



EL MANUAL DE LIDERAZGO JETSET

¡FELICITACIONES Y BIENVENIDO!

Nos complace que hayas decidido convertirte en un Afiliado de Transformación. Acabas de asociarte con una empresa emocionante y de rápido crecimiento que está comprometida a alentarte y apoyarte en tu camino para asegurar tu futuro financiero personal. El modelo de negocio del Afiliado de Transformación es una forma simple y lucrativa de generar ingresos. El factor más importante para crear el éxito es cómo comienzas. Las primeras 48 horas a 7 días son esenciales para tu éxito. Comenzar de inmediato tendrá un gran impacto en tu éxito futuro.

CREA TU HISTORIA DE ÉXITO

Presentar a “personas clave” a este modelo de negocio de inmediato te permitirá comenzar a construir tu negocio y crear tu historia de éxito. Puedes recuperar tu inversión inicial al referir a 2 nuevos Afiliados con el mismo o mayor paquete de valor y un par de clientes en suscripción; esto se llama convertirse en un Distrito. Cuanto más rápido lo hagas, mejor. Sugerimos asistir a la orientación de bienvenida de 3 pasos. Esta es para constructores de negocio que quieren crecer rápido, prepararse para el éxito, lanzar adecuadamente su negocio y están listos para hacer un verdadero compromiso con el éxito.

Personas clave: tienen mentalidad empresarial, una red de contactos, los recursos para unirse, son automotivados y entrenables. Ve a: healthydefensenow.com, haz clic en "training" y desplázate hacia abajo para ver la orientación grabada de 3 pasos. Ten lápiz y papel y tómallo en serio.

CALIFÍCATE EN 48 HORAS

Ese es tu objetivo. Si lo logras más rápido, genial. Si toma más tiempo, está bien. La meta es crear una historia de éxito lo antes posible, y la mejor manera de hacerlo es ganar un cheque en tus primeros 7 días. El método más rápido es hacer una lista de tus 10 contactos más fáciles y tus 10 mejores en 24–48 horas. Recuerda, no prejuzgues. Muchas veces, quienes piensas que se unirán, no lo harán, y muchos de los que crees que no, serán quienes te ayuden a crear tu



historia de éxito. Si no te sientes seguro de hacerlo solo, no te preocupes, tienes un equipo de apoyo que estará encantado de ayudarte.

Tu Equipo de Apoyo

Tu equipo de apoyo está compuesto por líderes que han estado donde tú estás ahora, han alcanzado el éxito generando ingresos, avanzando en los rangos y desean ayudarte a lograr lo mismo. Todo comienza con tu **Constructor Nacional en la línea ascendente**; ellos ya están calificados y posicionados para ganar múltiples bonos por rango. Luego está tu **Ejecutivo Plata en la línea ascendente**; ellos han ganado múltiples bonos y pueden guiarte en el proceso. Tu Ejecutivo Plata ha ayudado al menos a 2 personas a convertirse en Constructores Nacionales, y la mayoría ya ha ganado miles de dólares. Finalmente, tu **Ejecutivo Oro en la línea ascendente** ha alcanzado la cima del logro. Los Ejecutivos Oro y superiores, en promedio, han ganado ingresos de seis cifras y múltiples bonos. Estos líderes del equipo de apoyo quieren desempeñar un papel clave en tu historia de éxito.

Contactar a tus líderes del equipo de apoyo es fácil. Consulta con tu patrocinador. Preguntar y observar hacia arriba en tu organización.

TUS PRIMEROS SIETE DÍAS

Sigue las instrucciones de la orientación de bienvenida en 3 pasos. Escribe cada indicación tal como se te presenta y tómallo en serio. Haz una lista de tus contactos más fáciles que puedan ser potenciales clientes o constructores de negocio, y también de tus mejores contactos si se inscribieran. Escribe tu meta de ingresos y de tamaño de equipo a 90 días.

Organiza una recepción de apertura de negocio en tu casa, oficina, lugar de reunión o de manera virtual. Programa dos recepciones grupales adicionales y continúa identificando más personas para contactar, trabajando junto con tus líderes del equipo de apoyo para presentarles el modelo de negocio.

Mantente conectada: asiste a sesiones de entrenamiento, llamadas de conferencia, seminarios web y eventos en vivo. Permanecer conectada es clave para tu éxito. Recuerda que tu primer objetivo es referir a 2 personas y calificarte. Sigue la orientación de 3 pasos al pie de la letra: prepárate para el éxito, lanza tu negocio y comprométete con tu éxito. Estos tres pasos simples te impulsarán hacia el rango de Constructor Nacional y te permitirán ganar múltiples bonos si los completas en los primeros 7 días.

EL ÉXITO ES FÁCIL COMO 1-2-3

1. PREPÁRATE PARA EL ÉXITO

- Conviértete en un producto del producto, comprométete con el desafío de actualización de 4 meses (Asegúrate de tener tu *SmartShip*)
- Escribe tu objetivo de equipo a 90 días
- Crea una lista de clientes y constructores de negocios (25 cada uno)

2. LANZA TU NEGOCIO

- Conéctate con el líder de tu equipo de apoyo
- Califica ahora tu equipo dual
- Acepta y completa el Desafío VIP de 15 días
- Reserva 3 eventos de Gran Apertura lo antes posible
- Acepta el desafío de 100 miradas

3. COMPROMÉTETE CON TU ÉXITO

- Define tu **PORQUÉ** y comprométete con la actividad diaria
- Haz un compromiso de mantenerte activo durante doce meses
- Mantente conectado: Llamadas de conferencia, entrenamientos y eventos
- Comprométete con el desarrollo personal



TUS PRIMEROS 30 DÍAS

Continúa trabajando con tus líderes del equipo de apoyo para crear tu plan de acción de 90 días. Junto con ellos, desarrolla un diálogo para “despertar interés” (ejemplo: “Hola, estoy saliendo, pero tenía que llamarte. Si te dijera que puedes generar ingresos adicionales sin cambiar tu rutina, ¿te interesaría saber más?”).

Haz un compromiso de 12 meses para mantenerte activa y no rendirte. Todos los negocios nuevos tienen altibajos, pero quienes siguen adelante son los que ganan. Realiza dos recepciones de negocio más. Mantente conectada a presentaciones, entrenamientos y a tus líderes de apoyo. Comprométete con tu desarrollo personal. Entiende que al iniciar un nuevo negocio aprenderás cosas nuevas, desarrollarás nuevas habilidades y expandirás tu perspectiva empresarial. ¡Mantente siempre aprendiendo, orientada al coaching y dispuesta a aprender!

SÍ, NO O TAL VEZ

Compartir tu modelo de negocio es la clave. “Sí”, “No” o “Tal vez” serán las únicas respuestas que recibirás, pero ocasionalmente oirás “No”. Está bien, solo pide una recomendación (si conocen a alguien que pueda estar interesado) y sigue adelante. Obtener referidos es una



excelente manera de generar resultados inesperados. Tómate el tiempo para mejorar tu enfoque. Después de un tiempo, algunos consejos de tu equipo de apoyo y práctica, serás una experta.

USA A TU EQUIPO DE APOYO PARA CREAR ÉXITO

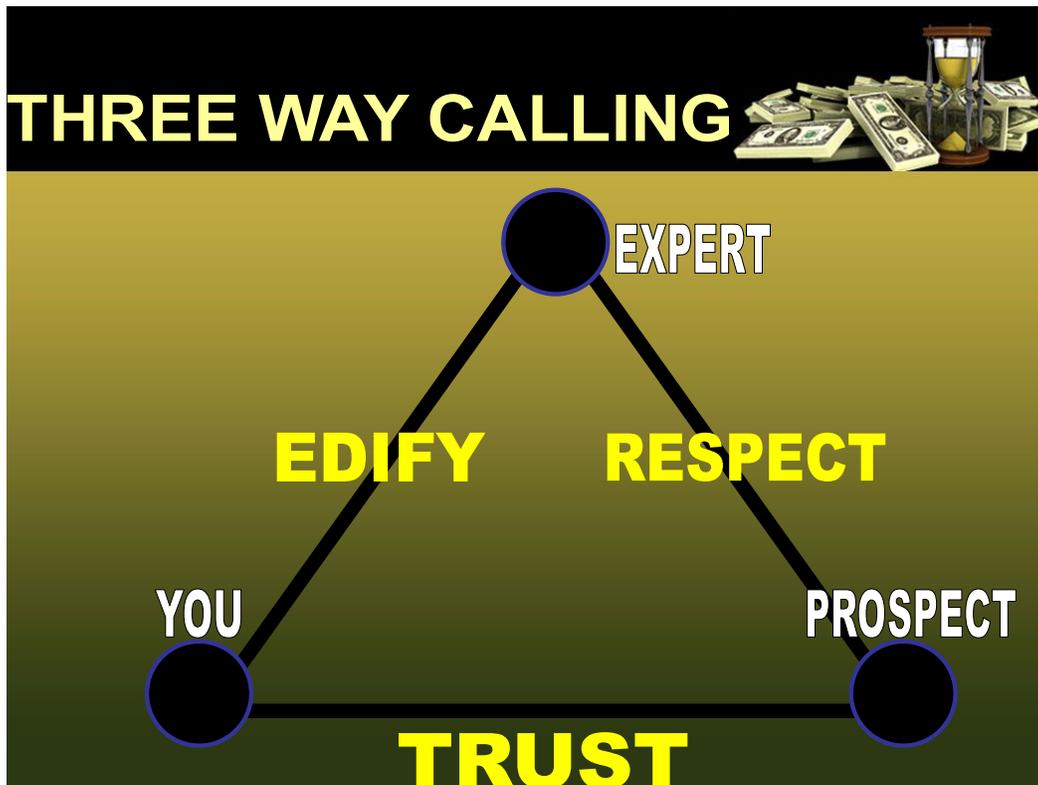
Tu “equipo de apoyo” está compuesto por los líderes que llegaron antes que tú y que han creado éxito. Este grupo de líderes (mencionado anteriormente) está dispuesto a compartir su experiencia en distintos niveles para ayudarte a construir tu propia historia de éxito. A medida que comienzas a referir a otros a tu negocio, y ellos hacen lo mismo, se forma tu “equipo de éxito”. En pocas palabras, los miembros de tu equipo de apoyo son quienes se inscribieron antes que tú, y tu equipo de éxito son aquellos a quienes has ayudado a inscribirse directa o indirectamente. Cuanto más exitoso sea tu equipo de éxito, más exitosa serás tú. Usa a tu equipo de apoyo para construir tu equipo de éxito.

USA A LOS EXPERTOS PARA CONSTRUIR TU NEGOCIO

Siempre comparte tu plataforma de negocio con entusiasmo. Tu emoción genuina despertará el interés de otros. Sin embargo, es común que personas cercanas a ti no valoren tu conocimiento sobre cómo crear éxito empresarial. Aquí es donde puedes utilizar a tus líderes del equipo de apoyo. No hay mejor entrenamiento que aprender de un experto en acción. Ellos juegan el papel de expertos al compartir la información de forma adecuada y en un tono que otros sí “respetan”, si tú los introduces correctamente.

EL PODER DE LA EDIFICACIÓN AL PRESENTAR

Existe un nivel de confianza entre tú y tus contactos debido a la relación que tienen contigo. Si edificas correctamente—es decir, si hablas bien de los logros, el carácter y la disposición de tu socio o colega para ayudar—al presentarlo, esto generará un nivel de respeto entre tu contacto y el experto.



EL DIAGRAMA DEL TRIÁNGULO DE EDIFICACIÓN QUE SE MUESTRA AQUÍ

LLAMADA TELEFÓNICA DE PRESENTACIÓN EN 3 VÍAS

Qué resaltar durante la introducción:

- Su éxito en este modelo de negocio
- Le encanta ayudar a las personas
- Tiene toda la información
- Le gusta divertirse

“Quiero presentarte a Sr./Sra. _____. Él/Ella es una de las personas más destacadas de la compañía. Ha ganado miles de dólares y está buscando a otros para ayudarles a hacer lo mismo. Es uno de los líderes que estarán expandiendo el negocio por todo el mundo, pero lo más impresionante del Sr./Sra. _____ es que es accesible, humilde, divertido/a y realmente se preocupa por ayudar a las personas. Sé que ustedes dos se llevarán muy bien.”



- Una vez hecha la presentación, **guarda silencio**. No interrumpas ni hables a menos que te hagan una pregunta. Deja que el experto hable. Escucha con atención y aprende con el ejemplo; incluso, toma notas si es posible.
- Al repetir esto “una y otra vez”, te volverás “cada vez mejor” y empezarás a dominarlo. Esto no solo te ayudará a construir tu negocio, sino que también te enseñará cómo convertirte tú en el experto algún día. Recuerda: **mejoras cada vez más con cada llamada de introducción en 3 vías**.

CONSTRUIR UN EQUIPO ES DIVERTIDO

Desarrollar tus habilidades de presentación, aprender a dirigir reuniones efectivas y usar tus capacidades de comunicación en llamadas y redes sociales aumentará tu habilidad para liderar y hacer crecer tu organización. Esto te ayudará a **maximizar tus ingresos**. Todos mejoran con la repetición. Ya seas un presentador con experiencia o estés por hacer tu primera reunión, sigue esta guía paso a paso para convertirte en un profesional.

¡FELICITACIONES!

Simplemente sigue el plan de liderazgo Jetset comenzando con los 3 pasos mencionados arriba, sigue el ejemplo de tu equipo de apoyo, mantente conectada a entrenamientos, llamadas de conferencia, seminarios web y eventos en vivo, y estarás en camino a lograr tus metas financieras. Estos pasos son solo el comienzo de todo lo que aprenderás y de cómo vas a crecer. Tus recompensas financieras serán proporcionales a tu esfuerzo.