

8 LLAVES AL ÉXITO



Sistema educativo REDNATURA

 **CAPACITACIÓN
BÁSICA**

REDNATURA[®]
by naturalhealth



SOÑAR + PLANEAR + ACTUAR + PERSISTIR = ÉXITO

El modelo del éxito es **sencillo de aprender, enseñar y duplicar.**

Las 8 Llaves al Éxito son una actividad continua, repetitiva e interminable, donde la actitud, la motivación, la participación activa y el deseo de superación constante, son sumamente importantes para triunfar.



1

Define tu Sueño, tu proyecto de vida



- 1.1** El sueño es el deseo ardiente que posees, pero que muchas veces está guardado en lo más profundo de tu corazón.
- 1.2** Distingue la diferencia entre el sueño y la ilusión. El sueño que no se convierte en realidad, se vuelve una ilusión, si no haces nada por convertir tus sueños en realidad, siempre vivirás de ilusiones.
- 1.3** ¿Qué quieres realmente?, ¿por qué? y ¿para quién?, considera lo siguiente:



Tus deseos.



Tus capacidades.



Y en dónde puedes mercadearlos.

Con esta información y varias imágenes, arma el álbum de tus sueños.

Establece tus Metas, ponle número y fecha a tu sueño

2



- 2.1** Una meta, es un sueño con una fecha límite.
- 2.2** Las metas más trascendentales son aquellas donde coinciden tus deseos y capacidades. Céntrate en lo que te apasiona y en lo que eres bueno, deja a un lado cualquier posible obstáculo de tiempo y dinero.
- 2.3** Un deseo no escrito seguirá siendo un sueño, escríbelo para convertirlo en un objetivo.
- 2.4** Recuerda que las metas deben tener las siguientes características:



Medibles.



Alcanzables.



Con base en resultados.

3

Establece tu Compromiso, ¿Qué estás dispuesto a hacer para alcanzar tu meta?



Comprométete con la Visión
(oportunidad de Bienestar Integral).



Comprométete con la Empresa
(sé leal a REDNATURA).



Comprométete con el Sistema Educativo REDNATURA
(8 Llaves al Éxito).

3.1 El compromiso es tomar una decisión concreta para ti y los miembros de tu equipo.

3.2 Compromiso de estudiar: actitud de invertir y perseverar.

3.3 Compromiso de cambiar: comienza el cambio desde tu mentalidad, por las cosas pequeñas y en este momento.

Elabora tu Lista de Prospectos, la prospección es la base del éxito

4

Prospectar es una actividad fundamental para los constructores de una red de negocio, ya que es necesario atraer a personas interesadas en el mismo proyecto.



4.1 Principios para elaborar la lista:

- 1.** - Evita prejuizar, no determines quién hará el negocio y quién no.
.....
- Anota a todos tus conocidos en una hoja de papel.
.....
- 2.** - Realiza, lo antes posible una lista de 200 a 300 personas.
.....
- Clasifica a las personas de la lista de acuerdo a su personalidad.
.....
- 3.**
- 4.**



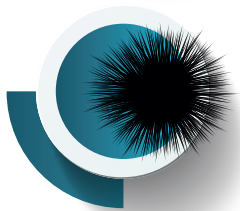
Tiburón:

Agresivos, aman el dinero, les gusta mucho el éxito y están interesados en hacer todo tipo de negocios. *Para ellos, el negocio es sumamente atractivo.*



Ballena:

Amigables, simpáticos, aman a las personas y hablan con todo el mundo. *Cuidan al equipo y colaboran, sin embargo, hay que impulsarlos y motivarlos, su interés es generar un mundo mejor.*



Erizo:

Complicados e introvertidos, necesitan información, estadísticas, hechos y tienen todo tipo de excusas para no hacer lo que deben, sobre todo, tomar decisiones. *Lo más importante es ganar su confianza con base en hechos y no palabras.*



Delfín:

Divertidos, sonrientes, alegres y muy sociables, siempre quieren divertirse. *Les interesa encontrar emoción y dinámica en el proyecto, es sumamente importante generar compromiso y reconocer sus habilidades.*

El estudio de las personas es lo que te llevará a tener el equipo que deseas.

4.2 Conocer nuevas personas, gran Capital Humano:

- Cada día contacta a un nuevo amigo.
- Crea la ocasión de reencuentro.
- Conviértelo en un hábito.

Considera estos 3 conceptos para relacionarte:

- Generar Simpatía.
- Establecer la Relación.
- Crear Confianza.

Invitación, estableciendo el contacto de negocio

5



Ya que tienes identificados a tus prospectos, aprende a invitarlos adecuadamente, para conocer el Producto y la **Oportunidad de Bienestar**.

5.1 Aprende a vender primero la invitación y después el negocio; la mayoría de las personas dan mucha información demasiado pronto y después están incapacitadas para hacer una presentación formal.

5.2 Considera estos principios para realizar la invitación:

- **Ten una postura de empresario:** estás brindando una oportunidad.
- **Evita dar información anticipada:** no hables del producto, del sistema de negocio y de la empresa misma.
- **Sé profesional:** no obligues a las personas, tu proyecto debe ser inspirador por sí mismo, no lo conviertas en una persecución.

5.3 Usa anticipadamente las herramientas y el Material de Contacto:

- Entrégalo a tus Prospectos para que lo evalúen.
- Posteriormente, llámalos para saber si desean más información sobre la Oportunidad Integral de Bienestar, esta segunda fase de información puede enviarse, entregarse en forma digital (CD, DVD, e-mail) o impresa.

5.4 El proceso de reclutamiento es sencillo si aplicas los 3 pasos siguientes:

1. Invita a tu Prospecto a ver la información.
2. Que tu prospecto vea la información.
3. Enrola a tu Prospecto al Sistema de Negocio **REDNATURA**.

6

Presentación del Negocio

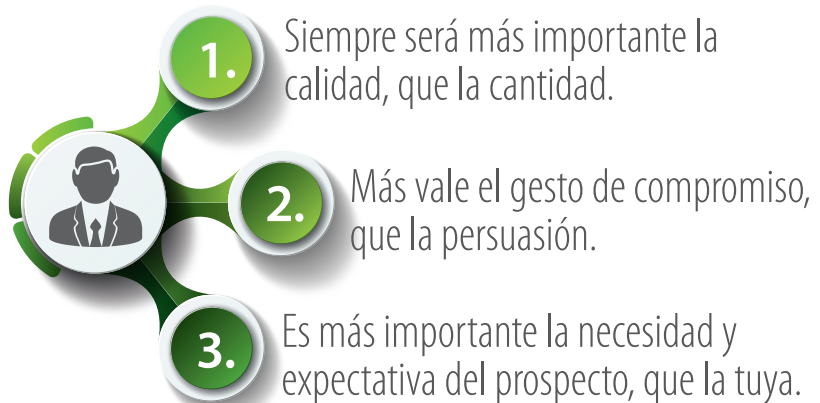


Las personas que llegan con la idea de aprender todos los detalles sobre los productos y la oportunidad de negocio, tardan de 3 a 4 meses más para tener una red, que las que usan herramientas. Algunos de ellos reclutan bastantes personas, pero el 95% no logra ningún tipo de duplicación.

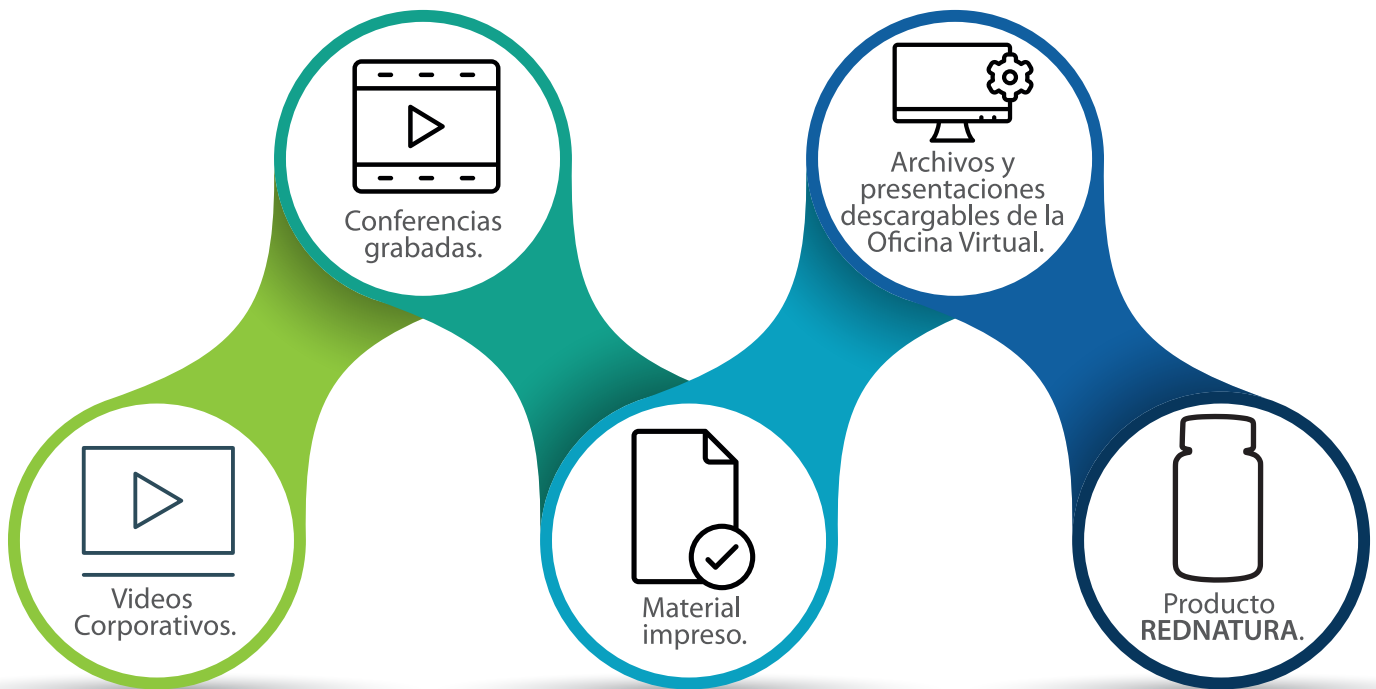
6.1 Objetivos al exponer el Plan de Bienestar Integral REDNATURA.



6.2 Principios al exponer el Plan de Bienestar:



6.3 Las herramientas para la presentación del negocio son:



6.3 Los beneficios de usar las herramientas corporativas son:

-
- Este diagrama muestra tres beneficios de usar herramientas corporativas, cada uno en un círculo con un número y un ícono. Los círculos están conectados por una línea central que se ramifica hacia cada uno de ellos. El color de los círculos varía de verde a azul.
- 1.** Tus prospectos sabrán qué pueden hacer la presentación igual que tú. (Ícono: herramientas)
 - 2.** Podrás contactar a personas más preparadas que tú en la industria del multinivel. (Ícono: herramientas)
 - 3.** El 20% del trabajo lo haces tú, las herramientas y el prospecto harán el 80% restante. (Ícono: herramientas)

7

Cierre



- 7.1** El cierre es el final de un proceso de pasos que previamente hiciste con la persona que tienes frente a ti. Si el proceso falla en algún punto, el cierre puede fallar, de lo contrario será lo más fácil del proceso.
- 7.2** Durante la entrevista presencial, debes tener preparada una serie de preguntas con las que derrumbarás las 2 objeciones más frecuentes de los prospectos que no quieren hacer un negocio de multinivel:

1. No tengo tiempo.

2. No tengo dinero.

7.3 Si un prospecto te da excusas, sé directo y hazle estas preguntas:

1. ¿Te parece un buen negocio?

2. ¿Te ves haciendo este negocio?

3. Y lo más importante
¿Tienes ganas de hacerlo?

7.4 El Seguimiento, proceso fundamental para conquistar el reclutamiento.

Tal vez tu prospecto, no tomará una decisión de inmediato, por lo que deberás agendar una cita para resolver dudas.



Dale seguimiento a tu prospecto o nuevo inscrito

- Contactáctalo dentro de las 24 - 48 horas posteriores a la reunión de oportunidad.
- Prepárate para responder las preguntas.
- Recomiéndale las reuniones como herramienta de trabajo.



Motiva al nuevo afiliado

- Hazle preguntas al nuevo afiliado.
- Enséñale las 8 Llaves al Éxito.
- Acompáñalo y sé un buen ejemplo.
- Comunícate constantemente y en persona, esto genera confianza.



Determina los 3 tipos de expectativas que puedes encontrar en las personas

- **Consumidor:** solo desea consumir el producto.
- **Representante:** tiene la posibilidad de recomendar el negocio a otras personas y emprender su negocio.
- **Líder:** tiene sueños, quiere transformar su vida, formar un equipo de negocio y mantener una relación estrecha con ellos.



Medición de avance integral / evalúa tu progreso

Recuerda todo lo aprendido, estudia, capacítate constantemente, llévalo a la práctica y enseña a cada nuevo integrante de tu equipo el sistema de negocio a través de las **8 Llaves al Éxito**.

8.1 La importancia de revisar el avance.

- Ayuda a aprender de las experiencias de los exitosos.
- Ayuda a duplicar el sistema de negocio **REDNATURA**.
- Consolida la relación humana y la integración del equipo.

8.2 Principios para revisar el avance.

- Verifica ¿por qué participas en este negocio?
- ¿Cuál es tu objetivo del mes y del año?
- Pregúntate si de verdad quieres llegar a la meta.

8.3 Duplicar.

- La capacitación de las **8 Llaves al Éxito** debe ser rápida, ponte en acción.
- Practica las **8 Llaves al Éxito** una y otra vez, ese es el secreto del éxito.
- Aprende, aplica y enseña de manera sencilla, repetitiva y constante, haz que patrocinar sea un hábito.

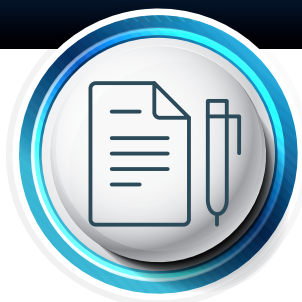
El éxito pertenecerá a quien tomó la decisión de actuar y persistió hasta la última consecuencia.

¡Camino para que tus Sueños se hagan Realidad!

El sistema de negocio **REDNATURA**, se puede resumir en las siguientes acciones comprometidas:

1. **Consume el producto**, preserva tu salud y sé testimonio.
2. **Califica todos los periodos**, invierte en tu bienestar.
3. **Comparte el beneficio integral REDNATURA**, recomienda el bienestar físico, económico y emocional que solo **REDNATURA** puede brindar.
4. **Capacítate y enseña a tu equipo**, solo el conocimiento te permitirá crecer en tu negocio y guiar a las personas asociadas a tu proyecto.
5. **Consolida tu crecimiento**, duplicarte continuamente es el secreto del éxito.

Bitácora de actividades diarias / seguimiento de metas



Consejo: cada semana establece tu compromiso manifiesto, de ello dependen tu éxito y disciplina profesionales, recuérdalo siempre.

ACTIVIDADES	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
Personas inscritas Personalmente.																								
Personas inscritas en Líneas Descendentes.																								
Asistencia a Eventos Corporativos de Capacitación.																								
Asistencia a Reuniones de Oportunidad del equipo.																								
Personas nuevas (prospectos) Asistentes a cada reunión.																								
Nuevos Referidos obtenidos.																								
Nuevas Reuniones de Oportunidad programadas.																								
Sesiones de Capacitación al equipo.																								
Totales																								

LOGROS: _____

Considerando de lunes a sábado

TOTAL PATROCINADOS PERSONALMENTE: _____

TOTAL INGRESOS EN LA RED: _____



CORPORATIVO REDNATURA



Rednatura Costa Rica



@rednaturacostarica



rednaturamexico



REDNATURA[®]
by naturalhealth

TEL: 4205-00-57
rednatura.com