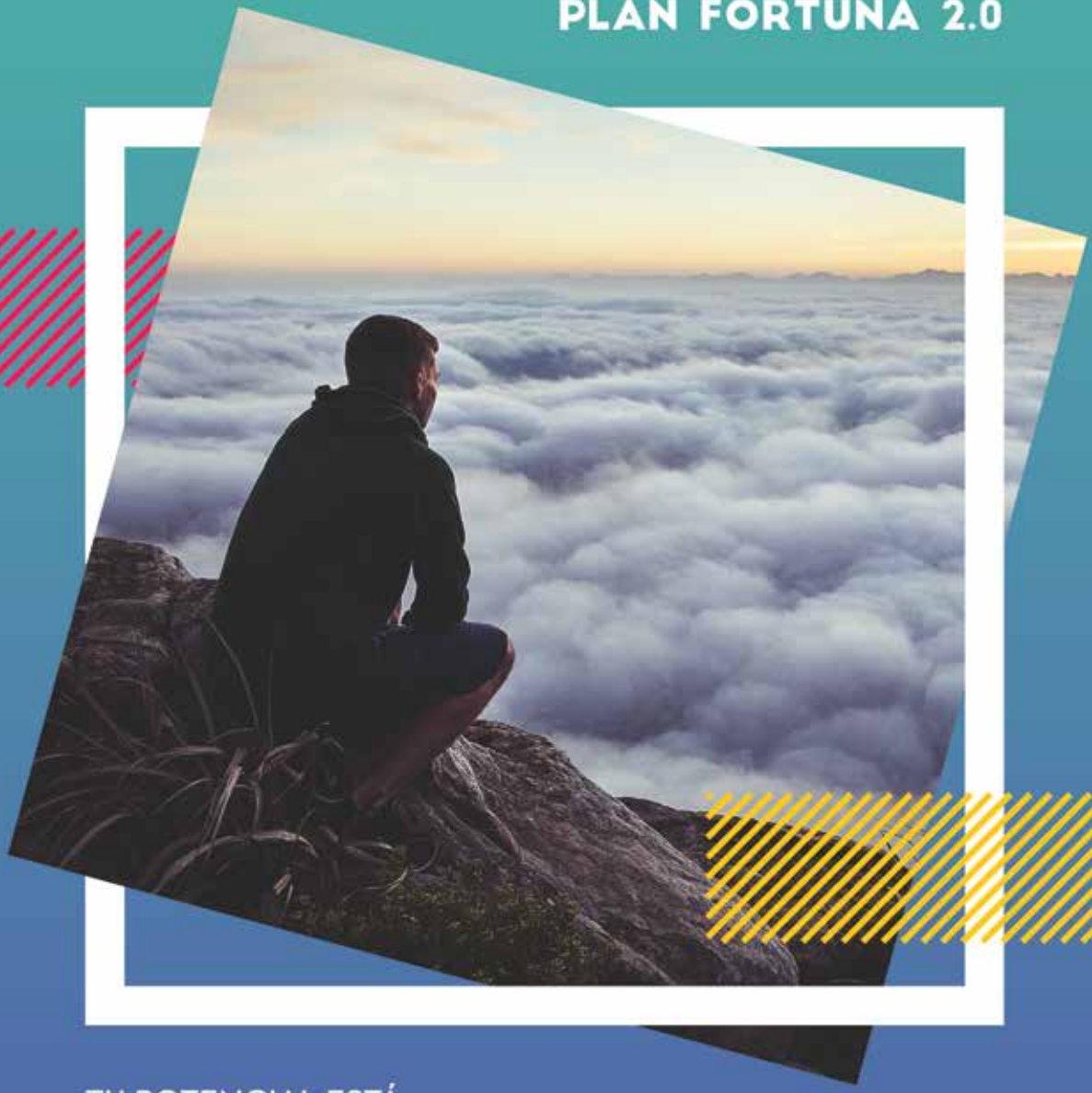
TIENS

GUÍA DE INICIO

PLAN FORTUNA 2.0



TU POTENCIAL ESTÁ
MÁS ALLÁ
DE LO QUE IMAGINAS

PREFACIO

Querido Líder: Entendemos perfectamente cuáles son las preocupaciones de un nuevo distribuidor.

Seguramente te debes estar preguntando: ¿Por dónde debo empezar? ¿Qué debo aprender? ¿Cómo puedo identificar a mis futuros clientes? ¿Cómo se debe obtener pedidos? ¿Cómo voy a tener éxito?

Cuando abras esta guía, encontrarás la llave de oro para todas estas preguntas.

¡Qué emocionante es esto!

Este libro te ayudará a abrir las 8 puertas que conducen al éxito de tu carrera.

Ayudará a finalizar de forma independiente el proceso de estudio para el crecimiento de un nuevo distribuidor y conocer los secretos para convertirse rápidamente en exitoso en su carrera.

¡Finalizarás tu proceso de estudios independientemente!

Cuando completes el proceso de autoestudio, verás que no solo has dado un paso hacia una carrera exitosa, sino también podrás comprobarlo con tus propias acciones.

¡Tú potencial está más allá de lo que te imaginas!
¡Tú crecimiento será más rápido de lo que ves!
¡Tus ganancias serán más de lo que esperas!

CONTENIDO

Compromiso 01

Preparación 07

Experimentar el producto de la empresa de buena salud 08

Tu imagen vale millones de dólares 13

Los 8 Pasos 21

Paso 1: El Sueño 23

Paso 2: La Meta 29

¿Cómo planear una meta? 30

Buena mentalidad 32

Buenos hábitos 38

Paso 3: Hacer la Lista 41

Cómo hacer la lista 43

3 Principios para hacer una lista 44

Análisis de lista 51

Establecer y mejorar las carpetas de tus clientes 53

Paso 4: La Invitación 57

Importancia en la invitación 58

Principios de la invitación 59

Pasos de invitación telefónica 60

10 puntos importantes en una invitación 61

Libretos de una invitación telefónica común 64

Paso 5: Explicación del Negocio 69

Propósito de explicar el negocio 70

Principios para explicar el negocio 71

Puntos clave para contar el negocio a grupos diferentes 72

Atención 74

Paso 6: Seguimiento 77

La importancia del seguimiento 78

Principios del seguimiento 78

Contenido 79

3 Grupos de personas para hacer seguimiento 79

4 Principales tareas para asesorar a los novatos 80

Paso 7: Revisar el avance 83

Significado de la revisión 84

Significados de revisar el avance 85

Principios de la revisión 86

Enfoques de revisión 87

Paso 8: Duplicación 89

Importancia de la duplicación 90

3 pasos importantes para la duplicación 91

Principio de duplicación 92

3 NIVELES DE COMPROMISO:

1. Apenas hacer el intento: Nunca alcanzarás el éxito.
2. Esforzarse mucho: Probablemente alcances el éxito pero con pocas probabilidades.
3. Dar todo de mi: tú puedes alcanzar el éxito dando tu esfuerzo máximo.

COMPROMISO

Como nuevo distribuidor, necesitas mantenerte estudiando y practicando para asegurar tus ganancias en TIENS y hacer realidad tus sueños.

YO ME COMPROMETO A:
Finalizar el curso de auto estudio en 7 días

Poner en práctica el conocimiento adquirido

Visitar a mis clientes

Dominar las habilidades y hábitos de un distribuidor calificado

Y avanzar rápidamente en el camino al éxito

Firmado por: _____

Fecha: _____

¡Acción!

La gran cantidad de acción es la única ruta para alcanzar el éxito

Por favor finaliza este curso de auto estudio en 7 días. En cada uno de estos días, practica el conocimiento que vienes aprendiendo. Si te mantienes estudiando y practicando, estamos seguros de que te convertirás pronto en un miembro calificado y exitoso de TIENS!

En el siguiente cuadro podrás ver la lista de chequeo de avance diario. Por favor marca los contenidos que vas finalizando por día. Si marcas toda la lista dentro de los 7 días del curso, demostrarás tu compromiso y tu gran potencial de excelente líder.

Lista de avance

Primer Día

Objetivos de Aprendizaje	Avances Diarios
Paso 1: El Sueño	☐ ¿Tú y tu familia ya han probado los productos? ☐ ¿Probaste el producto al momento de adquirirlo? ☐ ¿Has compartido los productos con tu familia y distribuidores? ☐ ¿Has utilizado los materiales promocionales de TIENS como apoyo para tus presentaciones? ☐ ¿Has mejorado de inmediato tu apariencia e imagen? ☐ ¿Ya elaboraste tu propia lista de SUEÑOS?
Paso 2: La Meta	☐ ¿Ya programaste tus objetivos del día, semana y mes? ☐ ¿Comprobaste que tienes las 5 clases de pensamiento positivo?

Segundo Día

Objetivos de Aprendizaje	Avances Diarios
Paso 3: Hacer la Lista	☐ Hacer una lista de 100 personas como mínimo y ponerlas en orden ☐ Establecer un archivo de clientes

Tercer Día

Objetivos de Aprendizaje	Avances Diarios
Paso 4: La Invitación	☐ ¿Tienes manejo sobre los 3 principios y las 10 precauciones de la invitación? ☐ ¿Has aprendido como hacer la invitación por teléfono? ☐ ¿Eres capaz de aplicar tus habilidades durante una invitación? ☐ ¿Eres capaz de aplicar los conocimientos como un experto?

Cuarto Día

Objetivos de Aprendizaje

Paso 5: Explicar el Negocio

Avances Diarios

- ☐ ¿Has aprendido los principios y precauciones de explicar el PLAN DE NEGOCIO?
- ☐ ¿Manejas los puntos clave para explicar el plan a diferentes grupos de personas?

Quinto Día

Objetivos de Aprendizaje

Paso 6: Seguimiento

Avances Diarios

- ☐ ¿Conoces los principios 2, 7 y 8?
- ☐ ¿Has aprendido como hacer seguimiento a las personas que no se muestran interesadas, gente dudosa y gente que presenta interés?
- ☐ ¿Aprendiste cómo hacer tutoría a los nuevos distribuidores?

Sexto Día

Objetivos de Aprendizaje

Paso 7: Revisión

Avances Diarios

- ☐ ¿Chequearás la lista de avances diarios y harás planes acorde a tus problemas?
- ☐ ¿Tienes la costumbre de pedir retroalimentación y orientación a tu líder?
- ☐ ¿Has aprendido el diagnóstico de acercamiento de 6 minutos?

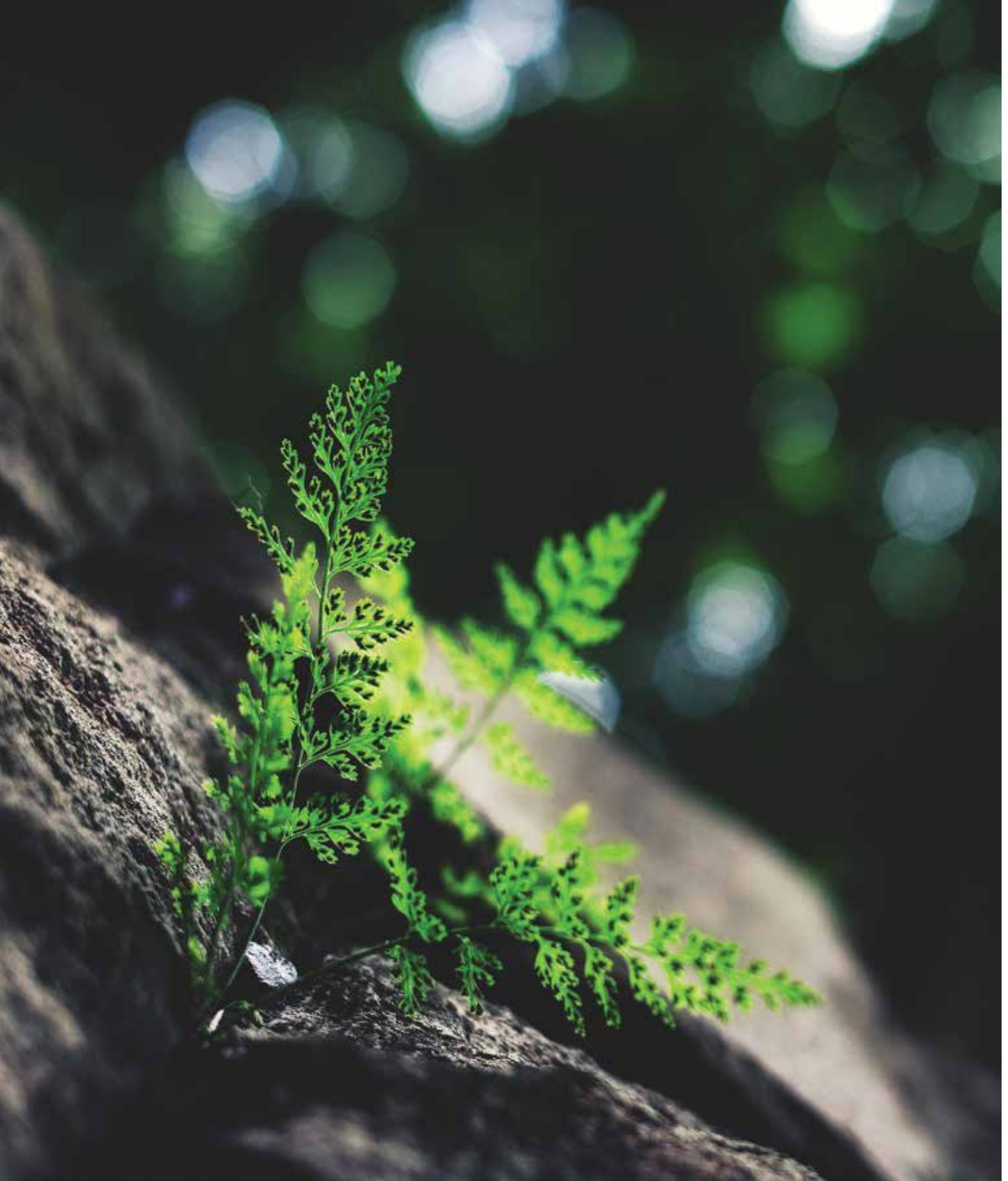
Séptimo Día

Objetivos de Aprendizaje

Paso 8: Duplicación

Avances Diarios

- ☐ ¿Tienes conocimientos sobre la importancia de la duplicación para el desarrollo de negocio?
- ☐ ¿Conoces los 3 pasos principales de la duplicación?



PREPARACIÓN

La Primera Preparación:

Probar los productos de la empresa

La Segunda Preparación:

Tu imagen vale millones de dólares

La Primera Preparación:

Probar los productos de la empresa

Querido distribuidor, antes de iniciar el curso de auto estudio, ¿alguna vez has utilizado o probado los productos TIENS? Si los conoces, seguramente tuviste una experiencia positiva por su buena calidad. Es precisamente por la gran calidad de los productos, que las personas confían en TIENS.

La gran plataforma de TIENS no solo te brinda buena salud, sino también te permite desarrollarte profesionalmente. Tú eres ambos, el consumidor y a la vez el administrador de tu negocio en TIENS.
Tenemos equipos de trabajo que se apoyan mutuamente para desarrollarse a gran velocidad. Ellos han aprobado los productos y han sentido cómo su salud ha ido mejorando. Al mismo tiempo, crece su amor hacia la compañía. Es prioridad establecer la confianza de sus clientes y socios en el negocio con el fin de crecer todos juntos.

Experiencia de Producto

1. Entender el Producto

TIENS nos provee muchas oportunidades de entrenamiento. Al mismo tiempo, puedes utilizar el material promocional y la plataforma de internet para adquirir el conocimiento del producto y su filosofía de una manera sencilla y muy clara.

Consumes los productos y al mismo tiempo tu negocio crece

Material Promocional	Recursos Online
• Videos de Productos • Manual de Producto • Información del Calcio • Lista de Precios • Manual de Mini Reuniones	• Página Web • Facebook • Canal de Youtube • WeChat • WhatsApp

2. Usar el Producto

Prueba los productos para conocer sus beneficios y características. Después de probarlos siente el cambio en tu cuerpo, te convertirás en un amante de los productos TIENS y disfrutarás de la alegría que traerá a tu vida y a tu trabajo. Cuando compartas los productos llevarás bienestar a más personas.

Mientras más conozcas los productos,
los podrás vender con mayor facilidad.

+ 4 Consejos en el uso de los productos

Mantener el uso de los productos por largo tiempo

Todos los productos de TIENS están relacionados con nuestra vida diaria. Deberíamos tener tantos productos como miembros en nuestra familia y consumirlos por largo tiempo.

Usar los productos nuevos

Para lanzar cada nuevo producto, TIENS elabora una cuidadosa encuesta de mercado, como resultado de esto, se obtiene un producto de alta calidad, con un precio competitivo y con aceptación en el mercado. Tanto tú como tu familia deben experimentar las mejoras de los nuevos productos de manera que los conozcan y sientan que son parte de su vida. De esta forma es más sencillo compartir con otros la información de los nuevos productos.

Nunca vendas un producto si es que antes no lo usaste

No podemos recomendar si es que no conocemos de qué estamos hablando, cuando no tenemos suficiente comprensión de los productos, su recomendación podría considerarse irresponsable, sin mencionar que nos faltará confianza personal al hablar. Por lo tanto tratemos de dedicar más tiempo en promocionar productos que ya conocemos.

Considere el uso del producto como la inversión más rentable

Algunas personas consideran innecesario el consumo de un producto porque es muy costoso. Sin embargo no consideran que puede resultar muy difícil persuadir a otros de cuidar su salud cuando usted mismo no lo hace. Si usted no se acerca a los productos nunca podrá hacer que otros puedan confiar en ellos. Si siente que el precio es alto, entonces ¿cómo haces que otros lo acepten?

Debemos considerar usar los productos como parte de nuestra investigación personal de negocio. Usándolos descubrirás y vivirás grandes cambios en tu salud. La salud no tiene precio. Con el uso de los productos aceptarás naturalmente su precio. Al mismo tiempo tendrás un mejor argumento para compartir tu testimonio de producto con otras personas.

3. Comparte la información de los productos

Después de compartir los productos, es importante también hacer un seguimiento del antes, durante y después de la experiencia de cada persona.

Entender, usar y compartir son parte importante del negocio. Si tan solo tú y tu familia se mantienen consumiendo los productos de manera regular, harán que otras personas entiendan la importancia de integrar los productos a sus vidas.

Que compartir sea un nuevo hábito para que más personas sean consumidores de nuestros productos. De esta manera, tendrás un buen número de clientes leales y una gran red.

La Segunda Preparación:

Tu imagen vale millones de dólares

1. ¿Qué es la Imagen?

Si pensabas que hablar de imagen es solo hablar de una buena combinación de ropa, apariencia, corte de cabello y maquillaje, estás totalmente equivocado. La imagen representa la calidad y el rendimiento integral de una persona. Es una combinación entre el lado externo y la naturaleza interna, representado por la impresión en otros y su comportamiento. Los contenidos de la imagen son muchos y enriquecidos, lo que incluye vestirse, forma de hablar, educación, estilo de vida, nivel de conocimiento, entorno familiar, estatus social, qué carro manejas, con qué tipo de distribuidors te juntas, etc.

2. ¿Qué es tener una Imagen de Éxito?

Tener una imagen de éxito demuestra una auto confianza, autoestima y poder. No solo refleja el lado visual, sino también otras funciones como una herramienta de ayuda. Nos empuja a tener un mejor comportamiento, nos estimula a tener una mejor actitud. Tu vestimenta, tu sonrisa, el contacto visual, el apretón de manos y comportamiento ayudan a verse como una persona encantadora y exitosa, de modo que tienes la posibilidad de duplicar tu éxito y tu crecimiento profesional.

Tu imagen te define claramente, cuenta tu historia de forma calmada pero precisa mientras muestras quien eres, tu status social, cómo vives y la promesa de futuro que tienes.

3. ¿Cómo construir una Imagen Exitosa?

3.1 Temperamento

Debes comportarte como una persona exitosa

Puedes imitar a un líder exitoso en sus formas de pensar, vestir, comportamiento, formas y comunicación.

REPÍTETE QUE ERES UNA PERSONA EXITOSA

Sin autoconfianza, nunca te convertirás en una persona exitosa

Ahora, saca un lapicero y haz una lista de tus ventajas aquí.

Bueno, déjame decirte que estas ventajas anotadas son tu riqueza.

Utiliza ropa que te de confianza; enfoca y concentra tus ojos en mirar a la otra persona de forma segura, habla con firmeza, determinado y apasionado.

Este mundo juzga a la gente por su apariencia

Después de demostrar quién eres, tú deberás asegurarte si le gustas a él o ella. Solo después de saber que generaste una buena primera impresión es que podrás iniciar tu seguimiento.

Los principios del 3-3-3

Los primeros 3 segundos: Juzga tu apariencia, peinado, vestimenta

Los primeros 3 minutos: Observa tu lenguaje corporal, tono de voz, rapidez verbal

Los primeros 30 minutos: Escucha los contenidos de tu conversación y presta atención a tu encanto personal

La pasión es la energía: Sin pasión, no se lograrán grandes cosas

- Muestra tu sonrisa
- Recuerda nombres de extraños
- Sé tolerante
- Empodera
- Ayuda a los demás

3.2 Vestimenta

El vestir es una herramienta visual, tu imagen en general se compone de tus prendas de vestir, tu postura, tu apariencia y actitud, con lo que podrás abrir las puertas del éxito. Tu presencia transmite tu profesionalismo, tu nivel de confianza personal y tu postura como exitoso. Hoy en día la gente que no viste de manera adecuada, no logra generar influencias positivas.

La vestimenta puede ayudar a las personas a presentarse de una manera elegante y apropiada manteniendo una mentalidad positiva ante cualquier circunstancia.

3.3 Comunicación

La voz es el elemento más poderoso de la comunicación

Un buen tono de voz debe ser firme y activo, para poder estimular a otros a verse de una manera más positiva.

Imagen en las conversaciones

Buscar similitudes en conversaciones cotidianas y a la vez hablar de temas que sean de gran interés, nunca buscar criticar o hablar de otras personas ya que esto puede terminar afectándose a sí mismo.

Aprende a escuchar antes de hablar

Siempre cometemos el error de hablar sin pensar, una buena comunicación hará que tengamos una muy buena relación desde el primer momento con nuestra audiencia. Una excelente audiencia puede estimularse con el buen sentido del humor y la actitud del expositor, incluso empezar a desarrollar su creatividad.

Aprende a escuchar antes de hablar

No tengas miedo de hablar en público. Si no le cuentas a la gente tus sueños y metas, ¿cómo podrás hacer que otros crean que pueden hacer los suyos realidad bajo el negocio que tu propones?

+ Debes tomar cada oportunidad de poder hablar en público porque de esa manera empezarás a establecer tu propia imagen

Escucha “tu imagen” por teléfono

Al hacer cada llamada de negocios, debes trabajar mucho tu comunicación para presentar una imagen altamente responsable y de confianza absoluta.

+ Para generar confianza y transmitir energía es necesario saber reír por teléfono, escucha y practica tu sonrisa telefónica.

Los principios de la atracción interpersonal son amar y saber apreciar

Trata a los demás como quisieras que te traten a ti.

+ Las personas que se dedican a criticar y a atacar no son agradables, no importa si la intención es sincera o no.

3.4 Protocolos

Puntualidad es credibilidad

Respetar el tiempo de las personas representa el respeto básico hacia otros y hacia ti mismo. Llegar tarde a una reunión pactada a pesar de no generar un gran problema puede impactar en tu credibilidad. Si crees que no llegarás a una cita, trata de comunicarlo a tiempo y pedir las disculpas del caso, no expliques mucho el detalle del por qué ya que ese tema no es de su interés.

Etiqueta diaria

+ HOMBRE		MUJER
Que tu cabello no esconda los oídos o cuello.		Ordenado y natural
Afeitarse todos los días y que el cabello no llegue al oído.		Maquillaje suave pero visible no muy cargado
Uñas cortas, parejas y limpias		Que no sean tan largas, esmaltes de colores suaves no llamativos
En traje limpio, entallado, no muchas cosas en los bolsillos		Blusa no demasiado escotada ni transparente, ni muy corta ni muy ceñida
Además de la correa, la corbata y reloj, no usar más cosas		No más de 3 cosas con la misma calidad y color, no uses accesorios muy caros o de muy baja calidad
Zapatos con brillo, sin polvo y oscuros		Que hagan juego con la ropa, tacones altos o medianos con plataforma.
Levantar la cabeza y el pecho, ajustar bien el cinturón, pararse recto con los pies en paralelo con las manos a los lados o juntas, no ponerlas en los bolsillos		Levantar el rostro y el pecho, mirar hacia delante derecho, juntar las manos al hablar o colocarlas en la cintura, los pies en paralelo o en línea
El cuerpo debe estar en L recto con los pies en la misma dirección que los hombros. Las manos deben estar sobre las rodillas en un ángulo de 90 grados		Colocar las dos rodillas juntas en todo momento, los pies pueden colocarse de lado o cruzados. Las puntas de los pies no deben apuntar hacia arriba
Respetar siempre el paso de los mayores, jóvenes y mujeres. Siempre abrir la puerta a los demás, subir y bajar por el lado derecho, no fumar en público		Debemos dejar pasar siempre a los mayores, pararnos al lado derecho de las escaleras, no maquillarse en público, no reírnos en alto o hablar con gente mientras caminamos

8 Pasos

Paso 1: El Sueño

Paso 2: La Meta

Paso 3: La Lista

Paso 4: La Invitación

Paso 5: Plan de Negocio

Paso 6: Seguimiento

Paso 7: Revisión

Paso 8: Duplicación

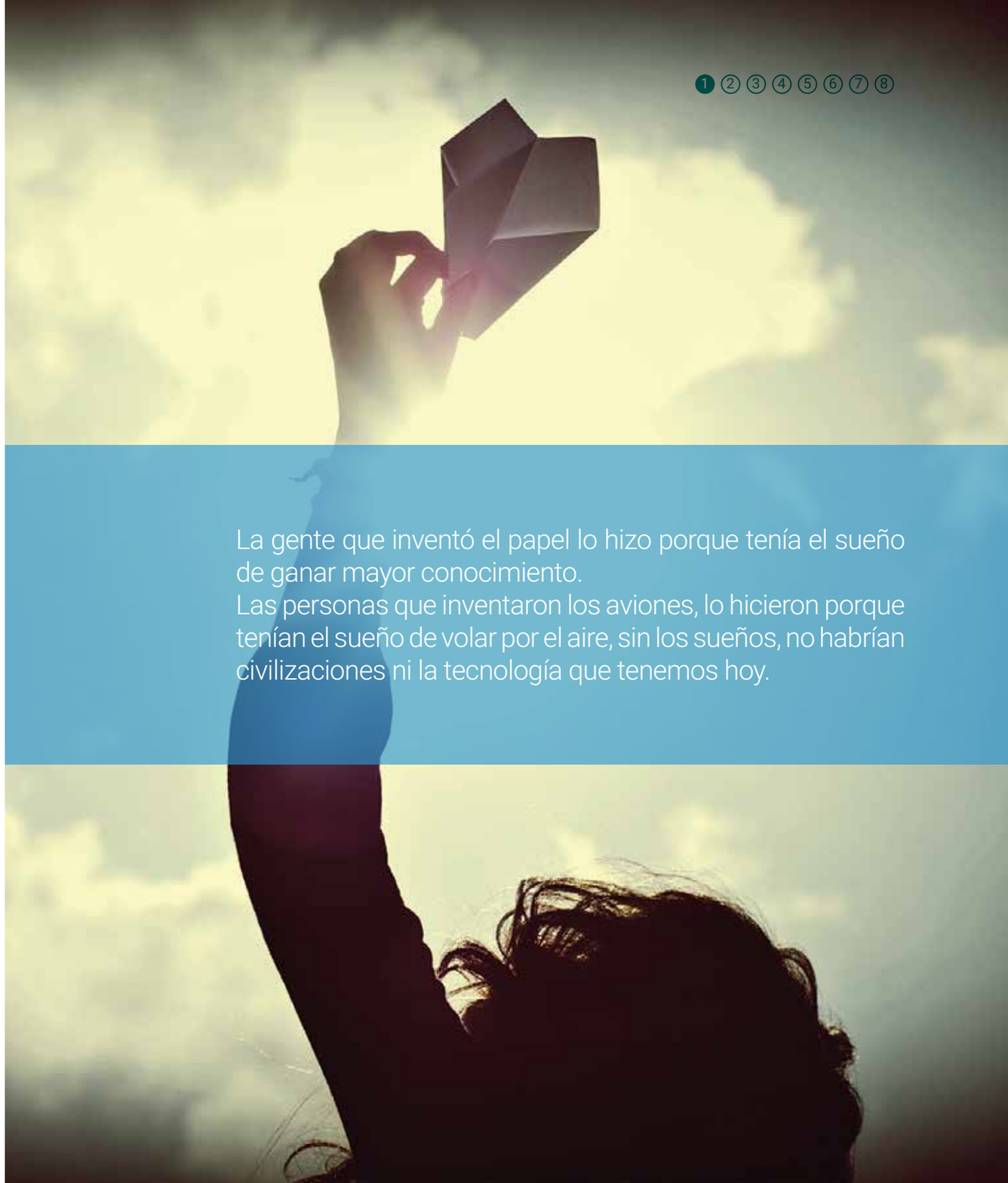
> Cierra los ojos y pregúntate a ti mismo:
> ¿Tengo sueños?
> ¿Cuáles son mis sueños?
> ¿Vengo trabajando duro para hacer mis sueños realidad?
> ¿Cuál ha sido mi esfuerzo hasta hoy para hacer realidad mis sueños?
> ¿Qué significan estos sueños para mi?
>
> ¡Vamos! Escucha, nunca te pierdas en estas preguntas.
> Ahora, te unirás a este viaje de sueños verdaderos.

Paso 1:

El Sueño

El poder más maravilloso del ser humano es el poder soñar, bajo este punto de inicio todo ser humano puede tener éxito y progresar en su vida.

La filosofía de “Sociedad de Salud, Servicio Social, Desarrollo Industrial, Comunidad Recíproca” está grabada profundamente en los corazones de todos los miembros de TIENS, con la cultura AMA, SIENTE, CREA Y COMPARTE, en nuestras venas. Todo el grupo TIENS está firmemente comprometido con la frase “aprieta el puño, abraza la tierra” con el objetivo de convertirse en una de las mejores 500 empresas top del mundo, bajo la dirección de nuestro Presidente el Sr. Li Jinyuan y su Estrategia de Desarrollo de la Gran Industria de la Salud. El negocio de TIENS no es solo una empresa, también es un foco de salud, desarrollo y esperanza. TIENS será la marca que el mundo va a recordar por siempre, es el sueño de China, TIENS y de nuestro Presidente el Sr. Li Jinyuan.



La gente que inventó el papel lo hizo porque tenía el sueño de ganar mayor conocimiento.
Las personas que inventaron los aviones, lo hicieron porque tenían el sueño de volar por el aire, sin los sueños, no habrían civilizaciones ni la tecnología que tenemos hoy.

Cada persona debe buscar el sueño de la felicidad, salud, belleza y vida sana. Imagina una vida bella, con buenos ingresos económicos, con un gran hogar, un auto lujoso, y una familia sana y feliz. Tus hijos en buen ambiente y con una buena educación, tendrás suficiente tiempo para ellos. Podrás planear unas vacaciones por todo el mundo sin problemas. ¡Despierta ya y empieza a actuar! De otra manera tu sueño seguirá siendo sueño toda la vida. Vuelve a la realidad y empieza a trabajar en hacer tus sueños una nueva vida.

El tipo de vida de un hombre se determina por los tipos de sueño que se plantea.

Querido distribuidor, déjame decirte que TIENS será esa etapa que te ayude a conseguir tus sueños y darte una vida mejor. Empieza a tomar acciones ya que el tiempo no se detiene. Para asegurarte que conseguirás tus sueños en corto plazo, debes empezar por hacer tu propia lista de sueños.

De la siguiente tabla por favor elige entre 3-5 sueños, los que más quisieras hacer realidad

Categoría	Lista de Sueños		
Vida	Buen ingreso mensual	Lista de Sueños	Buen ingreso mensual
	Comprar una casa	Comprar un auto nuevo	Tener buenos ahorros
Salud	Buena Salud	Vida Feliz	Realizar chequeos anuales generales
Ocio	Hacer un viaje con la familia	Comer en buenos restaurantes	Participar en conciertos internacionales
Relaciones Sociales	Tener muchos contactos	Obtener el reconocimiento de los distribuidores	Ayudar a los distribuidores a mejorar su vida
Educación	Obtener las mejores oportunidades de educación	Tener tiempo y dinero para ser más profesionales	Mejorar mis competencias en el negocio
	Mejor educación para mi familia	Obtener el reconocimiento de los distribuidores	Enviar a tus hijos a una buena universidad
Valor personal	Tener tu trabajo favorito	Darle valor a tu carrera	
		Realizar actividades de caridad	
Otros	Ayudar a hogares de niños necesitados		

Si tu sueño no está en la lista inclúyelo

Después de completar tu lista de sueños, recuerda en todo momento:
¡Tengo sueños y deseo el éxito!

> ¿Tienes un sueño y puedes hacerlo realidad?
> Aquellos que cambien sus sueños a metas y se mantengan trabajando duro hacia ellas, podrán alcanzar el éxito

Paso 2:

La Meta

Comparado con los sueños,
la meta tiene sus propias características
tiene un límite concreto
y un resultado esperado específico

¿Cómo planear una meta?

1

Ser específico

Tú puedes escribir una lista de metas o presentarlas como lemas o imágenes para recordarlas siempre.
Ejemplo: Cuando yo leo, debo estar seguro que libro quiero leer, porque no querré leer un libro que elegí sin pensar.

2

Cuantificarse

La meta debe siempre poderse expresar con números y nunca debe ser ambigua o general.
Ejemplo: Saber hasta que página voy a leer hoy.

3

Tener fecha final

Tener una fecha límite hace que trabajes con mayor esfuerzo, de lo contrario te acostumbrarás a trabajar lento.
Ejemplo: Quiero terminar de leer el libro en 3 días.

4

Práctico pero desafiante

La meta no debe ser muy fácil o muy difícil de realizar. La meta debe estimular el potencial y dar coraje. Solo esas metas podrán ser alcanzadas después de mucho esfuerzo y trabajo duro.

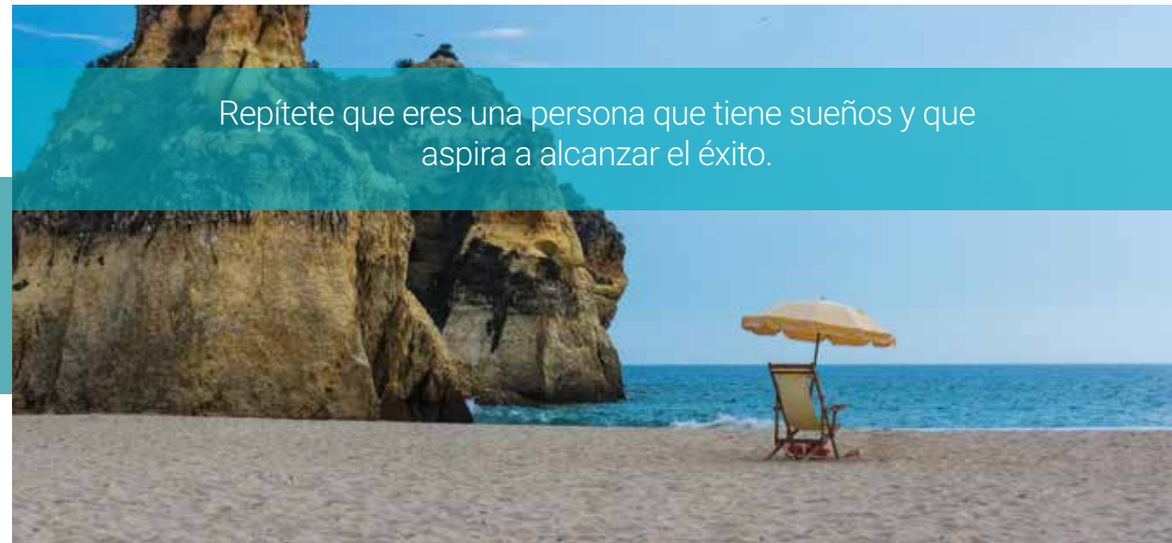
Querido distribuidor, para asegurar que tus bellos sueños se hagan realidad, vamos a trabajar juntos para trazar las metas adecuadas

De la siguiente tabla por favor elige entre 3-5 sueños, los que más quisieras hacer realidad

	Ingresos	Rango	Presentación	Educación	Expansión de mercado	
Metas a largo plazo (3 a 5 años)						
Metas a mediano plazo (1 a 3 años)						
Metas a corto plazo (0 a 1 años)						

Hecho por: _____ Fecha: _____

Quisiera recordarte ese sueño que es casi imposible de alcanzar. Debes aprender a dividir una meta grande en metas pequeñas para que sea más fácil de alcanzar, por etapas o pasos. Cuando realizas esas metas pequeñas irás ganando confianza. Finalmente te darás cuenta de que eres más grande de lo que te imaginabas.



Buena Mentalidad

1. Mentalidad Proactiva

Todas las personas empiezan, crecen y alcanzan el éxito en TIENS de manera gradual. Cuando recién empezamos nuestra carrera, debemos enfrentar muchos problemas o inconvenientes. “Querido distribuidor no pierdas las esperanzas, una pequeña piedra en el camino no puede hacerte perder todo lo avanzado”. La mente proactiva te ayudará a considerar cuestiones de manera objetiva y holística, a la vez te guiará para encontrar la raíz de tus problemas y a encontrar las soluciones.

La mentalidad influencia la habilidad, que a su vez influencia en el destino. Como resultado, realizar su sueño o no dependerá de la buena mentalidad que tenga.

2. Mentalidad de aprendizaje

¿Qué tan rápido cambia este mundo? Mientras pensamos en la respuesta, ya hemos experimentado varios cambios. Tenemos que estudiar constantemente para adaptarnos a la era de la evolución y al desarrollo del mercado, sigue frente al mercado dinámico y aprovecha todas las oportunidades de éxito.

Déjame adivinar lo que las personas pesimistas dirían:

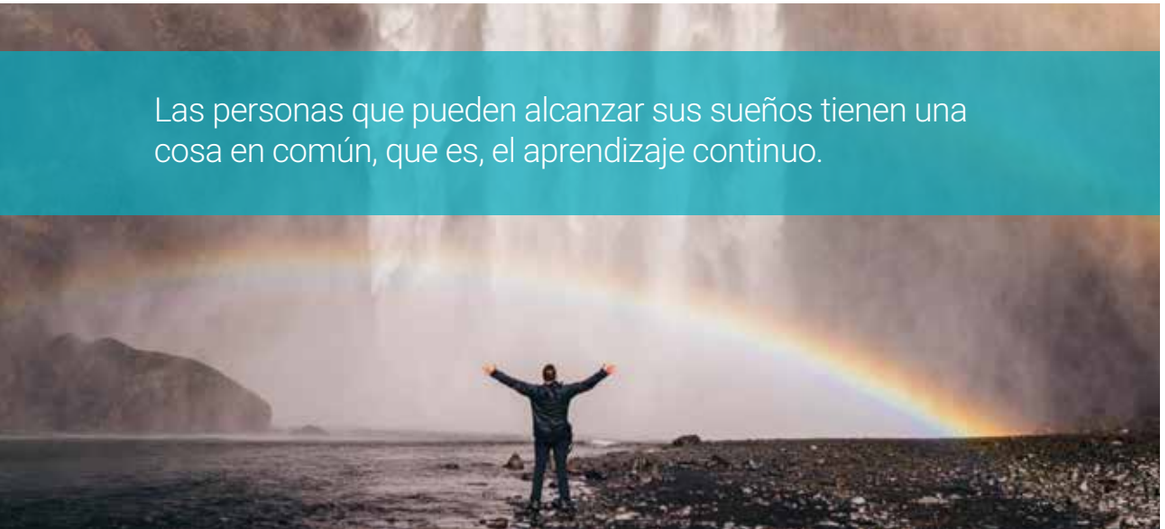
"Soy lento y no puedo aprender bien las cosas"

"Soy muy viejo para aprender"

"No tengo tiempo para aprender"

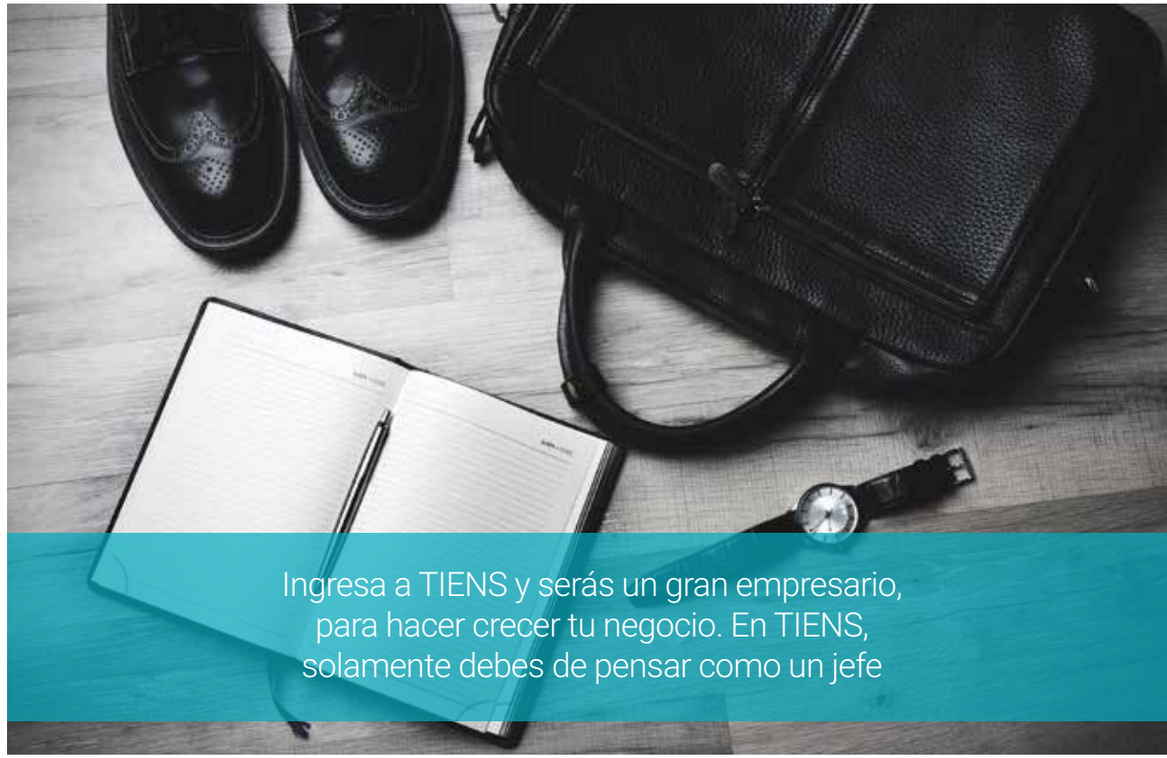
"Tengo mucha experiencia como para aprender nuevas cosas"

Olvídate de las excusas ya que solo demoran más tus sueños. Si tienes un pensamiento proactivo, nunca será tarde para aprender.



Las personas que pueden alcanzar sus sueños tienen una cosa en común, que es, el aprendizaje continuo.

3. Mentalidad de un Jefe



Ingresa a TIENS y serás un gran empresario, para hacer crecer tu negocio. En TIENS, solamente debes de pensar como un jefe

¿Soy el Jefe?

Si, tú eres el jefe, usa este pensamiento para invertir tu tiempo y energía en desarrollar el negocio de TIENS. Usa los productos como experiencia personal, sus beneficios y comparte tu experiencia, hazlo seguido para que mejores tus habilidades de presentación de negocio. TIENS es el socio que te provee los mejores productos del mercado para tu desarrollo como el mejor emprendedor.

4. Mentalidad de gratitud

La gratitud es una especie de virtud que permite mostrar respeto a otros y a uno mismo.

Debemos ser agradecidos con la oportunidad de éxito que TIENS tiene para nosotros, de la carrera que nos ofrece y de los maravillosos productos que tiene para el mercado, todo esto nos ayuda a crecer. Debemos hacer frente a la vida con gratitud de manera que siempre puedas mantener tu mente saludable, una agradable personalidad y construir una imagen encantadora para tus afiliados.

2. Mentalidad persistente

Tenemos que ser persistentes en circunstancias favorables. Pero en las situaciones adversas debemos ser más persistentes para derrotar las dificultades.

Aquellos que alcanzan el éxito nunca se rinden y aquellos que se rinden nunca lo logran

Buenos hábitos

1. Establece hábitos proactivos

Para empezar, utiliza los productos de TIENS activamente hasta que seas un consumidor TIENS. De esta manera, experimentarás en primera persona la excelente calidad de los productos TIENS. Solo después de conocer al 100% los productos, tendrás la confianza de recomendarlos a tus distribuidores.
Segundo, participa en varias actividades y de manera activa para ganar más oportunidades de aprendizaje, enriquece tus habilidades para mejorar tu presentación personal.
Al mismo tiempo, tú debes ser activo en compartir con otros para que así otros conozcan las ventajas y beneficios de TIENS y así ingresen al negocio.

Tus hábitos predicen tu futuro

> Guiado por el sueño y la meta,
> Ya estás listo para tu carrera en TIENS,
> Es el turno de un paso sumamente importante
> “hacer la lista”
> No te preocupes, no es tan difícil como crees,
> Solo relájate y síguenos
> Como ver una película
> En la que las caras felices aparecen
> No te detengas
> Si solo conoces pocas personas
> Relájate y aprende los contenidos de este capítulo
> Podrás encontrar a más gente de la que te imaginas

Paso 3:

Hacer la Lista

La lista es el recurso que te ayudará a realizar tu sueño, aumentar tu riqueza y desarrollar tu carrera. Es también el inicio de tus futuras ventas y recomendaciones. Sin la lista, no habrá metas en acción. Hacer la lista es el primer paso para identificar consumidores y trabajar el negocio de TIENS.

¿Cómo hacer la Lista?

1. Establecer la noción correcta

Primero que nada, repítete a ti mismo, ¨mi invitación es dejar a las personas que me rodean darse cuenta del sueño de vivir una mejor vida, estoy compartiendo con ellos la mejor oportunidad de negocio que he experimentado en persona. Yo los estoy ayudando¨. Las relaciones emocionales son mejores que las relaciones por interés o compañerismo. Al principio, construye una relación íntima con las personas que te rodean. De esta manera, les harás sentir que no estás molestando. Por el contrario los estás ayudando.

Luego, deberás preguntarte, ¿puedes seguir los siguientes puntos cuando haces una lista? Agarra un lápiz y marca tus respuestas

- ☐ Soy lo suficientemente valiente para anotar la información de las personas que conozco
- ☐ No creo que hacer una lista sea una pérdida de tiempo
- ☐ Estoy seguro de que el negocio TIENS es la mejor oportunidad de negocio (muchos distribuidores míos están buscando una oportunidad)
- ☐ No hago un juicio arbitrario de la lista (hacer una clasificación a ciegas de la lista, o excluir a aquellos que creo son inapropiados)
- ☐ Puedo incluir a todas las personas que conozco en la lista. A mayor número de personas, mayor posibilidad de éxito

3 Principios para hacer una Lista

Principio 1: No seas un juez.

Recuerda: No puedes decidir si él lo hará o no.

La primera propuesta: haz un listado de las personas que conozcas.

Aquellos que tú piensas que quizás no lo harán, son los que probablemente sean los apropiados para esta carrera.

La segunda propuesta: elige a las mejores personas.

Cree que la comprensión y recepción de estas personas son mejores que de las demás. Ellos te ahorrarán mucho tiempo.

+ Recomienda a las excelentes personas que ayudarán a impulsar su negocio

Principio 2: A mayor cantidad en la lista, mejor

Recuerda: El contacto humano es más de lo que te imaginas

La primera propuesta:

Haz una lista rápida de 100 personas (nosotros proponemos más personas) cuando pienses en una persona, escribe todos los nombres que se le puedan relacionar a esa persona incluyendo edad, ocupación, relación contigo, situación financiera, relaciones interpersonales, necesidades, educación de sus niños, etc. todos los contactos empiezan con una conversación.

La segunda propuesta:

Esta lista puede ser replanteada y ordenada en cualquier momento. Al menos 100 personas (más es mejor) deben ser incluidas en la lista.

¿Y por qué estás preocupado? ¿Piensas que una lista con al menos 100 personas es imposible? Ten por seguro que las personas a las que conoces son más de las que te imaginas.

Lista de nombres:

+ Recomienda a las excelentes personas que ayudarán a impulsar su negocio

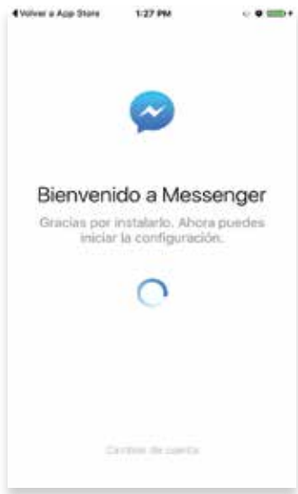
Construye una gran imagen personal.
Cuida y ayuda a los demás.
Asiste a diversas actividades.
Conoce a nuevos clientes por medio de los que ya conoces.
Crea la oportunidad de reuniones frecuentes.
Haz un nuevo distribuidor diario, y hazlo un hábito

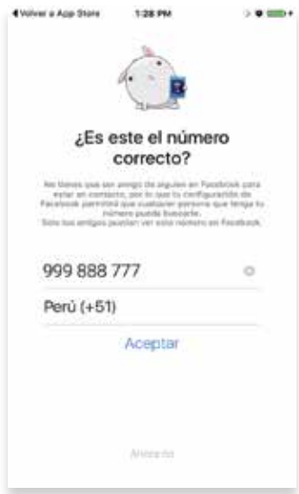
El contacto humano significa fortuna y determina el destino

¿Estas son las únicas formas de expandir tu lista? ¡Claro que no!
En la era del internet, si quieres expandir tu negocio rápidamente, el internet puede ayudarte a hacerlo, aprovecha las aplicaciones que Facebook tiene para ofrecer.

La función ¨Sugerencias¨ de Facebook

Esta función es una herramienta que permite buscar, entre los conocidos de tus contactos, aquellos que tengan otros conocidos en común contigo. Esto te permitirá tener contacto con más personas y expandir tu red de contactos.





No olvides complementar tus aplicaciones con “Messenger“ de Facebook

Dentro de las aplicaciones de Facebook se encuentra “Messenger”. Una “App” que te permitirá entablar conversaciones de chat y hasta hacer videollamadas con tus contactos de Facebook. Una app necesaria para utilizar todas las bondades que Facebook tiene para ofrecer. Recuerda registrar tu número de celular para completar el proceso.

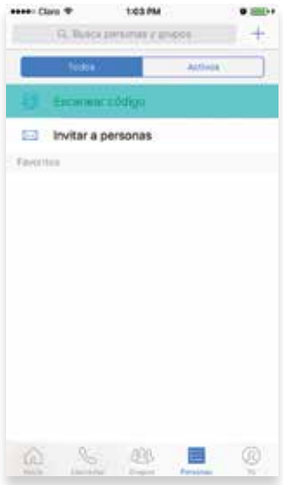
Opción “Buscar” y “Contactos” de Facebook

La opción “Buscar” te permitirá ubicar a las personas que conoces por nombre y apellidos, esto te ayudará a poder agregarlos y mantenerte en contacto con ellos.

La opción “Contactos” de Facebook te permite ubicar a aquellas personas cuyos teléfonos tienes registrados en tu celular, sincroniza tus contactos telefónicos al Facebook con esta opción para poder enviar solicitudes a todos los que quieras.

La función ¨Escanear Código¨ de Messenger de Facebook

Dentro de esta aplicación encontrarás la opción “Escanear Código” bajo la categoría de “personas”, esta te permitirá agregar personas nuevas sin necesidad de buscarlas en la red. Solo necesitas seleccionar la opción y se activará la cámara de tu celular. Luego pídele que te muestre su código encontrado en la sección “Yo” de Messenger, centra el código de la pantalla de su celular con tu cámara y listo.



¿Y ya aprendiste estos trucos? Como dice un viejo dicho: una mente cerrada cree en el destino, pero una mente abierta cree en las oportunidades, ¿sigues esperando que llegue una oportunidad? Deberías empezar a tomar acción y crear esas oportunidades para hacer nuevos distribuidores, si lo usas de la manera correcta, ten por seguro que tendrás una gran lista de contactos.

Principio 3: No pierdas la Lista

La primera propuesta:

Haz una lista rápida de 100 personas (nosotros proponemos más personas) cuando pienses en una persona, escribe todos los nombres que se le puedan relacionar a esa persona incluyendo edad, ocupación, relación contigo, situación financiera, relaciones interpersonales, necesidades, educación de sus niños, etc. todos los contactos empiezan con el enlace de la palabra.

La segunda propuesta: haz una lista distinta. Crea una lista de acuerdo al lugar donde se encuentra cada grupo de distribuidores, para así poder distinguirlos.

La tercera propuesta: haz una copia de la lista en caso de pérdida. Haz por lo menos dos copias de la lista de contactos. Lleva una contigo y archiva la otra.

3. Análisis de lista

(1) Secuencia de la lista

Después de hacer la lista, ordena e identifica a los clientes más probables con los que puedas llegar a un trato. En general, el orden de la lista puede seguir un principio cerca- lejos, fácil-difícil.

Cerca-lejos: Comunícate con las personas que se encuentran más cerca a ti, que son más fáciles de llegar a hacer negocio.

Fácil-difícil: Comunícate con las personas que sabes que son más fáciles de persuadir en iniciar un negocio contigo

Nº	Nombre	Sexo	Edad	Ocupación	Relación	Orden de prioridad
1						A ○ B ○ C ○
2						A ○ B ○ C ○
3						A ○ B ○ C ○
4						A ○ B ○ C ○
5						A ○ B ○ C ○
6						A ○ B ○ C ○
7						A ○ B ○ C ○
8						A ○ B ○ C ○
9						A ○ B ○ C ○
10						A ○ B ○ C ○

* Nota: en el orden de prioridad: A clientes con mayores posibilidades, B clientes con posibilidades de desarrollo y C clientes que necesitan entender más.

Recuerda: el orden de la lista es para que identifiques a los clientes con mayor potencial para que te puedas comunicar y puedas tomar acciones. En otras palabras no es seleccionar a ciertas personas. Las personas que no estén incluidas en la lista no las vamos a excluir, por el contrario, es a ellos a los que llegaremos cuando tengamos una mejor preparación.

(2) Análisis de tipo de cliente

Mientras más conozcas a tu cliente, más cerca estás de cerrar un negocio.

Cómo clasificar a un cliente:

	Clientes de tipo Consumo	Clientes de tipo Carrera
Características	Enfocados en su salud Tiene un buen conocimiento de la salud Capaz de gastar en su salud Fácil de entablar comunicación	Tiene grandes aspiraciones Con ganas de cambiar su situación actual, o no está satisfecho con su situación actual. Aspira a tener un gran éxito Fácil de entablar comunicación Tiene fuerza de acción Fácil para ser motivado.

Recuerda:

El cliente de tipo consumo y el cliente de tipo carrera no son fácil de distinguir. Los leales clientes de tipo consumo probablemente reconozcan el negocio de TIENS por los productos así como los clientes de tipo carrera, ambos clientes son importantes y merecen atención.

4. Establecer y mejorar las carpetas de sus clientes

En la industria de venta directa, no habrá contacto humano sin servicio, no habrá promoción sin contacto humano, y no habrá éxito sin promoción.

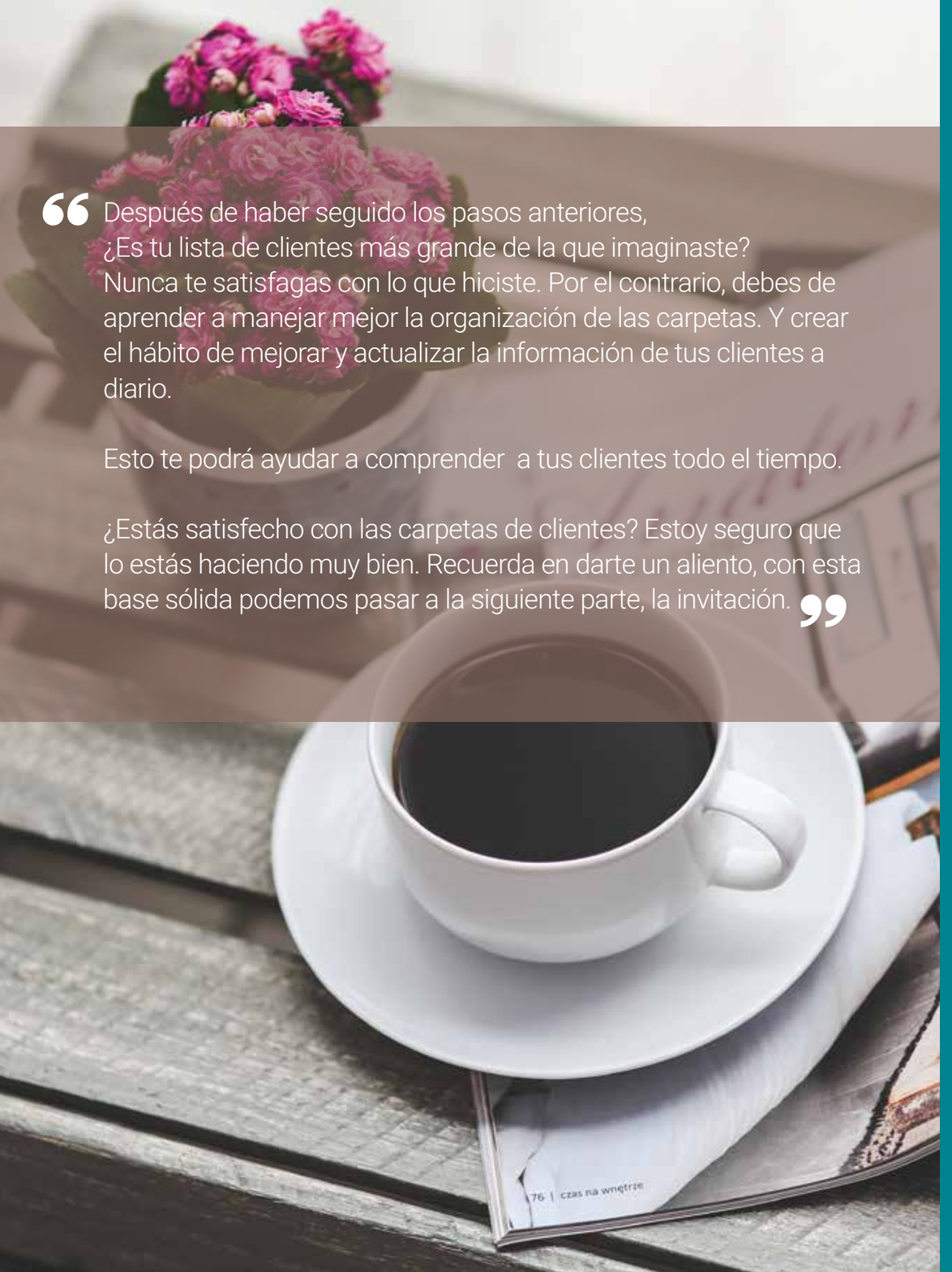
Establecer la carpeta del cliente es una herramienta de gran alcance para que usted pueda mantener contacto humano y proporcionar un servicio considerado. En efecto usar la carpeta de sus clientes, analizarla y actualizar información de manera continua, puede ayudarlo a personalizar el servicio y guiar a sus clientes.

Apresúrate en crear tu propia carpeta de clientes

Recuerda implementar y actualizar la información del cliente

Datos de archivo de cliente		
Nombre:	Cumpleaños:	Género:
Profesión: Celular:	Estatus de ingreso: Mail y Redes:	
Dirección:	Dirección de casa:	Teléfono:
	Dirección de oficina:	Teléfono:
Información familiar:		
Información personal:		

Ahora que ha finalizado el paso 3 hacia el éxito: Haz una lista.
Escribe lo que has aprendido en este paso.



“Después de haber seguido los pasos anteriores, ¿Es tu lista de clientes más grande de la que imaginaste? Nunca te satisfagas con lo que hiciste. Por el contrario, debes de aprender a manejar mejor la organización de las carpetas. Y crear el hábito de mejorar y actualizar la información de tus clientes a diario.

Esto te podrá ayudar a comprender a tus clientes todo el tiempo.

¿Estás satisfecho con las carpetas de clientes? Estoy seguro que lo estás haciendo muy bien. Recuerda en darte un aliento, con esta base sólida podemos pasar a la siguiente parte, la invitación.”

Paso 4:

La Invitación

La invitación es la extensión de hacer una lista. En la vida diaria las invitaciones suceden todo el tiempo en todas partes. ¿Vamos a cenar? ¿Vamos al cine este fin de semana? Voy a biblioteca ¿vienes conmigo? Todas estas son invitaciones, sin embargo cuando la invitación se convierte en un paso necesario en el negocio, tiene mucha pericia, conocimiento y habilidad que merece ser aprendida.

La importancia de la Invitación

Hacer una lista ya no es nuestro propósito. Nuestro propósito es ahora introducir a los novatos en el negocio. Y la invitación es la extensión de hacer una lista. Si nosotros hacemos una lista sin invitar a los novatos para enseñarles y explicarles el negocio, no sería provechoso. Las personas que no son capaces de llevar un negocio exitoso es por fallar en este paso. Es por esto que es crucial aprender y dominar la habilidad para invitar y así tener una carrera exitosa.

Principios de la Invitación

Posición Elevada

¿Recuerdas el primer paso: sueño y objetivo? Nosotros pedimos que tengas la mentalidad de jefe. Ahora debes usar esa mentalidad para crear una postura de jefe. Y asegúrate que sientan que les estás dando una buena oportunidad.

La posición elevada viene del hecho en el que tú estás demostrando que te importa en vez de demandar algo.

En el teléfono, por favor no uses términos como "te esperaré hasta que vengas" y otras que no muestren tu posición elevada. En cambio deberías decir "sé puntual, solo puedo esperarte hasta las 6:35, si no vas a venir por favor dímelo con anticipación, no te puedo esperar más, ya que estoy muy ocupado" De esta manera pensarán que tu tiempo es muy preciado.

No hables de 3 cosas

No hables de la compañía, el producto o el sistema, porque si hablas mucho de estas cosas, él o ella perderá el interés. El tiempo para hablar por teléfono debe de ser controlado a no más de 2 minutos. Después de haber coordinado un encuentro con la otra parte acordando la hora y lugar cuelga el teléfono. De esta manera habrás despertado su curiosidad. La manera más efectiva es hablar lo menos posible en el momento de la invitación para que sienta que le estás proporcionando una buena oportunidad.

El secreto del negocio de la venta directa es escuchar más, hablar menos, preguntar más, y hablar menos; un elevado nivel de servicio desde el fondo del corazón y no de la superficie.

Profesional

Cuando haces este negocio, por favor usa la habilidad de la invitación profesional y la habilidad para hablar, lo que va aumentar las posibilidades de éxito. Como resultado deberás de participar en más entrenamientos y leer información relevante. Solo siendo profesional hará que tú seas más exitoso. Ningún cliente confiará en un aficionado porque saben que los aficionados no dan buenos resultados.

Los clientes solo confían en los especialistas, que representan autoridad y confianza.

Pasos para la Invitación por teléfono

1. Auto Presentación

2. Comunicarse y acortar distancias

La invitación por teléfono debe empezar con temas triviales, como una conversación común.

Si la otra parte es un distribuidor o familiar, pueden hablar de temas en común como "¿Cómo están sus padres?" "¿Tu hijo ya va al colegio?" Si es un conocido puedes hacerle recordar cómo es que se conocen "¿Recuerdas la librería donde nos conocimos?" "Te veías muy bien el día que nos conocimos". En ambos casos, la conversación inicial debe ser corta y concisa antes de llegar al punto.

3. Llega al tema y despierta interés

La invitación por teléfono debe empezar con temas triviales, como una conversación común.

4. Haz una cita y confirma la hora y el lugar

Antes de colgar el teléfono, confirma nuevamente con la otra persona la cita, si la fecha es muy lejana deberás de llamar a la otra persona medio día antes de la cita.

10 puntos de atención sobre la Invitación

Aprende primero	Aprende y domina la habilidad de invitar participando en entrenamientos y estudiando.
Lo más pronto posible	Termina la invitación en menos de 2 minutos. Cuando la otra persona te hace preguntas, puedes responder. Por favor no des mucha información por teléfono.
Sé apasionado	Dile a él o a ella que has iniciado una carrera, y que va mejor de lo que esperabas y que has aprendido mucho.
Hazlo claro	Que la fecha y el lugar estén claros, asegúrate que sea durante el día o en la tarde.
Invita a una pareja	Invita a su esposa o esposo. Cuando dos personas van a conocer sobre TIENS ellos pueden conversar entre ellos. Si solo invitas a una persona puede que la otra persona no sepa cómo explicar luego la información.
Más de tres veces	Invita más de tres veces a las personas para que sean parte de la reunión, debes tener en cuenta que no todas las personas que invites asistirán y no menciones a los ausentes.
Elige uno de dos	Organiza dos reuniones en diferentes horarios, da a escoger entre las dos fechas y recuérdales de la reunión entre 24 y 48 horas antes.

No dudes

Sé valiente al hacer las llamadas, poco a poco te darás cuenta que es una parte muy interesante en nuestro trabajo. Vas a aprovechar la oportunidad solo cuando des el primer paso.

Recomienda

Recomienda la compañía, el sistema y los productos.

Consulta y continúa

Si tienes alguna dificultad en comunicarte con los demás o te rechazan 5 o 6 veces por teléfono deberías de parar por un tiempo y reportarlo a tus superiores para que te den un consejo.

¿Cómo recomendar?

¿Escuchaste sobre el Sr. X? (Respuesta: no) Es una pena, él es un profesor retirado de la "Universidad X". Sus cursos de capacitación son muy conocidos en TIENS. Tiene una agenda muy apretada por lo que es raro verlo por aquí. Me gustaría presentarte al Sr. X. Estoy seguro que será de gran ayuda. ¿Está usted interesado en asistir?

El rechazo es la madre de un trato. La venta directa es un depósito fijo a plazos. Cada vez que un cliente te rechaza, estás ahorrando dinero

Libretos de una Invitación telefónica común

Hay una serie de libretos para una invitación telefónica. A continuación verás una serie de ejemplos de conversación según los temas.

Propuesta de invitación	Libro de Invitación Telefónica
Invitación a conferencia de salud	Tengo una buena noticia para ti. Es realmente genial. Sabes, por primera vez hemos invitado a un experto en salud mundialmente reconocido. Él nos puede enseñar cómo ajustar nuestra composición corporal, mejorar la inmunidad de nuestro cuerpo y protegernos de enfermedades de la manera más natural. Él es realmente un maestro de la salud. Cada año, visita más de 30 países ayudando a las personas para mejorar su salud usando todos sus conocimientos. El está dispuesto a compartir información útil que no podrás escuchar en otras partes en menos de dos horas. Después de haber escuchado su conferencia, me di cuenta que nos hemos equivocado en entender algunos conceptos. Cómo cuidar de las personas mayores en casa, cómo comer y beber para mejorar nuestra salud. También sabemos que la salud es lo más importante en la vida, nada es importante si es que no hay salud. Como dice un viejo dicho, "puedes esperar todo menos la salud". Puedes venir a su conferencia el día domingo por la tarde y estoy seguro que vas a aprender muchísimo. Si quieres también puedes invitar a tu esposo. Personas que tienen enfermedades hereditarias como él, deberían de prestar mucha atención. Bueno está acordado, nos vemos el domingo a las 2 de la tarde.
Invitación a una conferencia de Negocio	Hola, ** tengo unas buenas noticias para ti. (¿Qué es?) Hay una oportunidad única para aprender el día ** por la tarde. Una persona muy reconocida será el invitado especial para que cuente su experiencia y métodos para ganar más ingresos. El tema es "El conocimiento determina nuestro horizonte". Él nos guiara y nos hará pensar en nuestra carrera. Pensé en ti apenas supe de esta noticia. Sé que estas buscando la forma de mejorar tu carrera y creo que esta es una gran oportunidad para ti. ¿Qué te parece si vamos a comer ese día y así vamos juntos a la conferencia?
Invitación de uno a uno	Sé que eres una persona muy responsable, especialmente con tu familia (además de una persona con conciencia en la salud) como probablemente ya habrás escuchado que un experto en temas de salud está viniendo el día mañana para ofrecer una conferencia donde hablará para personas que están determinadas a triunfar, y lo más importante, es que él ofrecerá una guía profesional de acuerdo a tu situación actual (en el trabajo, en el negocio o en la salud) por ello esta es una oportunidad única. Si hablas con este experto, él te proporcionará consejos valiosos para tu carrera. Mañana por la mañana, o por la tarde, ¿cuál es el mejor horario para ti? Ok, a las 2 de la tarde iremos juntos a visitar a este experto, ahora haré una cita con él para ti, qué te parece si nos encontramos a la 1:50 en **. Por favor no te olvides de vestirte de manera formal.
Invitación a un conocido	Hola, ¿estoy hablando con **? Le habla ** Me encuentro afuera y no cuento con mucho tiempo, pero tengo algo muy importante que compartir contigo (¿sobre qué?). Estoy algo apurado en este momento y no puedo explicarlo por teléfono, ¿estás libre mañana por la mañana o incluso por la tarde? (por la tarde está bien) Perfecto, ven a verme y así podremos hablar.
Invitación a un conocido de una vista	Hola, ¿estoy hablando con **? (sí) Le habla **, ¿se acuerda de mi? El mes pasado nos conocimos camino a Beijing. Me impresionó muchísimo (muchas gracias). Esta vez lo estoy llamando porque la compañía en la que trabajo se está expandiendo en su región y necesitamos de personas capaces que conozcan cuales son las mejores condiciones del lugar. Fue usted el que primero se me vino en mente para este proyecto (me siento halagado, gracias). Dependerá de usted si es que este negocio le conviene después de nuestra entrevista, tengo información para que usted pueda entender mejor del negocio. (ya veo) Tengo libre esta tarde y también mañana por la mañana. ¿Para cuándo podría usted? Lleguen a un acuerdo de la hora y el lugar, pídale a la persona que guarde su número.

Propuesta de invitación	Libro de Invitación Telefónica
Invitación a conferencia de salud	Hola, ¿estoy hablando con Pedro Laredo? (sí, ¿con quién estoy hablando?) Le habla **, soy distribuidor de José Soza. Esta vez lo estoy llamando porque la compañía en la que trabajo se está expandiendo en su región y necesitamos de personas capaces que conozcan cuales son las mejores condiciones del lugar. Le conté de esto a Wang Qiang y me lo recomendó. Me dice que usted es excelente en lo que hace (me siento halagado, ¿Qué puedo hacer por usted?) ¿Tiene tiempo hoy o mañana? (mañana) Espero poder presentarle el plan de negocio a detalle. Dependerá de usted si es que este negocio le conviene después de nuestra entrevista, tengo información para que usted pueda entender mejor del negocio. (ya veo) Conversemos cuando nos veamos. Lleguen a un acuerdo de la hora y el lugar, pídale a la persona que guarde su número.

Domina la habilidad para la invitación y proyecta seguridad.
Comparte tu salud y alegría con tu familia, tus distribuidores y desconocidos. Invítalos a experimentar la calidad de los productos de TIENS para que lleguen a comprender la carrera en TIENS. Tu persistencia te traerá un éxito sorpresivo en tu carrera y así tendrás una vida mejor.

Ahora que has terminado con el 4 paso hacia el éxito: la invitación. Escribe lo que has aprendido en este paso.

> ¿Ya sabes hacer una invitación?
> ¿Hiciste una invitación hoy día?
> ¿A cuántas personas les has hecho una invitación el día de hoy?
> ¿Ya tienes más práctica?
> Recuerda en contarle a tu líder cómo es que van tus progresos y así podrá compartir su experiencia contigo y así podrás tener más habilidad al hacer una invitación.
> Ten la confianza de que lo vas a hacer muy bien.
> Ahora pasemos al siguiente paso. Explicar el negocio.

Paso 5:

Explicación del Negocio

Explicar el negocio significa explicarle a los nuevos sobre el negocio, cómo es la compañía en la que van a trabajar, cuál es la propuesta de mercado y cuáles son los cambios que traerá a sus vidas. En resumen, es decirle a los novatos, en un corto periodo de tiempo, cuál es el tipo de carrera en la que ellos van a trabajar en un futuro.

Propósito de explicar el negocio

Proveer oportunidades:

Crea una oportunidad para él y ayúdalo a ganar información para su carrera a través de la comunicación.

Haz una reunión:

Haz una reunión para el siguiente encuentro. Después de explicar el negocio, si obtienes interés por la otra parte, asegúrate de llegar a un acuerdo a corto plazo. Haz un seguimiento con los que aún no logras hacer negocio. Puedes prestar algo del material a los novatos para así propiciar una segunda reunión

Principios para explicar el negocio

La cantidad al explicar el negocio es más importante que la calidad.

Esto quiere decir que es mejor explicar el negocio a una gran cantidad de gente que a pocas personas. Teniendo un gran número de personas podrás seleccionar a los mejores talentos lo más pronto posible.

La postura es más importante que la persuasión

Tu confianza proviene de una firme convicción, entrenamiento profesional y el dominio de habilidades determinadas. La emoción surge de la aspiración de los sueños y la creencia al 100%, usa tu pasión para llegar a la otra persona; nunca te estanques y siempre busca a un próximo cliente, eso es lo más importante.

Una postura elevada tiene 3 características: confianza, emoción y el siempre "el siguiente".

Las necesidades de la otra persona son más importantes que las tuyas.

Hablar sobre el negocio no solo tiene que ser en decir las buenas cosas de los productos y el sistema de TIENS. Es más importante hablar acerca de todo lo bueno que te puede brindar TIENS.

Cuando hables del negocio, olvídate siempre de tus necesidades y piensa en las necesidades del otro.

Puntos clave para explicar el Negocio a diferentes grupos.

	Características del grupo	Puntos clave en la comunicación
Empleado	Vida relativamente estable, pero con poco sentido de riesgo	• Enfatiza que es ahora la época en la que no hay actividad fija y anima a la otra parte para buscar cambios. • Usa la teoría de la "llanta de repuesto" para guiarlo y ayudarlo a supera el miedo y estimular el interés en el negocio TIENS. • Resalta el poder del equipo y ayuda a la otra persona a entender que el equipo puede ayudarlo y que el trabajo en conjunto puede ayudar a cumplir sus sueños.
"Free lance" independiente	Un sentido débil de trabajo en equipo, ingresos inestables	• Demuéstrale a la otra persona que debe tener un equipo. El 1% en esfuerzo de 100 personas es mejor que el 100% de 1 persona. • Señala que el continuo proceso de aprendizaje asegura el éxito en el negocio. Para aliviar la presión es necesario continuar con la educación. • Resalta la importancia de multiplicar esfuerzos.
Empresario	Tienen una vida atareada, gran presión y son conscientes de su salud	• Señala los ingresos que tendría realizando un trabajo fuera de la oficina. • Habla sobre la filosofía de la salud que puede asegurar el negocio y mejorar la salud. • Habla sobre la plataforma de carrera. Usar la gran plataforma de atención médica de TIENS es mejor que hacerlo de manera independiente. • Hablar sobre ROI, baja inversión, grandes ganancias y cero riesgos. • Enfatiza que es ahora la era de la competencia del conocimiento; la marca, el modelo de administración, el sistema operativo y la competencia personal factores de gran importancia en los negocios y carreras de éxito
Empleado	Tienen un gran sentido de los logros y conciencia de la salud	• Aprende a ser un buen estudiante, deja que la otra persona hable primero sobre el proyecto de negocio; aprende algo sobre la otra persona y alábalo. • Empieza usando los mejores productos y resalta que la salud no tiene precio. • Provee una oportunidad de carrera, preséntale algunos clientes y elimina la distancia contigo.

Atención

Los grandes comunicadores aseguran el éxito. Al hablar sobre familia, trabajo, intereses y otros elementos, creas una relación más cercana y creas una base para poder hablar sobre el negocio en un futuro.

Hablar sobre el negocio te va acercando a cerrar el trato. Como resultado, es una muy importante habilidad básica. Requerimos que consideres y practiques esta habilidad tan importante como respirar. Asegúrate que hablar del negocio sea una parte de tu vida.

Ahora que terminaste el paso 5 hacia el éxito: explicar el negocio. Por favor anota lo que has aprendido en este paso.

“Querido distribuidor ya terminaste la mitad del curso, aprendiste mucho sobre ti. Estoy seguro que creció el interés en ti por el curso.
¿Ya te diste un gran y cálido aplauso?
Debes creer que te vas a convertir en una persona competente.
Debes creer que te vas a convertir en una persona exitosa después de hacer un esfuerzo.
No solo puedes volverte exitoso, también puedes compartir el éxito con las personas que te rodean. Solo sigue trabajando duro.
Si crees en ti, te convertirás en una mejor persona”

Paso 6:

Seguimiento

¿Fuiste rechazado la primera vez? No pierdas el ánimo. El rango de éxito en el primer intento es muy bajo. El 80% de los clientes se realizan en el proceso de seguimiento.

La importancia del seguimiento

¿Afiliar a alguien significa todo? Afiliarse no representa la determinación de hacer el trabajo. El seguimiento puede ayudar a los novatos en determinar un compromiso en el negocio de TIENS.

¿Estar determinado es suficiente? Determinado a hacer no significa ser capaz de hacerlo. El seguimiento es tu responsabilidad con los novatos por que así los ayudas a ser independientes y los acercas cada vez más al éxito.

Principios del seguimiento

Entusiasmo, optimismo, sinceridad y solidaridad

Con mentalidad activa, una actitud entusiasta y optimista, puedes influenciar y motivar a los novatos.

Dale importancia a su vida familiar y crecimiento personal para que puedan enfocarse en sus carreras.

No presumas ni te rebajes, ten la valentía para corregir a tu equipo

Antes de hacer las cosas, construye tu moral.

Cuando los novatos tengan una mentalidad o acción equivocada, tú debes ser lo suficientemente valiente para señalar y corregir en un tiempo prudente.

Haz un progreso gradual

Sé activo, pero no te apresures.

No te impacientes por obtener resultados inmediatos para que así los nuevos socios del negocio puedan explorar el mercado por pasos como está planeado.

Contenido

Usa los “2, 7 y 8” principios de seguimiento

2	7	8
En un periodo de dos días haz el seguimiento a los novatos con los productos. Toda la familia debe utilizar los productos de una manera integral, convirtiéndose así en los amantes del 100% de productos para que puedan tener confianza en los negocios TIENS.	En un periodo de 7 días, haz el seguimiento a los novatos asistiendo a por lo menos 4 reuniones o sesiones de entrenamiento, mejorando así la capacidad de los nuevos socios y la garantía de que comiencen rápidamente.	En un periodo de 8 días, enseña a los novatos a decir las ventajas de TIENS y su sistema.

3 Grupos de personas para hacer seguimiento

Personas que muestran interés	Personas que dudan	Personas que no muestran interés
Ayúdalos a establecer sus sueños, plantea un objetivo y realiza una lista para que así tengan confianza en su carrera.	Haz un seguimiento continuo entre 2 y 14 días. Puedes pedirle a tu superior que te ayude e invitarlo a tus reuniones para que comparta su experiencia creando una atmósfera agradable para poder cerrar un trato usando la regla del ABC.	¿Te vas a rendir de esta manera? Debes de conocer las razones por las cuales ellos no muestran interés y piensa en alguna solución mientras haces un continuo seguimiento.

4 Principales tareas para asesorar a los novatos

Alentar a usar los productos	El negocio de TIENS es para compartir con las personas. Al alentar a los novatos a utilizar los productos de TIENS y compartir su experiencia y sentimientos con los demás, ayudas a más personas a conocer sobre la empresa.
Ayuda y guía	En el inicio de sus carreras, los novatos van a necesitar reunirse seguido para ayudarlos con alguna duda u obstáculos. Tenemos la responsabilidad y obligación de guiarlos y ayudarlos de manera efectiva. Cuando se haga esto es necesario saber el progreso de su trabajo y ayudarlos a hacer un análisis de su eficiencia.
Integrarlo al mercado	El éxito del negocio TIENS recae en el trabajo en equipo y cooperación. Debemos invitar a los novatos a las diferentes actividades y ayudarlos a cambiar la noción. Al mismo tiempo debemos presentarles a compañeros exitosos para que así se tracen metas.
Estímulos puntuales	"Bien hecho", "eres genial" y "estás teniendo un gran progreso". Cuando ves el progreso y el cambio en los novatos no te guardes los halagos, porque cada comentario positivo puede ayudarlos a que crezca su confianza.

Ahora que terminaste el paso 6 hacia el éxito: seguimiento. Por favor anota lo que has aprendido en este paso.

> Querido distribuidor, ya terminaste la mitad del curso, y has aprendido mucho sobre ti. Estoy seguro de que creció el interés por el curso.
> ¿Ya te diste un gran y cálido aplauso?
> Debes creer que te vas a convertir en una persona competente.
> Debes creer que te vas a convertir en una persona exitosa después de hacer un esfuerzo.
> No solo puedes volverte exitoso, también puedes compartir el éxito con las personas que te rodean. Solo sigue trabajando duro.
> Si crees en ti, te convertirás en una mejor persona.

Paso 7:

Revisar el Avance

Revisar nos incluye a nosotros y a los demás. Puede ayudarte a identificar y resolver problemas.

Trabajando en esta carrera debes de mejorar tu rol al revisar tu avance.
La revisión constante ayudará a que tu carrera tenga un desarrollo sostenible.

Significado de la Revisión

1. Revisar el avance puede mejorar tu competencia personal

Identificar la insuficiencia: al hacer mejoras gradualmente, formarás un buen hábito de trabajo y tu competencia en el trabajo mejorará constantemente.

2. Revisar puede ayudarte en reducir el costo

Revisar el avance puede ayudarte en identificar problemas y ajustar la dirección en un tiempo prudente para implementar la eficiencia y evitar errores en el camino al éxito.

Cuando revisar el avance sea un hábito encontrarás que el desarrollo de tu carrera tendrá cambios positivos y significativos.

Significados de Revisar el Avance

1. Auto-revisar el es punto esencial

Haz que la revisión sea un hábito; sé estricto contigo mismo y sigue mejorando al hacer esta revisión.

Antes de implementar un plan de trabajo, asegúrate de revisarlo dos veces por si existe alguna omisión o descuido.

También debes revisar dos veces con mucho cuidado cuando el plan de trabajo haya sido implementado para ver si se alcanza el resultado esperado. Si es que no se logró, deben de identificar el problema y analizar las causas. Si se logra, debes revisar, resumir la experiencia y analizar si es que es posible mejorar y lograr mejores resultados.

2. Recibir la revisión por tu superior de una forma activa

Nuestros errores y debilidades son difíciles de ser identificados por nosotros mismos, por lo que vamos a aprender de otras personas en este aspecto.

De una manera activa, pídele retroalimentación a tu superior acerca de las posibles mejoras en tu trabajo. Al mismo tiempo, el superior proporcionará ayuda específica y selectiva y te ayudará a resolver problemas y lograr mejores resultados.

Principios de la Revisión

1. Revisiones planeadas

Haz de la revisión un hábito.

Para hacer que la revisión sea un hábito, es necesario inspeccionar y resumir el trabajo del día y hacer la implementación correspondiente a los problemas identificados. Al mismo tiempo, inspeccionar las terminaciones de trabajo, para la semana, comprobar cómo se realiza y cómo se ejecuta el plan de la semana. De esta manera, puede mantenerse al tanto del desarrollo de su negocio en todo momento.

2. Llevar las cosas a término

Revisar no es el propósito. La propuesta es mejorar tu trabajo, resolver los problemas y lograr el objetivo fijado de forma rápida.

Después de hacer la revisión, asegúrate de tener listo el siguiente trabajo. Resuelve el problema que encuentras en la revisión de una manera planificada para que puedas tener un mayor éxito. Mantenerse al tanto de su desarrollo del negocio en todo momento.

3. No consultes con el jefe de tu jefe

Tu jefe superior es el que está interesado y conoce tu trabajo.

No consultes con el líder de tu líder porque no es bueno para la gestión ya que podría dañar tu relación con él.

Enfoques de Revisión:
Aproximación de diagnóstico de 6 minutos

La aproximación de diagnóstico de 6 minutos puede ser utilizada en la auto revisión o en la inspección del superior al equipo. Es un enfoque efectivo y práctico.

Revisa la causa en 1 minuto:	**¿Por qué es esta idea? ¿Para qué?**
Revisa el objetivo en 1 minuto	**¿Cuáles son los objetivos de rendimiento para el mes y el trimestre?**
Revisa las acciones en 4 minutos	**¿Tienes una lista? ¿Cuántos son? ¿Cuál es el rango de éxito en las invitaciones? ¿Cómo va el seguimiento?**

Solo los que son buenos haciendo resúmenes encuentran el secreto para el éxito de una manera más rápida. Y la gente que sólo camina hacia adelante sin tener una parada y hacer algún tipo de ajuste, probablemente no va a llegar al destino previsto.

Antes de concluir, se puede analizar el problema y asegurar que el plan de recuperación esté de acuerdo con el resultado de la revisión.

La revisión es el resumen del trabajo, cosa que puede ayudar a entender mejor la situación actual, tomar las medidas correctas y acelerar nuestro progreso. Como resultado, es imperativo para nosotros formar el hábito de revisar dos veces y pidiendo a nuestros superiores hacer las comprobaciones. De esta manera, tendrás un avance constante en la carrera de TIENS.

> **Duplicación**
>
> Significa repetir la experiencia de hacer lo mismo de acuerdo con el modelo fijo. Cuando una experiencia de éxito se duplica por cada 100 personas se traducirá en 100 personas de éxito. Duplicación es como una magia poderosa. Teniéndolo, se puede acortar el proceso de exploración que te llevará rápidamente a la puerta del éxito.

Paso 8:

Duplicación

TIENS aboga por la duplicación, aquí muchas personas han llegado a dominar los movimientos básicos de negocios y son capaces de expandir el negocio de forma independiente. Comparten su experiencia y métodos con otros socios. Y esta es la duplicación de TIENS. Tal duplicación producirá el efecto de multiplicaciones. Más socios de negocios van a seguir los pasos de sus predecesores para alcanzar el éxito.

Importancia de la Duplicación

1

La duplicación puede realizar un rápido crecimiento

En este mundo acelerado, ¿cuál es la clave para el éxito? La respuesta es la eficiencia. Se requiere dominar más métodos y habilidades en el éxito en el menor tiempo. La experiencia es el mejor maestro. Cuando eres un novato en tu carrera, la elección prudente es aprender de otros casos de éxito, lo que aumentará en gran medida la probabilidad de tu éxito. Cuando duplicas por primera vez seguramente vas a tener muchas preguntas. No hay problema. Lo que tienes que hacer es seguir de cerca y hacer la duplicación estándar. Y estas preguntas disminuirán a medida que vayas aplicando la duplicación.

2

La duplicación produce la multiplicación

Cuando compartes tu sensación de satisfacción al usar productos TIENS y tu experiencia en el desarrollo exitoso de negocios a otras personas, y ellos duplican tu enfoque, te darás cuenta de su duplicación. Y cuando estas personas compartan su experiencia con los que les rodean, y así sucesivamente, la multiplicación se habrá dado.

3 pasos importantes para la Duplicación

1. APRENDE

Establece tu propio banco de materiales para tu carrera.
Sigue aprendiendo diferentes habilidades, como el explicar los productos, demostración de productos, conocimiento en salud y nutrición, cómo organizar reuniones, invitación a clientes, etc. Al mismo tiempo guarda todo lo aprendido en notas, videos, grabaciones.
La reserva de conocimiento es la preparación esencial para la duplicación.

2. PRACTICA

La práctica es el único criterio para probar la verdad.
El propósito de aprender no es aprender en sí. Por el contrario, el propósito es usar lo aprendido en la práctica. Después de aprender cosas debemos seguir compartiendo productos con la personas que nos rodean invitándolas constantemente y recomendando a los novatos. Solo con la práctica lograrás un mejor entendimiento de lo aprendido. Enseña habilidades y comparte el conocimiento a más personas.

3. DUPLICA

Trabaja duro para que seas la persona a la que otros dupliquen.
Debes estar en constante contacto con personas de éxito y aprender de ellos en la manera más humilde, duplicando sus talentos y sabiduría. Al mismo modo, debes ser responsable y duplicar tu modelo de éxito en otras personas para ayudarlas a tener éxito.
Recuerda, enseñar y demostrar que son importantes. Enseñar y aprender se complementan mutuamente. Mientras enseñas, puedes profundizar tu comprensión de los conocimientos.

Principio de Duplicación

Duplicación, la mayor arma que lucha por el desarrollo de nuestro negocio, que nos puede traer riqueza ilimitada. Debemos, en el proceso de la práctica, seguir mejorando el contenido y los criterios de la duplicación de modo que hagamos una cosa compleja de una manera sencilla. Hacemos las cosas simples de manera muy cuidadosa, y hacemos lo cuidadoso de manera repetida.

De esta manera, podemos presentar nuestra capacidad profesional, y hacer pleno uso del método de la duplicación de empujar hacia adelante el desarrollo del mercado. Sólo ayudando a más personas a realizar sus sueños podemos cumplir con nuestros propios sueños.

Ahora que terminaste el paso 8 hacia el éxito: Revisar dos veces. Por favor anota lo que has aprendido en este paso.

¡Felicidades, querido distribuidor! Terminaste con el proceso de aprender todos los contenidos de la “Guía de Inicio”. Espero que puedas continuar con el aprendizaje y práctica del contenido en este programa. Sé que te vas a convertir en un miembro importante en TIENS. No solo realizarás la carrera de tus sueños, sino también tendrás una mejor vida llevando salud, belleza, alegría y riqueza a las personas que te rodean.

TIENS REGIÓN AMÉRICA

TIENS Argentina

E-mail: informes_ar@tiens.com
ar.tiens.com

TIENS Bolivia

Calle José Gutiérrez Guerra
Nº 1626, Zona Miraflores,
La Paz - Bolivia

Teléfono: (591) 2297 1461
E-mail: informes_bo@tiens.com
bo.tiens.com

TIENS Chile

Teléfono: (56) 954 334 146
E-mail: informes_cl@tiens.com
cl.tiens.com

TIENS Colombia

Carrera 19 Nº 80-36,
Bogotá - Colombia

Teléfonos: (57) 744 6666 - 744 0880
E-mail: informes_co@tiens.com
co.tiens.com

TIENS Ecuador

Av. Las Monjas Nº 216B, Urdesa,
Guayaquil - Ecuador

Teléfono: (593-4) 238 0528
Ext. 101 / 102
E-mail: informes_ec@tiens.com
ec.tiens.com

TIENS México

Av. José Vasconcelos Nº 44, Colonia
Condesa, Delegación Cuauhtémoc, Ciudad
de México - México

Teléfono: (55) 528 104 53
Ext. 8134 / 8105
E-mail: informes_mx@tiens.com
mx.tiens.com

TIENS Nicaragua

Teléfono: (505) 2278 6045
E-mail: informes_ni@tiens.com
ni.tiens.com

TIENS Perú
Sede Región América

Av. Camino Real Nº 390 Torre Central
Oficina 1602 San Isidro,
Lima - Perú

Teléfono: (51-1) 614 6969
Anexo: 101 / 113 / 114
E-mail: informes_pe@tiens.com
pe.tiens.com

CAPEVEDI
Cámara Peruana de Venta Directa

tiensregionamerica
tiens.america
tiensamerica

TIENS