



FOREVER®

8 habilidades de un Networker



Habilidad n° 1
**Buscar
prospectos**

En el negocio de Forever los FBO son los emisores de nuestros mensajes: somos el mayor y mejor laboratorio del mundo de Aloe y tenemos el mejor Plan de Marketing que te permitirá alcanzar todos tus sueños. Claro y sencillo. Pero ¿a quién le contamos el contenido de nuestros mensajes?. La respuesta es clara: a todos los contactos posibles. ¿Y cómo los consigo?. Desarrollando esta habilidad cada día. Los profesionales del deporte lo llamarían scouting, nosotros lo llamamos **“busca prospectos” para tu producto y para tu negocio.**

En nuestros Power Days practicamos y desarrollamos esta extraordinaria habilidad. Con testimonios, con talleres. En primer lugar:

■ **HAZ LISTA DE CONTACTOS**

Empieza por lo más cercano.

■ **PONLA POR ESCRITO**

Utiliza campos y añade datos de su perfil. Actualiza su estado.

■ **QUE SEA EXTENSA.**

Todo el mundo puede entrar en tu lista . No prejuzgues.

■ **PROVÓCALO**

Haz por conocer gente, Se valiente.

■ **AÑADE A TU LISTA GENTE A DIARIO**

Todo FBO puede hablar con al menos dos personas nuevas diariamente

■ **SE SOCIAL.**

No te aisles.

■ **UTILIZA LAS RRSS.**

Son el presente y el futuro. Con un simple post, tu negocio puede cambiar.

■ **BUSCA LOS CONTACTOS DE TUS CONTACTOS**

Haz este negocio con una pala, no con una cuchara.

■ **LOS EVENTOS**

Asiste a todos ellos.

■ **EL TRANSPORTE DIARIO.**

¿Cómo te mueves a diario?, metro, bus, tren..?

■ **HAZ DE TU OCIO UNA HERRAMIENTA.**

Comparte tu experiencia en tu tiempo libre.

■ **CONVIERTETE EN UN RECLUTADOR.**

Se un líder de la prospección de contactos.

■ **NUNCA SABES DONDE PUEDE ESTAR TU DIAMANTE.**

No dejes de buscarlo.



**“UN PROSPECTO
ES LA PRIMERA
PIEZA DE TU
NEGOCIO”**

UNA DE LAS CLAVES DE ESTE NEGOCIO ES PERSISTIR PARA ESCRIBIR “TU LIBRO DE SUEÑOS EN FOREVER”. PARA ELLO DEBES RELLENAR MUCHAS PÁGINAS DE CONTACTOS QUE LO CONSTRUIRÁN HOJA A HOJA, FRASE A FRASE, ¡NOMBRE A NOMBRE!



Habilidad n^o 2

*Invitar
a tus
prospectos*

Tenemos claro la lista de contactos para contarles y charlar acerca de nuestra oportunidad de FLP. Ahora bien, como invitarles a conocer nuestros productos, para que conozcan las ventajas del mismo y puedan comprar desde el primer minuto con un 15% de descuento y conozcan cómo a través de las recomendaciones personales pueden desarrollar un equipo del que recibirán ingresos mensuales. **Una carrera impresionante con Forever.**

Dos objetivos dentro de esta habilidad. Invitas a:

- **A conocer tu producto.** Para probarlo.
- **A conocer tu oportunidad.** Desde tu historia.

Sigue estos pasos:

■ **EDUCA Y ENSEÑA.**
Desde tu experiencia.

■ **SÉ SEGURO.**
No tienes que dudar.

■ **TIENES UN REGALO.**
Cree tu presentación

■ **SEPARA LAS EMOCIONES DEL RESULTADO.**
El NO es aprendizaje.

■ **SE PASIÓN.**
Sin exagerar

■ **SEDUCE.**
Sé atractivo

■ **SÉ AUTÉNTICO.**
Demuestra integridad

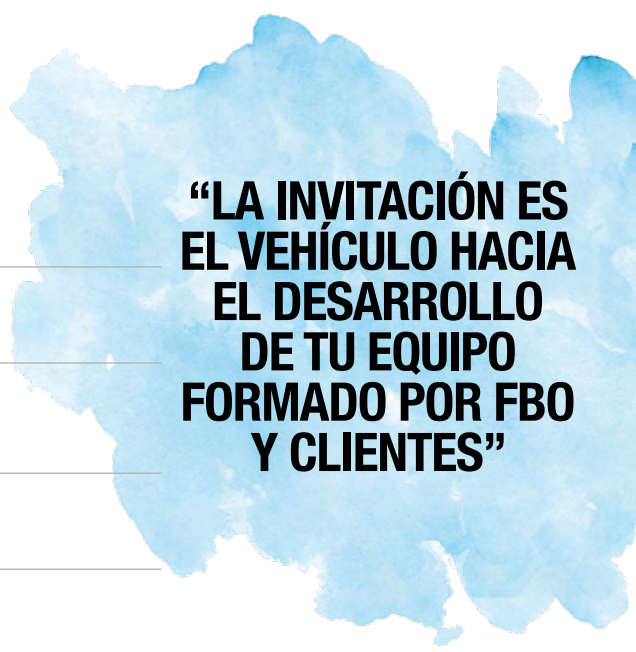
■ **SÉ SINCERO.**
Se franco

■ **SÉ TU MISMO.**
No intentes ser lo que no eres

■ **DA CREDIBILIDAD.**
Siempre con la verdad

■ **DESPIERTA SU CURIOSIDAD.**
Incentiva la curiosidad

■ **PRACTICA, ENSAYA TU INVITACIÓN.**
Entrena el método



**“LA INVITACIÓN ES
EL VEHÍCULO HACIA
EL DESARROLLO
DE TU EQUIPO
FORMADO POR FBO
Y CLIENTES”**

A medida que desarrolles esta habilidad, el porcentaje de éxito de tus invitaciones se multiplicará. Construye una estrategia de invitaciones y el éxito de tu negocio estará mucho más cerca. Esta profesión es el resultado de la aplicación de los 8 habilidades en Forever.

“LOS GRANDES FBOs SON LOS QUE MÁS PRESENTACIONES HACEN Y MEJOR HAN DESARROLLADO ESTA HABILIDAD.”



Habilidad n° 3

*Presentar
tu producto
y tu negocio
a prospectos*

Después de trabajar las dos primeras habilidades para convertirnos en un Manager de FLP y experto en Network Marketing seguimos con otro peldaño de esta escalera de desarrollo personal y profesional. Este cambio hacia la libertad financiera y el lifestyle lleva tiempo y es continuo aprendizaje. Antes de hacer tu formato de invitación recuerda esta frase: **En el Network Marketing no importa lo que funciona, sólo es importante lo que se DUPLICA.**



Presenta tu producto.

Elige los top ten y argumenta tu experiencia.



Presenta tu historia.

Cuenta como te iniciaste en Forever.



Presenta tu negocio.

Dibuja en un papel lo básico del Plan de Marketing.

En Forever contamos historias reales. Debes ser breve contando cuando te iniciaste, qué resultados tienes, ¿qué has mejorado de tu vida?, tus sueños... tu presentación no debe ser muy extensa y en un momento de la misma tendrás que escuchar que necesita tu contacto. No aburras y sé pasional sin exceso.

Hablar demasiado es negativo y saber de todo también. Sé generoso en tus argumentos ya agradece su tiempo a tu prospecto.

¿Dónde realizar tu presentación? El lugar es importante pero no debe obsesionarte. Una cafetería sin mucho ruido, un centro de coworking, en tu casa, en la oficina... Lo importantes es que tu presentación sea seductora y para ello debes ensayarla y tenerla preparada.

SIEMPRE ES BUEN MOMENTO PARA HACER UNA PRESENTACIÓN, PERO PARA ELLO DEBES ESTAR EN ACTITUD ON.

Presenta como quisieras que te presentasen a ti, **no hay nada como ponerse en el lugar del otro.**

“RECUERDA: HAZ UNA PRESENTACIÓN DUPLICABLE.”

¡ENSAYA, ENSAYA Y DESPUÉS VUELVE A ENSAYAR!, LOS LÍDERES DE FOREVER SON EXPERTOS EN ESTA 3ª HABILIDAD.



Habilidad n° 4

El seguimiento

Los grandes profesionales de Forever, que estos días disfrutan del Rally Global en Dallas celebrando el 40 aniversario de nuestra empresa, desarrollan todos ellos esta habilidad a diario, por eso tienen éxito y son grandes líderes y profesionales. 1500cc no se hacen con tres llamadas y cuatro reuniones. Es mucho más. Es un trabajo sencillo, pero requiere constancia y energía positiva. Un dato muy relevante, el 85% de las personas que comienzan en esta increíble profesión no realizan correctamente el seguimiento, es más, el 70% confiesan que no lo hacen de ningún tipo. Y así es imposible crecer y duplicar. Luego llega la frustración y la negatividad.

No lo consientas, abre tu mente y sé inteligente.
Recuerda que hacer el seguimiento es:

1



Sencillamente hacer lo que dijiste que harías. Es cumplir tu compromiso para desarrollar tu red tu negocio. Anota y escribe.

2



La única razón para tener una presentación, es para establecer la siguiente presentación

3



Necesitamos un promedio de tres reuniones para que tu prospecto firme como FBO y unos meses hasta ser independiente.

4



Optimiza tu presentación y tu tiempo para hacer focus en tus objetivos.

5



Maneja todas las objeciones.

6



Enseña todas las herramientas de Forever.

**“ES LA
HABILIDAD MÁS
IMPORTANTE,
AQUÍ ESTÁ TU
NEGOCIO”**

Aprende esta 4ª habilidad, es imprescindible para convertir tus objetivos y tu sueños en una realidad. Para hacer de tu trabajo ese estilo de vida que deseas. Realizar un correcto seguimiento diferencia el FBO con éxito en Forever de aquel que se emociona rápidamente y salta del barco. Si la llegas a dominar podrás canalizar toda la energía del inicio del negocio y que no se difumine para tener un crecimiento rápido y sostenible en el tiempo.



Habilidad n^o 5
Hacer a tu
prospecto
cliente o FBO

Y por fin el momento clave. Tengo a mi prospecto a las puertas de convertirse en Cliente ó FBO. Es el momento del cierre y no puedes fallar. Detrás de este momento hay mucho trabajo y tiempo dedicado a tu contacto. Lo primero debes dejar fuera tus emociones y separarlas del resultado final.

ES EL MOMENTO CLAVE.

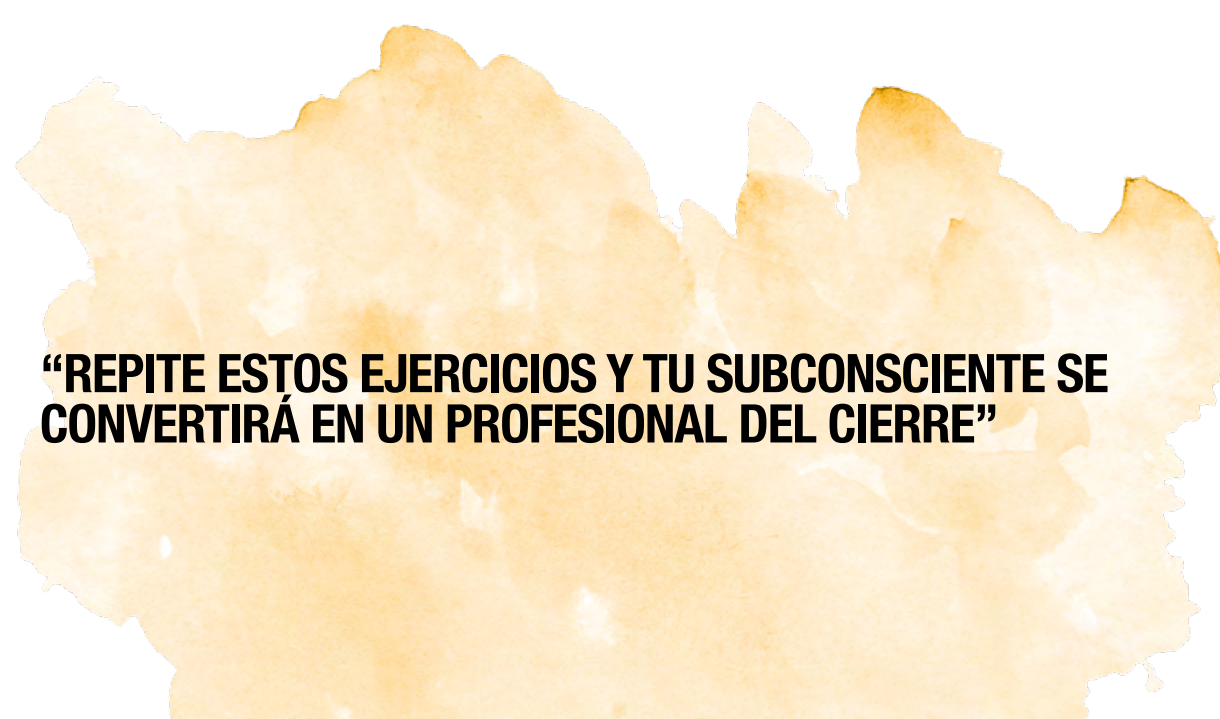
Salvo que veas a tu prospecto decidido a comprar con un descuento inicial de un 15% y empezar a probar nuestros productos para después recomendarlos ó que realice la compra de un pack de inicio y se convierta en empresario Forever (FBO). Debes hacerle varias preguntas que encaucen la reunión de cierre hacia tu objetivo final manejando en todo momento cualquier objeción: de producto, de la empresa, del sector, de la industria, del tiempo, del dinero, etc... recuerda reforzar cualquier vínculo en la relación con tu prospecto. Trabaja para el SI.

EL ARTE DE ESCUCHAR EL “SÍ”.

Tus acciones deben ser el resultado de tus palabras, no debes hacer otra cosa que cumplir lo prometido. Con ello y después de reforzar tu relación pregunta qué productos le gustan, qué le llama la atención, si se ve como networker profesional, etc... educa. Cuenta la historia de alguna persona de éxito con la que se ve reflejado. Busca un espejo en el que mirarse.

EDUCAR ES IMPRESCINDIBLE PARA DUPLICAR.

Haz preguntas que acaben de forma positiva, y cierra una próxima reunión para continuar con el desarrollo de tu prospecto. Estás más cerca de tu objetivo final. Repite estos ejercicios y tu subconsciente se convertirá en un profesional del cierre. No actúes como si lo necesitas, céntrate en ayudar, ¡es un gran regalo lo que estás haciendo!



“REPITE ESTOS EJERCICIOS Y TU SUBCONSCIENTE SE CONVERTIRÁ EN UN PROFESIONAL DEL CIERRE”



Habilidad n^o 6

Enseñar a arrancar el negocio

Estamos en el punto de partida, nuestro prospecto se ha convertido en un FBO. Tu verdadera tarea de liderazgo comienza ¡YA! Ahora bien, debe comenzar el negocio de forma correcta para que su trabajo y resultados sean duplicables y lo suficientemente atractivos para alcanzar el éxito.

“GRACIAS POR INCOPORARTE... ESTOY PARA AYUDARTE... YO LO HICE ASÍ”

Estas tres frases de bienvenida son el punto de partida. Debes guiarle en lo esencial de negocio:



REGISTRAR Y
COMPRAR ON LINE



LO BÁSICO DE
PRODUCTO



CONTAR SU HISTORIA
Y QUE SEA ATRACTIVA



UTILIZAR LAS
HERRAMIENTAS QUE
FLP PROPORCIONA
CON EL REGISTRO



CUÉNTALE CASOS
DE ÉXITO

“TE SORPRENDERÍA SABER QUE EL 75% DE LOS FBOs QUE ABANDONAN EL NEGOCIO ES PORQUE SU INICIO NO FUE EL IDEAL PARA CONVERTIRSE EN UN PROFESIONAL DE FLP”.

- Llévalo de la mano hasta que sea independiente
- Enséñale los 8 pasos
- Incorpórale al equipo
- Hazle parte del negocio
- Serás independiente en cuanto manejes tu negocio
- Debe asistir a los eventos
- Hacer 4cc mensuales

TU FBO YA ESTA EN EL NEGOCIO CON LO BÁSICO E IMPRESCINDIBLE PARA COMENZAR SU CARRERA EN FOREVER.



Habilidad n^o 7
**Promover
eventos**

En el camino a convertirse en Networker profesional la habilidad más emocional es asistir y promover los eventos. Sentimos, reímos, lloramos... Las personas influyentes de Forever llenan salas, hoteles, formaciones online o presenciales. Y todas comenzaron como tú, con una lista inicial de contactos.

En Forever organizamos y promovemos eventos diarios. Pero eres tú quien con tu equipo debe promoverlos. Se calcula que los ingresos de un líder aumentan un 20% después de la energía de un gran evento. Categorizamos los eventos en:

1. NEGOCIO, FORMACIONES Y ENTRENAMIENTOS:

Dirigido a FBO y nuevos contactos. Los líderes que muestran cómo hacer el negocio y duplicarlo.

- BOP. Business Opportunity
- PTD. Power Training Day
- Webinar
- Habilidades Networker Presenciales

2. DEMOSTRACIONES DE PRODUCTO Y LIFESTYLE:

Dirigidos a nuevos FBO y nuevos contactos. Demostraciones de Producto y hábitos de lifestyle.

- Aloe Experience
- Pop Up Store
- Aloe Beach Party
- Master Class

3. GRANDES EVENTOS NACIONALES E INTERNACIONALES:

Dirigidos a todos los FBO y personas que quieran hacer de su profesión su estilo de vida.

- Success Day
- Eagle Manager Retreat
- Global Rally

“TODOS LOS QUE CONSIGAS SERÁ EL RESULTADO DE TU ESFUERZO Y COMPROMISO A LA HORA DE PARTICIPAR, LIDERAR Y PROMOVER LOS EVENTOS. ¿ERES CAPAZ DE TRABAJAR CON TU EQUIPO PARA ALCANZARLO TÚ?”

**“LOS GRANDES
LÍDERES NACEN
EN LOS GRANDES
EVENTOS”**



Habilidades Open mind

Estamos en el último escalón de la escalera de las habilidades para convertirte en un Networker profesional con Forever. No ha sido difícil, pero seguro que te costará entender ciertos criterios desde un punto de vista tradicional. Esta última es con seguridad la más importante ya que lleva un extraordinario y también necesario desarrollo profesional y personal.

“ABRE TU MENTE ANTES DE ABRIR TU BOCA”

Esta profesión es un regalo y como tal debemos tratarlo. Se trabaja desde la generosidad, desde el corazón y desde el crecimiento. Trabajamos con personas de múltiples orígenes y circunstancias. Fuera de nuestra zona de confort. Tu actitud debe ser la correcta hacia un proyecto que te ofrece una oportunidad increíble y al alcance de todos. Para ser un Networker, introduce en tu mente:

■ NO TENGAS MIEDO.

Recomienda el producto y el negocio. Es un regalo increíble.

■ TRABAJA EN TI, PARA PODER TRABAJAR EN TU EQUIPO.

No exijas lo que no eres capaz de hacer

■ TU ENERGÍA DEBE SER SIEMPRE POSITIVA.

Rodéate de personas que te aporten y te inspiren. No te rodees de ladrones de fuerza.

■ ATRAERÁS LO QUE PIENSES.

Sal de los pensamientos que no te hagan avanzar, son una losa al cuello.

■ TOMA ACCIÓN.

Este negocio se aprende haciéndolo.

■ VISUALIZA Y SIENTE TUS OBJETIVOS.

Si no sientes tus sueños, no llegarás a tocarlos.

**REPASA LAS 8 HABILIDADES, ESTÚDIALAS Y PONTE A TRABAJAR.
TUS SUEÑOS TE ESTÁN ESPERANDO.**



*¡Todo lo que te suceda desde hoy,
depende exclusivamente de ti!*



www.foreverliving.es

**The
Aloe Vera
Company**

