

Conceptos Fundamentales del **Go Pro**

Primera Parte



Daniela Paz

Belén Etcheverría

≡ La lista de la **profesión perfecta**

Lo que NO

- ✗ Sin jefe
- ✗ Sin desplazarse al trabajo
- ✗ Sin horario
- ✗ Sin empleados
- ✗ Sin políticas
- ✗ Sin compromisos
- ✗ Sin discriminación
- ✗ Sin requisitos educativos

Lo que SÍ

- ✓ Gran producto o servicio
- ✓ Ingresos ilimitados
- ✓ Ingreso residual
- ✓ Disfrutar de la gente con quien se trabaja
- ✓ Libertad horaria

Todos los empleos pertenecen
a una de estas **5 categorías:**





Es miembro de una clase trabajadora
que realiza **trabajos manuales**, trabaja para
arreglar algo, hacer algo, limpiar algo.
Servicio de limpieza, albañil, operario de fábrica

¿Profesión
perfecta?





Se refiere a personas que realizan trabajos en una **oficina o cubículo**. Son empleados por alguien mas.

Hay dos tipos de personas que realizan este tipo de trabajo:

Los Triunfadores y los Escondidizos

¿Profesión perfecta?





A los **vendedores** se les paga en base a su **producción** y no por las **horas de trabajo**.

Su estilo de vida depende de la **cantidad de ingresos** que genere.

Cuanto más quiera tener, más horas deberá trabajar.

Todos los días comienza de cero.



¿Profesión perfecta?



**Dueño
de negocio
tradicional**

La ilusión de ser **dueño de tu negocio**
y tomar las **decisiones**.

Tienen dos opciones: **tienen éxito o fracasan.**

En lugar de
ser dueños
de su negocio,
**su negocio es
dueño de ellos.**



**¿Profesión
perfecta?**





Necesitas dinero, ser hábil y tener mucho conocimiento.

Si vas a ser **inversionista** debes aceptar que de vez en cuando las cosas se saldrán de control, y cuando eso sucede puede ser muy caro.



¿Profesión perfecta?



La nueva economía



El mundo como lo conoces **ya cambió...**



Te van a pagar en base a tu desempeño,
y no por tu tiempo.



La realidad en la que vivimos...



Cada 5 años cambias de trabajo



Si lográs jubilarte, igual seguís trabajando



Si el trabajo es repetitivo, lo hace una máquina

¡Tenemos la Salida!



El mercadeo en red no es perfecto, **es MEJOR**



Desarrollo personal
profesional - financiero



Internacional
y sin zonas
delimitadas



Flexibilidad
horaria



**Contribuir con
la sociedad**



**Ingresos
ilimitados**



Bajo riesgo



**Bajo costo
de inicio**



**Resistente a
la economía**



**Beneficios
fiscales**



Divertido

Hay 3 categorías de personas:



Impostor

Trata esta profesión como si fuera un boleto de lotería, quiere ganar mucho con el menor esfuerzo posible.



Amateur

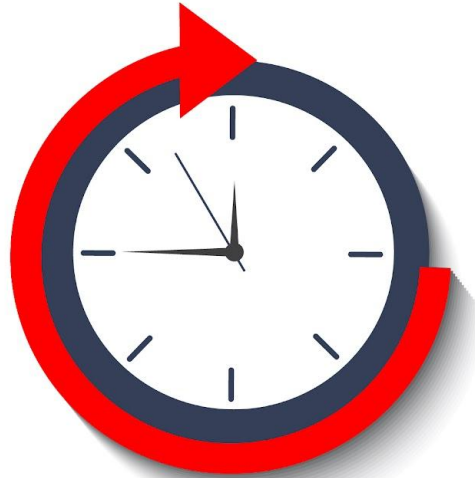
Se enfoca en la suerte, espera el momento oportuno y busca atajos.



Profesional

Es una persona experta en las habilidades necesarias para construir una gran y exitosa organización del multinivel

El **entusiasmo** es bueno pero, eventualmente, necesitas **unir** la **pasión** con las **habilidades**...



Se necesitan
10.000 HORAS
de práctica para llegar a
un **nivel experto** en algo



Si vas a ser parte de esta **gran profesión**, decide **hacerlo bien** y tratarla como una **profesión**.

Si te decides por **Go Pro**, este negocio es **genial**.

Si te mantienes como **impostor** o **amateur**, vas a ser **miserable**.

3 elementos básicos para tu Negocio de Mercadeo en Red



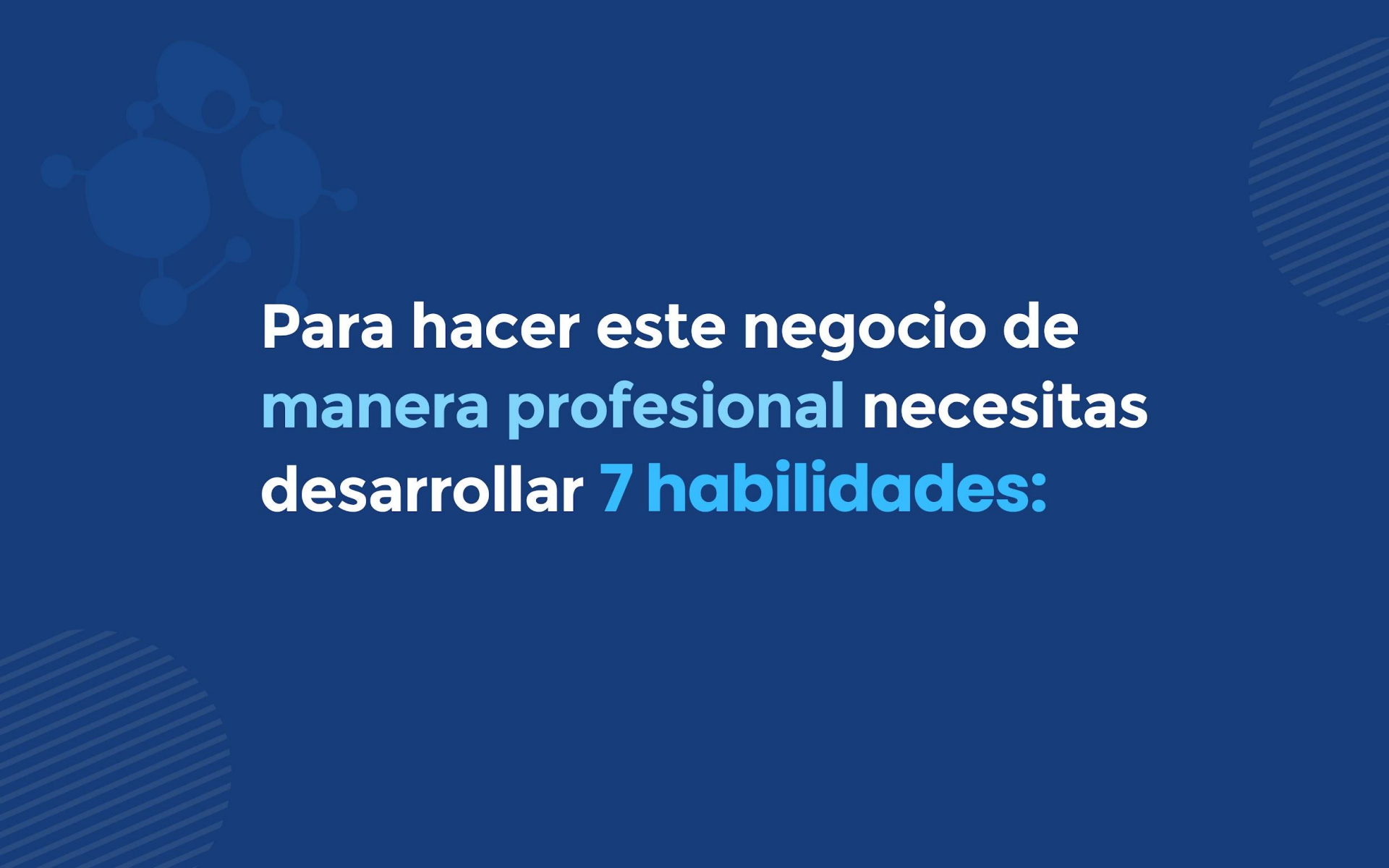
Todos tienen
el mismo
producto



Todos tienen el
mismo **plan de
compensación**



El elemento
más importante
son vos

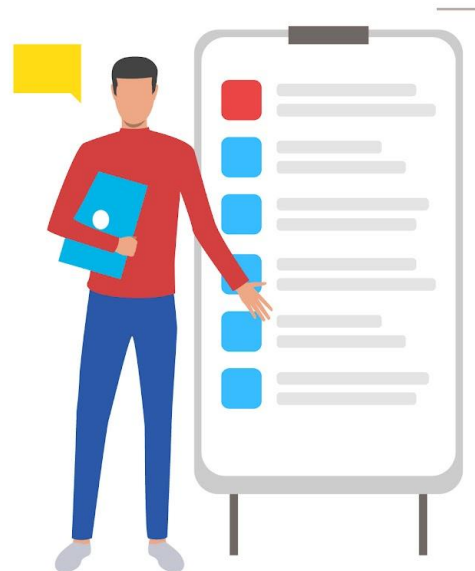
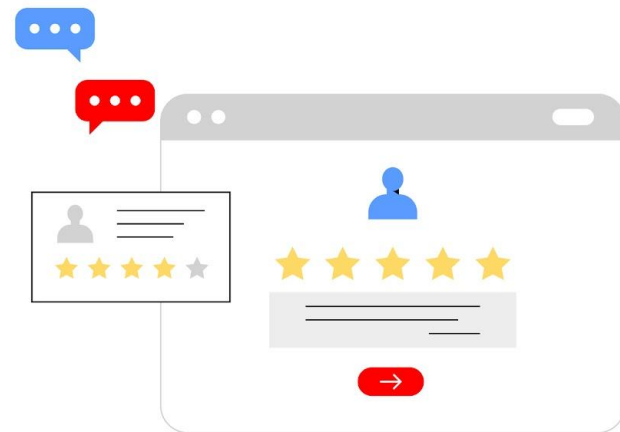


**Para hacer este negocio de
manera profesional necesitas
desarrollar 7 habilidades:**

HABILIDAD 1

Encontrar Prospectos

Lo que llamamos tu
Banco de Nombres



HABILIDAD 1

Encontrar Prospectos

¿Cómo lo hacen los **Impostores**?

Arman una **lista mental** de **5 personas** y esperan a que se unan a su negocio, y todo su futuro se basa en las respuestas de esas personas.

¿Cómo lo hacen los **Amateurs**?

Arman una **lista por escrito** de **100 personas**, se lanzan con mucho **entusiasmo** pero **sin mucha habilidad**.

¿Cómo debe hacerlo un Profesional?



Tu lista
será tan
completa
como
puedas



Este paso es
ver tu lista y
pensar en la
gente que
conocen



Expandir
tu lista
constan-
temente



Conocer
gente a
propósito

HABILIDAD 2

Invitar a los prospectos
a entender tu producto
u oportunidad.



HABILIDAD 2



¿Cómo no hacerlo?

**Como un cazador:
sin construir
relaciones, con
entusiasmo pero
sin capacitación.**



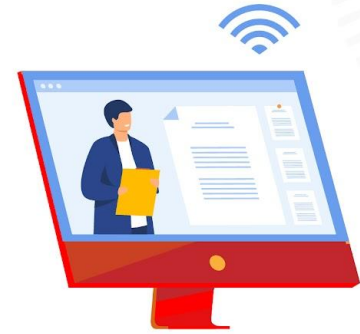
**¿Cómo lo hace
un profesional?**

**Pensando en qué es lo
que le gustaría al otro
y qué no lo pondría a la
defensiva.
Construyen relaciones
ofreciendo soluciones.**

1

Invitamos a personas a asistir a algún tipo de evento:

- ✓ Presentación de negocio
- ✓ Reuniones para redes



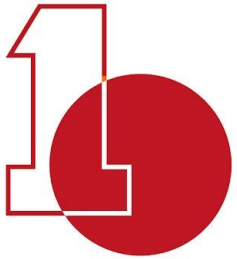
2

Los conectamos con las herramientas de seguimiento:

- ✓ Página de Las Águilas
- ✓ Manual de Las Águilas
- ✓ Reuniones de equipo
- ✓ Talleres mensuales de Las Águilas



4 Reglas para la Invitación



Separate
emocional-
mente del
resultado



**Sé tu
mismo**



Trae algo de
pasión, el
entusiasmo
es contagioso



Tené una
**postura
firme**, tené
confianza en
vos mismo

8 pasos para una invitación Profesional

- 1 Estar apurado
- 2 Elogio sincero
- 3 Realizar la invitación
(directa-indirecta-super indirecta)
- 4 ¿Si yo, tu lo?
- 5 Confirmación 1 -
Compromiso de tiempo
- 6 Confirmación 2 -
Confirmación del
compromiso de tiempo
- 7 Confirmación 3 -
Agendar la siguiente llamada
- 8 Colgar



Para recordar:

Al invitar personas, **no existen experiencias buenas o malas**, solamente son experiencias de **aprendizaje**.

En el camino a convertirte en un **Profesional del Multinivel**, lo mejor que puede pasarte es que desarrolles la **habilidad** de poder **invitar** cuando sea necesario **en cualquier situación**.

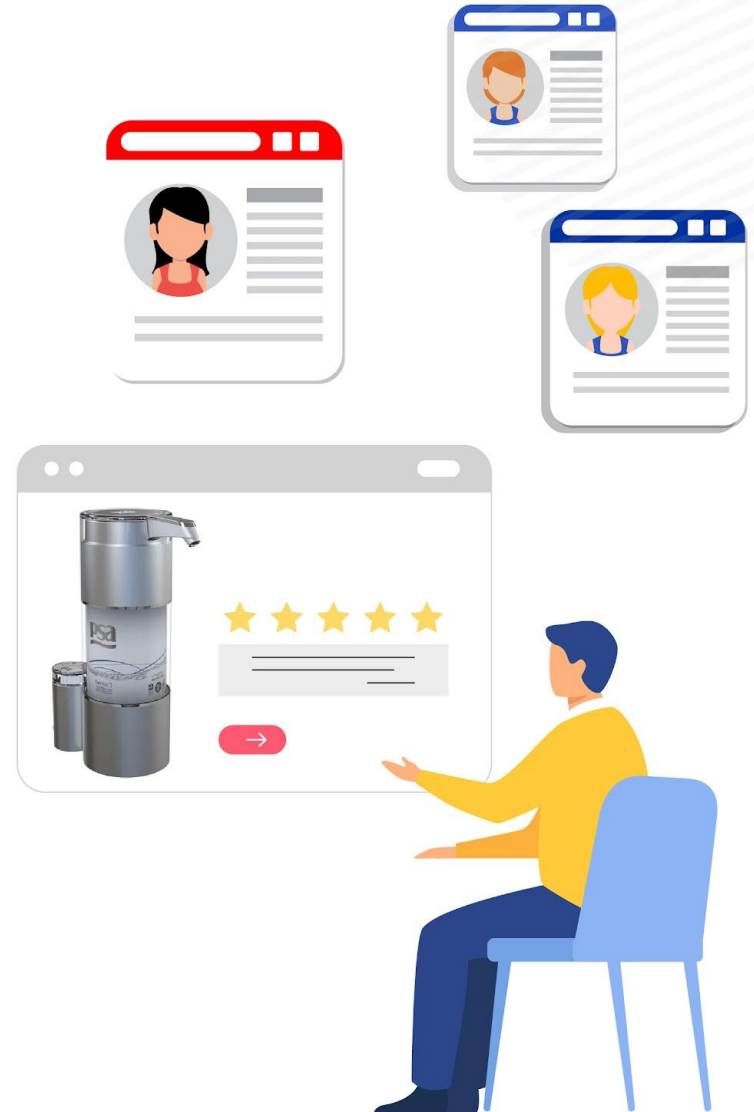
Es así como jamás vas a tener que preocuparte por tener suerte.

Sólo debes **practicar, practicar y practicar**.



HABILIDAD 3

**Presentar tu producto
u oportunidad a los
prospectos**



HABILIDAD 3



En el multinivel no importa lo que funciona, sólo importa lo que se **duplica**.



Lo que Eric Worre dice que no hagas:



Deja que yo te cuente todo...



Tu primer problema va a ser que te hagan **preguntas para las que no tenes respuesta**



El segundo es que la mayoría de tus prospectos saben que **no sos un experto**, y si te presentas como una **autoridad en el tema**, es probable que **no te crean**.



El tercero es que si los distribuidores de tu equipo **son nuevos y no tienen experiencia** vas a tener que hacer el trabajo **por ellos**.



Lo que hacen los Profesionales:



Usan las herramientas en lugar de su propia sabiduría.



Traen consigo pasión, entusiasmo, emoción y convicción



Saben contar historias. A las personas no les interesa qué tanto sabes, pero sí les interesa saber tu historia, siempre y cuando no los aburras a morir.

Toda buena historia tiene 4 elementos

1

Tus antecedentes

2

Lo que no te gusta de tus antecedentes

3

Cómo cambió tu vida a partir de hacer esta actividad

4

Tus resultados o cómo te sentis sobre tu futuro





3 cosas importantes para recordar:



Cuando estás
buscando
prospectos
vos sos el
mensajero,
no el mensaje



Aprende a
contar tu
historia de
manera
**interesante
y divertida**



Estar preparado
es clave, y cuando
estás preparado
es divertido

**¡Muchas
Gracias!**

