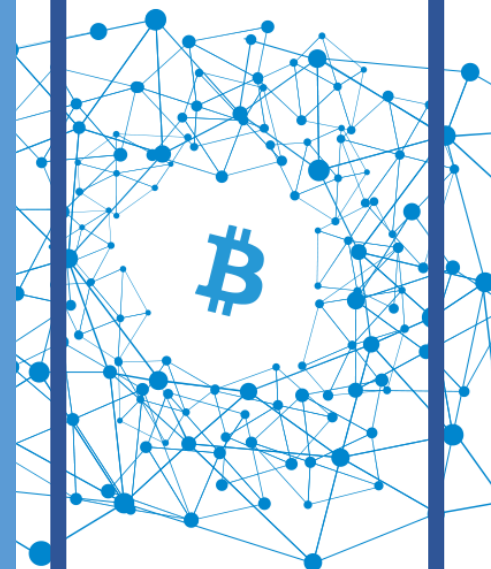




PRIMER ENCUENTRO DE LÍDERES

Manual Bitcoin Pro System Education





MISIÓN

VISIÓN

ÁREAS DE DESARROLLO DE UN LIDER

ACTITUD: Como me siento respecto a lo que sé.

HABILIDADES: Destreza adquirida:

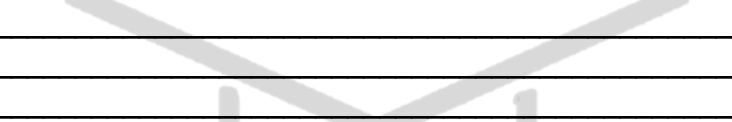
Física: _____

Espiritual: _____

Emocional: _____

Lo que quiero o ya tengo

Son una serie de pasos definidos y estructurados que tienen un resultado probado.



System Education

CAPACITACION BÁSICA

1.- EL PORQUÉ.

Es el motor que te mueve a hacer este negocio.

Lo que te impulsa todos los días a hacer un extra, no importa si estás cansado o si tuviste un mal día

- Debe ser específico
- Medible
- Tener fecha

ESCRIBE TU PORQUE

1.- De los próximos 3 meses.

2.- De 2 a 5 años.

3.- Meta final.



- ERIZO: _____

ROJOS: _____

VERDES: _____

AMARILLOS: _____

CONFIANZA: _____

4.- INVITACION.-

- ❖ Es el pilar más importante de todo el sistema
- ❖ Esta es la única habilidad que depende de ti 100%
- ❖ Dominar la invitación CLAVE DEL ÉXITO
- ❖ Guiones específicos siempre de la mano del upline
- ❖ Aprende la técnica correcta.

ANTES DE CONTACTAR A TUS AMIGOS

- La Invitación es para generar interés, no para que expliques o vendas
- **HABLA DE BENEFICIOS.**
- Invita idealmente por teléfono, al inicio no en persona ni por WhatsApp a menos que ya seas experto en contenido, incluido redes sociales.
- Tú les estás “haciendo un favor”, no al revés
- Como tú invites, ellos invitarán
Como tú invites, ellos llegarán
- Usa los guiones
- Deja que alguien de experiencia te guíe
- Usa las 3 E's:
 - Emoción
 - Expectativa
 - EDIFICACIÓN**
- Sentido de Urgencia
- Miedo a perder
- Hazlo 100 veces y luego me cuentas

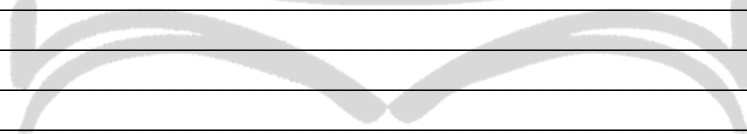
System Education

[illegible]**PARA EQUIPO/NEGOCIO**

- ❖ **CONFIANZA:** Solo para los que confían en ti
- ❖ **BOTÓN ROJO:** Para los que sepas qué los mueve
- ❖ **OPORTUNIDAD:** Para todos los demás

PARA SALUD

- ❖ **CONFERENCIA O VIDEO:** Les preguntas si están abiertos a aprender nuevas formas de cómo cuidar su salud.



System Education

ELEMENTOS DE UNA CORRECTA INVITACION

- 1.- EMOCIÓN**
- 2.- PICAR SU INTERES/BOTÓN ROJO (FORD)**
- 3.- GUIÓN**
- 3.- EDIFICACIÓN**



Bitcoin Pro

The logo for Bitcoin Pro, featuring the word "Bitcoin" in a serif font above the word "Pro" in a larger, bold serif font, all enclosed within a diamond-shaped frame.

F = Familia

O= Ocupación

R = Recreación

D = Dinero

PREGUNTAS

1.- CREAR CONEXION

- Hola, buen día _____ (nombre de la persona) Primero permíteme agradecerte y felicitarte por estar aquí y que te des la oportunidad de escuchar este extraordinario proyecto/opción.
- Esto me dice que eres una persona que busca alternativas mejores, lo cual es admirable.
- Como sé que tu tiempo es valioso, quiero garantizarte que la información que estoy por compartir contigo es muy importante y exclusiva.

Si la persona llegó puntual a la cita, felicítala por llegar a tiempo, si llega bien vestida, trae zapatos bonitos o algo que llame la atención puedes hacerle un cumplido respetuoso, como que tiene buen gusto.

2.- CAUSAR CURIOSIDAD

- _____ (nombre de la persona), antes que nada mi intención es conocer de qué manera te puedo ayudar, ¿Me permitirías hacerte algunas preguntas?

Cuando la persona te diga que sí, dale las gracias, sonríe, míralo a los ojos, modula tu voz

- ¿Sabías que el Network Marketing es el modelo de negocios que genera más millonarios en el mundo?
- Estoy segura, que con las habilidades que tú tienes y el proyecto que te puedo compartir, podrías duplicar tus ingresos.
- ¿Sabías que la mayoría de la gente, no tiene un fondo de retiro o el que tiene no le va alcanzar para mantener un estilo de vida cómodo?
- Y, ¿Sería para ti interesante que te enteres cómo le hicieron otras personas para resolver varios retos económicos con este mismo proyecto?

1. EXAMINACIÓN

Preguntas personales de condición actual:

- ¿Qué edad tienes?
- ¿Estás casada(o)? Si no está casada(o) cuantos años tienen de casado, a que se dedica su esposa
- Si no está casado, si tiene planes de hacerlo pronto
- ¿Tienes hijos? Si no los tiene pregunta si planea tenerlos, si ya tiene pregunta si va a tener más
- ¿Qué edad tienen tus hijos?
- ¿Qué están estudiando? ¿Dónde? ¿Ya saben que van a estudiar, a que universidad van a ir? (Es importante saber si ya tiene resuelto este gasto)

Si están estudiando en la Universidad o preparatoria si este gasto le es viable, siempre has más preguntas con respecto a cualquier tema importante, amplía la información

- Si está casado, a que se dedica su esposa, si hizo una carrera, si trabaja y porque, es bueno saber si tiene la necesidad de trabajar o lo hace x que así lo quiere
- ¿Dónde vive? Está a gusto con su actual vivienda, le gustaría vivir en otro lado, es su propiedad, piensa comprar casa departamento, cuando
- ¿Terminaste una carrera?
- ¿La estas ejerciendo? ¿Dónde? ¿Está haciendo lo que quiere?
- ¿Estás a gusto con esto?

Preguntas condición actual, preocupación: NEGOCIOS

- ¿A qué te dedicas?
- ¿Cuánto tiempo tienes en tu trabajo actual?
- ¿Te sientes bien en tu trabajo, te gusta el ambiente laboral y lo que haces?
- ¿Te satisface completamente el ingreso que percibes?
- ¿En qué porcentaje tendría que incrementarse para que pudieras generar ahorros?
- ¿Hasta qué punto sería importante para ti generar este ingreso para lograr el estilo de vida que te gustaría tener?, ¿Muy importante o poco importante?
- ¿Te ves haciendo lo mismo en los próximos 10 años?
- ¿Qué sucedería si perdieras tu trabajo en este momento?, ¿De qué manera te afectaría?
- ¿Tienes un plan B por si esto ocurriera?
- ¿Tu trabajo te permite tener suficiente tiempo libre para tu vida personal?
- ¿Cuál es un sueño que tienes y que aún no has logrado llevar a cabo?
- ¿Cuál consideras que ha sido tu principal obstáculo para cumplir tu sueño?
- ¿Cómo te haría sentir si jamás sucede esto en tu vida?
- ¿De qué manera afectaría a tu familia?
- Si ya tuvieras resuelta tu situación económica para llevar un estilo de vida extraordinario ¿a qué te dedicarías?
- ¿Con quién (harías/compartirías) todo esto?

- ---

2. DIAGNÓSTICO

- _____ (nombre de la persona), permíteme ver si entendí bien lo que me acabas de decir:

Tú _____ (nombre de la persona) [aquí le resumes todo lo que te acaba de contar, incluye todo tipo de detalles y por último llega a una o varias metas claras para la persona]

...En conclusión, lo que más te preocupa resolver en este momento es:

- Crear un fondo para el retiro
- Mejorar tu estilo de vida
- Generar \$30,000 adicionales al mes para pagar tus tarjetas, y ahorrar para la Universidad de tus hijo, etc, etc

... ¿Es esto correcto, _____? nombre de la persona.

3. DIAGNÓSTICO

- _____ (nombre de la persona), permíteme ver si entendí bien lo que me acabas de decir:

Tú _____ (nombre de la persona) [aquí le resumes todo lo que te acaba de contar, incluye todo tipo de detalles y por último llega a una o varias metas claras para la persona]

...En conclusión, lo que más te preocupa resolver en este momento es:

- Equilibrar tus niveles de glucosa, triglicéridos y colesterol
- Adelgazar para tener tu talla ideal
- Generar \$3000 adicionales al mes para pagar tus tarjetas

... ¿Es esto correcto, _____? nombre de la persona.



4. RECOMENDACIÓN

En la parte de Negocio:

- ¿Si te demuestro una manera de resolver todo esto, estarías dispuesto a escuchar?
- ¿Si esto que te acabo de mostrar estuviera al alcance de tu presupuesto arrancarías en este momento?
- ¿Si te muestro cómo con este proyecto además puedes incrementar tus ingresos en ese % que me dijiste que te hace falta?, ¿Cuánto te gustaría invertir_____o_____?

- **4.- EDIFICACION.**

- **Es el 95% del éxito de este negocio**
- **Requiere de toda una técnica que hace que el prospecto llegue a la cita y sobre todo con la actitud correcta.**



System Education

D...

EDIFICAR

Elevar el nivel de influencia
de alguien o de algo



System Education

5.- MIEDO A PERDER

Que la persona sepa que tu tienes una oportunidad única para él y que sino la aprovecha la puede perder.

EJEMPLO: Existe la posibilidad de que te pueda conseguir una cita

Si te la consigo ¿la aprovecharías?

- Estan buscando cierto perfil y no se si tu lo cumples.
- Solamente están buscando 3 personas y una de ellas podrías ser tú.

SENTIDO DE URGENCIA

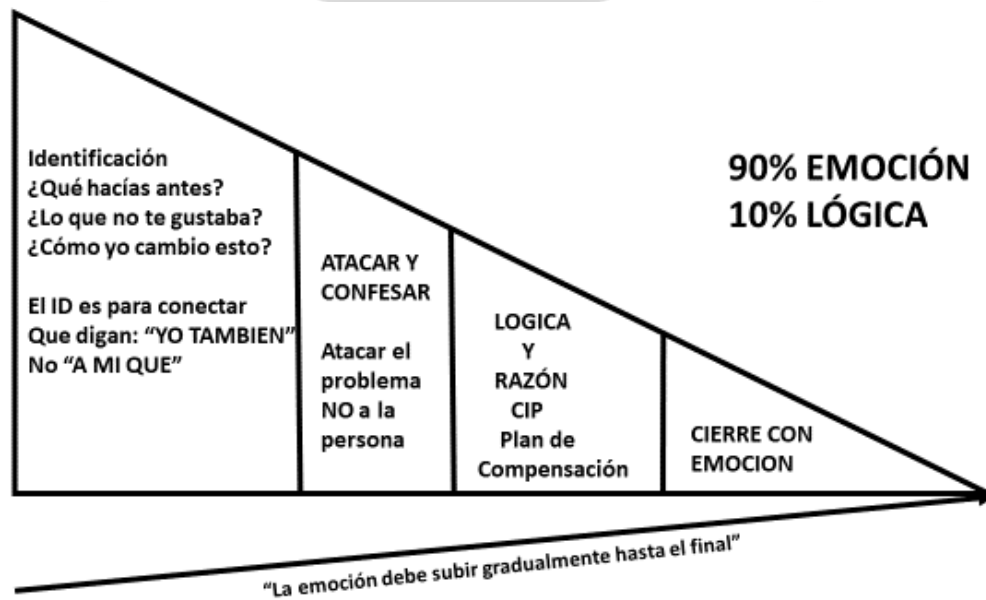
- La persona que te quiero presentar nos podría dar la cita el Martes a las 8 pm o el jueves a las 7 pm, cual te queda mejor?

[illegible]

6.- PRESENTACION.-

Ya sea uno a uno o en presentaciones grupales, hay elementos esenciales para el inicio, la mitad y el final de la presentación: duración, manejo del escenario, imagen, historia personal...

ELEMENTOS DE UNA BUENA PRESENTACIÓN





MC (Maestro de Ceremonias)

- 1.- Agradecimiento
- 2.- Edificación (exaltar valores de la persona)
- 3.- Hablar de su desarrollo profesional
- 4.- Contar una historia breve de ella.

PRESENTACION DE NEGOCIO

(ID) HISTORIA PERSONAL PARA CONECTAR 3-5 minutos

Como estaba antes de Airbit, como me sentía?

Que decidí y porqué arranque?

Cuáles han sido mis resultados?

Que visión veo con Airbit

CUADRO DEL 95/5

1% RICOS

4% LIBRES FINANCIERAMENTE

36% MUERTOS

59% QUEBRADOS



EMPRESA

QUE ES AIRBIT?

QUE SON LAS CRIPTOMONEDAS?

INDUSTRIA

PLAN DE COMPENSACION

-INVERSIONISTAS

-CONSTRUCTORES DE NEGOCIO (RED DE MERCADEO)



LLAMADO A LA ACCIÓN

MIEDO A PERDER

CONDUCTA DURANTE LA PRESENTACIÓN

- ❖ Trae tú material completo
- ❖ Vístete para el éxito
- ❖ Llega a tiempo
- ❖ Pasa por tu invitado
- ❖ Participa
- ❖ Presenta a tu invitado con el presentador
- ❖ Apaga tu cel y pídele a tus invitados que lo hagan
- ❖ No interrumpir (se un geranio)

EDIFICACIÓN CON ACCIONES

ARRANQUE RAPIDO

Su duración debe ser de 10 mins máximo y sirve para que la gente que aun está indecisa pueda tomar la decisión y le quede claro que tendrá que hacer una vez que arranque, es una mini capacitación y ver también en donde está su mentalidad.

1.- DECIDE

Está decidiendo no comprar Criptomonedas, sino hacer un cambio en su vida.

Si quiere ser Inversionista o Constructor de equipo y que implica cada uno.

2.- PORQUE

La razón por la que ellos lo deciden hacer.

Compartes tu porque y el de alguien del equipo, una historia.

3.- LA LISTA

El negocio es de conocidos y no de conocimientos.



4.- SNIOP

Susceptible a las Negativas Influencias de Otras Personas.

Vacúnalos contra el rechazo.

7.- CIERRE

- ❖ **El cierre no es un evento es un proceso**
- ❖ **Comienza desde la llamada.**
- ❖ **Técnicas de cierre para hacer preguntas específicas y manejo de objeciones**



System Education

—
APRENDE:

- **NEGATIVA:** “Gracias pero no quiero”.
Agradeces su honestidad y transparencia
¿Quieres ser cliente?
Le pides referidos.

- **OBJECIÓN:**
Hay algo que los frena para arrancar.
¿Si dicho obstáculo se moviera, arrancarían?
NO TENGO DINERO
NO TENGO TIEMPO
LO TENGO QUE PENSAR

- **CONDICIÓN:**
Es algo que los frena, pero es condicional.
“Arranco si y solo si ustedes me ayudan”
“Arranco el día del corte de mi tarjeta”

[illegible]

SISTEMA DE CIERRE

PON MUCHA ATENCIÓN!!!!

MUCHAS OBJECIONES SON FALSAS ???????, APRENDE A DISTINGUIR

PASO 1. Repite su Objeción

PASO 2. Dile: Si entiendo bien, si yo te resolviera eso arrancarías?

PASO 3. FFF = Feel/Felt/Found

Te entiendo como te sientes

Yo me sentía igual

Lo que descubrí fue:

**SI NO TIENES LA RESPUESTA A SU PREGUNTA LE DICES,
HAGAMOS LO SIGUIENTE, PERMITEME TOMARTE TUS DATOS, SI
DESPUES DEL INICIO RAPIDO SIGUES TENIENDO PREGUNTAS
VAMOS CON EL EXPERTO A QUE TE LAS RESUELVA.**

OBJECIONES MAS COMUNES

NO TENGO DINERO

NO TENGO TIEMPO

LO TENGO QUE PENSAR

NO ME VEO HACIENDO ESTO

ESTO ES UNA PIRAMIDE

TENGO QUE CONSULTARLO CON MI ESPOSA/O

PRIMERO LO TENGO QUE PROBAR

TENGO QUE CONSULTARLO CON MI DOCTOR

8.- CAPACITACIÓN

Una vez que se decide a arrancar el negocio tiene que aprender sobre la industria y cómo opera este negocio.

DOS TIPOS DE NEGOCIO:

INVERSIONISTA.

- ❖ NO REQUIERE MUCHA CAPACITACIÓN.
- ❖ LE ENSEÑAS A MANEJAR SU O SUS MEMBRESIAS
- ❖ NO REQUIERE MUCHO TIEMPO
- ❖ GANANCIA LIMITADA

CONSTRUCCION DE EQUIPO

- ❖ REQUIERE MAS TIEMPO Y ES A LARGO PLAZO
- ❖ REQUIERE CAPACITARSE HASTA VOLVERSE UN EXPERTO
- ❖ MAYOR COMPROMISO
- ❖ DESARROLLO DE HABILIDADES
- ❖ APALANCAMIENTO
- ❖ PAGA DE MANERA ILIMITADA

5 NIVELES DE LIDERAZGO

1.- POSICIÓN.- La gente te sigue porque te tiene que seguir

2.- PERMISO.- La gente te sigue porque quiere seguirte

3.- PRODUCCIÓN.- La gente te sigue por lo que has hecho por el equipo

4.- DESARROLLO PERSONAL.- La gente te sigue por lo que has hecho por ellos de manera personal

5.- LEGADO.- La gente te sigue por lo que eres y por lo que representas.

System Education

**FELICIDADES POR DAR PASOS IMPORTANTES EN TU
CRECIMIENTO COMO LIDER.**

TRES COSAS MAS IMPORTANTES QUE APRENDISTE:

1.-

2.-

3.-



The central logo for "Bitcoin Pro System Education" features the words "Bitcoin Pro" in a large, light gray serif font. Below the text is a light gray icon of an open book with a graduation cap (mortarboard) resting on top of it. At the bottom, the words "System Education" are written in a light gray serif font.

Bitcoin Pro

System Education

A large, light gray watermark graphic is centered on the page. It features the words "Bitcoin Pro" in a serif font, with "Pro" being significantly larger and overlapping "Bitcoin". Below the text is a stylized icon of an open book with a graduation cap (mortarboard) resting on top of it. At the bottom of the graphic, the words "System Education" are written in a large, clean sans-serif font.

Bitcoin Pro

System Education

The logo for Bitcoin Pro System Education. It features the words "Bitcoin" and "Pro" in a large, blue, serif font, with "Pro" being significantly larger and bolder. Below the text is a stylized graphic of an open book with two curved lines representing the pages. Below the book graphic, the words "System Education" are written in a large, blue, serif font.

Bitcoin Pro

System Education

The Bitcoin Pro System Education logo is a large, light gray watermark centered on the page. It features the words "Bitcoin Pro" in a serif font, with "Bitcoin" above "Pro". Below the text is a stylized graphic of an open book with a graduation cap (mortarboard) resting on top of it. Below the graphic, the words "System Education" are written in a serif font.

Bitcoin Pro System Education