

La Ruta del Networker

Fabiola Martínez



La Pregunta del Millón

¿Cómo **GARANTIZO**
mi **ÉXITO** en mi
negocio Multinivel?

La Realidad

- NO hay fórmulas mágicas.
- MLM = Negocio más sencillo del mundo.
 - NO Gran Preparación (académica).
 - NO Gran Inversión NI Costos Fijos.
 - Equipo.
 - Fácil de Aprender.
- NO te harás Rico de la ☾ a la ☀.

Tú PUEDES Convertirte en un Networker Exitoso

CREENCIAS & HABILIDADES

- Adios Miedos.
- ¿Por Qué?
- Tu Historia.
- Inmunidad.

¿Inspirar?

¿Líder?

¿Crees?

¿Dudas?

Paso #1 DECIDE

→ NO es un Hobbie; NO es: "A ver qué tal me va con esto".

→ ¿Me Contrataría a Mi Mism@?

→ SI: Voy a hacerlo. Nada va a detenerme.

→ Empleo vs MLM.

→ Necesitas \$ para Vivir.

Paso #2 DESARROLLA

→ Habilidades:

→ La manera en la que te comunicas atrae o aleja a las personas.

→ El arte de hacer preguntas y llevar una conversación.

Ellos, NO Tú

→ Comunicación, Mentalidad, Organización, Administración, etc.

Paso #3 HAZLO

→ "Action Mode" vs "Stand by Mode".

→ Producción Real.

→ Números, Objetivos, Llamadas, Contactos, Presentaciones.

→ NO distracciones, FB, Twitter, YouTube, TV.

→ Exponerte.

→ Constancia.

→ Prospeccionar, Patrocinar, Construir Tu Equipo.

¿Qué
hiciste
HOY?

Principios sobre la Prospección

1. ACTITUD --> Tus Nuevas Creencias.
 - Positiva y Entusiasta.
 - "El Mejor Día de Mi Vida".
 - Generar Grandes Cambios en las Vidas de las Personas.
 - NO es sobre "patrocinar" y "vender".
 - Que las Personas quieran saber **QUE** haces porque te ves **FELIZ** y porque te **DIVIERTES** y además, generas **INGRESOS**.

Principios sobre la Prospección

2. NUMEROS --> Relación entre # % = \$

→ Cantidad de Personas Contactadas.

→ SI vs NO [TIEMPO]

→ Bienvenid@ vs Bye! Next..

3. AVANZAR & DESAPEGO

→ No encariñarte y emocionarte.

→ No apegarte al resultado.

→ Da vuelta a la página.

Principios sobre la Prospección

4. QUE & COMO --> Comunicación.

→ Qué DICES y cómo lo DICES.

→ ¿Cómo contactar y llamar a otras personas?

→ ¿Qué decir si...

→ ...te preguntan en una cena?

→ ...te pregunta un desconocido?

→ ...si un downline te refiere con alguien que
NO te conoce?

→ ...la persona es muy negativa?

¿Duración?

¿Pausas?

Principios sobre la Prospección

→ Conecta con las Personas.

→ **NO** hablar con máquinas del 01-800

→ Negocio de 😊 ♥ # \$

→ Empatía.

→ Diferencias.

→ 👤 👧

→ Introverso, Extroverso, Visual, Organizado, Paciente, Desesperado...

¿LO QUIERES?

→ ¿Fuertemente y de Verdad?

→ Harás **TODO** lo que esté en tus manos y **MÁS** para lograrlo, porque ves el **POTENCIAL** en la **OPORTUNIDAD**.

→ **BMW**

→ ¿Qué harías?

CREENCIAS

DECIDE

HABILIDADES

AVANZAR

ACTITUD

DESARROLLA

NUMEROS

DESAPEGO
QUE
COMO

HAZLO

% ♥ = \$

