

*#TallerDeBásicos*

**¡BIENVENIDOS!**

# LA IMPORTANCIA VITAL DE TENER UN **SISTEMA**

¿Qué es un sistema?

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



# HISTORIA DE LAS CUBETAS

Es la forma más sencilla de explicar atreves de una historia, porque vale la pena construir una organización lo más grande posible, aunque tarde algunos años.





RECONOCIMIENTOS  
Y RANGOS



TALLERES

JUNTA DE  
ORGANIZACIÓN



LIDERAZGO  
EN VIVO Y  
EN LÍNEA

CAPACITACIÓN  
BÁSICA EN VIVO  
Y ON LINE



EVENTOS

PÁGINA  
BITCOINPRO  
SE



ARRANQUE  
RÁPIDO

CITAS DE  
ESTRATEGIA



PRESENTACIÓN  
DE NEGOCIOS

**SISTEMA**



# TALLER DE BASICOS

# 1.- EL PORQUE

Es el motor que te mueve a hacer este negocio

## ❖ EJERCICIO

- 1.- Escribe una meta a 3 meses
  - 2.- Escribe una meta de 2 a 5 años
  - 3.- Escribe la meta final como te visualizas
- ❖ **Específicas, medible y ponles fecha límite**



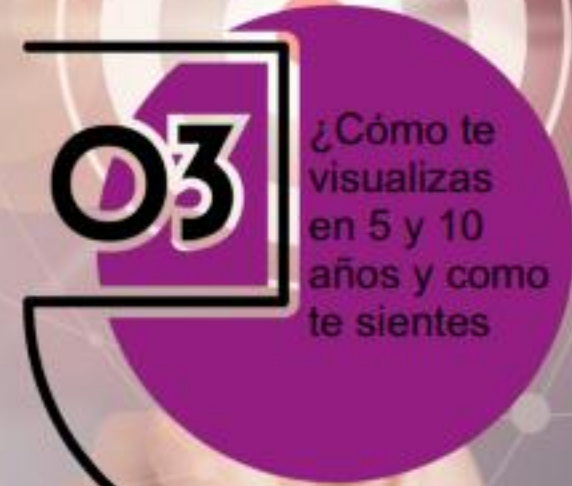
# EJEMPLOS DE METAS



**CORTO  
PLAZO**



**MEDIANO  
PLAZO**



**LARGO  
PLAZO**

**¡Haz un compromiso!**



## 2.- LA LISTA

### EJERCICIO

Haz una lista de 25 personas

Los 10 mejores

Los 10 de mayor confianza



## 3.- CLASIFICACION DE LA LISTA

- Hacer preguntas para saber tipo de personalidad T/D/B/E
- Por nivel de confianza: Rojo, Verde, Amarillo
- Explicar como obtener su Boton Rojo

### 3. CLASIFÍCALA



An overhead view of two men in business suits shaking hands on a light-colored wooden floor. The man on the left is leaning forward, and the man on the right is standing upright. Their hands are clasped in a firm handshake.

# 4.- INVITACION

Es el pilar más importante, es la única habilidad que depende de ti 100%

## EJERCICIO

- Formar círculos de 6 a 10 personas
- Enseñar los guiones mas comunes: negocio, confianza
- Boton Rojo
- Imprimir los guiones para cada persona
- Invitar durante 15 minutos y escuchar como lo hacen
- para corregir

# ELEMENTOS DE UNA CORRECTA INVITACIÓN

**1**  
**EMOCIÓN**

**2**  
**PICAR SU  
INTERES  
BOTÓN ROJO  
(FORD)**

**3**  
**GUIÓN**

**4**  
**EDIFICACIÓN**

**5**  
**IEDO A  
PERDER**

**6**  
**SENTIDO DE  
URGENCIA**

# CREAR INTERES/BOTÓN ROJO

Nunca le vendas lo que tu quieres  
Véndeles lo que ellos quieren  
Detecta su botón rojo  
Si ya lo sabes lo escribes y lo usas  
Sino lo sabes → FORD



( CONSULTAR GUIONES MANUAL)

# EDIFICAR

Elevar el nivel de influencia  
de alguien o de algo





# EJERCICIO

Haz ejemplos de Edificación de upline para que la gente vea como se hace correctamente.



# PRACTICA EJERCICIOS DE CIERRE



**Siéntate al lado de tu amigo y ten las formas contigo**



**Tienes 3 minutos para llenar la forma**



**Haz 'bolita' y pregunta: "¿eres 1, 2 o 3?"**

**"¿Deseas ser cliente o ser parte del equipo?"**



**Llena la forma inmediatamente siempre**



**Maneja objeciones: "Si yo te resuelvo... ¿arrancas?"**

# **OBJECIONES MÁS 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
- NECESITO MAS INFORMACION

