

Lista para verificar a Nuevos Constructores

Nombre: _____

Su Por qué: _____

Fortalezas: _____

Soporte clave/Incentivos necesarios: _____

- Haz una descripción general del negocio utilizando la *Guía Construye* de *Empowered Success*, y ayúdalos a crear una Lista de nombres para cambiar las vidas de aquellos que así lo deseen. Página 11 de la *Guía Construye*.
- Añade a tu Nuevo Constructor a la lista de e mails y a cualquier página de equipos en redes sociales.
- Invita al Nuevo Constructor a que se apropie de las llamadas en equipo y entrenamientos.
- Proporciona la *Guía Lanzamiento* de *Empowered Success* y ayuda a que el Nuevo Constructor programe pasos de acción vital.

PREPARA

- Alienta a que el Nuevo Constructor establezca una meta de 90 días.
- Pídeles que programen 3 clases, 15 Uno a Uno, o una combinación.
- Enséñale al Nuevo Constructor cómo refinar su Lista de nombres y usar el *Rastreador de Éxito* en la *Guía Lanzamiento*.

INVITA

- Enseña a los Nuevos Constructores a:
 - Conectar con las personas de manera auténtica y real.
 - Invitar a las personas a que aprendan en clases o Uno a Uno.
 - Practicar conversaciones. Usa el ejemplo de las páginas 8 y 9 de la *Guía Lanzamiento*.
- Agenda un llamada de 3 vías con un Líder *Upline* (si lo considera apropiado).

PRESENTA

- Revisa la *Guía Comparte* de *Empowered Success* para que tus Nuevos Constructores tengan confianza al dar su primer clase.
- Entrena a tu nuevo Constructor a dar presentaciones poderosas al enseñarles cómo se hace.
- Deja que tengan más responsabilidad, sucesivamente en cada clase, hasta que estén listos para presentar por ellos mismos.

INSCRIBE

- Da asistencia a los nuevos Constructores para que inscriban a nuevos clientes en su primer clase.
- Revisa tips para inscribir y responder objeciones en la página 11 de la *Guía Lanzamiento*.

APOYA

- Ayúdalos a que den su primer Consulta de Bienestar.
- Ayúdalos a que den su primer clase de Introducción al Negocio.
- Ayuda a que un nuevo Constructor, prepare el lanzamiento de su nuevo Constructor.
- Una vez que hayan alcanzado el Rango Elite, introduce la *Guía Entrenamiento*.
- Para desarrollar su confianza en las ventas, introduce la *Guía de Ventas*.