

TOME EL CONTROL DE SU VIDA!

***“El ritmo de crecimiento de tu negocio será directamente proporcional al número de llamadas telefónicas que hagas cada día”***

Ninguna de las actividades es tan importante como ampliar su lista de contactos y llamar por teléfono para hacer citas. En realidad, nada sucederá en su negocio hasta que perfecciones tu habilidad para ampliar constantemente tu lista de contactos y hacer citas. La clave es hacer cuatro llamadas al día o 20 llamadas a la semana.

Sea honesto

Sea abierto

Sea sincero

Sea constructivo

Hable con certeza

Sea discreto

Sea participativo

No esté a la defensiva

Sea conciso

1.- Abre tu cuenta en línea y realiza tu primer pedido.

( Recomendado un Paquete de

2.- Vea el video “Fundamento” ([melaleuca.com/foundationvideo](http://melaleuca.com/foundationvideo))

Vea Videos “Aprende y

Gane” ([melaleuca.com/learnandearn](http://melaleuca.com/learnandearn))

3.- Escribe tu porqué.

---

---

---

---

---

4.- Define cuántas horas y en que horarios dedicarás tiempo a tu negocio.

---

---

---

5.- Haz una lista de al menos 20 personas de calidad que tengan estas 3 características:

- Que sean financieramente estables
- Que sean positivos y agradables
- Que estén abiertos a aprender

Anota el nombre y el teléfono de contacto

1.- \_\_\_\_\_

2.- \_\_\_\_\_

3.- \_\_\_\_\_

4.- \_\_\_\_\_

5.- \_\_\_\_\_

6.- \_\_\_\_\_

7.- \_\_\_\_\_

8.- \_\_\_\_\_

9.- \_\_\_\_\_

10.- \_\_\_\_\_

11.- \_\_\_\_\_

12.- \_\_\_\_\_

13.- \_\_\_\_\_

14.- \_\_\_\_\_

15.- \_\_\_\_\_

16.- \_\_\_\_\_

17.- \_\_\_\_\_

18.- \_\_\_\_\_

19.- \_\_\_\_\_

20.- \_\_\_\_\_

21.- \_\_\_\_\_

22.- \_\_\_\_\_

23.- \_\_\_\_\_

24.- \_\_\_\_\_

25.- \_\_\_\_\_

CONOCER



PROGRAMA



ENFOCA



AYUDAR

Ama de casa con niños pequeños.

*Amiga sabías que la intoxicación en el hogar es una de las principales causas de accidentes infantiles?*

*Acabo de **CONOCER** un **PROGRAMA** que se **ENFOCA** en **AYUDAR** a amas de casa a eliminar los químicos tóxicos del hogar y así proteger a su familia.*

Persona Jubilada:

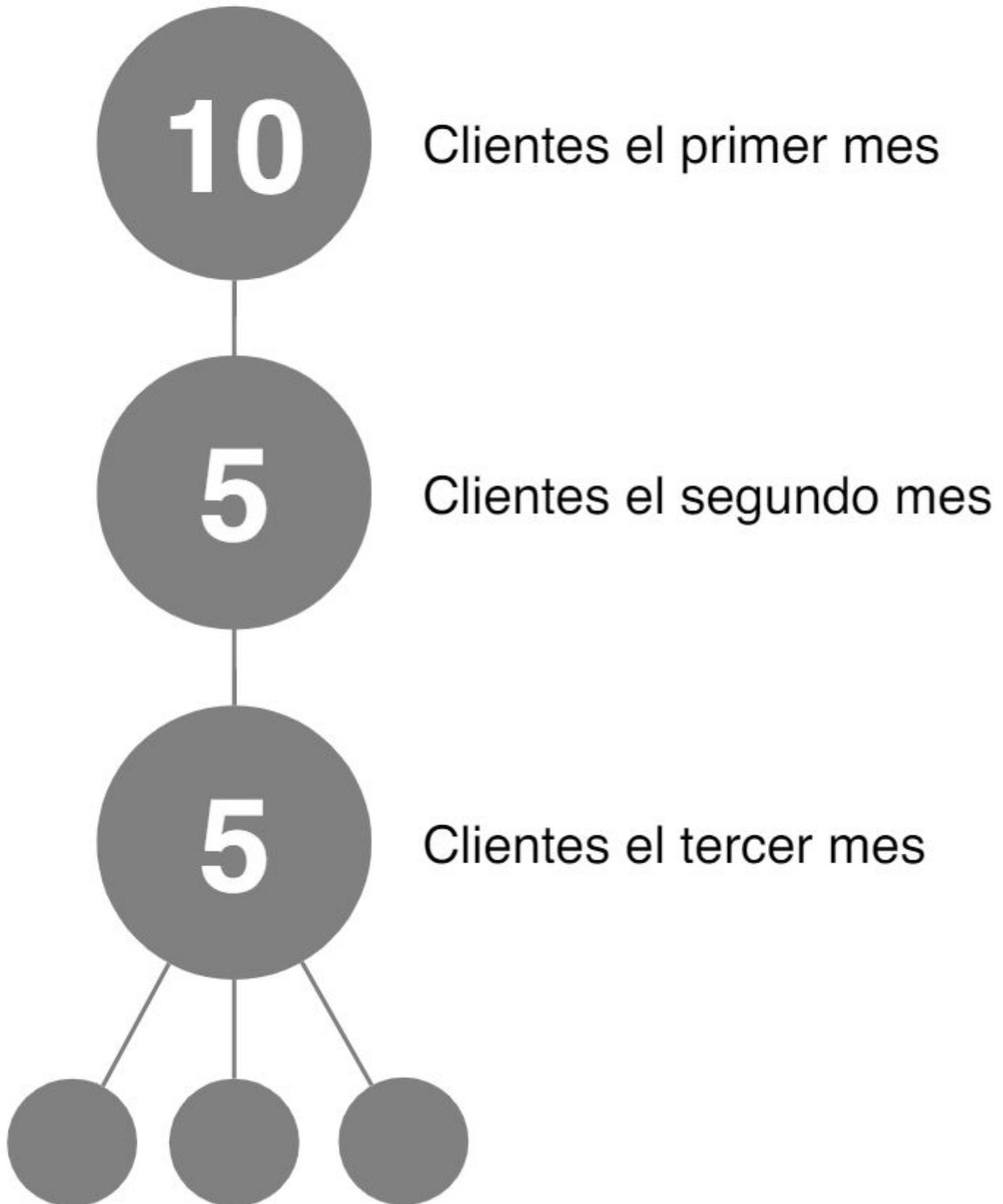
*Acabo de **CONOCER** un **PROGRAMA** que se **ENFOCA** en **AYUDAR** a personas jubiladas a mantenerse activas y sentirse útiles en esta edad en la que aún pueden hacer cosas de mucho valor. Además el programa te pone en contacto con muchas personas que como tu, desean sentirse acompañadas.*

Empleado:

*Acabo de **CONOCER** un **PROGRAMA** que se **ENFOCA** en **AYUDAR** a personas como tú a generar un plan que les permita obtener mayor libertad de tiempo y los ingresos suplementarios para disfrutarlo.*

El secreto está en conocer la necesidad de la persona y presentar nuestro programa como una alternativa para resolver esa necesidad. La única forma de conocer la necesidad de la persona que tenemos enfrente es haciendo preguntas y aprendiendo a escuchar las respuestas.

**ES FUNDAMENTAL ESCUCHAR ANTES DE HABLAR!**



## ***Prioridad #1 Llamaré al menos a 20 personas esta semana***

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

## ***Prioridad #2 Agendaré 4 o más citas esta semana***

- | Requerido | Opcional  |
|-----------|-----------|
| 1.- _____ | 5.- _____ |
| 2.- _____ | 6.- _____ |
| 3.- _____ | 7.- _____ |
| 4.- _____ | 8.- _____ |

## ***Prioridad #3 Realizaré 1 o más inscripciones esta semana***

- | Requerido | Opcional  |
|-----------|-----------|
| 1.- _____ | 2.- _____ |
|           | 3.- _____ |

Nombre del cliente: \_\_\_\_\_

Teléfono: \_\_\_\_\_ Regalo: \_\_\_\_\_

Fecha de inic; \_\_\_\_\_ Fecha Venc: \_\_\_\_\_

Nombre:  
Tel:  
Comentario:

1. Agrega nombres a tu lista de contactos todos los días.
2. Haz citas para la semana.
3. Presenta Melaleuca “Un Resumen” al menos 4 veces por semana.
4. Organiza una sesión estratégica dentro de las primeras 48 horas con tu nuevo patrocinado.
5. Celébra el éxito
6. Participa siempre en un Fast Track
7. Pon el ejemplo