





Este planner pertenece a:

Marzo 2021

Tu porqué

El 90% de tu éxito se basa en la fuerza de tu porqué.

La gente que se une a Immunotec lo hace por diferentes razones:

1. Obtener sus productos con descuento.
2. Ganar un poco de dinero extra para pagar las cuentas o reducir deudas.
3. Ser dueño de su propio negocio.

Entre otros.

Cualquiera que sea la razón, la fuerza y la determinación para lograrlo será lo que definirá tu nivel de éxito. Lo único que puede interponerse en tu camino al éxito **eres tú.**

Date 5 minutos para pensar qué es lo que quieres lograr y cómo visualizas tu éxito.

Redacta tu porqué:

Guía de preguntas para definir tu porqué:

- ❓ ¿Cómo vas a hacer una diferencia en tu vida?
- ❓ ¿Cómo pasarías tu tiempo?
- ❓ ¿A dónde podrías viajar?
- ❓ ¿Qué te gustaría lograr que hoy consideras inalcanzable?

3 pasos clave antes de empezar

Paso 1

Conecta tu visión con tu meta financiera.

Una meta es una visión muy clara, concreta y detallada de lo que quieres conseguir.

Por ejemplo:

Tener la casa de mis sueños.

Paso 2

Define tu meta financiera de manera específica y realista.

Tus metas financieras te permiten alcanzar tu visión.

Por ejemplo:

Quiero ganar en los próximos 30 días.

Para tener la casa de mis sueños.

Paso 3

Define las actividades para lograr tu meta financiera.

Los objetivos de actividad se componen de tareas a completar que te permiten alcanzar tus metas financieras.

Por ejemplo:

Voy a hacerlo contactando personas cada semana.

Estableceré citas cada semana.

Tip

Te recomendamos:

Establece objetivos que sean específicos, medibles, alcanzables, realistas y oportunos.

Específicos = ganar entre _____ y _____
(establece un rango de ingresos deseados) por mes.

Medibles = depositados directamente en mi cuenta.

Alcanzables = plan de acción en marcha.

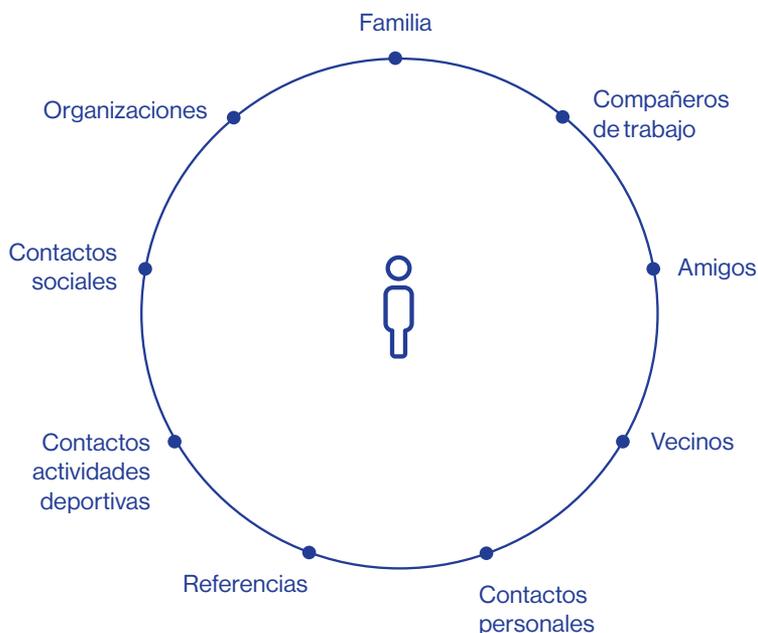
Realista = basado en mi tiempo, experiencia y deseo.

Tiempo limitado = en los próximos 60 días.

Por dónde empezar

Nunca subestimes el poder de tener contacto con nuevas personas.

Una de las más importantes actividades de negocio que harás es construir y aumentar tu lista de contactos. Consultores exitosos actualizan su lista a diario añadiendo siempre nuevos nombres y agregando notas de seguimiento para el resto.



Paso 1

Enlista a tus contactos:

1 _____

2 _____

3 _____

4 _____

5 _____

6 _____

7 _____

8 _____

9 _____

10 _____

11 _____

12 _____

13 _____

14 _____

15 _____

16 _____

17 _____

18 _____

19 _____

20 _____

Tip

Prioriza tu lista:

- Revisa tu lista y pon una marca de verificación con las personas con las que te gustaría colaborar y que están dispuestas a escucharte.
- Verifica quiénes son las personas que están motivadas por ser exitosas o quieren tener más dinero, pero no han encontrado la oportunidad adecuada todavía.
- ¿Quiénes de tu lista de contactos crees que disfrutarían tener una mejor calidad de vida? Coloca marcas de verificación en las personas que crean en ti y en las que influyas.

Mis primeros 10 contactos



Tus personas con **3 marcas de verificación** son tus mejores prospectos de Consultores. Los futuros líderes como tú. Estas serán las primeras personas con quienes vas a trabajar para programar presentaciones de negocios.



Tus personas con **2 marcas de verificación** también son buenos prospectos de Consultores. Estas serán las próximas personas con las que te programes.



Las personas con **1 marca de verificación y 0 marcas de verificación** pueden ser excelentes Clientes para ti, así como también te pueden proporcionar referidos.

- | | |
|---------|----------|
| 1 _____ | 6 _____ |
| 2 _____ | 7 _____ |
| 3 _____ | 8 _____ |
| 4 _____ | 9 _____ |
| 5 _____ | 10 _____ |

Tip

Cómo establecer una cita con un Consultor y/o Cliente potencial.

- **Obtener permiso**
Pregunta a tu contacto si tiene un par de minutos para hablar. Esto asegura que le estás llamando en el momento en que puede concentrarse en lo que estás diciendo.
- **Preguntar por ellos**
Puedes preguntar acerca de su familia, su trabajo y otras cosas que les demuestre que a ti realmente te importa.
- **La razón por la que estoy llamando es...**
Esta frase es una forma fácil de llegar al punto de tu llamada y te proporciona una forma directa de compartir tu entusiasmo.
- **Darles dos opciones de horas para reunirse, y luego dos opciones de lugares.**
Cuando se les da opciones limitadas, esto hace que sea más fácil programar una fecha y lugar que funcione para todos.
- **Confirmar la cita y darles las gracias**
Asegúrate de darles las gracias por su tiempo, confirma la cita y hazles saber que esperas ansioso la misma.

Escribe cómo lo harías tú:

Paso 2

Organiza llamadas y citas con estas 10 primeras personas.

Semana 1

| | |
|-----------|--|
| lunes | |
| martes | |
| miércoles | |
| jueves | |
| viernes | |
| sábado | |
| domingo | |

Tip

- Procura espaciar las citas a lo largo de la semana para que puedas organizar mejor tu tiempo.
- Aprovecha o provoca tiempos de esparcimiento/recreación.
- Si la gente no está dispuesta a escucharte, no te desanimes, habrá otras oportunidades.
- Se consistente más no insistente.

Te recomendamos altamente que trabajes con tu Patrocinador o tu exitosa línea ascendente para hacer tus primeras presentaciones.

También puedes aprender revisando las presentaciones y videos en tu Centro de Negocios en línea, asistiendo a una reunión local, participando en una presentación telefónica con tu línea ascendente y sus propios prospectos, etc.

Paso 3

Profesionalízate aún más en el negocio.

Semana 2

| | |
|-----------|--|
| lunes | |
| martes | |
| miércoles | |
| jueves | |
| viernes | |
| sábado | |
| domingo | |



Tip

Te recomendamos asistir a las reuniones patrocinadas por Immunotec: conferencias, seminarios, eventos, agrégalos a tu calendario.

Habla con tu Patrocinador y la línea ascendente y anota las reuniones de equipo, llamadas, o eventos que también te ayudarán a construir tu negocio.

