



Camino al éxito



# INTRODUCCIÓN

## Bienvenidos





Sencillo

Duplicable

Sagrado



## PASO 1 - PROPÓSITO

**¿Por qué decidiste iniciar este proyecto?**



Una de las cosas que más nos motiva a dar lo mejor de nosotros es tener muy claro por qué estamos haciendo las cosas.

## PASO 1 - PROPÓSITO

### ¿Qué es lo que vamos a obtener a cambio de nuestras acciones?

#### Objetivos Personales

Educación, viajes, tranquilidad, comprar cosas.

#### Objetivos de Bienestar

Salud física, desarrollo personal, nutrición, etc.

#### Objetivos Financieros:

Corto, mediano y largo Plazo,  
retiro asegurado, libertad financiera, etc.



## PASO 1 - PROPÓSITO

Tener un gran propósito nos conecta con nuestro **estado óptimo**



Este es el estado en el que logramos grandes cosas

## PASO 1 - PROPÓSITO

Utiliza "Anclajes" para recordar nuestro propósito y conectarnos con nuestro **estado óptimo**

1

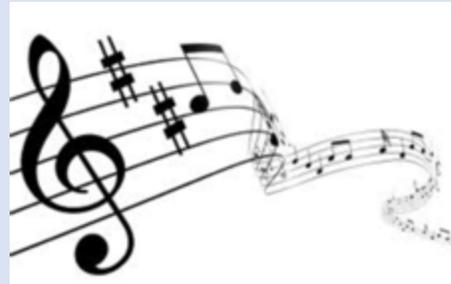
## Anclajes



Son herramientas que nos ayudan a mantenernos en nuestro "Estado Óptimo"

2

## Sonidos



## Sabores



## Imágenes



## Objetos



## Aromas





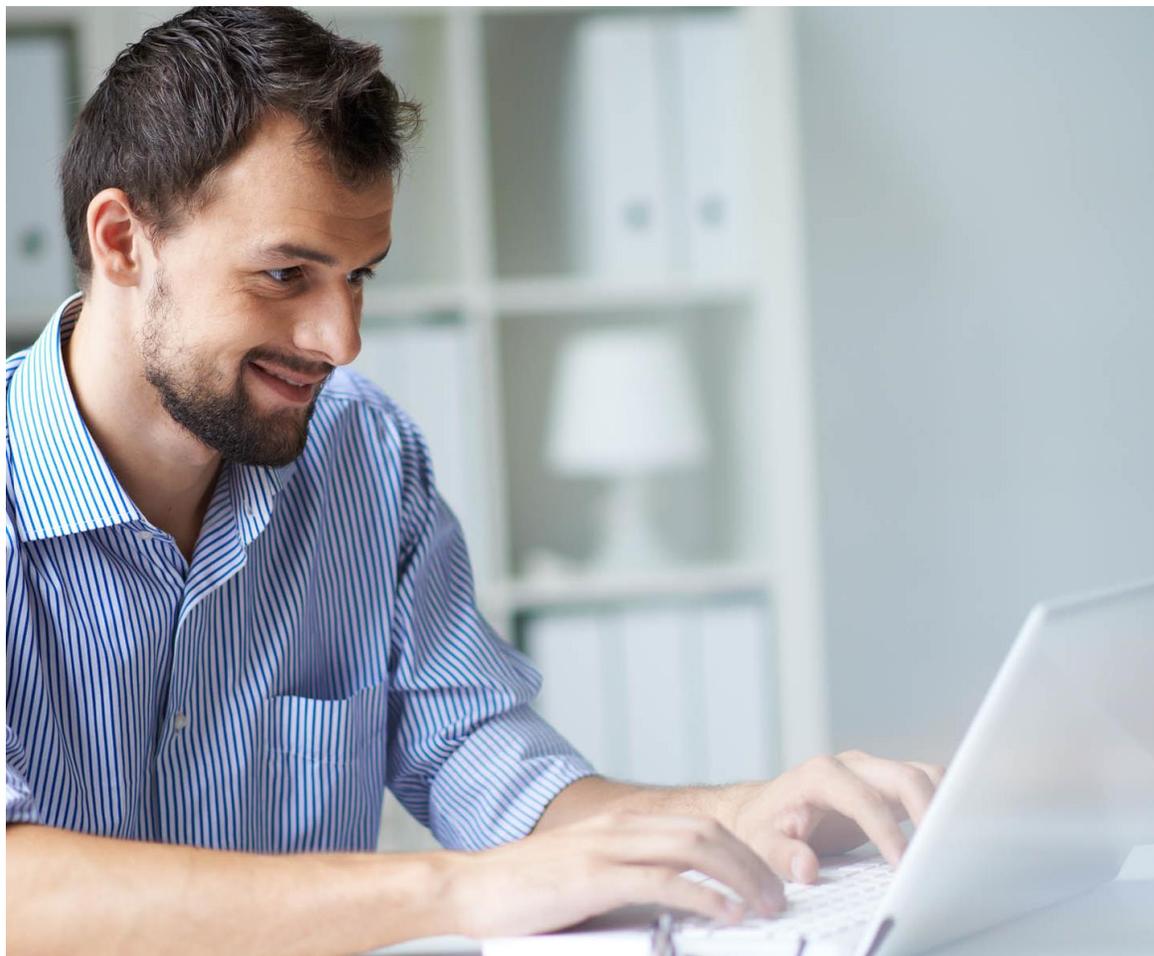


## PASO 2 - COMPROMISO

**Un alto nivel de compromiso te permitirá avanzar aun cuando tu estado de ánimo no sea el óptimo**



1. Hacerte independiente en 3 meses o menos (Duplicación)
2. Dedicarle el tiempo que definas (Enfocado al 100%)
3. Compromiso con los productos
  - Conocerlos
  - Utilizarlos
  - Recomendarlos
4. Con tu capacitación

**PASO 2 - COMPROMISO****Capacitación****1. Individual**

- Habilidades
- Liderazgo
- Desarrollo personal

**2. De tu patrocinador**

- Se enseñable
- Pide ayuda (se proactivo)

**3. Por parte del equipo**

- Semanal
- Mensual

**4. Por parte de la empresa**

- Seminarios
- Convenciones
- Videoconferencias

**5. De expertos**

- Libros
- Audiolibros
- Conferencias
- Youtube
- Redes sociales

# PASO 2 - COMPROMISO

## Herramientas básicas

### Magalog



### Plan de Compensación



### Página de Capacitación básica

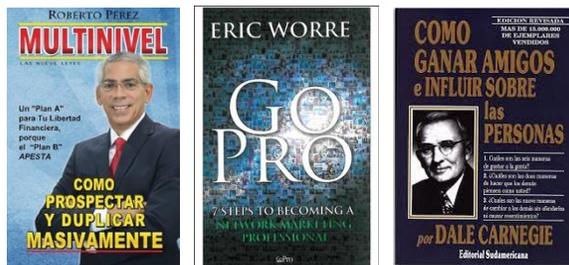


[www.immunotec.com/resources](http://www.immunotec.com/resources)

### Videoconferencias y Eventos



### Libros / Audiolibros



### Presentación Oficial



Videos oficiales y testimonios  
 El Gran Avance en la Biotecnología  
 La Fuente de la Juventud  
 Es tu turno  
 Cortometraje Deporte

### Fichas de productos

#1 en investigación de suplementos de glutatión. Tu bienestar importa. Immunocal<sup>®</sup> funciona.

El glutatión es un poderoso antioxidante, a menudo referido como el "antioxidante más". Siendo el único sup. Immunocal<sup>®</sup> tiene, comestible, es comestible.

Promoviendo un envejecimiento saludable... Immunocal Platinum<sup>®</sup>

Entrena más duro, más tiempo y con más fuerza... ¡Beneficiate de la misma nutrición que consumen los atletas olímpicos y de élite!

Immunocal Sport<sup>®</sup> es el primer suplemento del mundo patentado y probado para la salud inmunológica, potenciado con NITRO ROOT<sup>®</sup>. Con un blend de proteínas de suero no desnaturalizado y Caseína Unida<sup>™</sup>, proporcionando aminoácidos esenciales y abundantes Aminoácidos Ramificados (BCAAs). También incluye citulina, mezcla de nate de remolacha, citrato de magnesio y cereza ácida, que ayudan a optimizar la oxigenación muscular, reducir la inflamación y promover una mejora en la recuperación.

Beneficios para el deporte / ejercicio

- 1 Ayuda a potenciar la intensidad, la fuerza muscular y la resistencia
- 2 Ayuda a reducir el dolor muscular
- 3 Promueve una recuperación más rápida en entrenamientos intensos y lesiones
- 4 Ayuda en el crecimiento de masa muscular

Recomendado por atletas profesionales

70 Atletas | 5 Distintos deportes | 11 Deportistas Olímpicos | 5 Países | 2 Equipos profesionales

Immunotec

ESTE PRODUCTO NO ES UN MEDICAMENTO. EL CONSUMO DE ESTE PRODUCTO ES RESPONSABILIDAD DE QUIEN LO RECOMIENDA Y LO CONSUME.

## PASO 2 - COMPROMISO

Con tus sueños y los de tu equipo



**PASO 2 - COMPROMISO****¿Cuál es tu nivel de compromiso?**

1. ¿Cuál será el tiempo que dedicarás de forma enfocada a tu negocio?

- Horas al día: \_\_\_\_\_
- Días a la semana: \_\_\_\_\_
- ¿Cuándo vas a comenzar? \_\_\_\_\_

2. ¿Cuáles son las áreas que te gustaría fortalecer?

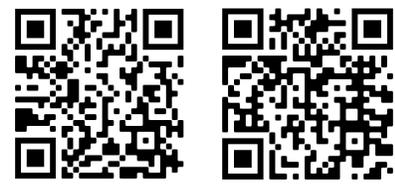
- Ej. Habilidades informáticas, Prospección, Manejo del tiempo, Auto motivación, otro.

3. En la escala del 1 al 10, define:

- ¿Cuál es tu nivel de compromiso para tener éxito? \_\_\_\_\_

4. ¿Cuántas personas te gustaría asociar este mes? \_\_\_\_\_





## PASO 3 - LISTA



- TODA LA GENTE QUE CONOCES son tus prospectos.
- Anotar al menos 100 personas: 40 Familiares, 40 Amigos y 20 Conocidos.
- Tu lista siempre deberá crecer (incluye personas que vas conociendo)
- Clasificar la lista en:
  - A. Los que consideras importantes.
  - B. Los que crees que van a estar indecisos.
  - C. Los que consideras que no les va a interesar.

### Ejemplo de lista de Contactos

	Nombre	Teléfono	Clasificación
1	Roberto Pérez	55 51 12 32	C
2	Jorge López	12 34 56 78	A
3	María González	57 50 57 17	B
4			
5			

Empieza invitando a los prospectos tipo B y C, hasta que tu nivel de capacitación te haga sentir seguro para ir por los A. No quemes a tus prospectos A, apóyate con tu patrocinador para generar una cita.





## PASO 4 - INVITACIÓN

**1** La mayor manera de iniciar un negocio es haciendo “gran inauguración”.

**2** Te sugerimos llamar a 50 personas en tus primeros 10 días.

**3** Mientras más logres abarcar en los primeros 10 días, mejor.

**4** Recuerda siempre que tu objetivo no es convencerlos de nada por teléfono o mensaje: **tu único objetivo es que asistan a una presentación donde podrán conocer los detalles.**

- **Paso Uno:** Tienes Prisa
- **Paso Dos:** Elogia al Prospecto
- **Paso Tres:** Realiza la invitación
- **Paso Cuatro:** Si yo, ¿tú lo?
- **Paso Cinco:** Compromiso de tiempo
- **Paso Seis:** Confirma compromiso de tiempo
- **Paso Siete:** Confirma la siguiente llamada
- **Paso Ocho:** Cuelga



**5** **Claves para una invitación exitosa**

1. Cuando tengas tiempo sin verlos: ROMPE EL HIELO y llama otro día.
2. Identifica la necesidad de la persona (Que problema podrás resolver)
3. Postura (“No ruegues”, Yo estoy otorgando una oportunidad)
4. Conéctacete con tu estado óptimo.
5. No dar la presentación por teléfono ni decir nombre de empresa o producto.
6. No dar oportunidad a preguntas.
7. Tiempo de llamada de 2 a 3 minutos.
8. Termina tus llamadas hasta obtener un resultado positivo.





## PASO 5 - PRESENTACIÓN

**1**

A la presentación en que darás a conocer todos los beneficios de ser parte de Immunotec le llamamos **Descubre Immunotec** y es el espacio en que realmente estarás haciendo negocio.

**2**

**Resultado esperado:** Tener un nuevo (consultor o cliente) y llevarlo al próximo evento.

**3**

**Para que tu presentación dé los mejores resultados, debe ser:**

### Lo más sencilla posible

- 40 a 50 minutos.
- Habla poco.
- Utiliza herramientas.
  - Mini Rotafolio
  - Video: La fuente de la juventud
  - Video: Es tu turno
  - Catálogos
  - Ligas a páginas de internet



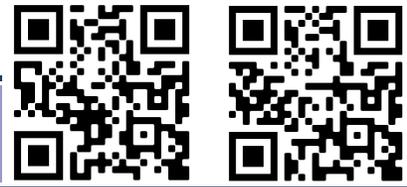
### Muy profesional

- Eres la imagen que tus invitados verán de Immunotec y sus productos.
- Asegúrate de estar vestido para el éxito en los negocios.
- Tener tu casa arreglada y libre de distracciones.
- Tener todas las herramientas necesarias a la mano.

**4**

**Tipos de presentación:** 1 a 1, 2 a 1, Caseras, Salón y Desayuno.



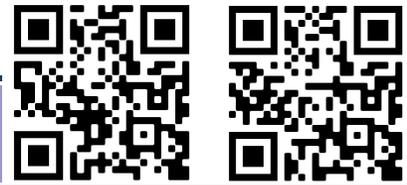


## PASO 6 - SEGUIMIENTO

### Existen 3 Tipos de Seguimiento:

1. A tu desarrollo personal.
2. A tus Prospectos.
  - Establece una relación de confianza.
  - Encuentra sus principales necesidades.
  - Periodicamente llámales e invítalos a conocer la oportunidad.
3. A tus Clientes (Consumidores).
  - Asegúrate de que consumen los productos correctamente.
  - Anota la fecha de cuándo volverá a necesitar comprar.
  - Llámalo eventualmente para aclarar sus dudas y conocer su progreso.
  - Invítalo a eventos donde pueda aprender más de salud y / o negocio.
4. A tus Asociados.
  - Conoce y comprométete con su propósito.
  - Haz que gane sus primeras comisiones rápidamente.
  - Asegúrate de que se capaciten en Camino al Éxito.
  - Asegúrate de que asistan a eventos y capacitaciones.





# PASO 6 - SEGUIMIENTO





## PASO 7 - VERIFICACIÓN DE PROGRESO

**1**

**“Solo lo que se puede medir se puede mejorar”**

**2****3**

**Comprométete a cumplir las acciones que hacen a los equipos ganadores desde el primer día.**

1. Haz una revisión semanal de tu avance y el de tus asociados.
2. Identificar cuál de los 8 pasos les cuesta trabajo.
3. Define estrategias, cambios o ajustes que permitan generar mejores resultados.
4. Checar cuánta gente está activa, y la que no esté ver que se puede hacer para activarla (Promociones, Eventos, Videoconferencias, testimonios)



## PASO 8 - ENSEÑAR LOS 8 PASOS

**1**

**Ahora estás listo para empezar tu negocio, ¡muchas felicidades!**

**2****3**

**Enseña los 8 pasos a tus nuevos asociados con el ejemplo**

1. Reúnete con ellos las primeras 48 horas.
2. Ayúdales a definir su propósito.
3. Ayúdales a definir cuál será su nivel compromiso.
4. Ayúdales a hacer su primera lista de al menos 30 contactos.
5. Enséñale y acompáñale en sus primeras invitaciones.
6. Acompáñale en sus primeras presentaciones y conectale con las existentes.
7. Dá-le seguimiento semanal de acuerdo a sus objetivos.
8. Ayúdale a ver dónde puede mejorar.
9. Se respetuoso y empático.
10. Reconoce sus pequeños y grandes logros animándole a seguir.





## 3 Factores que determinan tu éxito



Técnica



Práctica



Energía



1. La mejor forma de aprender: Haciendo
2. La mejor forma de enseñar: Con el ejemplo
3. La palabra convence, pero el ejemplo arrastra
4. El mundo cambia con tu ejemplo no con tu opinión.

LIVING  
BETTER.

 Immunotec®



Conoce todo nuestro  
Sistema en:

<https://saludverdadera.net>