

ENTRENAMIENTO PARA MILLONARIOS

Cómo Iniciar una Empresa Exitosa

WILLIAM ARBEY GOMEZ

Publicado por Mega visión Editores, una División de
ENTRENAMIENTOS AVANZADOS S.A.S Derechos reservados
Departamento de capacitación. Copyright. Ley 23 de 1982
Bogotá D.C, Colombia, Suramérica, diciembre de 1999
Primera Edición: septiembre de 1.999
Segunda Edición: Octubre del 2.005
Tercera Edición: Febrero del 2.014
Cuarta Edición: abril 01 De 2.018

E-mail: esposiblehacerlo@hotmail.com,
Calle 69 # 11 A – 82 Chapinero
Tel:(571) 2129282-3459429-6065588. Celular: 3175131500

Impreso en Colombia
Por Mega Visión Editores
Prohibida la reproducción total o parcial de esta obra sin autorización
Escrita del autor. Todos los derechos reservados a nombre de William
Arbey Gómez Rojas.

CÓMO CONSTRUIR MI FUTURO

El Vehículo Que Me Lleva a la Verdadera Libertad Financiera

PRINCIPIOS BÁSICOS PARA SER UNA PERSONA DE ÉXITO

Hay que hacer lo que todo el mundo jamás se atreve hacer, para vivir como todo el mundo jamás se atreve a vivir.

Harwin Gómez

**“PARA LIDERAR, ES IMPORTANTE
SEGUIR”**

ÍNDICE

| | |
|-----------------|---|
| Bienvenido..... | 7 |
|-----------------|---|

PARTE I

| | |
|--|----|
| Este sistema cambia mi vida..... | 10 |
| Mi familia Entrenamientos Avanzados..... | 11 |
| Prologo..... | 12 |
| Qué es un sistema..... | 13 |
| Empresario Independiente en acción..... | 15 |
| Programa de Entrenamientos Avanzados de libre empresa..... | 16 |
| Razones para desarrollar este negocio..... | 17 |
| ¿En dónde estoy, para dónde voy?..... | 18 |
| ¿Qué opciones tengo?..... | 19 |
| Diferencias del líder frente al jefe..... | 20 |
| Características del líder..... | 21 |

PARTE II

| | |
|--|----|
| Cómo desarrollar una excelente autoestima y auto imagen..... | 23 |
| Principios diarios del líder..... | 24 |
| Sistema de Comercialización..... | 25 |
| Errores que se cometen frecuentemente..... | 26 |
| El poder del Presente..... | 27 |
| Píldoras de Liderazgo..... | 28 |

PARTE III

| | |
|--|-----------|
| 7 Pasos para alcanzar la libertad financiera y de Tiempo..... | 31 |
| Paso No. 1 | |
| Defina su Visión..... | 32 |
| Paso No. 2 | |
| Defina su Compromiso..... | 37 |
| Paso No. 3 | |
| Lista de Referidos..... | 40 |
| Mercado Natural..... | 41 |
| Mercado en Frio..... | 46 |
| Publicidad..... | 46 |
| Paso No. 4 | |
| Cómo Contactar e Invitar..... | 49 |
| Paso No. 5 | |
| Haga su Reunión de Negocios..... | 52 |
| Paso No. 6 | |
| Haga Seguimiento..... | 56 |
| Paso No. 7 | |
| Enseñar a Enseñar..... | 57 |

BIENVENIDO

FELICITACIONES has escogido el mejor vehículo para cambiar tu vida. De hecho, ya lo estás haciendo en lo que tiene que ver con la salud Mental, **Entrenamientos Avanzados** líder en Capacitación y Liderazgo para la formación de líderes de talla mundial, tiene una línea de productos como lo son Libros, Audios Videos, Seminarios, y programas de certificación como Coach Financiero y de Vida. Si ya te estás capacitando con toda seguridad tendrás muy pronto tu propio testimonio, lo cual redunda el crecimiento de tu negocio, pues serás producto del producto.

Richard Poe, dice en su libro la Ola 3, que, para elegir una empresa con posibilidades de ingresos inmediatos y perdurables, esta debe tener un producto único, nuevo, original y con precio competitivo; y eso es precisamente lo que tenemos, pero mucho más que eso son productos extraordinarios, que nos brindan salud Mental y económica, **Entrenamientos Avanzados, es una de las empresas del mundo que les paga a sus afiliados, por formarse como empresario.**

Además, el plan de compensación de **Entrenamientos Avanzados**, es único y sin igual en el mundo de las compañías de mercadeo en redes.

Por eso, Enhorabuena tu acertada decisión de unirse a **Entrenamientos Avanzados**, ahora solo falta que sigas los siguientes principios con dedicación y compromiso y logres lo que te propongas.

Recuerda que, si quieres tener ingresos de profesional, debes manejar tu negocio Profesionalmente.

Si lo tratas como un pasatiempo, tendrás ingresos de pasatiempo, es más, ya sabes que los pasatiempos cuentan dinero, jamás generan dinero.

De tal forma que como dijo Aristóteles:

<<Lo que tenemos que aprender, lo aprendemos haciéndolo>>

“Mi líder, si tú le dedicas tiempo al negocio, el negocio te da tiempo, si tu inviertes centavos al negocio, el negocio te da centavos, si tú le inviertes pesos al negocio, el negocio te da muchos pesos, todo lo que tú le inviertas al negocio de Entrenamientos Avanzados, el negocio te lo devolverá con intereses”

PARTE I

ESTE SISTEMA CAMBIA MI VIDA

Cada vez que leemos algo, estudiamos o asistimos a un buen seminario, decidimos aplicar a nuestra vida lo que aprendimos, pero son muchas las cosas que más tarde se nos olvidan. He aquí 3 principios básicos para convertirlos en excelentes hábitos y sacarle el mayor provecho a este sistema.

1. Leo este sistema varias veces.

Las veces que sea necesario con el fin de hacer de este sistema un hábito diario en mi vida. La meta es llegar a la cima empresarial y económica.

2. Subrayo lo que para mí es importante.

Empiezo a subrayar y a resaltar aquello que es importante y luego lo leo una y otra vez.

3. Doy prioridad a lo que quiero aprender.

Selecciono lo que más me motiva, lo estudio con disciplina y lo aplico fielmente a mi vida hasta convertirlo en hábito.

Recuerdo que los deseos se convierten en actos y los actos en hábitos; muchas personas han tenido un cambio radical en sus vidas, para mejorar después de leer una excelente obra y capacitarse. Quiero que esto me suceda a mí.

Escribo la fecha en que inicio la lectura de este sistema:

¡A partir de hoy soy un (a) triunfador (a)!
DE MI FAMILIA ENTRENAMIENTOS AVANZADOS

MIS DATOS PERSONALES

Nombre: _____

Dirección: _____

Cuidad: _____

Teléfono: _____ Celular: _____

E-mail: _____

MI LINEA ASCENDENTE

1. Mi primer patrocinador: _____

Dirección: _____

Teléfono: _____

2. Mi segundo patrocinador: _____

Dirección: _____

Teléfono: _____

3. Mi tercer patrocinador: _____

Dirección: _____

Teléfono: _____

PRÓLOGO

Este manual es para mí y para mi futuro. Me doy la bienvenida, por haber tomado la mejor elección en mi vida al pertenecer al sistema de libre empresa y al mejor concepto de hacer negocios del mundo. En este mismo instante empiezo a formar parte del mejor programa de mercadeo de los últimos tiempos.

A partir de este momento he dado un paso de vital importancia para mi vida. El uso que yo le dé a este sistema garantiza, el crecimiento y la solidez de mi organización.

Miles de personas comenzaron su negocio de la misma manera que yo lo estoy haciendo y esto cambio sus vidas para bien; consiguieron libertad, tiempo, seguridad, desarrollo personal y felicidad

Consiguieron también objetivos materiales, como carros, casas, viajes, amigos en muchos lugares del mundo y lo más importante: la labor social que se hace ayudando a muchas personas a que triunfen.

Dado a que este negocio está basado en la duplicación, es esencial que yo lo aprenda a desarrollar en forma sencilla. Es mi mayor deseo que este camino que emprendo le ponga toda mi voluntad y constancia para seguir todos los sueños que me motivaron a tomar esta decisión

Este manual será mi guía para multiplicar mi organización y lo desarrollo en equipo y en compañía de mi línea de auspicio.

QUÉ ES UN SISTEMA

Un sistema es la forma de hacer algo, con el objetivo de lograr una meta. El sistema tiene 5 principios básicos así:

1. **Orden:** Es el aspecto fundamental para la realización de un trabajo. Teniendo en cuenta que hay que seguir un libreto o una guía, ejemplo: la fórmula para hacer un pastel de manzana, si ya la tienes, entonces lo puedes desarrollar donde estés, lo único que debes hacer es seguir la receta.
2. **Disciplina:** Todo en la vida es un sistema, sistema es disciplina.
3. **Tiempo:** Todo sistema tiene un horario y debes cumplirlo al pie de la letra. Ejemplo: cuando estudiaste tenías una hora de entrada y una hora de salida, ¿Qué pasaría si un día llegas 10 minutos tarde, el otro una hora, al otro día ni llegas? Te sacan de clase pierdes el año, y te quedas atrasado. Lo mismo sucede en todo lo que empieces, una dieta, una carrera universitaria, un trabajo, un noviazgo, una empresa, etc.
4. **Plan de trabajo:** Cuando conoces que quieres, cuando lo quieres, donde lo quieres, debes añadirle el **cómo**, muchas personas que pasan trabajos económicos son porque les falta un plan de trabajo definido. En nuestro caso para triunfar en **Entrenamientos Avanzados**, el proyecto consiste en hacer amigos, en motivarlos, ampliarles su visión, hacerles ver que hay muchas cosas que se pueden hacer fácilmente.
Un sistema es un mapa, es tener una brújula a la mano, si vas por el norte es sencillo dejarte guiar. Los que triunfan en este concepto de negocios lo logran porque siguen el sistema. El sistema funciona si tú lo haces FUNCIONAR.
5. **Acción:** Es el motor que mueve todo, es la magia para hacer realidad un sueño.

“EL ÉXITO DE TU SISTEMA ES TU ÉXITO”

Los 7 pasos para alcanzar la libertad de tiempo y dinero es parte del sistema para triunfar de **Entrenamientos Avanzados** y en la vida. Encontrando paso a paso las técnicas y secretos para desarrollar la red de negocios más grande del mundo.

Es bueno apoyarse en libros:

1. Cómo Crear la Red de Negocios Más Grande del Mundo
2. Cómo Crear Dinero Sin Dinero
3. Los Secretos Espirituales del Dinero
4. Padre rico, padre pobre
5. Cómo ganar amigos
6. La magia de pensar en grande
7. El hombre más rico de Babilonia.

Es fundamental dejarse guiar ya que el sistema ha sido aplicado por personas que ya alcanzaron la libertad económica y de tiempo.

La clave es desarrollar el sistema como es. Recuerda que vas a ver la práctica más que teoría, hechos más que palabras y una orientación de personas que tienen el fruto en la mano y que hablan con el ejemplo.

EMPRESARIOS O VENDEDORES INDEPENDIENTES, O DISTRIBUIDORES AUTORIZADOS EN ACCIÓN.

Hoy por hoy el mundo está avanzando a pasos agigantados, la tecnología, la informática, el crecimiento de la población y la conquista del universo, hacen que el hombre cree soluciones y haga descubrimientos para tener un mejor estilo de vida.

El concepto de globalización, es una realidad gracias a la informática y a los avances en medios de comunicaciones. Vemos como los diferentes países del mundo, regiones, culturas, entes políticos y la economía se hacen uno solo.

También apreciamos como el sistema de comercialización y negocios, desde la época de las cavernas, en donde se hacía todo en forma de trueque, han evolucionado hasta ver en el año de 1932 el nacimiento de la libre empresa, en 1950 almacenes por descuento, en 1960 franquicias y concesionarios, y hoy en el tercer milenio los Empresarios en Acción.

Pero a que llamamos empresarios en acción. Al último concepto en hacer empresa. Cada día en Estados Unidos, Europa, y América Latina, se abren 3 empresas nuevas que funcionan con este sistema y han alcanzado más de 100 países y tiene alrededor de 30 millones de personas afiliadas, con un 58% de personas activas, moviendo un volumen de venta de 50 billones de dólares anuales, y según estudios, este sistema ha ayudado a más de un millón de nuevos ricos a tener un mejor nivel de vida.

Se predice que, para este milenio, los negocios desde el hogar, se incrementan en un 25% y toda persona tendrá más de dos ingresos, Igualmente es para las personas que jamás van cómo va el mundo. Con seguridad quedaran atrasadas y tendrán problemas económicos y su nivel de vida bajara. Hoy el que está sin un celular o computador en su casa, está incomunicado.

Los Empresarios de Entrenamientos Avanzados o redes de mercadeo son los canales de distribución con mayor éxito en el mundo por la forma de alcanzar los consumidores.

PROGRAMA DE ENTRENAMIENTOS AVANZADOS DE LIBRE EMPRESA

Es uno de los sistemas más rápidos para llevar un servicio o producto de Entrenamiento, directamente al consumidor. Por la falta de cultura de este programa, muchas personas ni alcanzan a comprenderlo y los que ingresan a este sistema lo entienden mal o lo desarrollan totalmente diferente a lo que es el programa.

Estudios indican que, para este milenio, gracias a la informática el movimiento de productos y servicios será sin precedentes en la historia de la humanidad.

El objetivo de este sistema es transmitirle años de experiencia y logros que puedan llevarlo a la cima del triunfo y la realización de todos sus sueños en este concepto de negocios.

También darle todo el conocimiento posible de estos programas, para que usted lo pueda transmitir con facilidad. Con capacitación pura, podrá desarrollar el mejor entrenamiento y crear la **red de negocios más grande del mundo**.

Vendedores Independientes en acción es la forma más sencilla de hacer negocios, consiste en crear una red de consumidores. Es tan simple como consumir un producto o servicio y recomendarlo y generar buenos ingresos por esto. La persona que se vuelva experto en recomendar a través de su ejemplo es la que más crece.

Recuerde que las personas jamás hacen lo que usted les diga, ellos hacen lo que ven hacer. El secreto de un empresario es ser un buen líder y un buen líder enseña con ejemplo.

Si desea crear una organización de líderes, usted debe ser el líder número UNO.

RAZONES PARA DESARROLLAR ESTE NEGOCIO

1. **Ser Empresario o Distribuidor Independiente:** tener mi propio negocio. Tener control del tiempo y del dinero, ser uno mismo y tener metas propias.
2. **Tener ingresos** crecientes, heredables y vitalicios, con una misma inversión
3. **Desarrollar empresa** a nivel local, nacional e internacional.
4. **Construir un patrimonio sólido** para mí, para mi familia y lograr una independencia económica
5. **Triunfar ayudando** a que otros triunfen.
6. **Recibir capacitación** y entrenamiento continuo y tener todo un equipo de profesionales respaldándome
7. **Estar dentro de una organización** donde me hacen sentir importante
8. **Poder participar de premios**, viajes, carros, dinero en efectivo

¿EN DONDE ESTOY, PARA DONDE VOY?

Estamos en una época donde es mayor y creciente el número de personas que pierden sus esperanzas y sus sueños como consecuencia del aumento de los problemas políticos, económicos, sociales, culturales, la descomposición social y el desempleo.

La llegada de la informática ha desplazado la mano de obra y el empleo.

Según estudios 3 de cada 4 familias, se encuentran seriamente afectadas por uno o varios de estos problemas. Por todo esto, su nivel de vida va cada día en retroceso. Las deudas aumentan, las enfermedades y los divorcios crecen.

Estar ahora en la cima del éxito es mucho más difícil; de acuerdo con las últimas encuestas, un 90% de los profesionales se encuentran totalmente desubicados, viéndose obligados a realizar actividades que jamás van con su profesión a perder sus valores, a hacer algo que ni les gusta, y muchas veces a quedar imposibilitados de realizar sus sueños y les toca empezar a trabajar para los sueños de otro.

Por eso el sistema está tomando una fuerza impresionante, ya que nos proyecta, crecemos como persona y podemos hacer nuestros sueños realidad

¿Qué opciones tengo?

- Bajar mi nivel de vida, Bajar mis gastos
- Ganar más sin saber cómo lograrlo.
- Cambiar de empleo. o tener varios empleos, aprovechando mi tiempo libre.
- Hacer que mi pareja trabaje y tenga varios empleos.
- Colocar mi propio negocio ¡esto requiere inversión!
- Hacer inversiones ¡necesito capital!
- Ganarme la lotería o esperar una herencia ¡esto es dejar mi vida al azar!

**“Ingresar al fantástico mundo
Empresarial en Entrenamientos Avanzados”**

DIFERENCIAS DEL LÍDER FRENTE AL JEFE

El mundo requiere menos jefes, mas lideres

- El jefe maneja sus hombres, el líder los guía.
- El jefe depende de su autoridad, el líder de su buena voluntad
- El jefe inspira miedo, el líder respeto
- El jefe dice estén aquí a tiempo, el líder llega temprano
- El jefe sabe a quién echarle la culpa, el líder arregla lo que está mal
- El jefe sabe cómo se hacen las cosas, el líder enseña a hacerlas
- El jefe hace del trabajo una pesadilla, el líder una diversión
- El jefe dice valla, el líder dice vamos
- El jefe dice yo, el líder dice nosotros
- El jefe manda, el líder orienta
- El jefe dice tráigame, el líder dice por favor me puede alcanzar esto

Una característica del jefe es que le gusta acumular todo, el líder delega. El jefe jamás ordena.

CARACTERÍSTICAS DEL LÍDER.

- ✓ El líder es visionario, soñador, creativo.
- ✓ El líder cree en Dios, en el, en lo que hace.
- ✓ El líder se compromete con su visión
- ✓ El líder crea un plan de acción y lo hace.
- ✓ El líder antes de liderar a otros se lidera así mismo
- ✓ El líder crea ambientes de motivación y entusiasmo.
- ✓ El líder es intuitivo, toma decisiones y asume riesgos.
- ✓ El líder afianza los sentimientos de valor de los individuos.
- ✓ El líder inspira confianza y afecto mutuo.
- ✓ El líder escucha y estimula la comunicación entre su grupo
- ✓ El líder es honesto, íntegro y confiable.

LIDERAZGO

Es el proceso de influir en las personas o en los grupos para que lleven a cabo con entusiasmo y dedicación una tarea o esfuerzo para lograr un fin determinado.

PODER

Facultad o potencia para una cosa; capacidad para realizar algo; dominio o influencia. El grado en que la persona se siente capaz de influir en su propia vida y en la de otros para llevar a cabo buenos propósitos.

El poder es influir en otras personas, la primera persona en la que debe influir es en sí mismo.

Parte II

“Cómo desarrollar una Excelente Autoestima y Auto-imagen”

Me rodeo de gente positiva, visionaria, con fe, con proyectos, con sueños; siempre veo lo maravilloso de la vida, de las personas, de todo lo que está a mí alrededor.

Invierto en libros de crecimiento y superación personal, motivación y auto-biografías de los grandes hombres, de aquellas personas que ya han alcanzado el éxito.

Asistió a seminarios de crecimiento personal y de libre empresa dictados por los líderes, por triunfadores.

Me auto programado con pensamientos positivos y decretos de lo que pienso ser, hacer y tener.

- ✓ Hoy es el mejor día de mi vida.
- ✓ Yo soy una persona feliz, alegre y vivo sonriendo.
- ✓ Yo soy fe, yo soy creencia, todo me sale bien.
- ✓ Yo soy armonía, yo soy paz, yo soy tranquilidad.
- ✓ Yo soy pensamiento positivo, puro y efectivo en todo.
- ✓ Yo soy sabiduría, yo soy visión, yo soy profecía.
- ✓ Yo soy prosperidad y abundancia infinita en todo.
- ✓ Yo recibo y mantengo dinero en efectivo y en abundancia a todo momento.
- ✓ Yo soy un líder de talla mundial.
- ✓ Yo cierro negocios a cada instante.
- ✓ Yo me gano un millón de dólares este año.

Estos son decretos que me han llevado a tener buena salud, a estar bien económicamente, a viajar por el mundo y a realizar sueños que antes para mi eran imposibles.

Principios diarios del líder

- Mantener una excelente presentación personal (damas, caballeros).
- Pensar siempre en presente. Ejemplo: soy feliz, estoy alegre, todo me sale bien, soy un triunfador. Al levantarme decir: hoy voy a conquistar el mundo y hoy es mi gran día.
- Estar decretando mis sueños, visualizarlos, recordarlos, tenerlos a la vista. Hablar siempre de lo que estoy haciendo
- Practicar principios básicos de cada persona de éxito: AMOR, VERDAD, GENEROSIDAD, PERDÓN Y FELICIDAD.

OBSERVACIONES:

Al principio hablamos en primera persona y finalizando en segunda y tercera persona. Esto lo hicimos con el objetivo de visualizar y sentir lo que estamos desarrollando y así descubrir ese poder que tenemos como seres humanos para hacer realidad todos nuestros sueños y poder construir nuestro futuro.

Cómo desarrollar el Programa de Entrenamientos Avanzados

El primer paso es registrarte en nuestra página web www.entrenamientosavanzados.com o por medio de la carta de ventas de tu patrocinador.

El segundo paso es activar el código de afiliación con 98 dólares, para tener la oportunidad conocer y capacitarme en Educación Financiera, Desarrollo del potencial humano y el arte de la felicidad. Si el producto es funcional el negocio rueda solo, ya que por sí mismo lo recomienda y en ese momento empieza a desarrollar el fantástico mundo de empresario independiente.

Es importante asistir a los entrenamientos acerca de las herramientas y servicios que tiene la compañía, conocer el plan de mercadeo, el cómo patrocinar, dar el testimonio o una reunión de negocios.

Sistemas de comercialización En el mundo

Ventas al detalle: Es el sistema más antiguo y clásico y nunca pasara de moda. Ejemplo: tiendas, supermercados, droguerías, almacenes por departamento, hipermercados, funciona cuando usted entra y compra algo.

Franquicias: Funcionan lo mismo que la venta al detalle. La diferencia está en que cuando se acredita y es un sistema rentable, se desarrollan en cadena, vendiendo la representación en forma de franquicia.

Comercio en línea: Es como tener el almacén o supermercado en casa. Este programa se dio con los avances tecnológicos INTERNET, y nueve millones de dólares en ventas.

Redes de mercadeo y multinivel: Más que un sistema de mercadeo, es todo un programa de creación de empresarios, tienen un gran impacto en la sociedad, por promover el trabajo en equipo, la creación de empresas a nivel local, nacional e internacional, ingresos crecientes, heredables y vitalicios, capacitación y entrenamiento permanente planes de incentivos, premios, viajes, carros, vivienda. Esto hace que este sistema de comercialización sea el más contundente en el mundo.

ERRORES QUE SE COMETEN FRECUENTEMENTE EN ESTE PROGRAMA

1. **FALTA DE CAPACITACIÓN:** Cuando un empresario desconoce el producto o servicio, el sistema de mercadeo, el cómo dar una reunión de negocios o transmitir el mensaje, quema muchas personas porque en vez de informarlas, las desinforman y hacen ver este concepto de negocios como una pirámide, venta o algo imposible de realizar
2. **HABLAR DE VENTAS:** Como si esto fuera vender puerta a puerta. Esto es un sistema de negocios, el objetivo es la formación de empresarios.
3. **MENCIONAR REUNIÓN:** Un 70% de las personas que están en estos programas tienen otro trabajo, vienen cansados y lo que menos quieren es estar en reuniones tediosas y monótonas. Por experiencia y por el sistema en que vivimos, con la abundancia de compañías de venta directa.
4. **DECIR EL PRECIO ANTES QUE LOS BENEFICIOS:** Cada vez que un empresario con el afán de crecer cuando está compartiendo este negocio, dice este producto vale tanto sin mencionar los beneficios, predispone un bloqueo mental y en la mayoría de los casos, pierden un potencial empresario o cliente. Recuerde que las personas compran beneficios y cuando se enamoran de un producto lo adquieren sin importar el precio.

El poder del presente. “en vida hermano”

Prefiero que compartas unos minutos ahora que estoy vivo y no una noche entera cuando esté muerto.

Prefiero que estreches mi mano ahora que estoy vivo, más que apoyar tu cuerpo sobre mi cadáver cuando yo muera.

Prefiero que hagas una breve llamada ahora que estoy vivo más que emprender un largo viaje cuando yo muera.

Prefiero que me regales una flor ahora que estoy vivo más que darme un ramo de flores cuando yo muera.

Prefiero que elevemos una corta oración al cielo ahora que estoy vivo más que una misa cantada y concelebrada cuando yo muera.

Prefiero que me digas unas palabras de aliento ahora que estoy vivo más que un desgarrador poema cuando muera.

Prefiero escuchar un solo acorde de guitarra ahora que estoy vivo, más que una conmovedora serenata cuando yo muera.

Prefiero que me dedique una breve plegaría ahora que estoy vivo más que un poético epitafio cuando yo muera.

En vida hermano, en vida hermano.

ANA MARIA RABATEL
Hoy es la gran eternidad de casa se humano

Píldoras de liderazgo

El líder con pensamientos de triunfador, conduce a otros al triunfo. Dame el nombre de unos líderes que tú recuerdes. Perfecto, pero déjame sugerirte que te coloques tu, de que nos sirve colocar el nombre de Bill Gates, el multimillonario y tu estar sin un dólar, colócale tu acción y ejerce tu poder.

Secretos de Poder

- ✓ **Mirar:** Miremos de frente a los otros, creo en mí siendo capaz de mirar a los otros a los ojos.
- ✓ **Sonreír:** Conquista sonriendo, ten salud sonriendo, abre puertas sonriendo. La risa es la cura de los problemas del alma y del cuerpo. El niño sonríe 450 veces al día, por eso vive sano. Cualquier problema de gastritis, ulcera, estrés, más que tomar medicina, ría, sonría, sea positivo. Haga terapias de risa, sonrisa. Terapia: 90 días continuos ejercicio de sonrisas a japoneses con niveles de estrés, en un mes han recuperado la paz.
- ✓ **Comunicar:** La comunicación es un secreto de poder, es el arte para conseguir lo que se deseas. Todo en la vida es comunicación, se puede hacer con el vestir, con la mirada, con la palabra, con un apretón de manos, con un abrazo.

Porque compra una persona:

- El precio ocupa el cuarto lugar.
- La necesidad el tercer lugar.
- La calidad el segundo lugar.
- El servicio y los buenos modales el primer lugar.

- Las personas se ocupan más del servicio que del costo.
- El servicio tiene dos grandes componentes eficiencia y modales. El primer modal es la sonrisa.
- Dicen que hay países en crisis, creo que hay mentes en crisis.
- Hay 2 tipos de personas: Los que lloran y los que fabrican pañuelos para los que lloran.
- En épocas de aparente crisis, primero sonría, segundo sonría y tercero sonría.
- Una mentira repetida 7 veces se convierte en verdad, empiece a decir estoy mal, estoy mal, se le convierte en realidad.
- Una verdad repetida 7 veces se crea, estoy bien, estoy contento, estoy feliz, me va súper bien, con el tiempo se hace realidad.
- Responda cuando le pregunta como estas, excelente, bien, fantástico, maravilloso, bendecido, contento, feliz, alegré, súper bien.
- La diferencia entre el triunfador y el fracasado es la constancia, la persistencia, la mayoría empiezan un curso de inglés, una dieta, una carrera profesional, un proyecto y nada que lo termina
- El triunfador se caracteriza porque todo lo que comienza lo termina.
- El positivo dice los mejores tiempos son ahora, el negativo dice los mejores tiempos fueron los que pasaron.

EXCELENCIA

- ✓ Cultiva tu mente con buenas lecturas.
- ✓ Fortalece tu espíritu comunicativo con Dios.
- ✓ Practica los más altos valores espirituales.

Tú eres un triunfador por lo tanto debes reconocer el valor de la fe, como fuente de energía espiritual, la cual es la fuerza que te impulsa para seguir adelante cuando el cuerpo falte.

PARTE III

Los 7 Pasos Para Alcanzar la Libertad Financiera y de Tiempo

Tomar la decisión, es el paso más importante para comenzar mi negocio. Si soy ágil y determinado atraigo a la gente como un imán, ya que las personas quieren estar en negocios con finales exitosos y personas triunfadoras.

Lo que hoy tiene en sus manos es una oportunidad fantástica de tener el control de la felicidad, su futuro, su tiempo y su dinero. Un proyecto bien definido es esencial para tener el triunfo, con este concepto hemos desarrollado el programa Entrenamiento para Millonarios en nuestra empresa Entrenamientos Avanzados.

Un manual basado en nuestras experiencias, donde vamos a realizar acciones encaminadas hacia este objetivo. Si hacemos lo que dice el manual, lo colocamos en práctica, principio por principio, alcanzamos el triunfo.

Ser triunfador es mi meta, el camino es mi felicidad, soy entusiasta, hago el negocio con mucha alegría.

Aseguro que Entrenamiento para Millonarios es una cátedra donde voy a aprender a tener riqueza y prosperidad en todo.

A partir de este instante declaro que YO SOY MILLONARIO, Y CUMPLO FIELMENTE LOS SIGUIENTES PASOS:

1. **Defina su Visión**
2. **Defina su Compromiso**
3. **Lista de Prospectos**
4. **Cómo Contactar, invitar y enviar la carta de ventas**
5. **Haga Reunión de Negocios**
6. **Haga Seguimiento y Análisis**
7. **Enseñar a Enseñar.**

Paso 1

Defina su Visión

Visión: El único ser sobre la faz de la tierra que tiene la capacidad de tener visión o soñar es el hombre, un animal jamás tiene esta capacidad.

Visión es ver un futuro totalmente diferente al que estás viviendo en este momento. Es atreverse a soñar, es colocarse metas es tener un proyecto de vida.

Los hombres que triunfan lo único que han desarrollado es la capacidad de ser visionarios, de soñar. Para triunfar en la vida se requiere tener sueños y un buen plan de acción; para fracasar nada se necesita.

Es importante tener en cuenta la diferencia entre visión y sueño.

Visión: Es tener un sueño sostenido, es ver con los ojos de la fe, es imaginarse el fin sin haber comenzado, es ver mucho más que las cosas físicas.

Ejercicio

1. Para empezar, me tomo unos minutos en redactar una breve visión de mi futuro:

2. ¿Cómo deseo estar en 1, 2 o 10 años en el aspecto espiritual, físico, familiar, profesional, empresarial, social y económico?

1. Área Espiritual

2. Área Física

3. Área Familiar

4. Área Social

5. Área Profesional

6. Área Empresarial

7. Área Económica

“DECLARO QUE YO SOY UN SOÑADOR”

¿Cómo hacer realidad mis sueños?

- Tomo un sueño en cada una de las áreas, y de acuerdo a su importancia, lo enumero 1, 2, 3, 4, 5... soy concreto y defino cada sueño. Si es dinero coloco cada cifra exacta, si es un carro, el color, modelo, etc....
- Me pongo una fecha exacta para conseguir mis sueños.
- Escribo lo que voy a dar a cambio para conseguirlo.
- Saco un papel y los anoto haciendo una breve descripción de los tres puntos anteriores.
- Los leo al levantarme, y al acostarme, lo siento, los vivo como si ya los tuviera.

❖ Ahora defino las metas inmediatas:

- ✓ _____
- ✓ _____
- ✓ _____
- ✓ _____
- ✓ _____

❖ Metas a mediano plazo:

- ✓ _____
- ✓ _____
- ✓ _____
- ✓ _____
- ✓ _____

❖ Metas a largo plazo:

- ✓ _____
- ✓ _____
- ✓ _____
- ✓ _____
- ✓ _____

Lo importante para mí es tener fe, creer y actuar. Entrenamientos Avanzados, es un excelente vehículo para hacer que mis sueños se hagan realidad. Aparte de mis metas relacionadas anteriormente, debo establecer por escrito mis metas relacionadas con el crecimiento de mi negocio, las cuales me permiten alcanzar todos mis sueños.

Recuerdo que este mundo está hecho de soñadores, creativos, personas de visión y proyección.

Quienes hacen avanzar la familia son los soñadores, quienes hacen avanzar una iglesia son los visionarios, quienes hacen crecer una empresa son los que se atreven a visualizar, a soñar, quienes hacen avanzar un país son los visionarios.

Muchas de las personas están donde están por el nivel de pensamiento o sueños que poseen.

Soy una persona diferente, hoy empiezo a construir mi vida, todos mis sueños empiezan a hacerse realidad. Todo gracias al sistema de libre empresa.

Identifico que quiero para mi vida, lo visualizo, lo escribo y lo coloco diariamente en mi mente.

**“Un sueño es una meta con una
Fecha al frente”**

Paso 2

Defina su Compromiso

El segundo principio básico para alcanzar mi futuro, es el compromiso, la voluntad de desarrollar todo aquello que quiero lograr en mi vida. Lo llamo creer siempre en Dios, en lo que hago; me enfoco en lo que quiero. Escribo mis compromisos y actuó con decisión.

El compromiso es confianza. Para que haya verdadero compromiso, debo poder confiar y desarrollar el poder para que confíen.

Compromiso es acción. Va mucho más allá de las palabras o las buenas intenciones. Para cumplir con mis compromisos debo ponerme en acción.

Es verdad, Es cuidado. Compromiso es ser responsable. Es ser voluntario. Es ser capaz.

Compromiso es poder, Cuando estoy comprometido, las cosas se hacen.

Se alcanzan logros impresionantes. El compromiso hacer que las buenas intenciones se conviertan en realidades.

El compromiso vale la pena. A veces es doloroso, requiere esfuerzo y sacrificio, es incomodo. Sin embargo, saco lo mejor de mí, y me permito llegar a lugares que nadie ha llegado.

Antes de comprometerme, lo considero cuidadosamente. Una vez que me comprometa, pongo todo de mi mismo.

Comprometiéndome en serio con mis cosas, encuentro la felicidad.

Mi compromiso a 12 meses con Entrenamientos Avanzados:

Yo _____, identificado con CC. No _____, me comprometo durante los próximos 12 meses a cumplir con los objetivos propuestos por **ENTRENAMIENTOS AVANZADO** a título personal y con mi equipo. Para ello asumo las siguientes responsabilidades:

1. Aplicar el programa para líderes Millonarios en Entrenamiento durante 4 semanas.
2. Empiezo el programa para los que desean tener sus primeros cien mil dólares, durante 24 y 48 semanas.
3. Acatar las normas y políticas, del manual del Empresario, Código de Ética, y términos y condiciones de Entrenamientos Avanzados.
4. Desarrollar los programas, siguiendo paso a paso la metodología que se me sugiere, ser producto del producto.
5. Estudiar a fondo la Oportunidad de Negocios que se le brinda a las personas interesadas en generar ingresos económicos y cambiar su condición financiera. Suministrar siempre la información correcta y oportuna.
6. Seguir paso a paso cada instrucción impartida por mis Líderes ascendentes, siempre que beneficien mi crecimiento personal y profesional, así como el de mi equipo.

7. Conocer el sistema que la compañía sugiere y darlo a conocer a mi equipo. Seguirlo al pie de la letra.
8. Brindar el respectivo acompañamiento a mi equipo, llevarlos a conseguir los resultados propuestos.
9. Diseñar y garantizar estrategias que garanticen resultados para el equipo.
10. Establecer objetivos personales (diarios, semanales, mensuales, trimestrales, semestrales y anuales).
11. Establecer valores específicos económicos.
12. Mi primer cheque será por valor de: _____ para ser cobrado el día _____.
13. En 3 meses mi cheque será por valor de: _____ para ser cobrado el día _____.
14. En 6 meses mi cheque será por valor de: _____ para ser cobrado el día _____.
15. En 12 meses mi cheque será por valor de: _____ para ser cobrado el día _____.
16. Establecer fechas claras para el logro de mi ascenso a cada rango anhelado en el primer año.
17. Mi primer rango es: _____ Recibo mi PIN el día: _____
18. Con qué rango finalizo mi primer año en la compañía: _____
19. Promover a mi equipo a su siguiente nivel, su siguiente rango, su próximo cheque.
20. Realizar actividades de integración y constante entrenamiento de mi equipo.
21. Mantener motivado a mi equipo, despertar en ellos sentidos de pertenencia y permanencia.
22. Mantener informado al equipo de todas las actividades y eventos programados por la compañía.

Firmo mi compromiso _____

Paso 3

Lista de Referidos

Aquí es donde empieza la parte técnica de mi negocio, es un principio básico para desarrollar una organización de éxito.

Yo estoy desarrollando este negocio por que alguna vez una persona me apunto en la lista, y sabemos que, en esta clase de negocio, la gente es lo más importante.

Un producto nunca mueve o promociona una persona, pero una persona si mueve y promociona los productos. En otras palabras, la **clave del éxito es la gente.**

Dedico dos horas exclusivamente a sacar la lista por escrito de las personas que conozco alrededor del mundo, por lo menos 250 personas.

Mercado natural

Como el nombre lo dice es hacer mis propios listados con el mercado natural que es mi familia, amigos, conocidos, vecinos, compañeros de estudio, trabajo, iglesia, etc.

El negocio de Entrenamientos Avanzados de libre empresa es un negocio de amistad. Que mejor que comenzar con las personas que me vieron nacer, creer y que confían en mí.

Conclusiones Lista de Referidos

La materia prima de mi negocio de Entrenamientos Avanzados, definitivamente son las personas; ese es mi capital más valioso y se maneja por medio de listados.

Para hacer una lista de prospectos es indispensable nunca prejuizar a nadie por su condición económica, social, o cultural, ya que una persona sin dinero, ese puede ser su motivo para realizar este negocio.

Una persona con mucho dinero, le puede encantar el programa porque ve en el mucho dinero y por eso hace el negocio; igual con las personas distintas a mí culturalmente, pues pueden encontrar algo que estaban buscando y que muy seguramente nadie les participó.

Es de anotar que mi lista debe tener más de 150 nombres y para lograrlo debo tomarme entre dos y cuatro horas o más, pero lo importante es escribirlos y tenerlos disponibles para empezar a contactarlos e invitarlos.

Los listados se dividen en cuatro áreas:

- Referidos naturales
 - Referidos locales
 - Referidos empresariales
 - Referidos nacionales e internacionales
- **Mercado natural:** Son aquellas personas con las cuales tenemos un contacto más o menos frecuente.

Aquí podemos empezar con la lista con la palabra **FÁCIL**, con 20 referidos con cada letra, nos dará ya una lista de 100 referidos.

Familiares.....20

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____
8. _____
9. _____
10. _____
11. _____
12. _____
13. _____
14. _____
15. _____
16. _____
17. _____
18. _____
19. _____
20. _____

Amigos.....20

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

10. _____
11. _____
12. _____
13. _____
14. _____
15. _____
16. _____
17. _____
18. _____
19. _____
20. _____

Conocidos.....20

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____
8. _____
9. _____
10. _____
11. _____
12. _____
13. _____
14. _____
15. _____
16. _____
17. _____
18. _____
19. _____
20. _____

Interesados en Capacitarse o dinero.....20

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____
8. _____
9. _____
10. _____
11. _____
12. _____
13. _____
14. _____
15. _____
16. _____
17. _____
18. _____
19. _____
20. _____

Lideres.....20

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

10. _____
11. _____
12. _____
13. _____
14. _____
15. _____
16. _____
17. _____
18. _____
19. _____
20. _____

- **Prospectos locales:** Son aquellas personas con las cuales interactuamos diariamente, semanal o mensualmente, como: Los vecinos, los compañeros de trabajo, los compañeros de estudio, los profesores del colegio o universidad, el tendero, el panadero, el carnicero, lavandería, restaurante, cafetería, peluquería, lava carros, cambiadero de aceite, modista, odontólogo, médico, vendedores de seguros, de ropa, de cosméticos, de libros, etc.

- **Prospectos empresariales:** Son las entidades que de una u otra forma utilizamos o recomendamos sus servicios y que nos pueden reportar afiliaciones o compras masivas:
 - Fondos
 - Asociaciones de pensionados
 - Fundaciones y asociaciones
 - Ciclo rutas, parques recreativos
 - Ferias del producto
 - Colegios y universidades
 - Conjuntos residenciales

- **Prospectos nacionales e internacionales:** Son los familiares, amigos o conocidos que viven fuera de la ciudad y que pueden beneficiarse de este programa, recuerde que su código es nacional e internacional.

Mercado en frío

Es el potencial más poderoso para desarrollar mi negocio en Entrenamientos Avanzados y es la habilidad que logro desarrollar para incrementar mi materia prima que son las personas y expandir mi negocio a nivel mundial.

Mercado en frío es hacer amigos en todas partes, es ser persona, es tener cultura, es lograr abrir puertas, es caerles bien a las personas. Es la habilidad que se desarrolla para contactar y hacer amigos. El negocio de libre empresa de Entrenamientos Avanzados, se crea a partir de la amistad, la confianza, los buenos modales y el servicio, mi meta es hacer 10 amigos cada día, motivándolos por medio del negocio, logrando tener de que cada uno de ellos, el nombre, el e-mail para enviarles la carta de venta y teléfono

PUBLICIDAD

Técnicas para desarrollar el Mercado en frío a través de las Redes Sociales

Son muchas las técnicas que se pueden emplear para contactar en frío.

- **Flayer Motivantes por watssapp:** Todo líder de Entrenamientos Avanzados, debe mandar a hacer Flayer alusivos al negocio, productos y desarrollar el hábito de enviar 1 al día a personas a través de las redes sociales.

• **Guía Flayer de Negocios:**

“Dinero Extra”

Excelente negocio

Gran rentabilidad

Tiempo parcial. Medio tiempo, tiempo completo

Multinacional en expansión

Abre mercados nuevos

Genere 2.500 a 5.000 dólares quincenales

Comience hoy mismo, nosotros le enseñamos

A todos aquellos contactos o grupos, de negocios, recuerde que ellos están esperando una oportunidad de negocio, como ganar más o aumentar sus ingresos, como hacer fortuna y tener una empresa sólida y rentable a nivel mundial.

Esta es una de las formas más eficaces para contactar en frío, y hacer crecer mi negocio. El desarrollo de esta técnica me ha representado en forma personal tener amigos en varios países del mundo y ganar dinero.

Es otra técnica para desarrollar este sistema de negocios, es muy efectiva porque se maneja a nivel masivo.

Cuando se maneja las redes sociales, el impacto es mayor.

Cuando un Empresario Independiente de Entrenamientos Avanzados, toma la decisión de decir SI, es bueno que tenga en cuenta que debe contar con un computador con internet donde pueda descargar aplicaciones como WhatsApp, Facebook, Instagram. Estas son algunas de las herramientas necesarias para obtener un mayor crecimiento del negocio

Con una aplicación de video conferencias como el ZOOM y las herramientas básicas para atender las llamadas y darles una

excelente explicación del negocio o productos, hacemos crecer nuestro equipo de líderes.

Una estrategia formidable es armar equipos e involucrarlos en el proceso, tanto de aprendizaje, desarrollo e inversión y ganancia del mismo. Si se está organizando en grupo y todos aportaron para el evento y costo del salón es importante que ellos participen en la recepción de llamadas, de invitados a las reuniones, en la reunión de negocios, repartiendo equitativamente el aporte de cada persona.

Pasó 4

Contactar e Invitar

En el arte de contactar e invitar, es un pilar básico para el desarrollo y crecimiento de mi negocio. Cuando tengo ya el listado de los prospectos con los que voy a iniciar mi negocio es importante aprender a contactar e invitar, con el fin de ser muy efectivo. Evitando quemar o desinformar, a las personas.

Estamos en un negocio con una proyección impresionante, uno puede llegar hasta donde lo decida, puede darse a conocer a nivel local, nacional, e internacional, con Entrenamientos Avanzados, si me esfuerzo puedo hacerme millonario, tener lo que siempre he soñado, viajar. Por esta razón es fundamental que me entrene en el arte de contactar e invitar, ya que todas estas personas que tengo en la lista, desean lo mismo.

Lo primero que hago es hacer lo mismo que hicieron conmigo. La persona que me contacto, desarrollo una amistad conmigo. Eso estoy haciendo; hago sentir bien a todas las personas empezando por toda mi familia, les resalto todo lo bueno, les sonrío, las escucho y las hago sentir importantes.

Contactar es convencer:

A continuación, veremos lo que hacemos para establecer contacto con una persona.

- Lo saludo amablemente y le pregunto por él y su familia, si estoy por teléfono hago lo mismo como si estuviera frente a frente, para que mi voz sea más natural, si estoy en internet le envío al e-mail la carta de ventas, y realizo el correspondiente seguimiento.
- Le pregunto por su trabajo, empresa y cómo se encuentra. Creó un ambiente propicio, hablo poco, escucho bastante.

Ahora hagamos una excelente invitación.

- Ya conociendo un poco acerca de su vida e interesándome en lo que necesite; bien sea tiempo, dinero, amistad o viajar, lo invito a que obtengan lo que el mas quiere en su vida.
- Le doy a conocer que he iniciado un negocio propio, que es una magnífica oportunidad empresarial y que estoy consiguiendo lo que el también necesita, le expreso mi interés en compartirlo con él.
- Creo un interés grande en el negocio de la libre empresa, preguntándole si desea tener más tiempo libre, ingresos adicionales y hacer realidad todos sus sueños.
- Respondo preguntas con afirmaciones y con otra pregunta. Una vez que logro motivarlo, lo invito a las reuniones de negocios que tenemos por video conferencia los días martes y jueves a las 9:00 PM hora de Colombia o el horario de cada país. Si es personal, concretando sitio, fecha y hora para ello. La invitación puede ser en la casa de él, la mía o llevándolo encuentro semanal o en la oficina de Entrenamientos Avanzados, si hay en mi ciudad.

Tengo en cuenta.

1. Comprometo a mi prospecto con anticipación, soy flexible dándole alternativas.
2. Si es casado pido que asista con su cónyuge.
3. Le hablo claramente diciéndole que es una reunión de negocios.
4. Le manifiesto que estoy con un grupo que tiene mucho éxito en un sistema de libre empresa y quiero mostrarle el potencial de la ganancia.
5. Le pregunto si le gusta duplicar su ingreso actual
6. Debo despertar curiosidad.
7. Hablo sobre socios y lo que estamos desarrollando.
8. Le pongo más atención a la persona que veo más interesada.

¿Cómo invitarlos?

Si tenemos una bonita amistad y conozco sus problemas, sus necesidades, sus sueños y aspiraciones, le ofrezco lo que él necesita para triunfar.

1. Por Internet: Le envío la carta de ventas y verifico que, si la haya recibido, al día siguiente llamo para aclararle cualquier duda e inquietud que tenga.

2. Telefónicamente:

Llamada de invitación (debe ser corta). Por ejemplo: - Hola Juan le habla Pedro Pérez, ¿recuerda de lo que hablamos hace días?, pues le tengo algo fantástico para alcanzar sus sueños, ¿Qué va hacer mañana martes o el jueves en la noche? De 9 a 10.

- ¿Por qué?

- quiero invitarlo a una reunión de negocios por video conferencia, lo puedes hacer desde tu celular o computadora desde tu casa y puedes invitar a tu esposa.

-O.k. nos vemos mañana.

La constancia vence lo que la dicha nunca alcanza...

Paso 5

Reunión de Negocios

Pasos para tener en cuenta en una reunión de negocios.

A. Doy a conocer el proyecto de Entrenamientos Avanzados.

- Envié la carta de ventas a los e - mail de mis prospectos, Después centro toda mi energía en la realización del seguimiento aclarando cualquier duda e inquietud que tengan.
- Si quiero tener 10 personas invito 30, siempre invito 3 veces más del número de personas que quiero tener en la reunión por video conferencia. Realizo las reuniones, por lo general en la noche, de 7:30 a 8:30 Pm, recuerdo que la mayoría de personas laboran en el día, siempre las cito 15 minutos antes de la reunión, tengo presente que la compañía todos los martes y jueves tiene una video conferencia vía ZOOM a las 9:00 hora de Colombia.
- Estoy bien presentado así sea por video conferencia, y mucho más si es presencial, ya que es una reunión de negocios y como todo es duplicable quiero que mi grupo duplique lo mejor.
- Permanezco entusiasmado, alegre y positivo.

Si es presencial:

- Voy sacando sillas a medidas que la gente va llegando.
- Si hay niños, los dejo en la casa ya que estos distraen a la gente.
- Si brindo algo, lo hago al final de la reunión.
- Al terminar la reunión les entrego, literatura, folleto de productos y mercadeo de la compañía.
- Duración máxima de la reunión: 1 hora.
- Si yo soy el expositor debo aparecer hasta cuando sea la hora de comenzar y todos los presentes ya estén sentados.
- Comienzo la reunión a tiempo.
- Si soy casado es bueno que mi pareja me presente y hable un poco de algo similar.
- Hoy comenzamos algo que estamos seguros es una oportunidad de negocios fantástica, estamos muy entusiasmados con lo que vamos a llegar a ser, todavía me falta dominar bien el tema, pero mi esposo, socio y amigo, les explicara esta gran oportunidad, con ustedes Jaime... estoy feliz porque después de que les explique la estrategia de negocios, se darán cuenta porque estamos tan entusiasmados. Me quedo sentado muy atento a la reunión y grabo la exposición

B. Duración reunión de negocios

- ✓ 15 minutos de presentación, testimonio personal y sueños.
- ✓ 15 minutos sobre la historia de la compañía, parte legal, dueños, producto.
- ✓ 15 minutos sobre el Plan de compensación.
- ✓ 15 minutos sobre como ingresar al negocio y cierre.
- Todo entrenamiento de negocio es exitoso cuando se programa uno o dos entrenamientos de negocio para el siguiente día, con el personal asistente y invito nuevos prospectos.

- Termino la reunión agradeciendo al orador, diciendo: -ahora pueden ver porque estamos tan contestos, porque vamos a construir este negocio. Nos gustaría tenerlos a ustedes como asociados.
- La gente se motiva cuando los dirigió bien. Una acción vale más que mil palabras; si doy el ejemplo, lo demás se da por añadidura.
- Cuando la gente ve por primera vez el negocio, los invito a la gran reunión abierta, donde estén todos los líderes y que se realiza una vez por semana en un hotel, teatro, salón de eventos.
- El punto clave es que las personas estén seguras que es cierto y que ellas pueden participar activamente.
- Hablo con cada invitado para contestar las preguntas.
- Les pregunto qué fue lo que más les gusto de lo que escucho. Tenga a mano material escrito y audiovisual.

Paso 6

Seguimiento

¿Qué debo hacer cuando empiezo a formar un grupo? ¿Cuándo afilio a una persona a mi organización?

Aquí empieza mi tarea; ya que ella, cree en mi, en todo lo que le dije, en todos los sueños que tenemos por realizar. Entonces le hago un seguimiento.

Puntos para tener en cuenta:

- Después de haberle enviado a su e- mail la carta de ventas, lo llamo para aclararle cualquier duda e inquietud.
- Establezco una fuerte relación y hago que se capacite rápido.
- Le sugiero que se integre al sistema de capacitación de Entrenamientos Avanzados por medio de sus programas.
- Lo invito a los videos conferencias de negocios, y de entrenamientos y le indico donde están las herramientas de mercadeo.
- Le presento mi línea de auspicio.
- Le inculco el hábito de estar activo con el seminario o modulo del mes y todo el material informativo, junto con las herramientas brindadas por la empresa para el desarrollo del negocio, le enseño a enviar la carta de ventas a sus prospectos, con estos me duplico y crece mi organización más fácil.

- Le hablo siempre de sus sueños, de lo que él quiere lograr y le demuestro con mi ejemplo que este es el mejor vehículo para alcanzar nuestros triunfos.
- Estoy con él y le ayudo a elaborar su lista de prospectos, a contactarlos e invitarlos.

Pensamientos que debo transmitir:

- ❖ Sabe ya que va a invertir sus primeros 10.000 dólares.
- ❖ ¿está mirando su próximo carro?
- ❖ ¿Dónde le gustaría tener la casa de sus sueños?
- ❖ Hay una forma en que esto suceda rápido: capacitándose y teniendo el sistema de **Entrenamientos para Millonarios**.

Como vencer las objeciones más comunes:

- Estoy sin tiempo. Con mi testimonio le explico que yo ingrese a este negocio, porque quiero tener control del tiempo, poder disfrutar mucho más con mis hijos y familia.
- Estoy sin dinero. Les digo que este si es una buena razón para hacer el negocio y hacerle ver que la inversión inicial es muy baja y la recuperación es rápida y rentable.
- Son ventas. Le aclaro que este negocio jamás exige que vendamos, basta con invitar a otros a que consuman nuestros productos.
- Conozco muy poca gente. Bien veamos un ejemplo, si yo te diera 100 dólares por cada persona que conozca cuantos nombres sumaria.

Paso 7

Enseñar a enseñar

Si ensayo este sistema aprendo y mi organización crece a gran velocidad, ya que este manual trabaja por mí. Me felicito por haber llegado hasta acá y esta felicitación viene además de parte de todo un grupo de profesionales del sistema de **Entrenamiento para Millonarios** y el último concepto para hacer negocios: **Empresarios Independientes de Entrenamientos Avanzados**.

Si lo he hecho es porque soy una persona con grandes valores, exitoso, muy persistente y estoy seguro de que he encontrado a cada segundo algo más que me motiva y hace más feliz mi vida. Sé que esto es de mucha importancia para construir mi futuro y tener un mejor estilo de vida. Todo lo he logrado inicialmente por haber aceptado una idea, por creer en Dios, en mí y en todo lo que estoy haciendo.

Mis sueños son visiones de felicidad y éxito, haber iniciado con seguridad y aceptado con fe las técnicas comprobadas fue esencial.

¿Ya estoy un poco más adelantado que todas las personas que me rodean?

Me miro... y veo como ensancho mis ansias de vivir, con visión, sueños y proyección.

“ahora soy una persona diferente”

¿Estoy pensativo? ¡Excelente! Veo que voy a tener mucho éxito. Me convierto en una persona optimista, positiva, alegre, sonrío para hacer amigos con más facilidad. Veo lo bello de la vida.

Como enseño este sistema:

Hablo siempre de mi testimonio, a través de mi historia personal, de cómo era antes de conocer el sistema **entrenamientos para millonarios** y como soy ahora. Con claridad y seguridad, soy alegre y digo siempre la verdad. Hablo de los testimonios de las personas que han logrado un cambio en sus vidas.

Empiezo a entrenar a mi grupo. Lo básico es que cada uno tenga este manual de entrenamiento para millonarios y lo aplique en su vida con mi ejemplo. Motivo a mi equipo para que tenga resultados, para que enseñen esto, porque esta es la única forma para aprender verdaderamente.

¿Cómo crear una organización de éxito?

Hablo diariamente con mi equipo de trabajo (frontales) de cosas positivas y buenas, los motivo.

Todos los días leo 5 minutos lentamente y 10 minutos en voz alta, libros de crecimiento personal.

Asisto a todos los eventos de la compañía; reuniones de negocio, seminarios mensuales, eventos nacionales, entrenamientos de productos, maestrías.

Envío 10 cartas de ventas a 10 e-mail de futuros prospectos y luego realizo el correspondiente seguimiento

Doy una reunión de negocios diaria como mínimo.

Capacito a otros para enseñar el negocio. Promuevo siempre lo positivo en mi grupo.

Recuerdo que tener un grupo de personas en mi equipo es sencillo, pero es mucho más fácil si está bien entrenado.

Clasificación de personas

Si soy un triunfador o hacedor de éxito como actuó

- Pienso, hablo, actuó.
- Emprendo y termino.
- Soy líder, independiente y profesional.
- Solo veo soluciones, soy humilde y disciplinado.
- Estoy comprometido con lo que quiero lograr.
- Soy emprendedor, soñador.
- Leo buenos libros, invierto en audios de crecimiento.
- Asisto a reuniones de negocios y seminarios.
- Veo las cosas como pueden ser, jamás como son.

“Una organización solida se construye con un grupo de Líderes, algo más que un asociado”

Como formar un líder:

- ✓ Enseñándole con mí ejemplo, para que tenga el libro de Entrenamiento para Millonarios.
- ✓ Edificando todo lo bueno que haga ante el grupo.
- ✓ Acompañándolo en sus tres primeras reuniones físicas o en el envío de sus primeras 10 cartas de ventas de igual forma le ayudo a realizar el correspondiente seguimiento.
- ✓ Felicitándolo en cada triunfo y resaltándole todo lo bueno
- ✓ Enseñándole a consumir con mi ejemplo los productos

Si promuevo el sistema, construyo un negocio solido y grande. Veo que los mejores promotores del sistema son los que tiene organizaciones muy exitosas. La clave del crecimiento de este sistema de mercadeo es la duplicación y si ayudo a más personas a desarrollar su independencia mas fuerte voy a ser.

Pasos fundamentales para tener éxito

Metas iniciales:

- 1) Recuperar mi inversión afiliando 5 personas.
- 2) Me capacito en todos los temas ofrecidos por la compañía.
- 3) Ganarme de 2.500 a 5.000 dólares quincenales, en este año.
- 4) Desarrollar mi plan de acción, afiliar líderes, dar testimonio.
- 5) Alcanzar los rangos establecidos por Entrenamientos Avanzados.

Principios diarios

Los anoto y los leo por la mañana antes de levantarme y en voz alta antes de acostarme.

- Doy gracias a Dios por todo lo que tengo y soy.
- Recuerdo mis sueños en todas las aéreas.
- Leo y escucho un audio de crecimiento y superación personal.
- Dedico unos minutos a realizar ejercicio físico.
- Envié 10 Cartas de ventas a diferentes prospectos.
- Realizo seguimiento telefónico, virtual o presencial a los prospectos s los que les envié la carta de ventas.
- Doy una reunión de negocios.
- Cierro negocios y afiliaciones.
- Recuerdo que mi meta es afiliar semanalmente 1 persona al programa Básico, intermedio o Avanzado, logrando llegar al Rango Máster of Master y ayudar a que mis afiliados todos se conviertan en Rangos Máster of Máster.