMPRESA Y TU PRODUCTO

Comparto los mismos desafíos que muchas personas enfrentan. Cuando comencé en el negocio, la mayoría de las personas a mi alrededor, mis amigos y mi familia, no creían en mí. Eso afectó mi confianza y no me sentía bien con lo que hacía. En los primeros días, cuando salía y ganaba algo de dinero, sentía que había hecho un buen trabajo. Pero en el fondo había algo que me detenía.

Cada vez que iba a una fiesta y me preguntaban a qué me dedicaba, siempre decía que estaba en servicios financieros. Y cuando me preguntaban qué tipo de productos vendía, ni siquiera quería decirles. Me tomó mucho tiempo decir: "Vendo seguros e inversiones".

De hecho, muchas veces deseaba secretamente fracasar. Había una parte de mí que pensaba que sería más fácil aceptar un "No" que seguir adelante. Esperaba que, cuando llegara a las casas de las personas, me dijeran: "Estoy ocupado. No puedo verte". Me sentiría mejor si me dijeran eso. "Ahora puedo irme a casa", me decía a mí mismo. "Están ocupados. No es mi culpa". No es de extrañar que muchas personas no compraran.

Pero cuanto más salía al campo, más me daba cuenta de que las cosas que me detenían no tenían nada que ver con el producto o el mercado. Más bien, me preocupaba demasiado lo que los demás pensaban de mí.

Me di cuenta de que no solo estaba haciendo una venta. Estaba ayudando a las personas a cuidar de sus familias. Estaba cambiando vidas. Me prometí a mí mismo no venderle a nadie a menos que me sintiera profundamente comprometido con mi producto, mi empresa y mi contribución.

Desde entonces, salí al campo con orgullo. Vender se volvió menos doloroso y menos temeroso. De hecho, comencé a disfrutarlo. Ahora, me encanta hablar con la gente. Me encanta compartir con ellos lo que sé. Y eso marcó toda la diferencia.

HAZ UNA PRESENTACIÓN SIMPLE

Mantenlo simple. No sobrecargues a las personas con hechos y cifras. Es importante que las personas comprendan los conceptos financieros y lo que nuestros servicios y productos pueden hacer por ellos. Asegúrate de que comprendan los beneficios, así como los costos. Asegúrate de que sea adecuado y asequible para su situación. Mide tu tiempo. La gente no tiene toda la noche para escuchar. Construir una base financiera es un proceso. Tendrás más oportunidades para volver y dar explicaciones adicionales al cliente.

Un día, mi esposa me llevó a hacer una venta a una de sus amigas. Me sentía bien. Di una gran presentación. Su amiga escuchó y estuvo de acuerdo con todo lo que mostré. Después de un tiempo, mi esposa perdió la paciencia y dijo: "Ella ya ha escuchado suficiente. --¿Por qué no le dices lo básico: cuánto pagará y qué recibirá?". La amiga también dijo: "Sí, eso es todo lo que quiero saber". Entonces le dije la prima mensual y lo que recibiría. La venta se concretó.

Me di cuenta de que estaba descargando meses de entrenamiento de productos en su amiga, aunque solo quería una explicación simple. ¡Hablé demasiado!

DÉJALOS TOMAR LA DECISIÓN

Unos años después de estar en el negocio, una noche, de repente, descubrí el secreto para cerrar una venta.

"El verdadero secreto para cerrar una venta: no hay secreto."

Las personas toman sus propias decisiones.

- Los que quieren comprar, comprarán.
- Los que no quieren comprar, no lo harán.

¿PUEDES MANEJAR EL "NO"?

La mayoría de las personas no quieren cambiar. Muchos preferirían luchar todos los días para ganarse la vida en lugar de encontrar una forma de hacer una fortuna.

Bienvenido a la realidad. Los nuevos compañeros de equipo descubrirán que muchas de las personas más cercanas a ellos les dirán "No". Y no solo eso, algunos esparcirán dudas, negatividad y críticas.

Todos los días, en América y en todo el mundo, miles de personas están contactando y llamando a otros. No se preocupan por los "No". Solo prestan atención a los "Sí". Así es como se les paga.

EL MEJOR VENDEDOR DEL MUNDO

"Tú puedes ser el mejor vendedor del mundo."

¿Sabías que soy el mejor vendedor del mundo? Sí, así es. Hasta donde yo sé, nadie es mejor que yo. Tengo un porcentaje de cierre del 100%. No es 99%. No es 99.9%. Es 100%. ¿No es increíble?

¿Sabías que también soy el mejor reclutador del mundo? No puedo fallar. Mi porcentaje de reclutamiento también es del 100%. ¿No es increíble?

¿Sabías que también soy el mejor constructor del mundo? Todos a quienes construyo, el 100% de ellos se convierten en MD, CEO o grandes constructores. ¿No es poderoso?

Déjame contarte mi secreto.

Cada vez que salgo a hacer una venta, presento, obtengo información, hago recomendaciones y ofrezco soluciones a las familias. Me aseguro de que entiendan y estén contentos con lo que les muestro. Luego les pregunto su decisión. Si quieren comprar, entonces les vendo. Si no quieren comprar o no están seguros, no les vendo. Les digo: "Solo vendo a la persona que quiere comprar".

Cada vez que recluto a alguien, les muestro la oportunidad. Les comparto información sobre nuestro negocio. Les hago saber lo bueno y lo malo, los desafíos y las recompensas. Luego les pregunto su decisión. Si no están seguros, no los recluto.

Cada vez que me siento con un miembro del equipo, les digo lo que necesitan hacer para tener éxito. Les hablo del trabajo duro, los sacrificios y el compromiso que deben tener. Si no están comprometidos, si no están dispuestos a seguir intentándolo hasta alcanzar su objetivo, no me comprometo con ellos.

Ahora conoces mi secreto. Vendo a la persona que quiere comprar. Recluto a la persona que quiere unirse. Y construyo a la persona que quiere construir. Así es como tengo un porcentaje de éxito del 100%.

Algunos de ustedes pueden encontrarlo gracioso, pero yo me lo tomo muy en serio. De hecho, este secreto salvó mi carrera. Veo a muchas personas en nuestro negocio tratando de vender a quien no quiere comprar. Siguen reclutando a personas que no quieren unirse. Y lo peor de todo, persiguen constantemente a quienes no quieren construir. Esto les pasa factura. Los consume cada día. Sus vidas se llenan de miseria y frustración.

Cada vez que las personas no compran, se culpan a sí mismos. Creen que no son lo suficientemente buenos. Piensan que no tienen suficiente capacitación. Y cada vez que alguien les dice que no, se sienten heridos. No entienden por qué sus amigos y familiares no quieren unirse a ellos. Culpan al entrenador o al ambiente de la oficina. Y cada vez que sus compañeros de equipo no salen al campo, no asisten a las reuniones, no producen o no tienen éxito, piensan en todos esos problemas una y otra vez. Están desesperados por encontrar la manera de motivar a alguien que no quiere ser motivado. Creen que tienen una mala tasa de cierres y un terrible historial de construcción.

Recuerda: Solo puedes reclutar a la persona que quiere unirse, venderle a la persona que quiere comprar y construir con la persona que quiere construir. Eso te dará paz mental para seguir adelante, y tendrás éxito porque hay muchísimas personas allá afuera que necesitan tu ayuda. Miles de personas quieren cambiar sus vidas, miles quieren ser financieramente independientes y miles de nuestros compañeros de equipo quieren ganar.

"Algunos lo harán. Otros no. ¿Y qué?"

Nunca Trates De Ser Un Vendedor

Durante los últimos 30 años en el "negocio de ventas", nunca me he considerado un vendedor, ni he querido ser particularmente bueno en ventas.

No tengo nada en contra de vender, de una carrera en ventas o de los vendedores. De hecho, soy bastante bueno cerrando ventas. Gané buen dinero a través de ventas personales, ventas de entrenamiento y ventas por referencias.

También creo que si no eres un buen productor personal, te será difícil convertirte en un buen entrenador y, por lo tanto, te será más complicado construir una base y jerarquía grandes.

Dicho esto, tengo la firme creencia de que si tienes un buen producto y ofreces un valor real al cliente, no necesitas ser un buen vendedor. Lo mismo sucede con el reclutamiento: si ofreces una gran oportunidad de negocio, no necesitas ser un buen reclutador.

UN CONSTRUCTOR DE SISTEMAS OBTENDRÁ MEJORES RESULTADOS

Los vendedores normales venden productos. Los constructores de sistemas venden el sistema, abriendo puntos de venta que moverán productos a una escala mucho mayor.

Me gusta hacer una venta, pero me encanta hacer ventas de entrenamiento. Durante estas ventas, no solo hago la venta, sino que también entreno a los futuros entrenadores de mi organización. Tampoco quiero ser demasiado "profesional" o demasiado hábil en ventas, porque mi equipo no puede duplicar eso. Prefiero hacer una venta simple, fácil de entender y duplicable, que hacer una venta sofisticada y no duplicable.

Los vendedores se centran en el cierre de la venta. Los constructores se centran en la misión, el propósito de la venta y la educación del aprendiz durante el proceso de venta.

Por lo tanto, si haces una venta complicada o prolongada, incluso si cierras la venta, pierdes al aprendiz.

A veces, la mejor venta que haces es la que no haces. Ten el coraje y la voluntad de salir de una situación inapropiada. Incluso si no haces la venta, puedes causar la mejor impresión en tu aprendiz.

Tus Clientes Son Más Que Sólo Una Venta

"Construye una base amplia de clientes que usen múltiples productos."

MANTÉN UNA LISTA DE TODOS TUS CLIENTES

No solo necesitas una base amplia de reclutas, también necesitas retener una gran base de clientes que puedan querer y necesitar múltiples soluciones.

FUENTE DE REFERENCIAS

Los clientes satisfechos dan las mejores referencias. Tus clientes tienen nuevos amigos y conocidos a quienes podrían referirte.

CHEQUEOS REGULARES DE SALUD FINANCIERA

Tus clientes aprecian cuando te pones en contacto de vez en cuando. Pueden necesitar algún ajuste o cobertura adicional en su póliza. Tal vez quieran iniciar un fondo universitario para su nuevo hijo o conocer más formas de invertir su dinero. También pueden estar interesados en cuidados a largo plazo o soluciones diferentes a medida que envejecen.

RECLUTA A TUS CLIENTES

El tiempo lo es todo. El cliente que no estaba interesado hace un año podría estarlo hoy. La mayoría de los clientes o sus cónyuges tienen algún grado de interés en nuestro negocio. Al menos, ya están convencidos sobre los productos y conceptos. Todo lo que necesitas hacer es hablarles sobre la oportunidad. Solo es cuestión de tiempo.

¿Por Qué La Gente No Compra?

2 RAZONES PRINCIPALES

1. Falta de entendimiento
2. Falta de confianza

Cuando las personas no entienden el concepto o el producto, no tomarán una decisión. Asegúrate de preguntarles si hay algo que no entienden. Además, las personas no compran porque no creen o no confían en ti.

Sé sincero. Diles cómo son las cosas. Muéstrales las ventajas así como las desventajas. Si puedes permitirte no hacer una venta, entonces puedes hacer una venta. Las veces que más la deseas son las veces que no puedes cerrar la venta.

LAS RAZONES OCULTAS

Muchas veces, cuando pensé que tenía una venta segura, no pude cerrar. Esto me volvía loco. Más tarde descubrí que había muchas razones ocultas. El matrimonio de los clientes estaba en caos. Tenían problemas financieros. Uno de ellos tenía serios problemas de salud. Y muchas otras razones. Pero, por supuesto, no me compartieron esa información.

Este entendimiento redujo mi frustración y salvó mi carrera. Antes, pensaba que había algo mal conmigo o con mi presentación. Tal vez era mi forma de hablar o quizás no era lo suficientemente bueno.

Ahora, lo veo así: si no compran, no compran. Todo lo que puedo hacer es dar lo mejor de mí. Es su vida. Es su decisión.

Cuando un amigo o pariente no compra, muchos de nosotros tendemos a tomarlo de manera personal. Relájate. Algún día comprarán. Y aunque no lo hagan, tu carrera no puede depender únicamente de un puñado de amigos o familiares. Si eres un corredor de bienes raíces y basas tu carrera en tu círculo de amigos y familiares, tu carrera no durará mucho. Tampoco abres un restaurante con esa base. Así es como funciona el negocio.

Imagina que tienes una tienda de ropa y un cliente muestra interés en una camisa, se la prueba, pero no la compra. No te golpees la cabeza tratando de averiguar por qué no compró.

¿Me Haces Un Favor?

En mi carrera siempre ha habido amigos y familiares que dicen: "Como eres mi amigo, te voy a comprar a ti".

Esto parece bueno, pero no lo es. Les decía: "No, no me hagas favores. Quiero que compres solo si lo necesitas y porque beneficia a tu familia. ¡Entonces te lo agradeceré mucho más!"

"Lo que fácil viene, fácil se va. ¡La mayoría de las ventas fáciles se cancelan fácilmente!"

Si te hacen un favor, más tarde, cuando se encuentren con otros amigos o familiares que venden cosas similares, pueden cancelar tu cuenta y hacerle el favor al otro amigo o familiar. He visto muchos clientes cambiar sus pólizas o inversiones porque un amigo cercano o familiar se los dijo.

Si te hacen un favor y compran, a largo plazo no se sentirán bien con ello, incluso si lo conservan. Y, por supuesto, tú sentirás que les debes algo, lo cual tampoco es bueno.

Si te compran como un favor, no te recomendarán a otros ni el producto. Puedes perder la oportunidad de servir a muchas otras familias.

Nosotros les hacemos un favor al educarlos. Nuestro trabajo no es hacer una venta. Nuestro propósito es ayudar a las personas a tomar el control de su futuro financiero. Por lo tanto, cuando deciden comprar, deben saber exactamente en qué se están metiendo.

Esto no es una camisa ni un par de zapatos. Es un compromiso a largo plazo que requiere mucha disciplina. Si no entienden el producto y los conceptos, no mantendrán el producto a largo plazo. Al final, no le sirve a nadie si lo cancelan temprano.

No hacemos ningún servicio si las personas cancelan. Si convencemos a las personas de que compren y luego cancelan, pueden perder dinero, y eso es peor que si no hubieran comprado. Así que, por favor, ¡no me hagas favores!

RECUERDA: Al vender a buenos amigos, familiares o compañeros de equipo, asegúrate de que tanto el esposo como la esposa escuchen y comprendan. No tomes atajos. Lo mismo se aplica al reclutar. No reclutes a alguien que solo lo haga para hacerte un favor.

Un Nuevo Concepto En El Sistema De Compensación

"Prefiero tener el 1% del esfuerzo de 100 personas que el 100% de mi propio esfuerzo."

– J. PAUL GETTY

¿Cómo explicas la diferencia entre un sistema basado en ventas y uno basado en construcción? Una compañía financiera tradicional no recluta ni construye. Nosotros sí. Nos enfocamos en expandir una red de puntos de venta y aumentar nuestro número de miembros licenciados en el equipo.

UNA EXPLICACIÓN CONCEPTUAL DE LOS MÁRGENES Y COMISIONES

VENTAS: Enfócate en un alto contrato personal

CONSTRUCCIÓN: Enfócate en muchos niveles de comisión/margen

SR. A	SR. B
EJEMPLO 1 UN NIVEL DE MARGEN	
<p>HACER 1 VENTA = 100%</p>	<div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="margin-right: 20px;"> $100\% \begin{cases} 80\% \\ 20\% \end{cases}$ </div> <div> $5 \times 20\% = \frac{80\%}{180\%}$ </div> </div>
EJEMPLO 2 DOS NIVELES DE MARGEN	
<p>HACER 1 VENTA = 100%</p>	<div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="margin-right: 20px;"> $100\% \begin{cases} 70\% \\ 20\% \\ 10\% \end{cases}$ </div> <div> $5 \times 20\% = 100\%$ $15 \times 20\% = \frac{150\%}{320\%}$ </div> </div>
EJEMPLO 3 TRES NIVELES DE MARGEN	
<p>HACER 1 VENTA = 100%</p> <p>HACER 0 VENTA = 0%</p>	<div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="margin-right: 20px;"> $100\% \begin{cases} 65\% \\ 20\% \\ 10\% \\ 5\% \end{cases}$ </div> <div> $5 \times 20\% = 100\%$ $15 \times 10\% = 150\%$ $45 \times 5\% = \frac{225\%}{540\%}$ </div> </div>

COMISIÓN TRADICIONAL VS SPREADS Y OVERRIDES

En las ilustraciones, observa que el Sr. A, el Sr. B, y todos bajo el Sr. B están completamente licenciados. Los 3 ejemplos son escenarios hipotéticos destinados a ilustrar el concepto de spreads y overrides. Esta es una descripción conceptual, no el spread real de esta compañía ni de ninguna otra.

Como puedes ver, en el primer ejemplo, dividimos el 100% de la comisión en 80% y 20%. Por lo tanto, si el Sr. B hace una venta, gana solo el 80%, pero recluta a 5 personas y las desarrolla. Entonces, si esta noche el Sr. A hace 1 venta, ganaría el 100% de la comisión. Pero si el Sr. B y sus 5 personas hacen cada uno 1 venta, el Sr. B ganaría el 180% en comisiones: 80% de su propia venta y 100% de los overrides del 20% de las ventas de las 5 personas.

En el segundo ejemplo, si el Sr. A hace 1 venta, aún gana el 100%. Pero si el Sr. B hace 1 venta y cada uno de los miembros de su equipo de 1ª y 2ª generación hace 1 venta, ahora recibe overrides de 2 niveles, sumando un total de 320%. En el tercer ejemplo, el Sr. A aún gana el 100% de 1 venta, pero el Sr. B gana el 540% de 3 niveles de overrides, asumiendo que cada persona bajo el Sr. B hace 1 venta.

En estos ejemplos, al reducir el contrato personal del Sr. B del 80% al 70% y nuevamente al 65%, creamos más niveles de overrides o más spread.

Ten en cuenta que en el sistema de construcción, el Sr. B tiene muchas personas trabajando con él o para él. El Sr. A no. Entonces, mientras que el Sr. A ganará 0% si no hace una venta, si el Sr. B no hace una venta, aún puede ganar dinero con los overrides —100% en el ejemplo 1, 250% en el ejemplo 2, y 475% en el ejemplo 3.

Por otro lado, si el Sr. B no recluta ni construye, no tendrá personas trabajando con él o para él. O si el Sr. B tiene personas pero no rinden, el Sr. B solo puede ganar el 80%, 70%, o 65% (dependiendo de su contrato) a través de ventas personales. El Sr. B también debe proporcionar liderazgo y apoyo constantes a las personas de su organización para mantenerla funcionando y creciendo. Por eso en nuestro sistema es tan crucial reclutar y construir un gran número de personas. Solo así habrá personas haciendo ventas para ti.

"La persona que más recluta es la que más gana."

El Entrenador

"El Entrenador de Campo es uno de los mejores trabajos del mundo."

El Entrenador de Campo es probablemente el secreto mejor guardado de la industria financiera. Este es uno de los mejores trabajos con los que puedes soñar.

1. **ENSEÑAS A LAS PERSONAS:** Dale un pez a alguien y comerá un día. Enséñale a pescar, y cambiará su vida para siempre.
2. **VENTAS MÁS FÁCILES:** Cuando el aprendiz te lleva a su mercado cálido —para conocer a su amigo, pariente, compañero de trabajo o vecino—, el factor de confianza ya está ahí.
3. **RECLUTAMIENTO MÁS FÁCIL:** Su recluta también es tu recluta. Tienes a alguien animándote.
4. **MERCADO ILIMITADO:** Cada aprendiz te lleva a su mercado natural. Y estos prospectos te traen aún más reclutas. Y las ventas de esos reclutas generan más referencias. Así que mientras quieras entrenar, no deberías quedarte sin lugares a dónde ir.
5. **UNA SITUACIÓN DONDE TODOS GANAN:** Entrenas y duplicas nuevos constructores. El aprendiz construye su equipo. Tú ganas dinero. El aprendiz aprende. Un consumidor recibe ayuda. A un prospecto potencial se le ofrece una oportunidad. Todos ganan.
6. **ENTRENAR ES CONSTRUIR:** Los grandes constructores son grandes entrenadores. ¿Por qué buscar ventas personales cuando puedes hacer ventas de entrenamiento? La venta de entrenamiento mata dos pájaros de un tiro. Obtienes la venta, y al mismo tiempo el aprendiz recibe la formación que necesita.
7. **ENTRENAR ES DUPLICAR:** Las personas te duplicarán, para bien o para mal, especialmente el nuevo aprendiz. Su primera experiencia en el campo los afectará enormemente durante el resto de su carrera. Puedes crear o destruir un futuro, así que ten mucho cuidado. Por lo tanto, los 4 ingredientes de la duplicación deben observarse estrictamente: simple, claro, rápido y realizable.

Además, no es tu habilidad o aptitud lo que más importa, sino tu espíritu y actitud. Debes inyectar 4 imágenes positivas de un constructor de sistemas: honesto, respetuoso, impulsado por la misión y entusiasta.

Sé un buen entrenador. Sé un gran maestro de copia.

NOTA DEL CONSTRUCTOR: Asegúrate de llegar a tiempo a la cita. Siempre llama con antelación si llegas tarde y por favor contesta tu teléfono.

CONSTRUCCIÓN DE EQUIPO

La Escalera de la Evolución
De ser nadie a **EMERGENTE**,
de emergente a **COMPETIDOR**,
de competidor a **GANADOR**,
de ganador a **CAMPEÓN**,
de campeón a **DINASTÍA**.

– PAT RILEY

El Trabajo En Equipo Hace Que El Sueño Funcione

“EQUIPO: Juntos, todos logran más.”

El propósito de un equipo es ganar, y ganar más grande de lo que cualquier individuo podría lograr solo. Un equipo necesita jugadores de equipo, y deben esperar que ellos y su equipo ganen.

Aquí, estamos en el negocio para nosotros mismos, pero no estamos solos.

SÉ PARTE DEL EQUIPO: Muchas personas en el negocio de construir equipos quieren construir un equipo, pero no pueden ser jugadores de equipo ellos mismos. No es "yo", "mío". Es "nosotros", "nuestro". Pon al equipo primero.

CONFIANZA: Cuando hay duda o falta de confianza entre los miembros, no habrá equipo y el individuo no se involucrará. Dale una oportunidad a las personas. Dale el beneficio de la duda a tu líder, a tu entrenador y a tu equipo.

COMPROMÉTETE CON UNA MISIÓN: Sin un propósito compartido, no tenemos equipo. Nuestro equipo está comprometido a construir una nueva industria.

LUCHA PARA GANAR: Trabajas como individuo, pero luchas como equipo. El trabajo en equipo te da más fuerza y coraje para ganar. Muchas personas trabajarían más duro por el equipo que por sí mismas. Un buen equipo siempre está listo para competir. Cuando el equipo gana, tú también ganas.

CONSTRUYE EL EQUIPO: Cuando estás en el equipo, también lo están tus compañeros. Juntos todos pueden construir un equipo de forma natural.

ESPÍRITU DE EQUIPO: En el negocio de equipo, las personas de mal humor no son muy buenas para el equipo. Los miembros del equipo necesitan ser positivos, optimistas y disciplinados. Necesitan tropezar hacia adelante, liderar con el ejemplo y perseverar en los momentos difíciles.

Ayudar a los demás está en el corazón de ser un jugador de equipo. Así que, en nuestro negocio, no solo nuestros compañeros de equipo, sino también nuestros clientes, se benefician de este espíritu.

UN EQUIPO NO ES UNA JERARQUÍA: Las jerarquías suelen estar limitadas y contenidas en su propia organización. No se asocian bien con otras jerarquías. En esencia, la jerarquía limita la posibilidad de trabajo en equipo.

El trabajo en equipo a través de líneas jerárquicas crea una comunidad de constructores donde las personas colaboran, comparten y se ayudan mutuamente a ganar.

EQUIPO ENSUEÑO: A través de muchas personas que se unen por un objetivo común, hay una fuente inagotable de fuerza. Ocurren cosas grandes. Todos pueden ganar. El trabajo en equipo es trabajo de ensueño. Puede hacer que tus sueños se hagan realidad.

Competencia: La Naturaleza Del Equipo

"Un equipo que no compite es un equipo que carece de propósito y unidad."

En el negocio de equipos, debes reconocer que la naturaleza misma del equipo es competir. Un equipo aislado que no compite se asfixia con el aburrimiento y no tiene impulso.

Muchos piensan que esta es una organización de ventas. "¿Para qué molestarse con la competencia y el reconocimiento?" dicen. Hay bastantes que son aún más directos: "No necesito la placa. ¡Solo mándame el cheque!" Puedes ser un solitario con esa actitud, pero no lo lograrás en un equipo.

No puedes construir un gran equipo sin que tus compañeros de equipo tengan un espíritu competitivo. Debes llevar a tu equipo al gran evento. El gran evento es como el Super Bowl, la arena definitiva de la competencia. Cada vez que competimos o corremos por una meta, una promoción o un desafío, el equipo sube a un nuevo nivel y nacen nuevas estrellas.

Los equipos crecen con la competencia. La competencia construye y prueba a los constructores. Descubrirás cómo las personas se desempeñan bajo presión, cómo juegan cuando están heridos.

"Tu trabajo como entrenador y constructor es hablar sobre ganar todo el tiempo."

La Verdadera Duplicación

Nuestro sistema se trata de enseñar y duplicar personas. La mayoría de los líderes se enfocan en enseñar a su equipo cómo obtener licencias, los diferentes productos, servicios, ilustraciones y compensaciones. Pero un verdadero constructor enseña disciplina, hábitos diarios, positividad y trabajo en equipo.

CONSTRUCCIÓN EN GRUPO

Trabajar de forma independiente puede significar crecer a tu propio ritmo y establecer tus propias metas. Sin embargo, no solo estamos en el negocio de construir equipos, sino que también somos parte de una campaña. Tenemos un objetivo colectivo que nos esforzamos por lograr juntos. ¡La vida es demasiado corta para trabajar solo!

	PERSONAL	GRUPO
DISCIPLINA	➤ Difícil	➤ Fácil
FOCO	➤ Difícil	➤ Fácil
INTENSIDAD	➤ Solo tú (<i>Temporal</i>)	➤ Realizable (<i>Permanente</i>)
DISCIPLINA EMOCIONAL	➤ Corre por la promoción (<i>Temporal</i>)	➤ Construcción (<i>Permanente</i>)

***"Pasar de un hábito personal a un hábito grupal.
Cambiar el comportamiento personal al comportamiento grupal."***

COMMUNITYSHIP

COMMUNITYSHIP = COMUNIDAD + LIDERAZGO

Nuestro mayor activo es nuestra comunidad. Imagina que te unes a un negocio y de inmediato tienes acceso a cientos de oficinas en todo EE. UU. y Canadá. Podrás conectarte con miles de personas de diferentes edades, culturas, profesiones y experiencias, todas dispuestas a ayudarte a construir tu confianza y tu negocio. ¿Por qué? Porque pertenecemos y nos preocupamos por algo más grande que nosotros mismos. Tenemos un objetivo común: educar financieramente a las familias.

El liderazgo es importante, pero la idea tradicional de liderazgo se centra en un solo individuo. En cambio, **communityship** es más modesto y se enfoca en involucrar a otros para que todos se sientan motivados a ejercer su liderazgo.

COMPARTIR Y ARTICULAR

"No importa cuántos invitados traiga el equipo. Lo que importa es cuántas presentaciones hace el entrenador."

Estamos en una campaña. Hacer campaña requiere compartir y articular. Muchas personas piensan que necesitan lograr grandes resultados o ganar una cierta cantidad de dinero para poder compartir. Pero, de hecho, lo más importante es compartir tu misión y visión.

El tamaño del resultado no importa. Nuestra campaña requiere:

- Compartir y cuidar
- Alabanza
- Reconocimiento
- Expresión
- Mostrar ejemplos de éxito a través de jerarquías, ciudades y culturas
- Conectar personas
- Expansión
- Trabajo en equipo
- Alimentar la creencia en la campaña
- Y más...

La mayoría de las personas solo pueden articular sus ideas y objetivos a su base o su equipo descendente. Haz que tu visión sea conocida por la jerarquía superior o la comunidad más grande. Para articular algo, necesitas pensarlo constantemente y hacerlo crecer.

Equipo = Personas + Cuidado

Cada vez que una oficina, una base o una jerarquía está en mal estado, busca el elemento que falta: el cuidado.

RAZONES PARA EL FRACASO DE UN EQUIPO

1. El líder se preocupa menos por su negocio.
2. El líder está distraído.
3. El líder empieza a enfriarse.
4. El líder se preocupa menos por lo que sucede con el equipo.
5. El líder carece de comunicación.
6. El líder carece de liderazgo superpuesto.
7. Al líder le importa poco si su equipo gana o no.
8. Los miembros del equipo se protegen de manera egoísta.
9. Los miembros del equipo no se ofrecen voluntariamente ni responden a los desafíos del líder.
10. Cada miembro del equipo no puede trabajar ni cooperar juntos.

Mucha gente trabaja por dinero, pero eso no es necesariamente lo más importante para ellos. Más bien, es el equipo con el que trabajan y el constructor al que siguen lo que influye en su rendimiento.

“A la gente no le importa cuánto sabes. Solo quieren saber cuánto te importa.”

Cada noche, hay personas en tu equipo que se quedan despiertas pensando en ti.

Probablemente piensen en tres cosas:

- Tu integridad
- Tu compromiso
- Si te preocupas por ellos

Usuario Del Sistema o Constructor Del Sistema

USUARIO DEL SISTEMA	CONSTRUCTOR DEL SISTEMA
<ul style="list-style-type: none"> ➤ El equipo trabaja para él ➤ Le dice al equipo que lo haga ➤ Se enfoca en las comisiones (override) ➤ Habla más de lo que trabaja ➤ Llega tarde, se va temprano ➤ Frecuentemente tiene excusas para el trabajo en equipo, convenciones ➤ Engañoso ➤ Bastante vocal y exigente ➤ Se atribuye el crédito ➤ Aprovechador 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Trabaja para el equipo ➤ Lo hace primero ➤ Se enfoca en la misión ➤ Trabaja más de lo que habla ➤ Llega temprano, se queda hasta tarde ➤ Se ofrece voluntario para el trabajo en equipo, reuniones, convenciones ➤ Líder ➤ Tiende a ser un contribuidor silencioso ➤ No se atribuye más crédito del que merece ➤ Generoso

¿Puedes decir quién es el constructor del sistema y quién es el usuario del sistema? En realidad, la diferencia no es tan fácil de distinguir. En cualquier lugar de nuestra sociedad, hay quienes construyen y contribuyen, y quienes usan y abusan.

"Sé un constructor del sistema. Sé orgulloso de ser un constructor del sistema."

¿A Quién Deberías Seguir?

"Si un ciego guía a otro ciego, ambos caerán en el hoyo." –Matthew 15:14

¿A quién deberías seguir? ¿Deberías seguir a tu *upline*? Tu *upline* tiene más experiencia, pero ¿qué pasa si tu *upline* va por el camino equivocado? ¿Deberías seguir a tu *downline*? Tu *downline* es la fuente de posibles reclutas y producción, pero ¿qué pasa si tu *downline* no se está moviendo? ¿Deberías seguir a tu *sideline*? Son parte de la oficina, pero ¿qué pasa si tienen una manera diferente de hacer las cosas?

**"Sigue a tu *upline*, y podrías subir. Sigue a tu *downline*, y podrías bajar.
Sigue a tu *sideline*, y podrías ir en círculos."**

Muchas personas escuchan a su *downline*, y cuando lo hacen lo suficiente, acomodan sus problemas, demandas y quejas. Por ejemplo, cuando su *downline* se queja de que la reunión está muy lejos y sugiere tener una oficina más cercana, abren una oficina cercana, solo para darse cuenta más tarde de que sus *downlines* todavía no asisten con regularidad, o en absoluto.

Por otro lado, muchas personas están atrapadas con su *upline*. Aceptan órdenes y se someten a la *upline* aunque algunos *uplines* estén retirados, sean ignorantes y no se preocupen por ellos. En un mundo emprendedor, es sorprendente ver contratistas independientes que son tan débiles y dependientes.

Recuerda, la *upline* es la persona codificada por encima de ti. Los *downlines* son las personas codificadas por debajo de ti. Ya sea *upline* o *downline*, no importan mucho a menos que puedas cooperar y trabajar juntos con respeto, por el bien del equipo y del negocio.

También veo en nuestro negocio que muchas personas pierden su impulso. Se rodean de *sidelines* divertidos. Se distraen y se conforman con lo que tienen.

No sigas a las personas. Sigue el sistema. Sigue al líder que conoce el camino, va por el camino y muestra el camino.

ALINEAMIENTO

El alineamiento a menudo se interpreta mal como "seguir al líder, seguir a la *upline*". Pero, ¿y si la *upline* no está alineada? En un convoy, ¿qué pasa si el automóvil frente a ti toma la dirección incorrecta? Debes alinearte solo si el automóvil delante de ti sigue el camino del éxito.

Demasiado Leal

"El silencio ante la injusticia convierte a un hombre en cobarde." – Abraham Lincoln

Recientemente vi una película sobre una familia. El esposo es un tipo realmente malo. Golpea a su esposa. Pero cada vez que la maltrata, inventa mentiras para reconciliarse con ella, y ella vuelve a estar feliz. Luego maltrata a su hijo. El hijo se lo cuenta a su madre. Él lo niega todo, y ella le cree. Luego maltrata al hijo de nuevo. El hijo se queja, y la madre se enoja. Él se disculpa y dice que no lo volverá a hacer. La historia continúa.

No es una película. Es la vida. La mayoría de las personas son muy leales. La lealtad es una gran virtud, pero puede ser fácilmente abusada.

Muchas personas son leales a sus parejas, a su familia y a su jefe, a pesar de las frecuentes injusticias que se cometen contra ellos o contra otros.

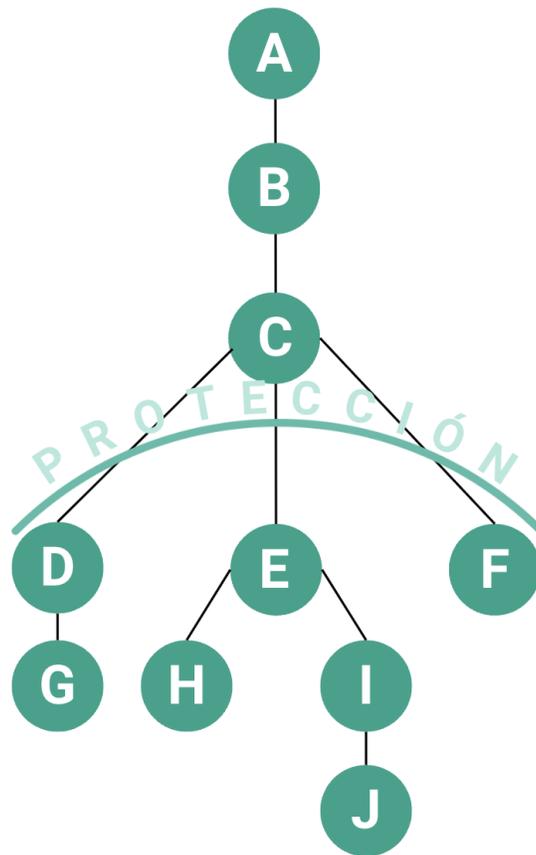
Es el dilema de la integridad versus la lealtad. ¿Qué viene primero? ¿Qué tan leal eres a tus padres si están equivocados? ¿Qué tan leal eres a tu líder si ya no sigue el camino del éxito? ¿Qué pasa con el equipo? ¿Qué pasa con tu negocio?

La lealtad a un líder equivocado puede crear un mundo de dolor. Los líderes sin integridad promueven la lealtad. La integridad es poderosa, honesta y segura.

El Efecto De Protección

"Tapa la hierba del sol, y morirá."

La protección ocurre cuando una *upline* decide proteger a su *downline* o a su equipo de una *upline* superior.



C es el "protector". C protege a su equipo de A y B. D, E, F, G, H, I, J son los "protegidos".

Hay muchas razones por las que la gente protege. Aquí están las más comunes:

1. **NO LE GUSTA EL UPLINE:** De alguna manera, C no se lleva bien con B o A, o simplemente no le caen bien.
2. **ESPERA POR LA LICENCIA:** C quiere que la gente le compre a ella.
3. **EGO:** Puede que no quiera que su equipo esté expuesto a constructores más concedores, más poderosos y más exitosos.
4. **EGOÍSTA:** Trata a las personas como juguetes. "¡Mi equipo me pertenece!".
5. **MIEDO A PERDER INFLUENCIA:** Quiere mantener a todos bajo su control.
6. **PEREZOSA:** Tiene miedo de que le pidan mejores números o más compromiso.
7. **ODIA LAS REUNIONES Y EVENTOS:** "Si yo no voy, tú no vas."
8. **INSEGURA:** Aunque no lo creas, puede temer que el *downline* tenga un mejor desempeño que ella y la supere.
9. **Y MUCHAS OTRAS RAZONES..**

EXCEPCIÓN:

En algunos casos raros, cuando A y B no son las personas adecuadas, está justificado que C proteja a su equipo de influencias negativas. El problema es: ¿quién juzga si A y B son buenos o malos? ¿Y qué hay de C? ¿C es buena o mala?

Bueno, realmente nadie sabe quién es la persona negativa, ¡y nadie lo admitiría tampoco!

¿ENTONCES QUIÉN TIENE LA CULPA?

¿El protector, C? Sí, C es responsable.

¿Los protegidos, D, E, F, G, H, I y J? Sí, ellos también tienen la culpa.

¿Por qué? Porque dejaron que C lo hiciera con ellos. Son empresarios independientes. Nadie puede controlarlos a menos que ellos lo permitan. Así que, por favor, no actúes como una víctima si esto te ocurre.

La mayoría de las veces, el resultado de una situación de protección es un equipo muerto o, en el mejor de los casos, uno que está luchando por sobrevivir.

"¡La protección es una situación en la que nadie gana!"

Liderazgo Superpuesto

GRANDES CONSTRUCTORES: REGLAS DE COMPROMISO

Regla 1: Cada recluta en la base es tu directo.

Regla 2: Cada SMD en la jerarquía es tu primera generación.

La mayoría de los MDs, SMDs y Entrenadores cometen el error común de solo cuidar de sus propios reclutas, dejando que otros miembros del equipo se encarguen de los reclutas de sus

reclutas. Esto está bien solo si esos otros Entrenadores son capaces. En la realidad, esto no siempre sucede.

Muchos no son buenos Entrenadores. Muchos ni siquiera sacan a su gente al campo. Es como si una madre le pidiera a su hijo adolescente que cuide al de 10 años, el de 10 años cuidara al de 5 años, y el de 5 años cuidara al bebé recién nacido. No funciona así en la vida. No debería funcionar así en nuestro negocio.

El MD/SMD debe conocer y cuidar de todos en la base. Debe tratar a todos como si fueran sus reclutas directos. Debe conocerlos, hablar con ellos, establecer sus metas, comunicarse y hacer un seguimiento diario con todos.

Lo mismo aplica en una gran jerarquía. El gran constructor debe conocer, trabajar y estar disponible para todos los MDs y SMDs en el equipo, sin importar la generación. No puede esperar que un no-SMD construya un SMD. Tampoco puede esperar que un no-WSB construya un WSB.

Por lo tanto, el SMD debe asumir plena responsabilidad de ayudar a todos en su base a convertirse en MD y SMD. De igual manera, el WSB debe superponer su liderazgo para ayudar a cada MD y SMD en su jerarquía a convertirse en WSB. Esto proporcionará tranquilidad y una oportunidad igual para todos en el equipo de recibir la orientación, liderazgo y entrenamiento que necesitan para convertirse en grandes constructores.

"Debes superponer liderazgo para construir en grande."

Líder o Constructor

El liderazgo lo es todo. Pero en nuestro negocio, solo el liderazgo puede no ser suficiente. A menudo hay malentendidos sobre el rol de un líder versus el de un constructor.

Las personas prefieren ser líderes en lugar de constructores. Cuando tienen gente bajo ellos, quieren liderar tanto que olvidan que realmente necesitan ser constructores primero. Desarrollan habilidades de "liderazgo" como hablar en público, enseñar y motivar, en lugar de hacer, entrenar en campo, duplicar y mostrar resultados. Se vuelven tan buenos, sofisticados y complicados que un día ya no son duplicables.

TRAMPA DEL CONSTRUCTOR: Después de alcanzar el puesto de MD/SMD, muchas personas caen en esta trampa y reducen significativamente sus esfuerzos de construcción.

Hay áreas en la vida que necesitan líderes. Pero en un sistema donde la duplicación es clave, se necesitan constructores. En grandes empresas sistematizadas como Walmart, Starbucks

o Home Depot, no se escucha mucho sobre sus líderes, pero se sabe que tienen muchos constructores silenciosos.

Los Constructores No Son Solucionadores de Problemas

En el negocio de las personas, tratas con muchas personas. Todos son diferentes. Tienen diferentes ideas, opiniones, situaciones y muchos problemas.

¿CÓMO LIDIAR CON ESTOS PROBLEMAS?

Evítalos si puedes. Excepto por un puñado de problemas serios relacionados con el negocio, la mayoría de los problemas de las personas son asuntos personales.

Si permaneces en este negocio el tiempo suficiente, te sorprenderá la cantidad de problemas que las personas tienen o crean para sí mismas y luego te los traen. A la gente le encantaría traerte sus problemas, siempre y cuando estés dispuesto a escucharlos.

Cuando las personas van a trabajar en un empleo, parece que no mencionan problemas. Sin embargo, cuando ingresan a nuestro negocio, tienen una lista interminable de problemas: "No tengo tiempo... Mi auto se descompuso... Tengo problemas para conseguir quien cuide a los niños... Mi pareja no está contenta... Tengo otras cosas que hacer primero...".

Nunca mencionan ninguna de estas cosas a su jefe en el trabajo. En el trabajo, si te presentas, te pagan. Si no te presentas, no te pagan o te despiden. No necesitan saber sobre tus problemas.

- **No puedes resolver los problemas familiares.** Para la mayoría de las parejas, los problemas de su relación ya existían antes de unirse al negocio.
- **No puedes prestarles dinero.** Primero, nunca tendrás suficiente dinero para prestárselo a todos. Segundo, a menudo solo estarías retrasando un problema mayor.
- **No puedes reclutar por ellos.** Ellos deben prospectar, salir, mantenerse motivados y hacer lo necesario para alcanzar su meta.
- **No puedes vender por ellos.** Deben salir al campo, conseguir referencias y aprender a vender por su cuenta.

- **Puedes echarles una mano.** Puedes apoyarlos hasta cierto punto. Pero no puedes hacer su trabajo.
- **Las personas necesitan superar sus propios problemas.** Necesitan hablar con sus familias y obtener su apoyo. Deben reorganizar su vida para hacer lo que es importante para ellos y sus familias. Después de todo, es su negocio.

“¡No eres un solucionador de problemas!”

RECUERDA:

No eres un consejero matrimonial.

No eres un psiquiatra.

No eres un banquero.

No eres un trabajador social.

No eres un taxista.

No eres una niñera.

Eres un constructor.

NUNCA TE RINDAS

La naturaleza de nuestro negocio es hacer algo que pensábamos que era imposible. Por eso nos reunimos, para aprovechar la energía de los demás y desatar el poder gigante que llevamos dentro.

La razón por la que pierdes es porque te rindes demasiado rápido con tu gente. Pero, ¿sabes cuál es la verdadera razón? Te rindes contigo mismo. Si sabes que vas a ganar de todas formas, nunca te rendirías con nadie más.

Hubo momentos en los que yo también quise rendirme con la gente. Hubo momentos en los que quise rendirme conmigo mismo. Quise desacelerar. Rendirse no es una opción, pero desacelerar siempre está disponible, lo que para mí equivale a rendirse. No tienes que renunciar por completo. Simplemente dejas de intentarlo.

Por favor, no te rindas contigo mismo. Y por favor, cree en tu gente. Y si no crees en ti mismo, ¿por qué estás aquí?

¿Cómo puedes esperar que las personas sigan a alguien que constantemente duda de sí mismo?

Cuanto más pequeños sean los números que tengas, más grande será la trampa en la que estás, más fuerte debes ser para tu equipo. En los peores momentos, tu gente te mira. Imagina que eres el capitán de un barco, y cuando te pierdes, no sabes qué hacer. En los peores momentos, es cuando el equipo más te necesita.

¡Levántate! ¡Ponte de pie! Siempre tienes una oportunidad. Las cosas pueden cambiar mañana. Estamos en este negocio para cambiar. Y estamos en este negocio para ganar. En cualquier ejército, en cualquier equipo, en el momento más crucial, cuando estás abajo, cuando tocas fondo y tomas la decisión correcta, te levantas, el héroe se levanta, y cambias todo el juego!

En el campo de batalla o en el campo de juego, cuando es la hora más oscura, en el momento más débil, alguien se levanta y cambia todo porque alguien creyó en sí mismo y creyó en el destino del equipo.

MENTALIDAD GANADORA

La felicidad es ayudar a un amigo
a volverse financieramente independiente.

Anatomía de una Explosión

CONDICIONES PARA LA IGNICIÓN

1. Un alto nivel de frustración
2. Un aumento inusual en la actitud de los líderes
3. Un gran sueño escrito en un plan específico
4. Una alianza de mentes maestras de constructores clave
5. Una acción audaz / un movimiento atrevido

Hazte Cargo de Tu Negocio

"Dios te lleva al plato, pero una vez que estás allí, estás por tu cuenta." - TED WILLIAMS

Me desconcierta que haya tantas personas dependientes que desean ser financieramente independientes. Nunca parecen saber nada. Sus palabras favoritas son "¿Dónde?", "¿Cómo?" y "¿Por qué?"

¿Dónde está la clase? ¿Dónde están los formularios? ¿Dónde está la reunión? ¿Cómo recluto? ¿Cómo vendo? ¿Cómo me registro para el evento? ¿Por qué nadie me enseña? ¿Por qué nadie me lo dijo? ¿Por qué sucede esto?

Muchas de estas personas han estado en el negocio por mucho tiempo, pero actúan como si se hubieran unido ayer. Se parecen al esposo que entra en la cocina y le sigue preguntando a su esposa: "¿Dónde están los tenedores? ¿Cómo enciendo la estufa? ¿Por qué no funciona el lavavajillas?"

Cuando van a convenciones, siempre dejan que su upline reserve la habitación, alquile el auto, los lleve de un lado a otro, e incluso los despierte.

Un líder una vez dijo: "Mi negocio es como dirigir una guardería gigante para adultos". Todos rieron. Irónicamente, cuando estas mismas personas se van de vacaciones, planifican y hacen todo por sí mismos: compran boletos, reservan la habitación, alquilan el auto, sin ningún problema.

¿Cómo puedes convertirte en un constructor si siempre dejas que otros te cuiden, te recuerden, y te motiven todo el tiempo?

¿Por qué no reservas tu propia habitación, alquilas tu propio auto y encuentras tu propio camino? ¿Por qué no te haces cargo de tu negocio? ¿Por qué no das un paso adelante y te conviertes en un líder servidor?

No es el negocio de tu upline. No es el negocio de tu downline. No es el negocio de tu sideline. No es el negocio de la compañía. Es tu negocio.

"Necesitas ser independiente antes de poder lograr la independencia financiera."

El Factor Miedo

El miedo controla a las personas, las detiene y las ralentiza.

CUANDO ENTRAN EN EL NEGOCIO, EXPRESAN TANTOS MIEDOS:

- Miedo a lo que la gente dirá
- Miedo al rechazo
- Miedo a no saber lo suficiente
- Miedo a la competencia
- Miedo al fracaso
- Miedo a hablar en público
- Miedo a lo desconocido
- Y muchos más

"El miedo es un lujo de tu mente que no te puedes permitir."

El miedo no es necesariamente malo. De hecho, puede ser un gran activo. Recuerda todos los buenos miedos que has tenido:

El miedo a perder que te impulsaba en las competiciones deportivas.

El miedo a decepcionar a tus padres que te ayudó a sobresalir en clase y obtener buenas calificaciones.

El miedo a perder tu trabajo que te hace trabajar tan duro.

El miedo a una mala salud que te motiva a hacer ejercicio y mantener una dieta saludable.

CONTROLA TU MIEDO Y ÚSALO PARA BIEN

Solía temer todas las cosas negativas que la gente podría decir, pero luego me di cuenta de que solo les daría la razón si los escuchaba.

Solía temer el rechazo. Me destrozaba cuando la gente decía "No". Pero si me detenía, temía perder a mi próxima súper estrella porque sabía que solo estaba a un recluta de una gran explosión.

Solía temer no saber lo suficiente. No quería pasar vergüenza. Pero el miedo a depender de otros entrenadores y no aprender lo suficientemente rápido era más urgente.

"Si sigo sentado en el asiento del pasajero, nunca conoceré el camino."

Solía temer a la competencia, pero el miedo a perder contra ellos me hacía un líder más fuerte y mejor cada día.

Solía temer hablar frente a multitudes, pero el miedo a decepcionar al equipo era aún peor.

Solía temer el fracaso, pero la idea de regresar a mi antiguo trabajo era aún más deprimente. Eso me mantuvo en marcha hasta que tuve éxito.

Tengo tantos miedos en mi vida, pero mi mayor miedo es ser promedio y ordinario.

"Es humano tener miedo. O controlamos el miedo, o el miedo nos controla a nosotros."

PRINCIPIOS DEL ÉXITO

DEBES:

1. Tener un fuerte deseo
2. Creer en tu destino
3. Tener una razón poderosa por la que luchar
4. Tener una buena misión
5. Tener una meta con un plan escrito
6. Tener un sistema y un mentor
7. Tener la capacidad de aprender y seguir
8. Tener compasión por las personas
9. Tener el apoyo de la familia
10. Mantenerte positivo todo el tiempo

"Cambia la forma en que piensas. Cambia tus hábitos. ¡Cambia tu vida!"

30 Días Sin Descanso

"Nunca vuelvas a casa antes de las 11pm."

El día en que cambié mi vida por completo... no fue el primer mes, ni fue el segundo mes. Alrededor de 5 o 6 meses en el negocio, el día en que estaba tan cansado de ser un perdedor, tomé una decisión mental de que cada noche nunca volvería a casa antes de las 11 PM.

Esa fue la decisión de disciplina más dura que tomé en mi vida. Todas las noches estaba en el campo, ya sea que tuviera citas o no. Estaba ahí afuera, y no me iba a casa. Por eso conduje por todas partes y así fue como aprendí a visitar la casa de un prospecto o de un miembro del equipo. Simplemente pasaba por ahí y hablaba de negocios.

Noche tras noche, salía al campo. El primer mes fue duro. No tenía citas las primeras semanas. Pero para el segundo mes, ya estaba ocupado porque tenía muchas citas. Al pasar por las casas de suficiente gente y al recibir más referencias, además de salir al campo con ellos, la actividad que creé creció como una bola de nieve y se volvió imparable.

Simplemente me di cuenta de que cualquiera que tenga un negocio lo abrirá todos los días. Así que hice lo que haría cualquier persona de negocios.

¿Puedes estar en el negocio durante 30 días seguidos? ¿Puedes quedarte en el campo hasta las 11 PM? ¿Puedes ser incansable e inevitable?

No eres de verdad hasta que puedas pasar esta prueba. Cuando trabajamos para otra persona, la mayoría de nosotros no tiene problema en ir a trabajar todos los días. Pero cuando trabajamos para nosotros mismos, no podemos hacerlo. Cuando somos nuestro propio jefe, cuando podemos hacer lo que queramos, terminamos no haciendo nada.

La gran mayoría de las personas ni siquiera salen al campo una vez a la semana. Unos pocos apenas pueden salir 2 o 3 veces por semana. Solo unos cuantos pueden estar ahí afuera todos los días.

PUEDES CAMBIAR TU VIDA Y TUS HÁBITOS EN 30 DÍAS

Si eres una persona que llega tarde, si decides llegar 10 minutos antes a cualquier cita, trabajo o fiesta durante 30 días, podrás ser una persona puntual por el resto de tu vida.

Si te mantienes haciendo ejercicio físico durante 30 días sin fallar, podrás mantener esa rutina.

Si sales al campo todas las noches durante 30 días, desarrollarás un hábito ganador que durará toda la vida.

Un Resultado al Día

"Para cuando te vayas a la cama, si no sabes qué harás mañana, ¡el mañana ya está perdido!"

No fracasas porque naciste bajo una estrella equivocada. Fracasas porque no te preparas para ganar. Un líder en mi época preguntó: "Si no dedicas media hora de tu día a planificar, ¿qué harás con las próximas 23 horas y media?"

Cuando aconsejas a tu cliente: "La gente no planea fracasar. Simplemente fracasan por no planificar", ¿estás siguiendo tu propio consejo?

Se requiere un alto nivel de disciplina y enfoque para planear para ganar.

TEN UNA META CLARA

Antes de conectar el cargador del teléfono para irte a la cama, escribe los resultados que planeas lograr mañana.

- **Para los de medio tiempo:** 1 resultado mañana, ya sea 1 recluta o 1 venta. Si tienes un equipo, ¿cuáles son los resultados de tu equipo?
- **Para los de tiempo completo:** Mínimo 1/1 al día personal. Para tu base, de 2/2 a 5/5 al día o más, dependiendo del tamaño de tu equipo.

Con un objetivo claro, te concentrarás en los resultados. De lo contrario, estarás ocupado, pero no serás productivo. Los dueños de negocios necesitan resultados. De lo contrario, estarán fuera del negocio.

DESPIÉRTATE TEMPRANO

- **Para los de medio tiempo:** Siéntate media hora para planificar cómo lograrás tu objetivo. Escribe los nombres, citas y actividades que te llevarán a ese recluta o venta. Luego, durante el día, en el descanso o la hora del almuerzo, contactarás, presentarás y harás citas para cumplirlo esta noche.
- **Para los de tiempo completo:** Esté en la oficina antes de las 8 AM. Digamos que decides que tu base shop obtendrá 3/3 hoy. Te encargarás de 1/1, y el resto del equipo hará 2/2.

LEE TU META EMOCIONAL

Recarga energías con las razones por las que trabajas para tu familia y por qué quieres construir algo grande.

Paso 1: Cierra los ojos. Deja que tus instintos revelen las 5 personas de tu equipo que cumplirán. Son las más preparadas y dispuestas.

Paso 2: Abre el gráfico de burbujas y encuentra los miembros del equipo debajo de estas 5 personas que quieran hacer GX. Quieres construir una persona seria bajo una persona comprometida. Estás 100% enfocado en el crecimiento siguiendo estos dos pasos. De lo contrario, si abres el gráfico de burbujas demasiado pronto, solo verás problemas que resolver, y tu día estará perdido.

Paso 3: Una vez que termines de asignar tareas a estas personas comprometidas, sabrás cómo obtener los resultados esperados para este día. Luego, mira más a fondo el gráfico de burbujas para asignar actividad a las personas que deseas mantener ocupadas. Pueden observar presentaciones de reclutamiento y ventas.

Paso 4: Si tienes tiempo por la tarde, mira el resto del gráfico de burbujas para ver si hay problemas importantes que quieras resolver.

ENFÓCATE EN RESULTADOS

Normalmente pensarías que si tienes actividades, obtendrás resultados. Eso es bueno, pero no lo suficiente. Concéntrate en los resultados y luego identifica a las personas con

actividades que proporcionarán esos resultados. Así es como se dirige un negocio productivo.

CONSTRUYE UN LÍDER FUERTE

Puedes cambiar la mentalidad de los líderes de débil a fuerte, de incierto a predecible. Nadie se motivaría para ir a trabajar a las 8 AM o salir al campo a menos que sepan que pueden obtener un resultado hoy.

Descubrí el poder de obtener un resultado cada día al comienzo de mi carrera, y eso me ayudó a construir esta gran organización. No puedo esperar para salir todos los días porque tengo un propósito claro. Lograré que alguien ahorre para su futuro. Cambiaré la vida de una persona. Primero, obtengo un resultado por día. Luego obtengo 2 resultados. Empiezo a duplicar para tener 3/3 o 5/5 al día y duplicar la grandeza.

"¡Una flecha es inútil hasta que tiene un objetivo!"

SIMPLEMENTE HAZLO

Cuando tu equipo no se mueve, sigue moviéndote tú.

Si tu equipo no recluta, tú recluta.

Si tu equipo no vende, tú vende.

Si tu equipo no va a las reuniones, tú ve a las reuniones.

Si tu equipo no va a la convención, con más razón tú debes ir.

Te importa tu equipo, pero no te importa. Los necesitas, pero no los necesitas.

Simplemente sigue adelante.

Una Nueva Dimensión en el Tiempo

"Te mantienes ocupado toda la vida y luego mueres."

La causa número uno de fracaso en nuestro negocio es la falta de tiempo. "No tengo tiempo", "No puedo hacerlo", "Tengo que trabajar horas extras", "Tengo una boda a la que ir", "Hay una fiesta", "Tengo que recoger a uno de mis familiares", "Estaré listo el próximo mes", "Cuando vuelva del viaje, lo haré", etc.

Aparecen en la oficina y desaparecen durante unas semanas. Comienzan a licenciarse, pero no pueden terminar. Salen al campo, pero solo pueden hacerlo una o dos veces. En el momento en que tienen algunos reclutas, siempre ocurre algo, y no pueden trabajar con ellos. Siempre sucede algo en el momento equivocado.

La gente está ocupada. Realmente lo está. Yo era uno de ellos. Tanto mi esposa como yo teníamos trabajos a tiempo completo. Mi trabajo era bastante exigente, y el de mi esposa también. Entre el trabajo, cuidar a los niños, preparar la cena y hacer las tareas del hogar, éramos una pareja muy ocupada.

Pero eso era solo el principio. Siempre había algo que hacer, algún lugar adonde ir. Llevábamos a nuestros hijos a las reuniones escolares, a las prácticas de béisbol, a las lecciones de piano y a karate durante la semana. Y los fines de semana, teníamos que preparar una fiesta, o ir a la fiesta de alguien más, o llamar a alguien para disculparnos por no poder asistir a su fiesta. Fuimos a fiestas de cumpleaños de niños, adultos, amigos y suegros. Celebramos bautismos, comuniones, bodas, aniversarios y graduaciones. Compramos regalos para el Día del Padre, el Día de la Madre, San Valentín, Navidad y Año Nuevo. Hicimos barbacoas para cada partido de playoffs, el Super Bowl y la Serie Mundial.

Todo el mundo invita a todo el mundo, y todos tienen miedo de decir que no porque, cuando sea el momento de organizar nuestra fiesta, el cumpleaños de nuestro hijo o nuestra barbacoa, las personas podrían no tener tiempo para nosotros. Cuando vamos a una fiesta, hablamos de las personas que no se presentaron.

"¿Es un sistema en el que las fiestas nunca se detienen!"

Entonces llega el lunes por la mañana. Vamos a trabajar para pagar nuestras cuentas. Llega la Navidad. Pasa un año. Cada año, el siguiente parece más ocupado que el anterior. Cumplimos 40, cumplimos 50, cumplimos 60, y luego somos demasiado viejos. Ahora nos quedamos en casa solos porque nuestros hijos y nietos están demasiado ocupados yendo a sus fiestas, bodas y barbacoas.

Con todo este tiempo en nuestras manos, nos dedicamos a ver televisión y navegar por internet. Desplazamos por YouTube o Facebook para ver todos los lugares maravillosos del mundo que no pudimos visitar porque no teníamos tiempo ni dinero.

Bienvenidos al lugar más ocupado del mundo. Caminé por esta calle tan concurrida la mitad de mi vida y finalmente desperté el día que vi la presentación del negocio. Tuve la suerte de poder cambiar. No quería seguir en la carrera de ratas. Quería recuperar mi vida.

Desafortunadamente, la mayoría de las personas no tienen tanta suerte. No pueden despertar. No pueden salir. No pueden cambiar. Tienen todo el tiempo del mundo para su jefe, sus amigos, sus suegros y todos los demás. Pero nunca tienen tiempo para su propio negocio. Están demasiado ocupados para sus propios sueños.

Casi todo el mundo no tiene tiempo. Unos pocos aparecen de vez en cuando. Menos personas trabajan a tiempo parcial. Y, por supuesto, muy pocos se dedican a tiempo completo o lo dan todo todo el tiempo.

TENEMOS 5 TIPOS DE PERSONAS EN NUESTRO NEGOCIO

1. El que nunca tiene tiempo
2. El que a veces tiene tiempo
3. El que trabaja a medio tiempo
4. El que trabaja a tiempo completo
5. El que siempre está disponible

Nunca podrás hacer nada en la vida si no tienes tiempo.

Seguramente fracasarás si haces las cosas solo a veces.

Ganarás algo de dinero si trabajas a tiempo parcial.

Ganarás buen dinero si inviertes tu tiempo completo.

Pero si quieres hacer una fortuna, debes poner tu corazón, tu mente y tu esfuerzo en el negocio todo el tiempo.

"Ya sea que sigas los horarios de otras personas, o sigas tu propio horario. O lo haces por ti, o lo haces por otros. Pero ciertamente estarás ocupado."

NEGOCIO FAMILIAR

No podemos marcar la diferencia para otras familias hasta que ayudemos primero a nuestra propia familia.

A lo largo de los años, descubrimos que involucrar a la familia resultó ser lo mejor que nos pudo pasar. No creo que el trabajo sea el problema, pero el hecho de que la familia ayude en el negocio y a otras personas nos ha unido.

Desde que involucré a mi familia, nunca más tuve que explicar lo que hago.

Cuando viajo largas distancias y paso muchos días fuera de casa, le digo a mi esposa que cuando los niños pregunten dónde estoy, ella tiene dos opciones. Puede decir: "papá está trabajando" o puede decir: "papá está haciendo cosas buenas para nuestra familia y para otras familias". La primera respuesta separa la familia del negocio; la segunda hace que el negocio y la familia sean uno.

Al final del día, hacemos todo por nosotros mismos y por nuestra familia, y la razón principal por la que estamos aquí es porque estamos haciendo algo bueno por nuestra familia. Nuestra misión es marcar una diferencia para las familias, comenzando por la nuestra, y esto debe quedar claro desde el principio.

¿Por qué es tan fácil de entender cuando trabajamos en un empleo?

Nuestro cónyuge lo apoya. Nuestros hijos lo saben. ¿Y qué pasa con este negocio? La familia necesita brindar el mismo apoyo aquí que en cualquier otro trabajo.

La Trampa de la Oficina

Muchas personas abren una oficina y la mantienen cerrada la mayor parte del tiempo.

- 1. UNA OFICINA DEMUESTRA UN FUERTE COMPROMISO.** No eres realmente serio hasta que tienes tu propia oficina. Tener tu propia oficina muestra que te tomas el negocio en serio, que eres un verdadero emprendedor. Necesitas una oficina para realizar entrevistas, hacer presentaciones, organizar reuniones de equipo, etc. Al tener una oficina, avanzas al siguiente nivel. Tu equipo se elevará porque estás comprometido.
- 2. DEBERÍAS TENER PERSONAL DE OFICINA O ADMINISTRACIÓN PARA AYUDARTE CON EL PAPELEO.** Es difícil decirle a la gente que tienes un gran negocio si ni siquiera puedes permitirte una oficina y personal. Tu equipo de trabajo debería liberarte del exceso de papeleo para que puedas concentrarte en las cosas principales.
- 3. DEBES IR A TRABAJAR TODOS LOS DÍAS.** Debes presentarte en tu oficina como en cualquier otro negocio. Esto no significa que te encierres en una habitación y no salgas al campo, pero deberías regresar a tu oficina entre el trabajo de campo.
- 4. TU OFICINA ES UN NUEVO PUNTO DE VENTA.** Si quieres tener muchos puntos de venta en varias ubicaciones, debes empezar con uno primero.

PERO EVITA LA TRAMPA DE LA OFICINA

En el momento en que tienen una oficina, muchos MDs y SMDs se preocupan por el papeleo, las presentaciones de PowerPoint, las actualizaciones electrónicas y los procedimientos administrativos. En lugar de convertirse en constructores, se convierten en gerentes de oficina o, peor aún, en secretarios. Pasan más tiempo en la oficina y menos tiempo en el campo. Se sienten cómodos realizando presentaciones de reclutamiento y ventas en la oficina. El entrenamiento en el campo sufre. La duplicación se ralentiza.

Por otro lado, algunas personas tienen oficinas, pero las mantienen cerradas la mayor parte del tiempo. No se presentan a trabajar o no van a la oficina con la suficiente frecuencia. Son impredecibles. Imagina que vas al consultorio del médico, pero el médico no está y no tiene horarios fijos.

Tu oficina no debería ser una trampa financiera. No abras una oficina o una oficina grande si no puedes permitirte el lujo. La presión financiera afectará tu actitud y desempeño. Asegúrate de tener un flujo de efectivo constante y reservas suficientes para los gastos comerciales.

No permitas que la oficina te atrape y te impida expandirte. Después de abrir su primera oficina, muchos constructores no desarrollan otras áreas. Son menos móviles y tienden a esperar que su equipo venga a ellos.

"Recuerda: Abrir una oficina es un movimiento agresivo para hacer crecer y expandir tu negocio, no una razón para atraparte y ralentizarte."

Las Trampas de los Seis Dígitos

"Las limitaciones invisibles."

No importa lo que dijeron cuando comenzaron, qué metas declararon hace un año, cuánto dijeron que aman al equipo o cuánto desean ayudar a las personas. Lo que dijeron en el pasado no tiene peso. Son sus acciones actuales las que hablan más fuerte. Tan pronto como se logra un ingreso de seis cifras, la mayoría de las personas, intencional o involuntariamente, comienzan a disminuir su ritmo.

- **Cuando alcanzan los 100K, una gran mayoría de los SMD recién promovidos caen en una trampa.** Están demasiado ocupados abriendo su propia oficina, haciendo papeleo y trabajando en los horarios de entrenamiento.
- **Cuando alcanzan los 250K, algunos superan el primer nivel, construyendo algunos MDs y SMDs más.** Se enfocan en unas pocas personas con la esperanza de que sean la fuente de futuros ingresos residuales.
- **Cuando alcanzan los 500K, muy pocos avanzan.** Muy pocos continúan construyendo y expandiendo. Construyen buenas superbases, y su jerarquía comienza a crecer. Pero se distraen. Buscan una nueva casa y nuevos autos. Ya no salen al campo. Prefieren motivar a otras personas para que lo hagan. Sus esposas ya no se involucran en el negocio como antes. Después de todo, es su oportunidad de disfrutar los frutos de su trabajo.

NOTA DEL CONSTRUCTOR: Imagina a un agricultor que cultiva una granja durante los primeros años, pero luego la descuida y espera que siga creciendo y dando buenos cultivos para siempre. Extraño, ¿verdad?

La mayoría de estas personas no se dan cuenta de que una vez que disminuyen su ritmo, sus ingresos de 100K, 250K o 500K tampoco se mantendrán.

A veces me pregunto, ¿alguien llegará a los 7 dígitos?

"El éxito ha arruinado a muchos hombres." – BEN FRANKLIN

¿QUÉ HACES?

1. Ganar para vivir
2. Ganar buen dinero
3. Hacer una fortuna
4. Marcar la diferencia
5. Hacer historia

"¿En qué nivel te detendrás o reducirás la velocidad?"

AGRESIVIDAD

NO ERES LO SUFICIENTEMENTE AGRESIVO:

- Si te sientas en una reunión y desearías que más de tu equipo estuviera escuchando esto.
- Si vas a una convención y te sientas en la parte de atrás.
- Si estás en una reunión o en una llamada de conferencia y no estás preparado para compartir.
- Si fallas en un concurso y dices que lo lograrás la próxima vez.
- Si declaras una meta que sabes que puedes alcanzar y ni siquiera haces la mitad.
- Si le pides a tu pareja que vaya a una reunión y ambos llegan media hora tarde.
- Si tienes muchas citas, pero no cierras ninguna.
- Si vuelves a casa porque tu cita se canceló esta noche.
- Si no tienes nuevos nombres en tu lista de contactos en los últimos 7 días.
- Si solo tienes una pierna fuerte en tu equipo.
- Si cuentas con la producción de tu equipo para pagar tus facturas.
- Si te vas a casa antes de las 11 PM.
- Si te sientas frente a la computadora más de media hora al día.
- Si entras a una reunión y no sabes quién de tu equipo está allí y quién no.
- Si llegas a una reunión después que tu equipo y te vas antes que ellos.
- Si quieres hablar, pero te contienes porque piensas que eres un pez pequeño.
- Si estás en una llamada de conferencia y no reportas resultados durante 2 semanas seguidas.
- Si no tienes al menos 3 reclutas personales al mes.
- Si tu cónyuge te pregunta por qué el negocio va mal y dices: "No lo sé".
- Si tus padres se preocupan por ti y te dicen que busques un trabajo.

"¡No eres lo suficientemente agresivo! ¡No te estás esforzando lo suficiente!"

La Mayoría De Las Personas No Se Quedarán

"Si no estás seguro de si te quedarás o no, ¿por qué esperar que tu gente se quede?"

Renunciar es una de las principales características de nuestro negocio. ¡No te sorprendas! De hecho, me sorprendería si te sorprendes.

En nuestro negocio, la gente no se queda. Piensan que no tienen nada que perder cuando renuncian. Si tienen un trabajo, no pueden renunciar; tienen que pagar las facturas. Si gastan unos cientos de miles de dólares para comprar un negocio, tampoco renunciarán; tienen préstamos que pagar. En resumen, la mayoría de las personas solo se mantienen en un trabajo o negocio porque no tienen otra opción.

"La mayoría de las personas piensan que no tienen nada que perder al renunciar, pero lo que no saben es que pierden mucho."

Recuerdo que cada semestre cuando iba a la escuela nocturna para educación continua para adultos, las clases estaban llenas al comienzo del semestre. Era difícil encontrar un lugar para estacionar.

Pero después de 1 o 2 meses, las clases estaban a mitad de capacidad.

Al final del semestre, conducía hacia un estacionamiento desierto. Cada 6 meses, se repetía la misma historia. Por otro lado, el colegio tenía menos problemas de deserción con los estudiantes a tiempo completo.

RENUNCIAN DENTRO DE LAS PRIMERAS 72 HORAS

Dentro de los primeros 3 días, un nuevo recluta habla con 10 o 20 de sus amigos y familiares. ¿Adivina qué van a escuchar? Todas las críticas del mundo. La mayoría no sobrevive a la primera ronda de ataques.

RENUNCIAN DENTRO DE LOS PRIMEROS 30 DÍAS

Estas personas son un poco más fuertes que el primer grupo. Hacen la lista de contactos, el BMP e invitan a gente. Pero la gente les dice que no, los dejan colgados o los critican. Tal vez

recluten a 1 o 2 personas. Pero desafortunadamente, su recluta renuncia, así que ellos también renuncian.

RENUNCIAN DENTRO DEL PRIMER AÑO

Unos pocos se quedan. Reclutan a algunas personas, obtienen su licencia y comienzan a salir al campo. Hacen algunas ventas y asisten a reuniones y convenciones ocasionalmente. Les gusta el negocio, pero lo encuentran demasiado difícil. No pueden manejar los dolores de crecimiento. Su equipo no está comprometido. Sus cónyuges no los apoyan. Poco a poco, eso los va destruyendo.

NO ERES REAL HASTA QUE SOBREVIVES MÁS DE 18 MESES

Como en cualquier nueva empresa, la fase inicial es muy dura. Ya sea que abras un restaurante, inicies una agencia de bienes raíces, te conviertas en un artista freelance o comiences una carrera en servicios financieros, los primeros 1 a 2 años son tiempo de supervivencia, incluso si te esfuerzas mucho.

Pero si aguantas los primeros 18 meses, es posible que sobrevivas y desarrolles un compromiso a largo plazo con el negocio.

No hay milagros aquí. Esto no es un esquema para hacerse rico rápidamente. Tienes que desearlo de verdad. Tienes que trabajar duro. Debes comprometerte por completo con tu negocio.

¿Qué pasa con tu trabajo? ¿Te lleva a algún lado en los primeros 18 meses?

Se necesitan al menos 5 años para construir un buen negocio.

MIS PRIMEROS 2 AÑOS: SUPERVIVENCIA

- Hice muchas prospecciones e invitaciones; pocos vinieron
- Recluté a algunos, pero no duraron; no escucharon, no asistieron a las reuniones, no se licenciaron, y si se licenciaron, no vendieron
- Aprendí a hacer visitas, reclutar, vender y ganar algo de dinero

"Lo mejor que aprendí fue a no desanimarme por toda la negatividad que recibía todos los días."

MIS PRÓXIMOS 2 AÑOS: TRABAJO, TRABAJO, TRABAJO

- Me convertí en full time

- Me convertí en un buen productor y un buen entrenador
- Construí disciplina y hábitos ganadores
- Gané un ingreso de seis cifras
- Aprendí a seguir el sistema
- Comencé a tener una visión
- Desarrollé una fuerte pasión por la misión
- Empecé a construir la base

MI 5º AÑO: ME CONVERTÍ EN UN CONSTRUCTOR DE SISTEMAS

- Construí una base sólida
- Construí una base sólida para una gran jerarquía
- Entendí el sistema y el negocio
- Construí a larga distancia
- Organicé reuniones y grandes eventos
- Me volví confiado en mi mentalidad de reclutamiento, mentalidad de constructor, mentalidad de reuniones y en liderar con el ejemplo
- Desarrollé hábitos ganadores
- Me convertí en un gran generador de ingresos
- Me mantuve en el camino hacia mi sueño

"Sí, puedes hacerlo si te quedas."

Sólo Quiero Ser Yo

"Hace unos 30 años, dejé de querer ser un buen esposo. Solo quería ser yo."

Crecí en una familia pobre. Mi padre murió cuando tenía 16 años.

Mi madre nunca trabajó fuera de casa. Mis hermanos y yo tuvimos que trabajar desde muy jóvenes para mantener a nuestra numerosa familia.

Siempre quise ser un buen hijo. Trabajaba y estudiaba al mismo tiempo. Cada centavo que ganaba se lo daba a mi madre, para que pudiera tener dinero para pagar los gastos. No solo trabajaba duro, también estudiaba mucho para destacar en la escuela, para que mi madre se sintiera orgullosa de mí. Incluso después de casarme, cualquier dinero que podía ahorrar se lo enviaba a mi madre.

Muchas veces quise hacer cosas para mí mismo, comprar algo, viajar a algún lugar... pero lo dejé de lado, esperando que algún día pudiera hacerlo. Siempre me sentí avergonzado de no poder hacer más por mi familia. Veía a otros que eran más ricos que yo, que podían hacer más por sus familias que yo, y eso me dolía profundamente.

Siempre quise ser un buen esposo. Después de casarme, quería hacer muchas cosas por mi esposa. Pero era un trabajador social pobre. Mis ingresos eran limitados. También carecía de muchas habilidades típicas de un esposo. Viendo a la gente a mi alrededor, no solo podían permitirse cosas bonitas para sus esposas, también sabían cómo arreglar el coche, cuidar el jardín, construir una terraza y conectar la computadora. En cuanto a mí, era terrible en esas cosas. Todo lo que tocaba, lo estropeaba. Cuanto más intentaba ser un buen esposo, más frustrado me sentía.

Estaba en un juego perdido.

Siempre quise ser un buen padre. Luego tuve hijos. Cada vez que leía libros sobre cómo ser un buen padre, me sentía muy pequeño. Miraba a todos los buenos padres en los programas de televisión y me sentía avergonzado. No podía permitirme cosas para mis hijos. No era bueno enseñándoles deportes. Pasaba mi tiempo haciendo fiestas de cumpleaños y llevando a mis hijos de un lado a otro, pero deseaba poder ser un mejor padre.

Siempre quise ser un buen yerno. Quería que la familia de mi esposa me quisiera y estuviera orgullosa de mí. Así que, no importaba lo ocupado que estuviera, apartaba tiempo para hacer cosas buenas por mis suegros.

Siempre quise ser un buen amigo, un buen empleado y un buen familiar. Quería hacer felices a las personas y que se sintieran bien a mi alrededor. Aunque había momentos en los que enfrentaba desafíos financieros y de vida, siempre ponía a los demás por delante de mí.

Cuando llegué a los 36 años, era un hombre miserable. Era pobre. Mi trabajo era inseguro. Mi futuro era sombrío. Pasé toda mi vida tratando de hacer felices a los demás, pero yo era infeliz. No me sentía bien conmigo mismo.

Entonces, una mañana de sábado, vi el BPM. Eso cambió mi vida por completo. Estaba tan emocionado por la oportunidad de negocio. Pero no sabía qué hacer entre un trabajo a tiempo completo, una familia, una nueva oportunidad de negocio y hacer felices a los demás.

Tomé una decisión difícil. Ya no quería ser un buen esposo, un buen padre, un buen hijo, un buen yerno o un buen amigo.

Solo quería ser yo. Decidí dejar de hacer felices a los demás y, finalmente, decidí que solo quería hacer cosas que me hicieran feliz a mí.

Cerré los ojos, tapé mis oídos y seguí adelante, persiguiendo mi sueño. No cumplí mucho mi papel de esposo. Dejé que mi esposa se encargara de los hijos. Dejé de reunirme con mis amigos. La negatividad se extendió por todas partes. La gente me decía que estaba loco. Me decían que estaba demasiado enfocado en el dinero. Decían que no duraría mucho.

Pero resistí, gané dinero y triunfé. Fue una lucha larga y difícil, pero cambió mi vida para siempre. Después del primer año en el negocio, dupliqué mis ingresos. Después del segundo año, los tripliqué.

Para el tercer año, gané un ingreso de seis cifras y retiré a mi esposa. Seguí construyendo un gran equipo y un negocio exitoso. Me volví financieramente independiente.

Descubrí algo importante. Antes, pasaba mi vida tratando de hacer felices a los demás, pero estaba arruinado e infeliz. En realidad, no podía ayudar a nadie, y ellos tampoco eran tan felices.

Cuando viajo, escucho a la azafata decir: "Póngase su máscara de oxígeno primero, antes de ayudar a sus hijos o a los demás." Es difícil ayudar a los demás cuando no puedes ayudarte a ti mismo. Es difícil hacer felices a los demás cuando tú eres infeliz.

Ahora, vivo mi vida para mí. Vivo mi sueño todos los días. Soy verdaderamente feliz. Pero, aún mejor, también puedo hacer realidad los sueños de mi familia. Mi esposa no necesita trabajar, y puedo proveer para mis hijos y ayudar a las personas a mi alrededor.

LETRERO ESCRITO A MANO ENCONTRADO EN LA PARED DE LA HABITACIÓN DE LA MADRE TERESA

Las personas a menudo son irrazonables, ilógicas y egoístas; perdónalas de todos modos.

Si eres amable, la gente puede acusarte de tener motivos egoístas y ocultos; sé amable de todos modos.

Si tienes éxito, ganarás algunos amigos falsos y algunos verdaderos enemigos; ten éxito de todos modos.

Si eres honesto y franco, la gente puede engañarte; sé honesto y franco de todos modos.

Lo que llevas años construyendo, alguien podría destruirlo en una noche; construye de todos modos.

Si encuentras serenidad y felicidad, otros pueden sentir celos; sé feliz de todos modos.

El bien que hagas hoy, la gente lo olvidará mañana; haz el bien de todos modos.

Da al mundo lo mejor que tienes, y puede que nunca sea suficiente; da lo mejor de ti de todos modos.

Porque, al final, es entre tú y Dios. Nunca fue entre tú y ellos de todos modos.

Mi Historia

Crecí en una familia numerosa y pobre durante la Guerra de Vietnam. Cuando mi padre, un empresario fracasado, murió joven, nuestra situación familiar pasó de mala a peor. Yo tenía 16 años en ese momento. Mi madre estaba en un estado de desesperación. Nunca había trabajado fuera de casa, así que mis hermanos y yo tuvimos que trabajar para mantener a la familia. Por algún milagro, logré equilibrar el trabajo y la escuela, y pude terminar la universidad, siendo el único de mi familia en lograrlo.

También fui el único que logró escapar a los EE.UU. cuando la guerra terminó en 1975. En el campamento de refugiados, conocí a Hoa, mi amiga de la universidad. Un año después, nos casamos en Hawái, y en 1978 nos mudamos a San José, California. En la tierra de las oportunidades, encontré difícil ganarme la vida. Trabajé en muchos empleos ocasionales antes de terminar como trabajador social, ayudando a refugiados e inmigrantes recién llegados a establecerse en América. Hice bien mi trabajo y rápidamente me convertí en el director de la agencia.

Hoa trabajaba como contadora. Comenzamos una familia y compramos una pequeña casa. Nuestros ingresos eran limitados, y yo tenía la carga adicional de cuidar de mi familia en Vietnam, donde enfrentaban una increíble dificultad económica.

Para cuando tenía 36 años, el dinero era un verdadero problema. Aunque nunca fui de gastar mucho, estaba endeudado y preocupado constantemente por el futuro. Mi esposa, por otro lado, creció en una familia adinerada y siempre estaba alegre y feliz. Aunque intentamos algunos emprendimientos, nunca funcionaron.

Entonces, un día de mayo de 1985, mientras estaba en el pasillo de mi edificio de oficinas, me encontré con un RVP (similar a un SMD) de A.L. Williams. Ella se presentó y me invitó a asistir a un BPM. Esa mañana de sábado cambió totalmente mi vida. Al salir de la reunión, sentí que estaba en el cielo. Me senté en mi coche y hojeé el paquete de información, asombrado por la oportunidad. Escuché a los ángeles cantar. Mis oraciones habían sido respondidas.

Emocionado, corrí a casa para contarle a Hoa. Cuando llegué a casa y le conté las buenas noticias, mi amigo, que estaba de visita, comenzó a reír. Me dijo que era la última persona en la ciudad en enterarse de este trato. El resto del fin de semana fue deprimente. Todos con quienes hablé me dijeron que cometí un error, que este esquema no funcionaría, que solo estaba perdiendo mi tiempo.

Afortunadamente, mi cita de regreso era el siguiente lunes. En la segunda entrevista, todas mis dudas se resolvieron. Me uní al negocio y adquirí el producto al día siguiente. Creía en el concepto de protección e inversión para el futuro.

Esa noche llevé a mi RVP al campo para ver a mi cuñado y a 2 de mis mejores amigos. Tenía muchas esperanzas, pero no pasó nada. Después de 8 citas, todos fueron Nos. Fue uno de los mayores choques de mi vida. ¿Cómo podía ser? Después de ver la presentación, me uní y adquirí el producto de inmediato. ¿Por qué estas personas eran tan difíciles? ¿Fui demasiado ingenuo? Quise renunciar, pero no lo hice. De alguna manera, sabía que no era yo quien había cometido un error. No era yo quien estaba equivocado. Así que continué. Me tomó casi 3 semanas tener mi primer recluta, un primo político que terminó no haciendo nada.

Seguí luchando durante los primeros meses. Recluté a algunas personas, pero la mayoría no se quedó mucho tiempo. Obtuve mi licencia e hice algunas ventas, pero tuve dificultades para ganar dinero. Para mí, el negocio era una montaña rusa emocional. Me emocionaba en las reuniones, pero luego me deprimía al día siguiente. Le pedí a Hoa que me acompañara a las reuniones, pero al verme tan miserable, no le entusiasmaba mucho el negocio.

Una noche, aproximadamente 4 meses en el negocio, asistimos a una fiesta con uno de mis mejores amigos. Era gerente en una gran empresa tecnológica. Esperé este momento durante mucho tiempo.

Después de que los demás invitados se fueron, comencé a hablar con la pareja sobre el negocio. En medio de la presentación, mi esposa mencionó que todavía no había ganado dinero. En lugar de continuar la presentación de reclutamiento, esa noche Hoa y yo terminamos discutiendo sobre el negocio.

Estaba furioso, pero al día siguiente me di cuenta de que Hoa tenía razón. Iba a las reuniones, soñaba constantemente, pero nunca estaba completamente comprometido. Ese día fue un punto de inflexión en mi carrera. Fue entonces cuando decidí ganar dinero y no volver a casa antes de las 11 PM.

Los siguientes 30 días fueron muy difíciles. Vagaba por ahí todas las noches, prospectando, pasando por casas y dejando información. Mucha gente no quería verme. Muchos de los que me veían me decían que no o que querían pensarlo. No obstante, seguí adelante y no volvía a casa hasta las 11 en punto.

Entonces, las cosas empezaron a suceder. Comencé a ganar algo de dinero. En unos meses, logré ganar tanto como en mi trabajo a tiempo completo. Sabía que necesitaba el apoyo de mi esposa si quería hacerlo en grande. Así que cuando ahorré \$7,000, llevé a Hoa de vacaciones soñadas a París. Fue nuestra primera vez en Europa.

Durante mi segundo año en el negocio, mi flujo de ingresos creció a más del doble de mi salario a tiempo completo. Pude saldar todas mis deudas y comencé a ahorrar en serio. Aunque me iba bien financieramente, aún me sentía miserable con el negocio. Recluté a muchas personas, pero renunciaban tan rápido como se unían. Muy pocos se quedaban, y los que lo hacían no estaban comprometidos. Parecía que nadie lo deseaba lo suficiente. Personalmente, fui consistente y competía con líderes locales para mantenerme motivado. Tenía actividades todos los días y desarrollé el hábito de tener una meta y cumplirla cada mes.

Pero enfrenté muchos desafíos en el negocio. Cada vez que subía al escenario, tenía grandes temores. Un Super Sábado me pidieron que diera una charla de 5 minutos. No duré más de 60 segundos. También recuerdo una cita de BMP que tuve en Sunnyvale. Un ingeniero estaba ayudando a su hijo con la tarea cuando pasé por su casa. Trató de escucharme por un rato antes de perder la paciencia. Me miró y dijo: "No creo que pueda hacer esto todas las noches como tú. Mis hijos son demasiado importantes para mí."

Sus palabras me sacudieron. Me sentí profundamente herido. ¿Qué estoy haciendo aquí?, me pregunté. ¿Por qué no estoy en casa cuidando a mis hijos? ¿Es él un buen padre y un buen esposo mientras yo no lo soy? Me senté en el coche reflexionando por un momento. Sí, me di cuenta, él es un buen padre. Realmente se preocupa por su hijo. Pero yo también soy un buen padre, también me preocupo por mis hijos. La diferencia es que mientras él cuida a sus hijos en casa, yo lucho por mi familia en el campo, tal como lo hizo mi padre cuando yo era joven. Esa comprensión fue un gran avance para mí.

Poco después decidí postularme para el puesto de RVP. No podía esperar más. La mayoría de mi equipo había renunciado, así que tuve que salir adelante principalmente con mi esfuerzo personal. En el verano de 1987, di el salto para hacer el negocio a tiempo completo. Siempre quise que Hoa se quedara en casa para cuidar a los niños. Le prometí que si teníamos a nuestro tercer hijo, ella se quedaría en casa.

Nuestro mayor desafío fue el momento. Ambos habíamos renunciado a nuestros trabajos a tiempo completo y Alicia, nuestra tercera hija, acababa de nacer. Mientras que antes teníamos 3 ingresos, ahora el negocio a tiempo parcial era la única fuente de ingresos para nuestra familia. No había vuelta atrás.

Asustado, me presentaba a las 7 AM todos los días. Trabajé incansablemente, corriendo sin parar, y sobreviví. Para fin de año, logré un ingreso de seis cifras. Aunque no surgió ningún líder serio, aún tenía esperanzas. Me tomó otro año hasta que las cosas empezaron a crecer. Era 1988. Me convertí en un buen Entrenador, aprendí a superponer el liderazgo y construí de manera amplia y profunda. Mi base de operaciones comenzó a crecer. Teníamos un buen

equipo. Aprendimos a comenzar temprano en el mes y a terminar con fuerza. Promoví a mi primer RVP y poco después pasó a tiempo completo.

Nos convertimos en uno de los 10 mejores RVPs de la compañía ese año y calificamos para nuestro primer viaje de la empresa a Europa. Esta vez fuimos con estilo. Era como ver la luz al final del túnel.

Al año siguiente, queríamos ayudar a nuestra línea ascendente a postularse para NSD (similar a CEO MD). Hicimos nuestro trabajo y nos aseguramos de producir grandes resultados para su carrera antes de volar a Hawái. Esto fue alrededor de 3 semanas después de comenzar el mes. Fue la primera vez que calificué para Hawái. El segundo día allí, estaba en la playa hablando con uno de los principales líderes de la empresa sobre nuestro éxito reciente. Señaló que con nuestros grandes números, si simplemente aumentábamos un poco el esfuerzo, yo mismo podría pre-calificar para NSD antes de que terminara el mes. Me preguntó si podía hacerlo, y le dije que sí.

Esa noche no pude dormir. Seguía pensando en el equipo en casa. Mi cuerpo estaba en Hawái, pero mi mente estaba en San José. Sabiendo que no podría retenerme allí, Hoa me permitió volar de regreso a casa en medio de nuestras vacaciones. Me sentí mal por Hoa y los niños, pero convertirme en NSD era lo que había estado soñando durante los últimos 4 años. No quería perder mi oportunidad.

Cuando el equipo me vio de vuelta en la oficina, se sorprendieron, pero entendieron mi determinación. Nos unimos y trabajamos duro, monitoreándonos y motivándonos mutuamente todos los días hasta que logramos llegar a NSD. El verdadero beneficio de esa carrera fue que, por primera vez, comprendimos lo que significaba hacer un movimiento vertical. Entendimos el poder del trabajo en equipo, el compromiso y la lucha por ganar. Ese año nos convertimos en uno de los 10 mejores equipos NSD de la compañía. Y al año siguiente formamos más líderes y calificamos para la posición más alta, SNSD. También hicimos un esfuerzo por expandirnos a larga distancia. Aunque fallamos en Texas, comenzamos a ganar terreno en el sur de California.

Mientras tratábamos de marcar una diferencia para las familias ayudando a las personas cada noche en la mesa de la cocina, la industria, la economía y Estados Unidos estaban cambiando. Se estaba produciendo una revolución en las inversiones. Las leyes y regulaciones cambiaron. Los productos se volvieron más innovadores. Había más competencia y más desafíos a nuestros conceptos y creencias.

A finales de 1991, decidimos formar parte de World Marketing Alliance, abriendo un nuevo capítulo en nuestras carreras. A pesar de las altas expectativas, enfrentamos increíbles

contratiempos para este nuevo comienzo. Además, la mayoría de nuestro equipo carecía de la experiencia, el conocimiento y las licencias para vender el nuevo producto.

Se realizaron muy pocas ventas. Las personas enfrentaron graves problemas financieros. Vimos a muchos renunciar en 1992, y para la primavera de 1993 convocamos al equipo para una reunión en Valencia, California. Solo unos 100 miembros seguían con nosotros. Fue el peor momento de nuestras carreras, pero también el comienzo de un gran crecimiento.

A pesar de los desafíos, nos enfocamos incansablemente en reclutamientos y fortalecimos a nuestros MDs. Comenzamos a expandirnos en Texas, Florida y la Costa Este. Para 1995, teníamos 2 CEO MDs. Nuestra gente comenzó a ganar dinero y a disfrutarlo. Fue entonces cuando la máquina de crecimiento perdió altitud. Nuestros números se redujeron a la mitad en un corto período de tiempo. Muchos de nosotros confundimos el inicio con el final.

Para solucionar el problema, sabíamos que teníamos que sistematizar al equipo, formar una nueva generación de constructores y liderar un gran movimiento de personas. Organizamos una serie de entrenamientos para entrenadores en todo el país y construimos bases más amplias. Ese año subimos con fuerza, y superé los ingresos de siete cifras. En enero de 1997, introdujimos el sistema de construcción del CEO Club a más de 3,500 miembros del equipo en el San Francisco Marriott. Fue un éxito instantáneo. Para el verano de ese año, batimos un récord con más de 5,000 reclutas y una producción de 22 millones en un solo mes. También tuvimos un número récord de promociones. En enero de 1998, teníamos más de 9,000 compañeros de equipo en nuestra convención de Año Nuevo en el San Jose Arena. Teníamos a los mejores constructores, las mejores bases, las mejores superbases y los mejores constructores de equipos. Estábamos emocionados y nos sentíamos invencibles. Hablando de un gran impulso.

Todos crecían y ganaban dinero. Reclutar era fácil. Construir era fácil. Vender también era fácil. Después de todo, el mercado de valores seguía subiendo, y nuestros clientes también estaban muy contentos. ¿Quién podría negar nuestro éxito?

La mayoría de nosotros éramos bastante optimistas y pensábamos que los buenos tiempos durarían para siempre. Muchas personas empezaron a disfrutar los frutos de su trabajo. Conducían autos lujosos, compraban grandes casas y alquilaban hermosas oficinas. Aunque el ritmo de los reclutamientos disminuyó, la producción seguía siendo buena. Y a medida que el Dow seguía subiendo, la gente seguía comprando. Ganar dinero no era difícil.

Pero cuando la burbuja de las dot.com estalló en el año 2000, de repente, el cielo se desplomó. Para finales de ese año, prácticamente ningún constructor de base alcanzó cifras de dos dígitos en reclutamientos, y se produjeron muy pocos nuevos constructores. Después de nuestro mayor crecimiento, tuvimos nuestra mayor caída.

A lo largo de 40 años de altibajos, aprendí que no podemos depender únicamente de un producto popular o de buenas condiciones de mercado. Lo que necesitábamos era un sistema sólido. El sistema debía ser una disciplina para el nuevo recluta desde el día que se une, no algo que aprendan en el camino. Tenía que ser simple, claro y realizable, para que pudiera ser duplicable, porque sin duplicación no habrá una construcción duradera. Lo más importante de todo es que debía ser rápido. Debía resolver el problema del inicio rápido para retener a las personas.

Así, en 2001 introdujimos The System Flow. The System Flow nos ayuda a reunir a un gran número de personas, desarrollarlas, ayudarlas a convertirse en MD y duplicar más MDs y SMDs. Hemos estado ejecutando The System Flow durante más de dos décadas. Hemos trabajado en él, lo hemos mejorado y probado en Canadá y Asia. Y seguimos simplificando el sistema. Para ayudar aún más a nuestro equipo a construir a través del sistema, escribimos el libro The System Builder en el verano de 2002. En él, desglosamos la comprensión de la unidad de construcción y establecemos un plano para una MD Factory para formar una nueva generación de entrenadores.

La duplicación exitosa del sistema redujo nuestra dependencia de la estructura jerárquica, la mentalidad vertical del pasado. Ahora, un nuevo mundo lateral de previsibilidad y viabilidad genera confianza en todos los constructores que saben exactamente cómo ganar, toman acción para ganar y controlan su futuro.

Nuestros constructores saben cómo ganar y tenemos las herramientas para construir. Nuestro equipo tiene los gráficos, los libros y el kit de inicio para ayudarnos a duplicar nuestra gente.

El año 2015 trajo una de las mayores transformaciones a nuestro camino. Nos dimos cuenta de que las familias deben estar educadas financieramente antes de poder planificar o tomar decisiones sobre su futuro financiero. Con un propósito claro, nos alejamos de la industria financiera y nos adentramos en la industria de la educación financiera.

Lanzamos nuestra campaña de alfabetización financiera. Ese año se publicó el libro Rescatando Nuestro Futuro, seguido del Financial Foundation Educational Workbook y los talleres educativos. Nuestra campaña inspiró a nuestra gente a educar a la primera millón de familias para 2020.

Llegamos a más lugares que antes no estaban abiertos para nosotros. Brindamos educación financiera a escuelas, bibliotecas, iglesias y agencias gubernamentales, así como a pequeñas empresas y grandes corporaciones.

Luego, la pandemia nos golpeó duramente. Al estar en el negocio de las personas, tuvimos problemas para ver a nuestros clientes, prospectos y miembros del equipo. Pero nuestra fe fue fuerte, nuestro propósito inquebrantable, y nuestra creencia imparable. Superamos estos desafíos y reconstruimos nuestra organización. Encontramos nuevas formas de reunirnos, y WSB prosperó.

Hoy, nuestros programas GX y TitanX abren un nuevo capítulo en la construcción, el coaching y la duplicación para el éxito. Además, no necesitamos vender el sueño. Vivimos el sueño. Desde 2014, hemos llevado a miles de personas a Hawái, Japón, Portugal, España, Israel, Egipto, China, Vietnam, Jamaica, Francia, Italia, Singapur y Tailandia. El mundo es nuestro terreno de juego.

Estamos verdaderamente construyendo un nuevo sistema de distribución que cambiará la industria y educará a millones de personas. Ya ha comenzado la construcción de la generación más grande de System Builders.

Creo que el constructor del futuro será mucho más grande que muchos constructores del pasado, y así es como debería ser.

Pide un deseo.

Ten un sueño.

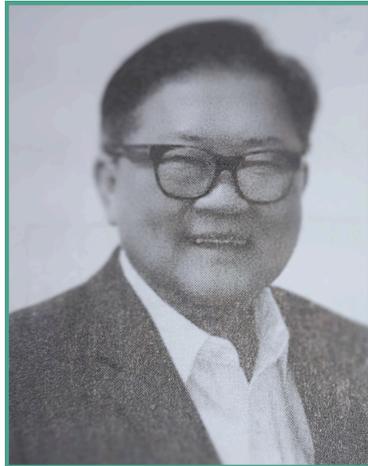
Ve la visión.

Vive la misión.

Sigue el sistema.

Construye un equipo.

Sé alguien.



XUAN NGUYEN es uno de los mejores constructores en la industria financiera. Nacido en Vietnam, emigró a los Estados Unidos en 1975. Se unió a la industria de servicios financieros en 1985 y ha formado a miles de Constructores de Sistemas en Estados Unidos, Canadá y Asia. Él y su equipo de liderazgo continúan su incansable esfuerzo a nivel mundial para liderar una revolución de distribución en la industria de servicios financieros a través de un sistema probado. Reside en San José, California, con su esposa Hoa y es un orgulloso padre y abuelo.

¿Qué harías si supieras
exactamente cómo ganar?