



JEUNESSE®

**PRIMERAS
SEMANAS**



Objetivo

Dar a los empresarios un método práctico de como involucrar a una persona nueva en sus primeros días o semanas, en todos los temas y actividades del negocio.

Consideraciones

Tomar en cuenta que hay dos tipos de personas:

1. Los que participan del negocio con la expectativa de ingresos adicionales.
2. Los que participan de la empresa por los productos.

Importancia

Saber qué hacer durante esas primeras semanas.

Este es un tema importante, tanto si usted es un nuevo empresario o si está apoyando a alguien nuevo en su organización.

Es una herramienta para quienes desean desarrollar el negocio.

Importancia

- Sabía usted que un alto % de las personas que inician en la compañía cuentan con conocimientos muy básicos de cómo funciona el negocio.
- Sin conocimiento aparece la frustración.
- Un buen inicio cimenta las bases de un negocio sólido y duradero.

Importancia

La **DUPLICACIÓN** en las personas de su organización le hará obtener grandes logros en el negocio.

Su gente no va hacer lo que usted les diga, ellos van a duplicar lo que vean que usted hace.

Tener disposición de aprender.

Etapa 1. Inducción

Conozca sobre la compañía:

1. Páginas de la empresa
2. Back Office
3. Facebook
4. Youtube
5. Oficinas

Etapa 1. Inducción

Importante

En el caso de ser una persona interesada en los productos que no tiene interés por generar ingresos, RESPETE la decisión.

Mas adelante habrán mas oportunidades.

Etapa 1. Inducción

Plan de Acción en menos de **24 HORAS.**

Familiarícese con los espacios institucionales en donde los grandes líderes y personas de resultados se reúnen para apoyarnos y enseñarnos sobre el negocio.

Herramientas

Testimonios

- Propios (humildad)
- De conocidos

Libros recomendados:

1. Escuela de negocios (Robert Kiyosaki)
2. El liderazgo al estilo ola 4 construyendo redes (Richard Poe)
3. Descubra el líder que esta en usted. (Jhon Maxwell)

Etapa 2: Observe y aprenda

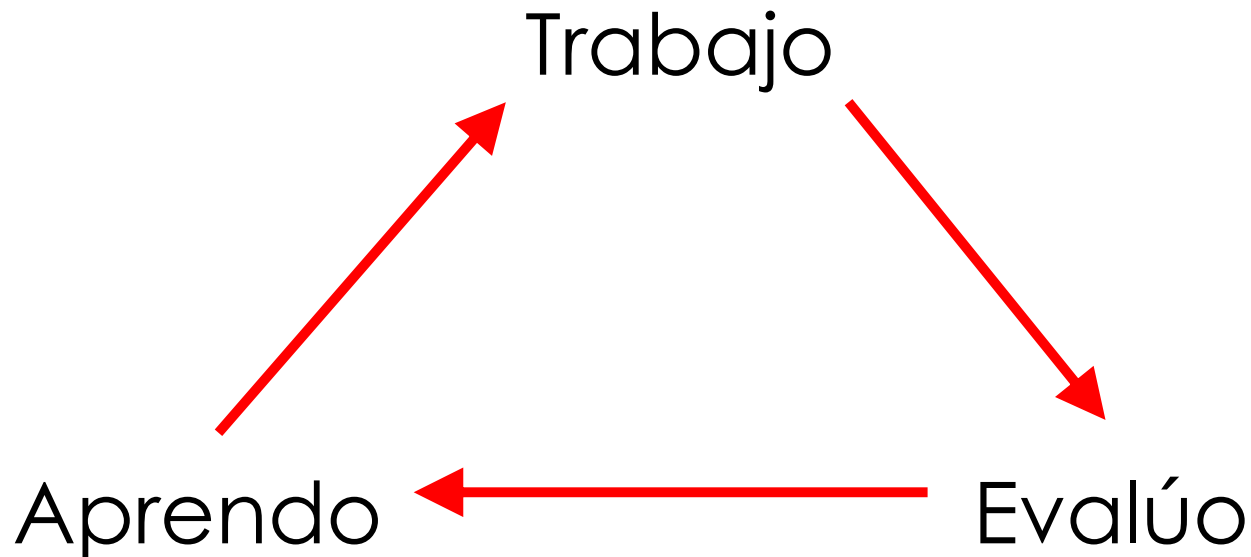
- Déjese hacer presentaciones por la persona que lo está apoyando.
- Recuerde **EDIFICAR** antes de empezar la presentación.
- Apoyar en el cierre compartiendo su “POR QUE” cuando termine la presentación.
- Hacer el seguimiento dando uno o dos CDs.
- Sacar una segunda cita.

Etapa 3: Tomando Acción

- **INDEPENDICесе** con apoyo.
- Haga sus propias presentaciones.
- Haga sus propios seguimientos.
- Haga Planes de Acción.

Etapa 4: Retroalimentación

Evaluar el trabajo realizado
con su Up-line.



Etapa 5: Perfeccionamiento

→ Su gente no va hacer lo que usted les diga, ellos van a DUPLICAR lo que vean que usted hace.

- Perfeccione sus habilidades.
- Mantenga permanente actitud de Aprendiz
- Conviértase en un testimonio vivo de lo que el negocio puede hacer por una persona, por una familia.