



# SE INFINITY





# 01. DEFINE TU ¿POR QUÉ?

## ESTILO DE VIDA

¿Más salud?

¿Mejor casa?

¿Mejor carro?

## DESARROLLO FINANCIERO

¿Cuánto te gustaría ganar?

¿Cuánto te gustaría ahorrar?

# DESARROLLO PERSONAL

Escríbe tus **RAZONES** poderosas y revísalas **TODOS** los **DÍAS**

¿Cómo te gustaría que te recuerden?

¿En qué eres bueno?

¿Cómo te gustaría ayudar a los demás?

¿Qué te gusta hacer?

¿Qué te gustaría cambiar HOY en tu vida?

DEFINE TUS METAS

1 MES

3 MESES

6 MESES

12 MESES

# 02. ESTABLECE TU HORARIO

# TÚ ERES TU PROPIO JEFE

**3** HRS.  
AL DÍA

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo

# ENFOQUE Y DISCIPLINA



## CREA

De tu negocio un hábito y hazlo a diario.



## IDENTIFICA

El día de presentación y capacitación del equipo.



## RECUERDA

Que el cumplimiento de tus metas están relacionadas a las horas productivas en el negocio.



03. HAZ TU LISTA DE CONTACTOS



Trabaja la lista con tu patrocinador  
mínimo 150 nombres.

NOMBRE	TELÉFONO	CONFIANZA	ACTITUD	PERFIL CS
Juan	965856321	X	-	Tiburón
Maria	954825545	-	X	Erizo
Carlos	948565235	X	X	Delfin



- Familia
- Amigos
- Ex
- Clientes
- Proveedores
- Lista sin fin.



## TIBURÓN

---

- Enfocado
- Concreto
- Resultados

## DELFIN

---

- Amiguero
- Divertido
- Sociable

## BALLENA

---

- Ayuda a los demás
- Pasivo

## ERIZO

---

- Desconfiado
- Ecéptico
- Ver para creer

# LISTA INMEDIATA DE RESCATE

Piensa mínimo en 30 nombres que estarían dispuestos a rescatarte si tuvieras una emergencia.



Apóyate con la dinámica de familia, amigos, trabajo de un minuto por cada grupo.



La lista es nuestra materia prima, es OBLIGATORIO hacerla.





# 04. INVITACIÓN



### CLASIFICAR EL TIEMPO

Ya, 05:30 nos juntamos en -----  
Hay una propuesta que quiero hacerte y estoy seguro que te va a interesar.

Genera un ambiente de confianza, a continuación pregunta siempre por la familia y el trabajo/negocio.

### ROMPER EL HIELO

Juan, este miércoles,  
**¿A QUÉ HORA TE DESOCUPAS?**  
(Espera respuesta)  
**¿Tienes ALGO AGENDADO PARA DESPUÉS?**  
(Espera respuesta).

### CREAR EXPECTATIVA



# TIPS PARA LA LLAMADA

01

SÉ NATURAL



02

CON URGENCIA



03

SÉ HONESTO



04

CON POSTURA



Tips



Mejora tus llamadas  
escuchando el

AUDIO DE LLAMADA EFECTIVA

A group of business professionals in a modern conference room. They are seated around a large wooden table, engaged in a meeting. Some are using laptops, and one person is holding a glass. A large world map is on the wall behind them, and a window with a view of a city is on the right. A semi-transparent white silhouette of a person is overlaid on the right side of the image.

# 05. ACOMPAÑAMIENTO

COMPROMÉTETE A APRENDER

**HACIÉNDOLO.**

TU OBJETIVO ES APRENDER A DAR  
LA PRESENTACIÓN Y ¡NO  
INTERRUMPIR!



YO TE ACOMPAÑO EN 5  
PRESENTACIONES Y TÚ HACES LA  
6TA.

INDEPENDÍZATE LO ANTES POSIBLE,  
Y TUS RESULTADOS CRECERÁN  
¡EXPONENCIALMENTE!



# CONDUCTAS EN LA PRESENTACIÓN

1

EDIFICA.

2

LOGRA UN AMBIENTE  
PROFESIONAL.

3

ESTE ES UN NEGOCIO  
SERIO, TEN POSTURA.





# 06. INVOLUCRAMIENTO

# IMPORTANTE

- Asiste y **PROMUEVE** todos los eventos del equipo y la empresa.

- Autocapacítate con los audios del negocio, libros y seminarios.

-No se trata que tú estés en los eventos, se trata de **CUÁNTOS** de tu equipo **ESTÁN CONTIGO**.

En este **NEGOCIO** el que más promueve es el que **MÁS COBRA**.



# SE INFINITY

