

EL MINUTO MÁS IMPORTANTE

EN TU CARRERA EN REDES DE MERCADEO



KEN DUNN

Todos los derechos reservados. Ninguna parte de este libro puede ser reproducida o transmitida en cualquier forma o por cualquier medio, sea electrónico, mecánico, fotocopia, grabación, o por cualquier sistema de almacenamiento y recuperación, sin permiso por escrito de la editorial.

ISBN 978-0-9868368-i-7

Publicado por Editorial EvolvLife, una subsidiaria de EvolvLife Team Inc.

1305 Morningside Drive, Unidad 15
Scarborough, Ontario, Canadá Li N2S8
Teléfono: 1 (905) 430-1629

www.kendunnleadership.com

Impreso en Canadá

Dedicación

Para Julie, mi mejor amiga y mi esposa. Nunca podré pagar por tu apoyo, paciencia, confianza, amor y respeto. Has sido mi apoyo a través de nuestra propia carrera asombrosa. ¡Gracias por tu ayuda al editar este libro y por editar mi vida.

A Matthew y Laura. Estoy muy orgulloso de ustedes. Ambos me hacen reír y llorar. Me hacen tan feliz de ser papá.

A mis mejores amigos en todo el mundo entero, Juan Carlos y Hortensia Barrios, muchas gracias por enseñarme, amarme, y animarme. Ustedes son un ejemplo asombroso de liderazgo en el mundo de hoy.

Un agradecimiento especial a Trey white y Brent Hicks por negarse a jugar dentro de lo ordinario y confiar en mis amigos y en mí con sus sueños.

A Orjan y Hilde Saete por recibirnos, a Julie y a mí, en su vida y confiar en mí con su familia.

A Art y Ann Jonak. Nunca podré pagarles por confiar en mí y ampliar mi perspectiva sobre esta increíble profesión. Siempre estaré a su entera disposición. Los amamos.

A Orrin Woodward, Randy Gage, Donna Johnson, Jordan Adler, Tom Big Al" Schreiter, Richard Brook, Michael Clouse, Donna Imson y muchos otros que me han enseñado, motivado e inspirado.

¡Gracias!

A Mike y Stacy Healy, Rod y Amy Emory, James y Casey Wood, Leonardo y Lilan Daniel, Luis y Milagro Allemant, Esperanza Birrueta, Ángel y Justice Nieves, Joseph y Anna Berliarang, y los millones de otros que creen.

¡Gracias!

Contenido

Introducción

Sección 1: Tráelos hacia adentro

Capítulo 1: El Prospecto, El Aprendiz & El Mentor

13

Capítulo 2: ¿Porque El Prospecto Ingresas?	25
Capítulo 3: El Minuto Mas Importante Revelado	33
Sección 2: Mantén los adentro	
Capítulo 4: Estas Dentro, ¿Ahora qué?	43
Capítulo 5: Niveles de Creencia	59
Sección 3: Muévelos solos...	
Capítulo 6: El Aprendiz Obtiene Su Licencia	69
Capítulo 7: Mantén tus ojos en el premio	75
Capítulo 8: ¡Nunca Faltes a ningún Evento!	81
Capítulo 9: Actitud “Primera Línea”	89
Capítulo 10: Los Lideres Producen el Dinero	95
Capítulo 11: El poder del árbol Bambú	105
Capitulo 12: Conviértete en un Mentor	113
Capítulo 13: Depende De Ti	119

Introducción

¿Qué pasaría si toda tu carrera en redes de mercadeo, el éxito o el fracaso, la velocidad a la que tu negocio sea rentable, la rapidez con que crece tu negocio, incluso la retención en tu negocio, pudiera ser reducido a un minuto? ¿Estarías interesado en saber cual sería ese minuto? Si supieras exactamente cuando ese preciso momento en el tiempo fuera, ¿Estarías interesado en conocer la mejor manera de utilizarlo?

Durante mi carrera en Redes de Mercadeo, he sido muy bendecido. He tenido la oportunidad de conocer a miles de personas que yo llamo amigos. He viajado por todo el mundo, y he tenido cientos de miles de personas que se han unido conmigo en el negocio. Después de ayudar a más de 400 personas a empezar en el negocio personalmente, me di cuenta de que las posibilidades de que un socio independiente tenga éxito se incrementan cien veces por su comprensión de El Minuto Más Importante y cómo usarlo correctamente

Empecé a escribir este libro desde el asiento 6E en el vuelo de American Airlines 409 con destino a San Juan, Puerto Rico el 6 de Diciembre del 2010. Me dirigía hacia el paraíso para trabajar con increíbles profesionales en redes de mercadeo durante un par de días. En los últimos años, he tenido el privilegio de hablar con más personas de las que puedo recordar acerca del éxito en redes de mercadeo. Cuanto más tiempo paso hablando de cómo empezar, desarrollar un porque, establecer objetivos, la forma de pensar, la prospección y los muchos otros temas cruciales de nuestro negocio, más me daba cuenta de que la comprensión y uso correcto de el minuto más importante aumentaría la probabilidad de tener una experiencia positiva.

Intencionalmente he escrito este libro de manera totalmente genérica, para que puedas aplicar las estrategias de El Minuto Más Importante a cualquier negocio que hayas elegido. Muchos de mis amigos ya han comenzado a comprar grandes cantidades de El Minuto Más Importante para dárselo a sus equipos. Estoy seguro de que encontraras el valor suficiente en la información y las estrategias aquí escrito como para también hacer lo mismo.

Una vez que aprendas a utilizar correctamente El Minuto Más Importante, serás capaz de enseñarlo a tu equipo. He enseñado a miles de profesionales de redes de mercadeo alrededor de todo el mundo cómo identificar y utilizar El Minuto Más Importante adecuadamente, y a darse

cuenta de que estas estrategias funcionan en cualquier cultura o país, en cualquier empresa, y con cualquier producto o servicio.

Todos sabemos que al iniciar un negocio de redes de mercadeo hay muchas habilidades que tendrás que desarrollar si quieres tener éxito. Veremos estas habilidades y revisaremos algunos de los fundamentos del negocio. También identificaremos El Minuto Más Importante juntos y luego te demostraré que el uso correcto de El Minuto Más Importante te ahorrará años de dolor y ansiedad.

Antes de entrar en El Minuto Más Importante, vamos a tomar un tiempo para comprender que en realidad son tres etapas que alguien atraviesa en su carrera en redes de mercadeo. Me ha tomado años entender esto. En el libro de Malcolm Gladwell, *Outline*, se expone los rasgos comunes que poseen los más grandes productores de superpotencia mundial. Uno de los puntos principales del libro es que todos los grandes líderes del mundo habían acumulado 10.000 horas de experiencia en el campo elegido. Como ya he obtenido mis 10.000 horas, se hizo muy claro para mí que en realidad son tres etapas que atravesamos para construir el negocio. He vez lo escuché así: Tenemos que traerlos hacia adentro, mantenerlos adentro, y moverlos solos. Identificar El Minuto Más Importante comienza con la comprensión de que en realidad existen tres tipos de personas o tres etapas que atravesarás en nuestro negocio y este libro te mostrará cómo traerlos hacia adentro, mantenerlos adentro, y moverlos solos.

Sección 1

Traerlos hacia adentro

Capítulo 1: El Prospecto, el Aprendiz y el Mentor

‘Liderazgo es Influencia’

John C. Maxwell

Si vamos a identificar y aprender a utilizar correctamente El Minuto Más Importante, entonces debemos primero entender las tres etapas de la carrera de un profesional de redes de mercadeo.

Comprender las diferencias entre un prospecto, un aprendiz y un mentor es crucial. Además, debemos darnos cuenta de que no se puede correr antes de gatear, como se suele decir. Te vas a encontrar ganando dinero más fácilmente después de decidir ser un mejor líder; no puedes convertirte en un mejor líder hasta que te conviertas en un mentor; no puedes convertirte en un mentor hasta convertirte en un aprendiz; y no puedes convertirte en un aprendiz a menos que hayas sido un prospecto.

El Prospecto

(Merriam-Webster,, 2010: PROSPECTO la: un comprador potencial o cliente b: un probable candidato para un puesto de trabajo o una posición)

Antes de unirme a esta profesión, yo era un detective de la policía. Pasé catorce años de mi vida investigando todo, desde tráfico de drogas, abuso infantil, delitos menores, agresiones sexuales, tráfico de armas y homicidios. Me presentaron las redes de mercadeo por primera vez cuando tenía 32 años. En ese momento, yo ya había decidido que quería salir de la policía. Mi esposa Julie había dado a luz a nuestro segundo bebé, una hermosa niña llamada Laura Jewel.

Matthew, hermano de Laura, ya tenía dos años de edad. Fue cuando nació Matthew, que me di cuenta que necesitaba salir de la carrera policiaca. Para entonces yo tenía doce años en la policía,-y estaba sumamente endeudado económicamente.

Dos años antes de eso empecé un par de pequeñas empresas para ganar dinero extra. Me tomó un par de años, alrededor de 2,000 horas y aproximadamente 100 socios patrocinados personalmente para darme cuenta que mi historia no era tan especial. De hecho, más del 90 por ciento de las personas que se unen a nuestra profesión lo hacen por las mismas razones.

La realidad actual es que la mayoría de las personas están llenándose de más deudas que nunca antes. Hay estadísticas en muchos países que demuestran que las personas en realidad están llevando menos dinero a casa, después de impuestos, hoy en día que hace tres décadas atrás. El motivo principal de tener menos dinero después de impuestos es que nuestros gobiernos están constantemente aumentando los impuestos con el fin de crear el dinero adicional para financiar las ideas y soluciones destinadas a reducir la pobreza y darnos una mejor calidad de vida. ¡Qué contradicción! He aquí un pensamiento: bajar los impuestos, regresarnos nuestro dinero y dejarnos averiguar una mejor forma.

La realidad es que la gran mayoría de las personas que están tomando las redes de mercadeo como una profesión lo hacen porque están enfermos y cansados de estar enfermos y cansados. Hay algunas excepciones a la regla, pero los mejores prospectos son gente como tú y yo. Aquí hay una lista de criterios del prospecto promedio que se unirá a un negocio de mercadeo en red:

Edad:	+30
Género:	60 por ciento mujeres
Estado civil:	La profesión atrae a personas solteras y casadas.
Estado Familiar:	1+ hijos
Estado Laboral:	Variado, sin embargo la gran mayoría son empleados, propietarios de pequeñas empresas y amas de casa.
Situación Financiera:	Al margen con su sueldo y con ahorros mínimos.

En mi primer libro, De Aquí a Tenerlo Todo en Redes de Mercadeo publicado por Editorial EvolvLife en 2011(From Here to Having It All In Network Marketing, EvolvLife Publishing in 2011), puedes aprender un montón de información increíble acerca de cómo encontrar estos prospectos y convertirlos en socios para desarrollar el negocio.

En el momento en que patrociné a 200 personas en el negocio, me di cuenta de que las razones de Porque las personas se unían al negocio eran

muy variadas y que era difícil de definir las. Lo único que pude encontrar en común con todas las personas que había patrocinado es que todas se habían asociado conmigo. Todos los prospectos quieren ganar más dinero, quieren más tiempo libre, quieren una mejor vida para sus familias y un sin fin de otras razones. La razón principal por la que hay personas que patrocinan con mayor frecuencia y eficacia, mientras hay otros que luchan por asociar a su primer socio, es la razón que ves en el espejo.

Después de descubrir El Minuto Más Importante en tu carrera, vamos a echar un vistazo a la importancia del desarrollo de liderazgo en el proceso de prospección. La realidad es que las personas no se unirán a tu negocio a menos que les simpatice. Puedes tener el mejor producto, y oportunidad en el planeta, pero si no les simpatizas, no se unirán. En tu carrera en redes de mercadeo, necesitas tomar la decisión de convertirte en un mejor líder. Si estas considerando unirse a un negocio de mercadeo en red, entonces eres un cliente potencial. Asegúrate de tomar el tiempo para conocer a las personas con las que vas a estar trabajando y que realmente te simpatizan.

El Aprendiz

(Merriam-Webster, 2010: APRENDIZ 1a: una unión por contrato para trabajar para otro por un período determinado con el fin de aprender un arte u oficio b: alguien que está aprendiendo de la experiencia práctica con los trabajadores calificados de comercio, el arte, o llamar. 2: una persona sin experiencia: un novato (aprendiz) para Cocinar.

Cuando un prospecto se une al negocio contigo, se convierte en tu aprendiz. Si acabas de entrar a tu empresa de mercadeo en red, entonces tú eres el aprendiz. Me encanta el termino aprendiz, ya que describe perfectamente el estado mental de la persona que se une a la empresa y establece el modo de pensar del patrocinador. Piensa en cuando un estudiante recibe su certificado o título de mecánico automotriz, o de ingeniero, o de médico o de abogado. El estudiante está emocionado y asustado al mismo tiempo. Emocionado porque las clases en el aula se terminaron y ahora puede comenzar a pagar los préstamos estudiantiles y asustados porque ahora está por su propia cuenta. Ahora piensa en los primeros meses como aprendiz. El aprendiz es supervisado de cerca, se le da suficiente espacio para trabajar y seguir adelante, pero siempre bajo la supervisión de un oficial que ha recorrido las 10.000 horas, ha permanecido y tiene puesta la camiseta.

Si acabas de unirme al equipo entonces eres un aprendiz.

Cuando me uní a mi primer negocio de mercadeo en red, yo era un aprendiz. Ojalá alguien me hubiera dicho eso! El error más grande que alguien puede hacer cuando se une al negocio es pensar que a causa de un cierto éxito en la vida o simple arrogancia, puede resolver como hacer este negocio por su propia cuenta. Estas personas rara vez tienen éxito, y si lo hacen, se tardan más y es más doloroso. Si tú eres un aprendiz en este momento, o decides empezar de nuevo y convertirte en un aprendiz, coge un marca-texto y empieza a hacer tus notas. Aprender sobre el minuto más importante y cómo utilizar te ahorrará años de dolor.

Como aprendiz, puede que tengas que buscar dentro de tu equipo a un mentor. Eriun mundo perfecto, un patrocinador responsable te hubiera introducido en el negocio. Lamentablemente, esto raramente es el caso. Si fuiste patrocinado por alguien que se preocupa por ti y está siguiendo los principios en este libro a continuación, ¡agradécele a Dios ahora mismo! Si te das cuenta que estas por tu propia cuenta, no te preocupes ya que este libro y los materiales asociados de aprendizaje te servirán como un patrocinador adoptivo. La realidad de mi propia experiencia en este negocio es que fue cuando empecé a leer los libros correctos y escuchar los CD's adecuados que mi negocio realmente explotó. De cualquier manera, prepárate para comenzar a aprender y comenzar a crecer. ¡No vas a construir tu negocio hasta que empieces a crecer tu mismo!

The mentor

(Merriam-Webster's, 2010 : MENTOR 1: un amigo de Ulises encargado de la educación del hijo de Odiseo, Telémaco 2a: un consejero fiable o guía b: profesor, entrenador)

En los últimos capítulos del libro vas a aprender algunas técnicas para comenzar correctamente tu negocio, qué debes hacer en los primeros días, semanas y meses. También se te dará las instrucciones paso a paso para hacer tu negocio rentable en un corto plazo. Mientras empiezas a ganar dinero, te darás cuenta de que el liderazgo está determinado por las acciones que tomas cuando nadie te está observando.

Al empezar a construir un equipo y decidir ser un patrocinador responsable, pasarás tiempo ayudando a otras personas a comenzar su negocio. Tus ingresos en el negocio estarán directamente relacionados con el ejemplo que le des a otras personas, y a cuántas personas estas ayudando a empezar correctamente. A medida que tu negocio crezca, deberás invertir más tiempo y más esfuerzo en trabajar en las profundidades de tu negocio. Eso significa que trabajarás uno a uno con las personas que estarán diez, veinte, incluso cientos de niveles de profundidad dentro de tu organización.

Pasé toda mi vida adulta en la investigación policial y estaba totalmente equipado con una personalidad dominante, como dictador. El día que comencé en redes de mercadeo, yo no tenía ningún problema de firmar a la gente pero no tenía ni idea de cómo hacer que la gente empezara bien para crearla duplicación. Debo pedir disculpas a los primeros cientos de personas que inscribí porque honestamente no tenía idea de lo que estaba haciendo, y lo haría de una manera muy diferente si pudiera empezar de nuevo. La tasa de deserción (abandono) de mis dos primeros años fue terrible.

Como líder, es fundamental que ayudes a las personas que patrocines personalmente a iniciar correctamente. Es la única manera de crear la duplicación en tu grupo. Como niños, aprendimos que debíamos hacer a los demás lo que nos gustaría que otros nos hicieran. En los negocios de mercadeo en red, he aprendido que debes hacer a los demás lo que te gustaría que los demás hicieran contigo.

Son los líderes que logran un ingreso de tiempo completo en nuestra profesión, pero el liderazgo no son las palabras que dices, son las acciones que realizas. En el momento en que estés haciendo un ingreso de tiempo completo en este negocio, vas a guiar a varias personas personalmente al mismo tiempo que entrenando a decenas de manera esporádica y tocando/afectando a miles de personas a nivel internacional con tus discursos, lecciones y entrenamientos. Es importante que aprendas acerca de la responsabilidad que conlleva ser un mentor. En los dos últimos capítulos del libro, vamos a echar un vistazo a como se verá tu negocio en dos a cinco años si aprendes y usas correctamente las estrategias de El Minuto Más Importante.

Las lecciones más importantes que he aprendido en mi carrera han venido en esta área.

¡Gula a los líderes que se acercan a ti! No te preocupes³ no tendrás que ir por ahí tratando de encontrar gente para mentorear. Van a llegar tirándote la puerta. Parte de las estrategias que vas a aprender es como crear el entorno adecuado en el que todas las personas en tu comunidad tengan la misma oportunidad de convertirse en líderes. Mediante la creación de esta comunidad y dándoles a tus colegas suficiente espacio para crecer, crearás una plataforma en la que como dice el dicho: “La espuma que es lo mejor de la ola siempre se encuentra en la cima de ella”. Cuando ellos aparezcan, tú estarás listo.

Espero que estés leyendo este libro como un prospecto o como un aprendiz nuevo. Si ya estás dentro de este negocio, puedes empezar de nuevo. Una de las primeras lecciones que aprendí de mi primer mentor es que cada día es un nuevo día. El mercadeo en red es la única profesión en el planeta donde se puede tomar un “mulligan” (termino del juego de golf para reintentar el tiro cuando el primero no te gustó). Si ya estás dentro del negocio entonces utiliza las estrategias de El Minuto Más Importante y comienza ahora mismo tu negocio de nuevo

Antes de sumergirnos en El Minuto Más Importante, vamos a tomarnos un tiempo para ver de cerca porque las personas ingresan a redes de mercadeo

Capítulo 2: ¿Porque El Prospecto Ingresa?

*“El liderazgo y el aprendizaje son indispensables el uno del otro”
John E Kennedy*

En cientos de ocasiones he preguntado a los grupos de personas esta pregunta: “¿Cuál es la razón más importante por la que alguien se une al negocio contigo?” A menudo, las respuestas son porque el producto es bueno, porque quieren ganar más dinero, más tiempo libre, más tiempo con su familia, etc. Todas estas son respuestas válidas, pero hay una mucho más profunda, más correcta y que es la misma para todos en todo el mundo. Las personas ingresan contigo gracias a ti, porque te conocen, confían en ti y les simpatizas (KLT: te conocen, confían en ti y les simpatizas).

Cuando me gradué de la escuela, tuve sueños vívidos acerca de viajar por el mundo, conducir el mejor coche, vivir en una casa bonita, tener el trabajo perfecto y la familia perfecta. ¿Qué pasó con ese sueño? Yo era dueño de una compañía de hipotecas del 2002 hasta el 2006. Durante ese tiempo nuestros agentes tomaron más de 10,000 solicitudes de personas buscando un financiamiento hipotecario y generamos cientos de millones de dólares en financiamientos. ¿Te sorprendería saber que al menos el 90 por ciento de las personas a las que les revisamos su historial crediticio estaban a un día de paga (sueldo) de la bancarrota? Eso significa que si sus ingresos se los llevaran mañana, iban a sobrevivir 90 días como máximo. Nuestra sociedad está fallando en proporcionar educación financiera y de liderazgo a las personas promedio y ha creado un caos.

De vez en cuando, le pedimos a nuestros clientes llenar un cuestionario sobre su experiencia con su nueva hipoteca. Una de las preguntas que hicimos a nuestros clientes fue: “¿Dónde te ves dentro de diez años?”, La gran mayoría de las personas que respondieron esta pregunta dijeron: ¡que siga aquí! En otras palabras, no esperaban que la vida fuese muy diferente. También le pedimos a nuestros clientes calificarse a sí mismos en una escala del uno al diez sobre dónde estaban en el camino hacia una vida perfecta (10 para ser perfecta). Probablemente no te sorprenda que la mayoría respondió un dos o tres. Bueno, si estás leyendo este libro, es obvio que has decidido que deseas algo más de la vida. ¡Felicidades!

Ahora no me malinterpretes, reconocemos que no todas las personas se están uniendo a! negocio desde un punto bajo o en un punto de estancamiento en sus vidas. Tenemos un número récord de personas con éxito que se unen gracias a la educación sobre liderazgo que recibieron e sus negocios y muchos equipos y organizaciones están creando comunidades innovadoras de formación basados en el liderazgo diseñadas para atraer a las personas hacia el negocio por otros motivos que solo el ganar dinero. Así que independientemente de las razones iniciales del prospecto, el ingresa gracias a ti.

En De Aquí A Tenerlo Todo (From Here to Having it All, EvolvLife Publishing), puedes aprender cómo crear una estrategia completa de prospección con el mercado frío sobre el hecho de que las personas se unirán gracias a ti. Así que vamos a suponer que la mayoría de los prospectos se unen en un punto en la vida donde quieren más .Si deseas inscribir a más prospectos en tu negocio, tienes que tomarte el tiempo para construir una relación con ellos, llevarlos a que te conozcan, confíen en ti y les simpatices. Durante el proceso de evaluación, tienes que ayudarles a comprender la oportunidad, el producto / servicio, el tiempo correcto y el plan de compensación pero todo eso juega un papel secundario. Tienes una posibilidad mucho mayor de que tu prospecto se una contigo si construyes una relación con el correctamente. Piensa en tu propia evaluación inicial del negocio, cuando eras un prospecto. Si eres un distribuidor nuevo o un prospecto ahora mismo, yo apostaría mi último dólar que esta información te está haciendo mucho sentido.

Técnica de cierre secreta

Aquí está el secreto más grande que puedo compartir contigo sobre como ingresar a más personas a tu negocio. Aprendí esta habilidad, mientras que era un interrogador. Mientras hacíamos los interrogatorios, nos tomábamos el tiempo para conocer a fondo al malo. En cumplimiento de la ley, lo llamamos “Técnica de Reid” o “Los Nueve Pasos del Interrogatorio de Reid”. Tómame el tiempo de conocer a tu prospecto, hazle muchas preguntas abiertas sobre ellos. A las personas les encanta hablar de sí mismos, así que déjalos hablar de ellos. A medida que se centre la conversación en el prospecto, no los interrumpas, muestra un sincero interés (no revises tus notas durante su historia), escúchalos cuidadosamente y hazles preguntas de seguimiento para mejorar la

conversación. Le empezará a simpatizar a tu prospecto. Tendrás que seguir hablando con ellos y hacerles preguntas hasta que encuentre su razón, su porque. Una manera fácil de encontrar el porqué de una persona es recordar el acrónimo FORM (Familia, Ocupación, Recreación, Misión). Cubre estos cuatro temas y encontrará su porqué.

Durante las conversaciones, te encontrarás con la razón de porqué tu prospecto necesita tu negocio, ahora es sólo cuestión de mostrar al prospecto cómo tu negocio, ahora es sólo cuestión de mostrar al prospecto cómo tu negocio va a satisfacer su necesidad y entonces es tiempo de inscribirse! Tú puedes encontrar un entrenamiento a detalle sobre esta técnica al escoger el CD de audio de entrenamiento, Cómo prospectar naturalmente, How to Make Prospecting Second Nature (www.evolfifeteam.com)

Una gran parte de lograr que alguien ingrese a tu negocio es hacerlo soñar de nuevo. Cuando el prospecto se une al negocio, es una señal de que has tenido éxito en haberlo ayudado a creer que el diez de diez de una calidad de vida es posible. Cuando presentaste por primera vez a tu prospecto la oportunidad, él se encontraba en la parte inferior de la montaña.

Mientras construyes una amistad con ellos, preséntales las diferentes partes de tu negocio, el plan de compensación y el apoyo del equipo, has vuelto a encender ese fuego dentro de ellos y comenzarán a soñar de nuevo. Empiezan a escalar la montaña de los sueños. Cuando llegan a la cima de la montaña están listos para unirse a tu negocio. Están de pie en la cima, con sus pulmones llenos de aire limpio y fresco, con la mirada atenta en el vasto espacio de un sin fin de posibilidades. A medida que llenan su solicitud de los inscribes a tu negocio, han a la cima.

¿Recuerdas la primera vez que captaste la visión, cuando estabas en tu cumbre? ¿Te acuerdas de lo increíble que sentías al ver el potencial ilimitado de nuestra profesión? Ingresar al negocio es probablemente la decisión más emocional que tendrás que realizar. Acabas de encontrar el minuto más importante.

Capítulo 3: El Minuto Más Importante Revelado

“El éxito está determinado por las acciones que tomas mucho tiempo después, cuando la emoción de la decisión ha pasado.”

Ken Dunn

¿No te gustaría que ese minuto pudiera durar para siempre? ¿Puedes imaginarte de pie en la cima del Monte Everest? Acabas de incorporarte al negocio. Ves todo el potencial en el mundo. Estas más entusiasmado con tu negocio que con cualquier otra cosa que alguna vez te había entusiasmado. Ni siquiera estás seguro de qué hacer a continuación pero, ¡estás muy emocionado! Si ya has estado dentro de la profesión desde hace años atrás y no recuerdas la emoción de ese primer minuto, el minuto más importante, entonces te pido que confíes en mí porque es real y es exactamente como tu nuevo aprendiz se siente en el momento en que decide unirse contigo en el negocio.

¿Alguna vez has firmado a alguien en el negocio y desaparecen sin ni siquiera abrir su kit de inicio? ¿Has tenido alguna vez a alguien que sea socio contigo al negocio y abandonó meses más tarde y te culpa por tu mala experiencia? ¿Alguna vez has ingresado a alguien nuevo, le pediste que escribieran su lista de nombres o les pediste que te ayudara a comunicarte con su primer par de prospectos y encontraste mucha resistencia de tu nuevo aprendiz? ¿Has experimentado alguna vez un aprendiz que se registra pero evita empezar? ¿Te uniste a un negocio de redes de mercadeo y lo abandonaste dos días después?

Ahora que sabemos cuál es el minuto más importante en tu carrera de mercadeo en red, vamos a establecer qué hacer correctamente en ese momento único. Cuando aprendemos cómo utilizar el minuto más importante correctamente cambiará toda tu experiencia y la de tu nuevo aprendiz. Además, al aprender a utilizar el minuto más importante correctamente podrás ver una diferencia drástica en las respuestas de la pregunta que mencioné en la página anterior.

Todos sabemos que si quieres algo grande, tienes que hacer algo grande. Hay un número significativo de personas que nunca empiezan o que desaparecen, porque el dolor del cambio es mayor que el dolor de mantenerse igual, y eso no es culpa tuya. Sin embargo, la comprensión de las estrategias de El Minuto Más Importante te puede ayudar a crear más éxito en tu carrera.

Lo primero que tenemos que entender es que las montañas tienen un punto en la parte más alta y por el otro lado puede ser solo una pendiente resbaladiza. ¿Alguna vez has oído hablar del remordimiento (culpa) del comprador o el “segundo pensamiento”? Unirse a un negocio de mercadeo en red es una decisión puramente emocional. Hay un par de razones para todas las emociones:

1. La barrera de entrada es suficientemente baja como: Si yo fuera a invertir un millón de dólares en una nueva franquicia o \$250,000 dólares en un negocio nuevo, tomaría semanas / meses para investigar la decisión. Iniciar un negocio de mercadeo en red en una buena compañía debe costar entre US \$ 250 y US\$ 1,000. El punto medio es de US\$500 a US \$ 1,000. La mayoría de la gente puede unirse a una empresa con una tarjeta de crédito e incluso si no hacen nada y pierden su inversión inicial, no es el fin del mundo.
2. La gente tiene una mentalidad de gratificación Instantánea: A pesar de que le decimos a las personas una y otra vez que toma de dos a cinco años para construir un ingreso de tiempo completo en la profesión, quedan hipnotizados por sus sueños y se creen súper humanos. Por mucho que tratemos de reducir el tiempo, no podemos dejar de hablar de grandes cifras de dinero y mientras lo hagamos, llevaremos a las personas a la montaña rusa emocional llamada “hazte rico rápidamente.”

Tienes que actuar rápido

Así que estas de pie en la parte más alta de la montaña, tus sueños han nublado completamente tu juicio, estas volando en tu propio avión o navegando tu barco de vela por todo el mundo, viviendo en a playa, haciendo dinero de playa (Leer el libro de Jordan Adler Beach Money), pero ¿qué pasa después? ¿Me creerías si te dijera que a la gran mayoría de los patrocinadores (o reclutadores) nunca se les ha enseñado qué hacer

en el minuto en que ingresan a alguien? Aquí está el problema. Se conoce como descarga de adrenalina y es lo que le ocurre a la mayoría de las personas que se unen a una empresa de redes de mercadeo dentro de los primeros minutos de que acaban de ingresar.

A los pocos minutos de ingresar en la empresa, tu aprendiz empieza a preocuparse. Piensa en esa montaña en la que tu aprendiz está de pie. La otra cara de la montaña es empinada y puede ser una mala caída. Si estamos de acuerdo en que nos encontramos en un minuto diez / diez (excelente) cuando nos unimos a la empresa, dentro de 72 horas caemos hasta un siete! Diez (regular), y se pone peor a partir de ahí. Una vez que el aprendiz empieza a caer, es difícil volver.

En nuestro equipo tenemos una regla de oro: nunca te vayas a dormir con una aplicación (solicitud de un distribuidor) pendiente en el escritorio.

Durante años, he conocido a decenas de personas que llevan a su prospecto hasta la cumbre, llenan su aplicación y luego esperan un par de días antes de realmente ingresar a su nuevo socio. El aprendiz ya está en un seis o siete / diez aún antes de que la aplicación se haya ingresado.

Si el prospecto está dispuesto a darte su aplicación a la media noche, entonces tienes que estar listo para ayudarlo a comenzar en esa misma medianoche.

No se trata solamente de ser un gran reclutador, también, se trata de ser un buen iniciador

Escribir este libro me ha hecho recordar en todas las personas que he abandonado a mitad del camino en la industria. Si tú eres uno de las primeras personas que patrociné en esta profesión y estás leyendo este libro envíame un correo a: ken@evolvlifeteam.com. Te debo un almuerzo y una disculpa sincera. El hecho es que nadie me enseñó cómo ser un buen iniciador. Yo podía firmar la gente sin ningún problema, pero no tenía la mínima idea de qué hacer después.

Recuerdo que me frustraba tanto que todas estas personas que firmaban conmigo no hicieran nada. Yo era el único que trabaja. No podía encontrar a nadie como yo. ¿Has oído o pensado estas cosas antes? Es una realidad que tu entusiasmo se reducirá de manera significativa dentro de las primeras setenta y dos horas de haber ingresado al negocio, a menos que utilices el minuto más importante correctamente.

SECCIÓN 2

MANTENLOS ADENTRO

Capítulo 4: Estas Dentro, ¿Ahora Qué?

“El liderazgo es la capacidad de convertir la visión en realidad.”

Warren G. Bennis

Espero que alguien te haya dado este libro justo en el momento en que recién ingresaste al negocio porque sabía que era el minuto más importante. Incluso si ese no es tu caso, tenemos que entender que hay más probabilidades de lograr un éxito más grande si podemos aprovechar y mantenernos en esa cumbre emocional. Si somos capaces de mantener a las personas en un estado diez/diez las primeras setenta y dos horas, entonces van a escalar más alto y no caerán en absoluto. En el próximo capítulo, vamos a aprender una técnica sobre cómo mantenerlos subiendo por los cinco niveles de creencia y garantizar que permanezcan para siempre. Pero primero vamos a aprender exactamente qué hacer en el primer minuto, horas y días después de firmar a un nuevo socio, para garantizar mayores niveles de éxito y crear duplicación en nuestro equipo.

Uno de mis héroes en nuestra profesión, Art Jonak, siempre le recuerda a las personas a no ser tan absolutas, pero tendré que serlo por esta única ocasión. En nuestro equipo, tienes que ayudar tu aprendiz a iniciar exactamente de esta manera.

Fue alrededor de mi hora cinco mil en mi profesión que finalmente empecé a aprender cómo lograr que alguien iniciara correctamente. ¡La lección más importante que he aprendido sobre el uso de el minuto más importante correctamente está por comenzar ahora!

El minuto en que asocio a un nuevo representante (distribuidor) en el negocio, voy a verlo de inmediato. Si viven a cuatro horas de distancia, voy a cambiar mis planes de ese día y viajaré para verlos. Debes tener siempre tres o cuatro kits de inicio (Paquetes de Arranque) de tu compañía o del equipo a La mano así como tener herramientas de cómo empezar y muestras de los productos. Tan pronto como hayan terminado de darme la información de su tarjeta de crédito, agendo un tiempo ese día para entregarle su kit de inicio, compartirles herramientas de cómo empezar y darle muestras de producto. Hago un acuerdo con él de que tan pronto como su orden llegue, me regresará lo que le di. De esta manera siempre tenemos kits circulando.

Necesitas proporcionar apoyo constante e inmediato a tu aprendiz para evitar la culpa del comprador. Cualquier retraso en la respuesta a las necesidades de tu nuevo aprendiz se traducirá en su segunda opinión sobre la decisión de haberse inscrito. Mantener el flujo de emociones positivas ayuda a tu nuevo aprendiz a permanecer en la cima de la montaña. Pruébalo la próxima vez que firmes a alguien. Antes de colgar el teléfono, pregúntale cuándo puedes pasar a dejarle su kit de inicio. ¡Te vas a sorprender! El 99% de ellos se reunirán contigo inmediatamente. Si no es ese mismo día, seguramente será al día siguiente a primera hora. La parte más sorprendente es que tan pronto como agendes la cita, dales un poco de tarea y la harán. “Bueno, te voy a ver a las 4 pm con tu kit de inicio y tu producto. Antes, de que llegue, revisa el entrenamiento de Cómo Empezar dentro de la oficina virtual y haz algunas notas. Me gustaría escuchar tu opinión al respecto”.

En el momento de llegar a la casa o punto de reunión, tu aprendiz ya habrá devorado toda la oficina virtual, leyó la información del producto, de todos los directivos de la empresa y de los líderes principales de la organización y te puede decir con qué frecuencia los cheques de bonificación llegan. Todavía están entusiasmados. La técnica funcionó. Haz tenido éxito en mantener las emociones positivas fluyendo. Recuerda que tu aprendiz está buscando un líder. En el libro de Kevin Hall *Aspira* (Aspire), en la página 27, Kevin comparte el origen de la palabra líder: “La palabra es indo-europea y se deriva de dos palabras. La primera parte ---l-i---- que significa camino y la segunda ---d-e-r--- que significa buscador: Un líder es aquel que busca el camino, un pionero.”

Siempre recuerda que tu aprendiz te ve como aquel que busca el camino, un pionero, así que muéstrale el camino. De la misma manera, si apenas estas empezando o reiniciando tu negocio encuentra un líder, aquel que busca el camino, un pionero. Cada aprendiz necesita un líder y un mentor. Si estas en esa posición, entonces este libro puede guiarte, pero te animo a buscar y encontrar a alguien que esté en tu, línea ascendente, un líder con éxito, que te pueda guiar.

Esta primera reunión y cómo empezar es crucial. Cuanto más cerca esté de el minuto más importante, mejor. Si alguna vez has tenido a alguien que desapareció del negocio o nunca comenzó a trabajar, probablemente hubo una falta de comprensión de el minuto más importante. Si tú estás comenzando entonces sigue las actividades mencionadas en la siguiente lista a continuación y lo lograrás.

Arma (organiza) la carpeta de negocios el kit de inicio

Tan pronto como me presento en la casa, cita o reunión, saco la carpeta de negocios. Este es el santo grial del éxito así que trátala con respeto. Asegúrate de pasar por todas las páginas con tu aprendiz y tómate el tiempo para ver los DVD's que vienen incluidos. Tómate unos minutos para hablar de todas Las herramientas que vienen con el kit y revisa el mejor uso de cada herramienta.

El siguiente paso es llenar la hoja de información y ayudar a tu aprendiz a establecer sus objetivos de ingreso a corto, mediano y largo plazo.

Asegúrate de que los objetivos de ingreso que se están estableciendo son alcanzables. Si el aprendiz se fija una meta de ganar \$ 10,000 dólares al mes dentro de seis meses, pero sólo puede trabajar lo horas por semana, se está preparando para el fracaso. Ayuda al aprendiz a establecer otros objetivos que apliquen y sean realistas. Luego tómate un tiempo para discutir el porqué. Esto es crucial. Tu porqué debe hacerte llorar. Puede tomar un tiempo para que tu aprendiz descubra realmente su razón profunda y verdadera, así que no empujes demasiado fuerte, mejor solo establece el escenario.

Haz una lista

La siguiente actividad que siempre hago con mi nuevo aprendiz es ayudarles a hacer una lista. En un buen kit de inicio, siempre habrá un conjunto de ejercicios para recordar (lista de profesiones convencionales, ocupaciones y pasatiempos diseñados para refrescar la memoria de uno). Le digo a mi aprendiz que tenemos que hacer una lista de cincuenta personas que lo conocen, que confían en él y les simpatiza (KLT en ambos partes).

Es importante comenzar la lista con todos los mejores amigos y miembros de la familia. Te voy a confesar que he tenido muchas personas que me dicen que no quieren hablar con sus amigos y familiares hasta no haber ganado dinero. Dicen que sus amigos y familiares van a participar hasta que ellos estén ganando dinero. Si no le hablas a esas personas primero nunca vas a ganar dinero y te vas a convertir en alguien con sangre pesada (antipático) cuando tengas éxito.

Yo empecé mi carrera en mercadeo en red en el 2003. Yo fui uno de esas personas afortunadas (Trabajo Con El Conocimiento Correcto) personas que hicieron dinero de inmediato. Dejé mi trabajo en la policía de Ottawa, Canadá, después de sólo cuatro meses dentro del negocio. Tenía otros negocios que me generaban ingresos, pero ya estaba ganando cheques con varios ceros (000,000) en mi compañía de Marketing Multinivel.

Antes de dejar la carrera policíaca es de costumbre hablar primero con el jefe de la policía. Se llama una entrevista de salida. Después de la entrevista, iba en el ascensor rumbo al vestuario cuando uno de mis colegas apareció. Paul ni siquiera me saludó. Aunque habíamos trabajado juntos durante dos años ahora estábamos trabajando en unidades diferentes. Yo estaba investigando intentos de asesinato y él estaba investigando robos de automóviles (vehículos).

Ya que estábamos en turnos (jornadas) opuestos y en diferentes zonas de delito, rara vez nos veíamos. Después de descender dos pisos sin intercambiar ninguna palabra, le pregunté a Paul si algo estaba mal. Él me dijo: “He oído que hoy renuncias. Que te sacaste la lotería en un negocio nuevo. “Al instante, mis campanas de prospección sonaron y le dije:” Sí, Paul, es impresionante.

Deberías revisarla información. Todos los chicos lo están haciendo”. Cuando la puerta del ascensor se abrió me miró a la cara y me dijo:” Si realmente fueras mi amigo, yo habría sido una de las primeras personas que llamaste”. Se fue y desde entonces no he hablado con él. Moraleja de la historia: No dejes a nadie fuera de la lista.

Una vez que la lista se hizo, agendamos el lanzamiento del negocio en la casa del aprendiz. Algunas culturas y ciertas personas no quieren utilizar su casa para esta reunión. Está bien pero se tiene que hacer una reunión de lanzamiento dentro de los primeros catorce días del minuto más importante. Puedes rentar un salón de eventos en algún hotel, una sala de

conferencias en un restaurant o puede ser en tu casa. Es un punto crucial para empezar correctamente, Si tú eres el pionero, entonces tú llevaras a cabo la primera reunión de tu aprendiz.

Los primeros cinco son los cinco más importantes.

Ahora que la lista está hecha y se agendó la reunión de lanzamiento, el siguiente paso es algo controversial (polémico), pero es casi obligatorio en nuestra comunidad. Mientras estoy con mi nuevo aprendiz yo me encargaré de llamar a los primeros cinco prospecto y agendar una reunión uno-a-uno. Recuerda, tu socio nuevo es tu aprendiz. La definición de aprendiz está en la página 12.

Las primeras cinco personas en su lista son las personas más importantes. Así que hago una llamada para que el aprendiz escuche las palabras, la confianza, el tono de voz porque es lo que quiero que el aprendiz haga con su primer aprendiz también. ¡Duplicación! El mercadeo en red es la plataforma más perfecta para guiar con el ejemplo en todo el planeta. Se, trata de una fuerza de trabajo totalmente voluntaria. Es más probable que tu aprendiz haga algo que ve que estás haciendo que hagan algo que sólo te escuche decirle que haga.

Cuando llames a los primeros cinco personas por tu aprendiz, la conversación deberá ser algo como esto:

“Hola Mike. Habla [inserta tu nombre}. Estoy sentado aquí con tu amigo Steve. Steve y yo estamos comenzando un nuevo negocio juntos y queremos compartir contigo algo de información. Estamos muy emocionados y Steve me dijo que pudieras estar interesado. ¿Cuándo es un buen momento para vernos y platicar? Bueno a las 3 p.m. me parece perfecto. Oye, antes de vernos, ¿sería posible que vieras nuestro sitio web? ¿Tienes una pluma? Bueno la página web es... Te veré entonces. Te paso a Steve”

Como buscador de caminos o pionero, debes hacer esto con las primeras cinco prospectos de la lista de tu aprendiz. Si eres nuevo y no tienes un buscador de caminos o pionero, busca uno y pídele ayuda con tus primeros cinco prospectos.

Ahora, Steve y yo nos vamos a reunir con sus primeros cinco prospectos y Steve le va a llamar a las siguientes personas que están en la lista para asistir a la reunión del lanzamiento. Una vez más, como patrocinador responsable, yo haría las primeras llamadas de invitación para que el aprendiz obtenga confianza y tenga una buena sensación.

Como el buscador de caminos o pionero, voy a hacer las primeras cinco reuniones uno-a uno voy a dejar que Steve se sienta y observe. Si Steve quiere interponer o agregar valor a las conversaciones, nunca lo detengas. Siempre recuerda que es amigo de Steve, no el tuyo. Sé que es obvio, pero mi primer mentor en realidad me dijo que me sentara y me callara. Si yo quería que el hiciera la reunión entonces yo no debería interferir. Y para decir la verdad, fue lo mismo que le dije a algunos de mis nuevos asociados. Si tuviera oportunidad de regresar el tiempo atrás, lo haría totalmente diferente.

Revisa la oficina virtual con tu aprendiz

¿Qué hacían las compañías de redes mercadeo cuando no había Internet? Hoy la mayoría de las empresas tienen sistemas en línea increíbles y un sistema de oficina virtual que son muy fáciles de entender. Nunca asumas que tu nuevo aprendiz es un genio de la informática. Tómame el tiempo de navegar por la oficina virtual con tu nuevo aprendiz y asegúrate de que mostrarle toda la información del servicio a clientes para todas las preguntas que puedan tener, También alientalos a que llamen a la compañía si tienen alguna pregunta relacionada con información general de la compañía.

En el siglo XXI de las redes de mercadeo, se están construyendo muchas comunidades. Grupos de personas se están uniendo con ideas y pasiones en común y están creando uno de los movimientos más grandes que el mundo jamás haya visto para alcanzar la libertad financiera. Si tienes la suerte de tener una gran compañía y un gran equipo de apoyo juntos, entonces asegúrate de tomarte el tiempo para ayudar a tu aprendiz a ver y entender toda la dinámica del equipo y los materiales de formación exclusivos.

Necesitamos sistemas de entrenamiento eficaces de liderazgo (audio! literatura).

Al final de la primera reunión, paso tiempo asegurándome que el aprendiz empiece a escuchar los CD's y lea los libros correctos y que comprenda todas las ventajas de estar en un ambiente de aprendizaje de liderazgo.

Conéctate al equipo inmediatamente

Nada funciona mejor que un sentido de urgencia. Ya has creado un sentido de urgencia con tu nuevo aprendiz al visitarlo en el mismo día que firmo, así que mantenlo en marcha. Si tienes la suerte de tener una reunión semanal establecida en tu ciudad, asiste a las reuniones y asegúrate de que tu aprendiz también asista. Asegúrate de que tu aprendiz se conecte a las videoconferencias, asista a las reuniones semanales y agende los eventos grandes tu equipo.

Haz que tu nuevo aprendiz se comprometa a asistir a la siguiente convención y que compre su boleto en ese momento Comprar el boleto mantiene a tu nuevo aprendiz mirando hacia adelante y pensar positivamente acerca de su nuevo negocio En el capítulo 10, vamos a profundizar en a importancia de ir a todos los eventos.

A Accionar

Ahora sabes exactamente lo que el minuto más importante es y cómo utilizarlo correctamente. Si sigues las estrategias de el minuto más importante para iniciar tu propio negocio y se lo enseñas a todos los aprendices que ayudes a empezar, podrás ver duplicación en tu grupo.

Imagínate si cada nuevo aprendiz en tu línea descendente hiciera exactamente lo que hemos aprendido en las páginas anteriores Aquí hay otro secreto: la estrategia se va a duplicar porque ahora ellos conocen las estrategias de el minuto más importante y entienden cómo funcionan. Hay un par de cosas que tenemos que aclarar aquí.

Sin un buscador de caminos o pionero no hay mentor. Si no tienes un buen patrocinador, el plan no cambia. Este libro puede ser tu buscador de caminos o pionero. Asociar personas de larga distancia (fuera de tu ciudad o país). Puedes seguir utilizando las mismas estrategias con tu nuevo aprendiz, incluso si están en el otro lado del estado, del país o del mundo. La mayoría de los manuales de cómo iniciar están en formato digital y en el sitio web, puedes tener la primera reunión, encontrar su porqué, establecer sus metas, hacer la lista, agendar el lanzamiento del negocio y llamar a los primeros cinco usando el teléfono o et Internet.

El punto más crucial en la estrategia de El Minuto Más Importante es que cada segundo cuenta. Tienes que lograr que tu nuevo aprendiz entre en marcha de inmediato. No esperes ni un solo día más. Todos los días que esperas aumenta la probabilidad de que nunca vaya a arrancar. Sé una estadística positiva, no negativa.

Sigamos adelante para ver la estrategia de cómo construir creencias.

Capítulo 5: Niveles de Creencia

“La clave de hoy en día para ejercer un liderazgo exitoso es influencia, no autoridad.”

Ken Barichard

En el capítulo 2, descubrimos la razón más grande de por qué la gente, en general entra al negocio. Los prospectos ingresan al negocio gracias a ti. Si te tomas el tiempo de construir una relación con tu prospecto, las posibilidades de que ingresen a tu negocio aumentan. Si lo piensas, eres la única variable en el proceso de reclutamiento.

En realidad, hay cinco o seis cosas en las que nos debemos de centrar cuando le presentamos el negocio a un prospecto. Queremos asegurarnos de que se emocione con: el producto el servicio, el momento correcto, el plan de compensación, los directivos/los principios y los planes de

expansión. Cada uno de estos puntos son los mismos para todos. Los puntos son estáticos. La única parte del proceso que puedes afectar es el narrador o expositor.

¿Alguna vez te has preguntado por qué algunas personas luchan durante años para inscribir a su primer representante (distribuidor), mientras que otros parecen a patrocinar la gente a su antojo? La única variable eres Tú. Así que tienes que convertirte en un gran narrador (contador) de historias y convertirte en una persona creíble y de fiar. Inevitablemente, el prospecto cree en ti cuando se asocia a tu negocio. Si dejas al aprendiz ahí, creyendo en ti, va a terminar causándote mucho dolor, Si el aprendiz decide dejar de intentar en este momento y abandona, entonces no conocerá otra cosa a quien culpar que a ti.

¿Alguna vez has tenido gente nueva parada, que abandona o que se sienten frustrados y te culpan por eso? ‘Mi patrocinador no me ayuda, mi patrocinador me mintió, mi patrocinador no sigue adelante’. Bueno, si tú entiendes la estrategia del minuto más importante para construir creencias entonces cambiarás radicalmente el juego de la culpa y vas a ayudar a tu aprendiz a seguir adelante. Todos sabemos que si queremos construir ingresos de tiempo completo en la profesión, tenemos que construir la creencia en nosotros mismos, tenemos que creer que podemos hacerlo y tenemos que creer que es posible.

¡Houston, tenemos un problema!

El problema es que la mayoría de los prospectos han dejado de soñar. ¿Te acuerdas de cuando terminaste la escuela lleno de sueños? Esperabas vivir en una casa bonita, conducir un gran coche, disfrutar de dos vacaciones al año y sin necesidad de nada. ¿Qué pasó? La vida pasó. Es realmente difícil de creer en ti mismo cuando has dejado de soñar.

Si quieres conseguir que alguien crea en sí mismo y asuma la responsabilidad de sus propias acciones sin culparte a ti, entonces tienes que ayudarles a creer en sí mismos. Ayudar a tu aprendiz a construir creencias es un proceso muy simple. Te tomará aproximadamente de seis ocho semanas después de que el aprendiz ingresado al negocio.

Son Cinco pasos para construir una creencia

Para lograr que un aprendiz crea en sí mismo, primero hay que conseguir que crean en el producto / servicio, en la empresa, en la profesión y luego comenzarán a creer en sí mismos.

THE FIVE STEPS TO BELIEF

- Themselves
- The Profession
- The Company
- The product
- The sponsor

Paso 1: Tú

Cuando un prospecto ingresa al negocio cree sobre todo en ti y muy poco en la oportunidad o incluso en ellos mismos. Tenemos que cambiar eso o va a causar problemas más adelante.

Paso 2: El producto

Tan pronto ingreso a un socio nuevo, le empiezo a hablar mucho sobre el producto. Me centro en el producto por las próximas dos semanas. Los aliento a escuchar llamadas de conferencia sobre el producto y hago llamadas de dos vías con compañeros del equipo para ayudar al aprendiz a escuchar mucha información y testimonios sobre el producto. Incluso comparto mucha literatura del producto con mi aprendiz. Sé que cuando el aprendiz empiece a creer en el producto, él/ella comenzará a hablar mucho sobre los productos por su propia cuenta.

Paso 3: La empresa

Una vez que empiece a hablar regularmente sobre el producto, entonces puedo cambiar mi enfoque hacia la empresa. Regularmente hablar de los dueños y los directivos de la empresa. Voy a compartir con mi aprendiz registros que muestren que la compañía está haciendo bien las cosas, que es estable, el volumen de ventas, etc. Dirijo al aprendiz a conferencias telefónicas, grabaciones y herramientas para que el aprendiz esté muy expuesto a todos los aspectos de la compañía. Sé que la creencia del aprendiz en la empresa será cada vez mayor porque él / ella comenzará a centrarse en la empresa.

Paso 4: La profesión

Ahora que el aprendiz está hablando de la empresa y el producto, me doy cuenta de que es el momento adecuado para introducir al aprendiz a esta profesión asombrosa llamada venta directa. Lo primero que hago es conseguir que cada aprendiz se suscriba a la mejor publicación de la

industria, Networking Times. Los editores y propietarios, Chris y Josephine Gross, son unos verdaderos guardianes de la profesión y publican una revista de calidad mundial que muestra las mejores prácticas, noticias y las experiencias de los mejores constructores de redes del mundo. Usted puede obtener su propia suscripción en www.networkingtimes.com ¡Diles que Ken te envió!

Puedo ayudar a mi aprendiz a entender que nuestra empresa es parte de una profesión emergente increíble que está creciendo más rápido que la industria inmobiliaria o del Internet.

Más de 490 millones de dólares en ventas se realizaron por más de treinta y cinco mil empresas de todo el mundo en el 2009. Es definitivamente algo para estar orgullosos.

Paso 5: Ellos Mismos

Es casi mágico ver lo que pasa al seguir este proceso. Mientras el aprendiz empieza a entender el poder de la profesión, puedo ver como su confianza incrementa de manera muy significativa.

Ahora que el aprendiz cree en el producto, en la compañía y la profesión, se relajan, se vuelven más sociables, más dispuestos a participar en las conversaciones y se sienten más cómodos hablando de los detalles de la oportunidad. Sin ni siquiera centrarse en ellos mismos, la creencia en sí mismos ahora está por los cielos. A veces sólo se puede lograr las cosas que más deseas, no centrándote en ellas. Prueba esta técnica con tu siguiente aprendiz. Te vas a sorprender por la diferencia en ellos y ellos dejarán de culparte.

SECCIÓN 3

MUÉVELOS SOLOS...

Capítulo 6: El Aprendiz Obtiene Su Licencia

“La educación es la madre del liderazgo”

Wendell Willkie

A medida que comiences a hacer reuniones con tu aprendiz, construir creencias y trabajar junto con él, tu aprendiz comenzará a extender sus alas. Es divertido verlo cuando eso pasa. Si tú eres un aprendiz en el negocio, no esperes la calificación o el examen. Cuando te sientas cómodo hablando con la gente, ¡hazlo! Entre más rápido seas independiente, más pronto comenzarás a ganar dinero. Tiene que convertirte en un líder. En las primeras dos semanas, debes mantenerte cerca de tu nuevo aprendiz, construir la amistad y hablar varias veces al día. Hacer reuniones juntos deberá ser frecuente. Cuando hagan reuniones juntos sean muy respetuosos el uno del otro y siempre recuerda que el prospecto con el que estés hablando es un amigo de tu aprendiz así que deja a tu aprendiz participar en la conversación. Pero si tu eres el aprendiz, entonces deja que tu mentor haga toda la presentación. Esto te dará la oportunidad de tomar notas y estudiar a tu mentor y eso le dirá a tu prospecto que tienes un profundo respeto por tu mentor. El liderazgo es lo que haces, no lo que dices.

Cuando estés mostrando el negocio a un prospecto nuevo mantén tu presentación sencilla y no la modifiques. El error más grande que los aprendices cometen es que se aburren y sienten que tienen que “mejorar” la presentación. Siempre recuerda que estas frente un prospecto nuevo y no hay necesidad de cambiar nada, nunca. Ten cuidado de las personas que sienten que las cosas tienen que estar cambiando.

¡Estás listo!

Una vez que sientas que puedes hacerlo, entonces ¡hazlo! Nunca va a haber una presentación perfecta. La única forma de contar historias excelentes, es primero ser bueno. La única manera de ser bueno contando historias es primero ser malo. Una vez que has hecho cuatro o cinco presentaciones (uno-a-uno, reuniones de grupo, reuniones en hotel, seminarios, etc.) con tu patrocinador, alguien de tu línea ascendente o con algún socio de negocio, entonces estás listo para hacerlo por tu propia cuenta. Asegúrate de utilizar las herramientas que tu equipo / patrocinador te sugieren y sal a hablar con las personas. En mi libro, *De Aquí A Tenerlo Todo (From Here to Havingit All)*, aprenderás varias

técnicas comprobadas para generar infinidad de prospectos para que te mantengas ayudando a nuevas personas a empezar el negocio.

Nunca dejes de prospectar

La única cosa en común en todos grandes líderes y los que más ganan dinero en nuestra profesión es que nunca dejan de prospectar a gente nueva y tú tampoco deberías de hacerlo. Ahora, la cantidad de prospección disminuirá a medida que tus ingresos aumenten. Tendrás que invertir más tiempo construyendo profundidad y ayudando a tus líderes. Te comparto una pequeña gráfica para que veas y tengas una buena perspectiva en una línea de tiempo la cantidad de tiempo invertido en prospectar en los diferentes niveles de ingreso.

Ingreso Mensual (US)	% de tiempo dedicado a la prospección
0 - \$5,000	90%
\$5,000 - \$10,000	70%
\$10,000 - \$25,000	50%
Más de \$25,000	40%

Si quieres crear duplicación en tu grupo, tu equipo tiene que tener un ejemplo a seguir. La velocidad del equipo sólo puede ser la mitad de la velocidad del líder.

Ahora estás en tu camino hacia la libertad. Otra similitud que los grandes líderes en la industria tienen en común es que son expertos en mantenerse motivados. Ellos están constantemente persiguiendo el premio.

El último punto que quiero hablar en este capítulo contigo, es el hecho de que a todas las personas les toma una cantidad de tiempo diferente ser verdaderamente independientes y hacer su negocio rentable. Todos hemos oído la frase que dice “los únicas personas que fallan son los que abandonan”. Es un muy buen dicho pero a menudo deja a las personas pensando, “Bueno lo entiendo, pero ¿por qué?”. La realidad es que para ser un verdadero dueño de negocio independiente y ser líder de un equipo, vas a tener que desarrollar nuevas habilidades que te tomarán tiempo. Recuerda que hablamos sobre las 10,000 horas de vuelo antes. No puedes esquivar la pieza de la experiencia.

Algunas personas tardan de dos a tres años patrocinar a su primer socio, otros patrocinarán dos o tres en su primer mes. Tómate seriamente tu tiempo como aprendiz. Tienes que desarrollar habilidades de liderazgo y de negocio reales, tienes que afinar tu capacidad para construir relaciones. Vamos a hablar con más detalle sobre esto en los próximos capítulos. Pero no vas a pasar a ser un líder (mentor) hasta que empieces a desarrollar estas habilidades, así que abrázalas, disfrútalas y vívelas.

Capítulo 7: ¡Mantén tus ojos en el premio!

*“La sangre que mantiene el negocio es a sangre nueva”
Mark Yarnell*

Hemos establecido que el éxito no es ni una lotería ni un evento al azar pero, ¡eso no quiere decir que no debas jugar a la lotería en tu empresa! Una buena compañía constantemente lanza concursos para premiar el rendimiento. Los premios variarán de incentivos en efectivo a diferentes tipos de bonos.

Cuando miro hacia atrás en mi carrera, me doy cuenta que siempre me he enfocado en ganar todos los concursos que ha lanzado mi empresa. En mi primer año en redes de mercadeo, el equipo al que pertenecía lanzó un concurso de un año de duración. En el concurso, conseguías puntos por patrocinar a nuevos socios, por el avance de tu rango, por ayudar a las personas en tu equipo a avanzar de rango y un par de otras cosas. El primer lugar del concurso se ganaría un Porsche Boxster nuevo. Al ganador del concurso se le entregaría el vehículo inmediatamente. El día que me enteré del concurso, me fui a comprar un poster (imagen) de un Porsche Boxster y lo colgué en mi oficina por encima de mi escritorio. También fui al Departamento de Tránsito (Control de Registro Vehicular) y compré una placa personalizada que decía MLMPAYS (El Multinivel Paga) y colgué la placa debajo de la imagen.

Después, hice un registro de seguimiento en un pedazo de papel donde anoté todos los puntos que gané, incluyendo la fecha y la descripción de cómo había ganado esos puntos. Catorce meses más tarde había un Porsche Boxster nuevo en mi cochera. Aprendí una valiosa lección y gané un Porsche nuevo en esa experiencia. Tomará un par de años recibir grandes ingresos consistentes. El Mercadeo en Red no es diferente a cualquier otro negocio. Siempre me he centrado en ganar todos los concursos que mi empresa lanza. Si estás en una buena empresa, ésta constantemente lanzará algún tipo de concurso basado en el rendimiento. El equipo corporativo más inteligente realiza su concurso con bases sencillas.

1. El concurso (promoción) debe recompensar el comportamiento correcto de los distribuidores - patrocinar nuevas personas. Si tu empresa tiene diferentes paquetes de entrada, como la Comisión Federal de Comercio de los Estados Unidos pide, entonces debes esperar premios mayores para los que asocian a nuevas personas con el paquete más

grande. El concurso también debe recompensar por generar clientes del producto o servicio.

2. El concurso debe recompensar a las personas por ayudar a sus compañeros avanzar de rango.
3. El concurso premiará a todos por una cantidad específica de esfuerzo y también a los que tuvieron mayor rendimiento.

El premio de muchos concursos de algunas compañías de redes de mercadeo son viajes a destinos exóticos. Mi familia y yo hemos estado en más de veinte viajes de lujo en muchas de las mejores playas del mundo. Los recuerdos que se han creado y las amistades que hemos construido serán recordados y apreciados por siempre. ¡Gracias, Mercadeo en Red!

Los mejores concursos no tienen premios en efectivo. Los premios que crean experiencias sirven tanto como recompensa por el logro como para vivir una experiencia de ensueño. Como aprendiz nuevo, ¿qué tanto te gustaría viajar a Bora Bora con todos los gastos pagados o un safari en el Sahara o un crucero de diez días por el Mediterráneo? A lo largo de tu carrera, asegúrate de siempre clasificar en la lista de líderes. Gana los concursos o sube de rango. Incluso si estás teniendo un comienzo lento, por lo menos enfócate en el concurso e inténtalo. ¡Hacer esto es el mejor ejemplo que puedes dar y es el sello real de un líder, un mentor!

Tómate en serio el concurso

Aquí hay un par de sugerencias para sacar el máximo provecho de un concurso en compañías de redes de mercadeo.

1. Inicia desde el primer día. Decide tomar en serio el concurso y empieza a participar desde el inicio del concurso
2. Establécete para el éxito. La mayoría de los concursos son por un período de tiempo determinado. Tienes que mantenerte comprometido todos los días. Crea un sueño grafo, una tabla de sueños (dream board) o un recuerdo del concurso que incluya imágenes de los premios y fotos de tu familia. Pon esta tabla de sueños (dream board) en la pared frente a tu teléfono
3. Crea tu propio registro de seguimiento. Imprime una copia de las reglas y haz tus cálculos. No pierdas de vista tus propios puntos para que puedas verificar los puntos que la empresa refleja.

4. Háblalo. Cada vez que estés alrededor de tus compañeros de equipo, habla sobre el concurso y crea rivalidad.

5. Crea entrenamientos. Incluye entrenamientos de cómo ganar en tus eventos de capacitación.

6. Aprende la lección. Independientemente de cómo te fue en el concurso, reflexiona y recoge las lecciones aprendidas y los puntos a mejorar.

Sólo una persona llega primero. Los concursos buenos están diseñados para que con una cantidad de esfuerzo específica muchas personas ganen el premio. Puede que comiences tu negocio lentamente y no ganes todos los concursos porque tienes que seguir mejorando. No te frustres, más bien entusiásmate por el próximo concurso. Una gran idea para tu equipo es hacer una fiesta o evento después de que terminó el concurso para celebrar todos los que participaron.

Capítulo 8: ¡Nunca Faltes a ningún Evento!

*“Los líderes no crean seguidores, crean más líderes”
Tom Peters*

Me uní por primera vez a este negocio en Noviembre del 2003 y tuve un comienzo muy bueno. Al cuarto mes, tenía cuarenta personas en mi equipo. La compañía a la que ingresé estaba teniendo una convención internacional con más de 600 personas en mi ciudad. Todo el mundo a mi alrededor estaba emocionado y comprando los boletos de entrada. Cada vez que me encontraba con algún socio, me hablaba sobre la convención. ¡Me estaba volviendo loco! En ese momento, yo estaba investigando asesinatos y tenía mi negocio de hipotecas. El mercadeo en red era una actividad adicional que honestamente estaba haciendo por diversión. Mis amigos y yo solíamos burlarnos de lo que estábamos haciendo. No tenía intención de ir a la convención. ¿Para qué necesitaba ir? Había ganado US \$ 2,800 en mi tercer mes en e negocio. ¿Qué podía aprender en ese evento? Sí, fui arrogante.

Estoy muy agradecido de que tuve un buen mentor ese primer año que realmente entendía el negocio. Él ya había estado en la profesión durante más de una década y en ese momento estaba ganando más de US \$100,000 por mes. Además vivíamos en la misma ciudad. Un día él me preguntó por qué no iba a ir a la convención. Le dije que no necesitaba aprender nada nuevo y que tenía muchas actividades. Mi mentor me dijo que tenía que estar ahí porque iba a tener la oportunidad de hablar desde el escenario porque había ganado uno de los premios por haber asociado a más persona. Hombre, él sí supo cómo emocionarme. También me sugirió que necesitaba llevar a las cuarenta personas de mi organización porque al verme ganar ese premio se entusiasmarían mucho. ¿Cual es la mejor manera de motivar a un ególatra? Dile que va a recibir un trofeo delante de 600 personas. Afortunadamente, he cambiado.

Terminé por convencer a mis amigos a que asistieran a la convención. Fue la mejor lección que he aprendido en nuestra profesión. En la convención, conocí a personas de todo el mundo. No tenía idea del número de personas que estaban en este negocio. Había gente de todas las clases sociales, incluyendo médicos, abogados, dentistas, directores ejecutivos (CEO5) de las compañías Fortune 500, etc. Estaba sorprendido de todo lo que aprendí sobre los productos de nuestra compañía. Pude conocer al científico que formuló los productos. Había apostado toda su vida en esos productos. Los productos estaban ayudando a personas de todo el mundo.

Yo estaba encantado de estar sobre el escenario y me di cuenta de que realmente quería que todos en mi equipo pudieran sentir lo mismo.

Un mes después de la convención, mi equipo se triplicó y mis ingresos subieron de US \$2,800 a más de US\$10.000 por mes. Ahora, ese es un extraordinario ejemplo de la razón por la cual asistir a los eventos pero, resulta muy bueno para probar un punto de valor incalculable. Si quieres hacer un ingreso a tiempo completo en la profesión, tienes que asistir a todos los eventos. Un evento representa todo, nuestras reuniones semanales, las Sábados de capacitación, entrenamientos, conferencias por Internet (webinars), eventos trimestrales, grandes eventos, etc. A partir de esa primera convención, nunca he perdido un solo evento y tú tampoco deberías.

Estamos en el negocio de la venta de boletos

La importancia de asistir a los eventos no puede ser exagerada. El mercadeo en red es un negocio independiente. Todos vivimos en ciudades diferentes con nuestros propios círculos de influencia. A medida que construimos el negocio, constantemente estamos tratando de equilibrar un montón de fuerzas externas que van desde el apestoso pensamiento de tus familiares, los que te critican, el stress (tensión) del trabajo, las cuentas por pagar y los asuntos familiares. Habrá días en la que dirás: 'Tengo que seguir adelante.' Asistir a los eventos te da la oportunidad de recargar las baterías (pilas). Estás alrededor de todas las personas positivas del equipo aprendiendo sobre la empresa y sus productos mientras desarrollas las habilidades de liderazgo que vas a necesitar para ganar. Asistir a la convención te mantendrá en el negocio.

En nuestro equipo contamos con eventos importantes cada cuatro meses, mensualmente tenemos eventos regionales además de las reuniones semanales, para asegurarnos que mantenemos a nuestros compañeros de equipo en un constante ambiente positivo de apoyo. Si vas a construir un negocio exitoso en el equipo, tienes que asistir a todos los eventos. Recuerda que el liderazgo se pone de manifiesto en los ejemplos que has establecido. Si tú vas a los eventos, también irán tus asociados. Si estas en una buena comunidad, puedes esperar que ellos estén constantemente vendiendo boletos de entrada para el próximo evento y siempre debes de tener tu boleto.

¡Los que compran el boleto tienen garantizada la victoria!

En nuestra comunidad, tenemos muchos incentivos especiales para aquellos que compran los boletos todo el tiempo. Durante nuestros eventos importantes siempre estamos vendiendo los boletos para el próximo evento importante.

Nos hemos dado cuenta que el 95% de las personas que compran un boleto para el próximo evento, asistirán. Si constantemente compras tu boleto de entrada entonces nunca abandonarás. Nuestra teoría es que al hacer un montón de eventos especiales exclusivos para aquellos que siempre compran su boleto estamos agregando valor. Nuestra gente ve que están obteniendo valor por su dinero antes de que lleguen al próximo evento importante.

La moraleja de la historia: obtén tu boleto para el próximo evento. Pon el ejemplo en tu equipo. La mayoría de las personas se esperan hasta el último minuto para comprar su boleto. Siempre dicen que no está en el presupuesto y que no se lo pueden permitir. Pero, ¿no es curioso cómo otras personas que también tienen problemas financieros logran comprar sus boletos?

Todo está en tu mente

Encuentra una manera de comprar tu boleto ahora. No te preocupes por cómo vas a llegar o cómo vas a permitirte el lujo de llegar allí. Nosotros te podemos ayudar con alojamiento compartido y con el viaje. Mi objetivo principal con cada nuevo aprendiz es que compren su boleto el mismo día que ingresan al negocio. Sé que si lo hacen, entonces irán a la convención. Siempre debes de promocionar el siguiente evento de tu equipo. Hay muchos tipos y tamaños de eventos. En una comunidad bien organizada habrá conferencias por internet (webinars), llamadas telefónicas de conferencia, reuniones semanales, Sábados de capacitación mensuales, eventos regionales trimestrales y convenciones nacionales o internacionales cada cuatro meses.

Si eres un aprendiz en este momento y acabas de empezar, asiste a todos los eventos. ¡Esto comienza con hacer tu reunión semanal cada semana! Las personas que no están dispuestas a ser verdaderamente un aprendiz van a odiar la idea de ir a las reuniones semanales cada semana y van a tratar de racionalizarlo diciendo que no tienen ningún prospecto esa semana, así que para qué molestarse en asistir. Esto es un pensamiento torpe que se traducirá en pasar más tiempo difícil para pasar por el proceso de ser aprendiz.

Asistir a los eventos tiene muchos beneficios:

- Se incrementarán tus probabilidades de asociarte con las personas correctas.
- Aprenderás más rápido acerca de tu oportunidad.
- Te mantendrás actualizado de cualquier nuevo anuncio.
- Tendrás una mejor experiencia construyendo tus creencias
- Aumentarás tu confianza en la oportunidad.
- ¡No es coincidencia que todos los que ganan más de US \$1 ,000 al mes asisten a los eventos!

Capítulo 9: Actitud “Primera Línea”

“El liderazgo se practica no tanto en palabras sino en actitud y en acciones”

Harold S. Genee

Mientras entraba en la habitación durante mi primera convención, me sentí como si estuviera en un concierto de rock. No fue por las luces, el escenario o la música a todo volumen. Me quedé sorprendido por la carrera tan violenta por ganar las sillas de a primera línea del salón. La convención comenzó un viernes a las 9 a.m. A las 7:30 am había gente haciendo una fila de espera. Mientras caminaba para ir desayunar me dije a mí mismo: “Estos tipos están locos”. A las 8:30 de la mañana, había cientos de personas de pie a la entrada del salón.

Por un momento quise tomar el control y ordenar la multitud como usualmente lo hacía siendo policía, pero luego me di cuenta que todos estaba muy emocionados y felices. Estos locos distribuidores de redes de mercadeo gozaban del caos. Luego experimenté uno de los eventos más poderosos que se realizó en el equipo. En un segundo, los cuatro pares de puertas se abrieron con música de baile muy fuerte y todos empezaron a correr. Era como si alguien hubiera disparado la pistola de arranque de la última carrera de 100 metros en los Juegos Olímpicos. Toda la multitud comenzó a correr para ganar los asientos de la primera línea del salón. Pronto me di cuenta de que la histeria había sido causada por cientos de personas que querían estar en la primera fila a toda costa.

Ese primera convención fue increíble y me enseñó muchas lecciones que todavía me sirven al día de hoy. La lección más importante fue que a cada evento que vayas tienes que estar en la primera línea de asientos. De hecho, esta lección es más grande que la del evento. Si vas a tener éxito en pasar de aprendiz a maestro (mentor) y hacer un ingreso de tiempo completo en el equipo, entonces tienes que desarrollar una actitud de primera línea.

Recuerda que en el capítulo 2 dije que a mayoría la gente camina por la vida en un dos de diez en la escala de soñadores. La mayoría de la gente entra en el negocio en los peldaños más bajos de la escalera. Como líder, es tu trabajo verter la energía, diversión y emoción en las vidas de todos a tu alrededor. Una actitud de primera línea es una actitud en la que ves el vaso medio lleno, inclusive en los días de tormenta. Te recuerdas que el sol saldrá mañana, que conducir durante seis horas significa seis horas para estudiar liderazgo y escuchar excelentes CDs, que siempre que algo malo te sucede lo ves como una gran lección.

Para construir un negocio rentable tienes que guiar a la gente. Todas las personas que tú guías son voluntarias. No tienen que hacer lo que tú dices. Ellos harán lo que tú hagas. Sólo hay una manera guiar a voluntarios: ¡A través de tu ejemplo! En mi primer año en redes de mercadeo, yo era un dictador. Solía exigir y dar órdenes a todas las personas a mí alrededor. Todos sabemos o que ocurrió al final del primer año. Cuando me enfoqué en ser una mejor persona y amar a las personas, todo mi mundo cambió y mi negocio explotó. Durante mis años como policía, siempre pensé lo peor de las personas. Mi hastiada visión de la vida era oscura. Mientras trabajaba en convertirme en una mejor persona, empecé a ver el mundo de una manera totalmente diferente. Tenemos que darnos cuenta que el liderazgo no está determinado por la dirección que brindes sino por el ejemplo que estableces. Las personas no siguen a las personas, ellos siguen ejemplos.

Decimos que hay que desarrollar una actitud de primera línea porque la actitud es similar a la actitud de los cientos de personas corriendo por los asientos de la primera línea. Siempre que estés en un evento es crucial que te sientes en la primera línea, que tomes muchas notas (incluso si es tu milésima vez de ver la misma presentación) y que prestes mucha atención. Otras personas en tu grupo van a ver esto y harán lo mismo. Cuando yo estoy en un evento, puedo saber el crecimiento del negocio y la fuerza de la comunidad solo por ver lo que los líderes están haciendo. Si yo voy a un evento y veo que todos los líderes están sentados en las primeras líneas, entonces es una buena señal de que son líderes que sirven a la comunidad y que están preocupados por dar el mejor ejemplo a todos sus compañeros de equipo por lo tanto el negocio crecerá extraordinariamente. Por otro lado, si todos los líderes están paseándose por la parte de atrás de la sala, platicando entre ellos o ni siquiera en la sala de reunión y haciendo reuniones alternas, etc.

Entonces esto refleja que el ego y la disfunción han llenado al grupo y que la comunidad no está floreciendo.

Como mentor, tienes que dar el ejemplo y tener una actitud de primera línea, tanto en el evento como en la vida diaria. El mentor debe constantemente amar y edificar a sus compañeros de equipo. Si eres un aprendiz construyendo tus 10.000 horas, entonces siéntate en la primera línea siempre y mantén esa actitud en todo lo que hagas.

Como aprendiz, asegúrate de ordenar los CDs ¡libros del mes el mismo día en que ingreses. Los CDs tienen los mejores discursos sobre liderazgo,

desarrollo personal y las mejores estrategias de construcción del negocio, por otro lado los libros son los mejores para aprender a construir un mejor negocio y convertirte en una mejor persona. Para desarrollar una actitud de primera línea, debes aprender. Los CD5 y los libros son la parte más importante de ese proceso. Cuando llegue a orden mensual de CD's y libros, asegúrate de leer el libro y escuchar el CD todos los días. Vas a desarrollar una actitud de primera línea estudiando este material.

Una actitud de primera línea es contagiosa

¡Tu actitud determina tu altitud! Fue Jim Rohn quien pronunció por primera vez estas palabras. El Sr. Rohn explicó que mantener una buena actitud en todo momento, incluso en los malos días, atraerías las cosas buenas a tu vida. Esto es 100% por ciento verdad y se ha demostrado una y otra vez. Un aprendiz tiene que entender que a dinámica de una comunidad será establecida por la actitud del líder. Cuando tu equipo ve que eres 100 por ciento positivo durante el 100 por ciento del tiempo, ellos empezarán a actuar de la misma manera.

Desarrollar una actitud de primera línea es el primer paso en convertirte en un líder. El liderazgo está determinado por el ejemplo que das a otras personas. Quieres convertirte en un líder, ¡ya que son los líderes los que ganan dinero!

Capítulo 10: Los líderes Producen el Dinero

“El líder más grande de todos es aquel que aprende a dirigirse a sí mismo”

Ken Dunn

Para lograr un ingreso de tiempo completo en tu negocio de mercadeo en red tendrás que desarrollar habilidades específicas de liderazgo. Una vez me dijeron que la organización más difícil de guiar es aquella que no está buscando ser guiada. Cada persona que se une a tu negocio de mercadeo en red es un voluntario y no está buscando un jefe. Una de las razones más comunes por la que millones de personas nuevas ingresan a nuestra profesión es que están buscando deshacerse de todos sus jefes.

Entonces, ¿cómo guiar a personas que no quieren ser guiadas? Esa es una pregunta que me hubiera gustado que alguien me hubiera respondido en mi primer año. Al haber crecido en el mundo de la policía, tenía un hastiado punto de vista sobre el liderazgo. Mirando hacia atrás, te puedo decir cómo no guiar en redes de mercadeo. Yo solía ser el mejor ejemplo de un liderazgo autoritario. Le decía a las personas qué hacer, nunca los elogiaba y nunca los animaba. Este estilo de liderazgo es la razón más grande de porque mi negocio se derrumbó en el 2004. Desde entonces he pasado cada segundo mejorándome. Me había dado cuenta que no podía si quiera empezar a comprender cómo guiar a otros hasta que aprendiera a guiarme a mí mismo.

Justo cuando mi negocio se derrumbó en el 2004, yo estaba desarrollando mi negocio de mercadeo en red en la Ciudad de México y fue cuando conocí a un increíble hombre llamado Juan Carlos Barrios. Un amigo me invitó a desayunar con una pareja de prospectos, Juan Carlos (JC) y Hortensia (Horte) Barrios. Nos reunimos a comer en un hotel de cinco estrellas. Recuerdo ese día como si fuera ayer. Era un período muy turbulento para mí. En Canadá mi negocio se caía a pedazos y pasaban muchas cosas por mi mente. Varios años más tarde, tuve la gran fortuna de conocer a uno de los entrenadores más importantes del mundo y autor reconocido sobre) liderazgo, John C. Maxwell, en Dallas, Texas. Fui invitado a hablar a un evento sobre liderazgo donde él era el orador principal. Después del evento, todos asistimos a una iglesia llamada Elevate Life Church en Frisco, Texas con el Pastor Keith Craft. John Maxwell fue invitado a predicar allí. Durante el sermón, John pronunció palabras que me quedaron grabada desde entonces: “Cuando Dios tiene un problema, Él siempre tiene a una persona.” En el 2004, yo era el

problema y tenía que arreglarlo. La persona era Juan Carlos y me siento muy bendecido de tener a JC y a Horte en mi vida.

Desde entonces, Juan Carlos me ha dado un ejemplo impecable de liderazgo. Durante tu aprendizaje en redes de mercadeo vas a tener que aprender a ser un mejor líder. Mi mayor pedazo de consejo para ayudarte a lograrlo es busca a alguien en tu línea ascendente (patrocinio) o en el equipo que ya haya alcanzado el nivel de éxito que esperas y pídeles que sea tu mentor.

Todo líder es un seguidor

La lección más importante que he aprendido sobre liderazgo es que cada gran líder en el mundo atribuye su éxito al apoyo, ayuda y soporte de un mentor. Cuando yo era joven e ingenuo, pensé que si alguien iba a tener éxito lo tenía que lograr completamente por su propia cuenta. Lo que he llegado a entender es que nunca ningún gran líder lo ha hecho por su propia cuenta. Tú puedes aprender muchas lecciones de liderazgo que he aprendido leyendo De Aquí A Tenerlo Todo (From Here to Having it All.). Esta sección trata sobre la importancia del desarrollo de liderazgo cuando empiezas en el negocio y mientras construyes tu negocio de mercadeo en red de manera exitosa. Antes de que puedas aprender a liderar y convertirte en un mentor, primero debes completar satisfactoriamente tu aprendizaje.

Si sigues la estrategia de El Minuto Más Importante para empezar, sin lugar a duda comenzarás tu negocio de la mejor manera posible. Si utilizas estrategias para ayudar a las personas a comenzar su negocio, vas a crear duplicación en tu grupo. La parte más importante de esta idea es tomar acción. No esperes a que alguien te lo diga. Una de las pocas cosas que todos los que tienen ingresos de tiempo completo tienen en común es que son proactivos, toman acción. Has ingresado al negocio para ser un distribuidor independiente.

El primer paso para convertirte en un líder es empezar a ganar dinero. El primer paso para ganar dinero es tomar acción. Liderazgo no es lo que dices, sino lo que haces. Tal vez un pequeño giro en uno de los Diez Mandamientos encaje aquí. En la Biblia, sabemos que hay que tratar a los demás como te gustaría que te trataran a ti. En redes de mercadeo, tú tienes que tratar a los demás como te gustaría que los demás te trataran. Es tu ejemplo el que te hará libre.

En la industria, tendrás acceso a los mejores programas de entrenamiento de desarrollo de liderazgo de todo el planeta. Asegúrate de suscribirte en el programa del CD y del libro del mes. Cada líder dentro del negocio ganando un ingreso de tiempo completo se suscribe al programa del CD de liderazgo del mes y escucha los CDs varias veces. Las personas van a ingresar a tu negocio si te conoce, si confía en ti y si le simpatizas. Así que el aspecto más importante sobre liderazgo que necesitas desarrollar eres tú. Tienes que hacerte o más) agradable que puedes ser. Es muy importante mirarte en un espejo y examinarte a ti mismo, ver tu interior como tu exterior. Es más probable que las personas te sigan si ellos te buscan a ti. Piensa en esto por un minuto. ¿Quién tiene más probabilidades de ser seguido, un profesional de negocios bien vestidos y en buena forma física o un tipo enfermo, con sobrepeso y fumador que viste pantalones de mezclilla azules y una playera? ¿Quién es más probable a ser seguido, el hombre sin afeitado malhablado o el caballero con un corte de cabello limpio que tiene cuidado de su lenguaje y siempre habla bien?

Liderazgo en redes de mercadeo es el ejemplo que brindas, las acciones que tomas y el comportamiento que predicas. Como aprendiz, el mejor uso de tu tiempo es aprender cómo pensar, cómo actuar y cómo presentar. A medida que sales a hablar con las personas sobre tu oportunidad de negocio, las posibilidades de que ellos ingresen estarán directamente relacionadas con el tiempo que has dedicado a trabajar en ti mismo. No te preocupes si te das cuenta que tienes mucho trabajo por hacer en tu persona, ya estás por delante de muchas otras. A mí me tomó treinta años darme cuenta de que yo estaba en abajo y arriba.

El tamaño de tu grupo y de tu cheque de ganancias será directamente proporcional al tamaño de tu corazón.

Uno de muchos libros que querrás leer en el camino es El Factor Fred (The Fred Factor) por Mark Sanborn. Este es un gran libro en el que el autor expresa la importancia del liderazgo de servicio en el negocio, describiendo a Fred, un hombre que entrega el correo, un cartero. Fred, el cartero, hace mucho más de lo esperado y al hacerlo pone el ejemplo para que el mundo entienda el verdadero arte del liderazgo. En la página 111 Sanborn habla sobre la actitud. Para convertirte en un líder, tienes que desarrollar tu propia actitud de primera línea. No es casualidad que todos estos capítulos encajen entre sí. Éstos son los pensamientos de Sanborn sobre la actitud:

He aquí un dilema interesante: Tú puedes hacer todas las cosas correctas pero si se hacen por las razones equivocadas o con la actitud equivocada, tus esfuerzos serán disminuidos.

Lo que no funciona: Actuar como Fred porque sientes que debes de hacerlo. Lo que si funciona: Actuar como Fred porque quieres.

La actitud se refleja en todo lo que tú y yo hacemos en la vida.

Una actitud positiva te permite ver las cosas que no te gustan como una oportunidad, no como una obligación.

Una actitud positiva busca lo mejor no lo peor, de las circunstancias.

Una actitud positiva piensa “puedo hacerlo “, no “debo hacerlo “.

Una actitud positiva brinda esperanza, no pesimismo.

En tu camino de aprendiz a mentor, tendrás que convertirte en un mejor líder.

Convertirte en un mejor líder tiene que ver con desarrollar una actitud de primera línea, convirtiéndote en el mejor que tú puedes ser (por dentro y por fuera), desarrollar el hábito de escuchar los mejores CDs y leer los mejores libros, dar el ejemplo correcto y tratar de encontrar una manera de ayudar a una persona todos los días.

En un buen negocio de mercadeo en red, habrá un gran énfasis en el desarrollo de liderazgo. Asegúrate de ser parte de eso. En nuestro negocio, quizás más que en cualquier otra industria, el liderazgo de servicio es clave para el éxito. Cuando tu equipo de verdad sepa que te preocupas más por ellos y su éxito que por tu propio éxito, ellos te serán leales y a tu empresa también y vas a crear un enorme ingreso para poder retirarte.

La moraleja de la historia es que el secreto para aprender las habilidades de liderazgo es no preocuparte de aprender las habilidades de liderazgo. Al principio, trabaja en ser la mejor persona que puedes ser para otros y sirve a las personas todos los días, el resto va a pasar automáticamente.

La lección más importante que he aprendido sobre el liderazgo en mercadeo en red es que los líderes, los hombres y mujeres que tienen ingresos de tiempo completo, no esperan que otros les digan qué hacer. ¡Ellos toman acción! Tan pronto como sea posible, debes convertirte en un líder independiente. Eso significa que tienes que salir y construir tu

negocio. Tienes que ir a hacer tus propias reuniones uno-a-uno, tienes que organizar tus reuniones en casa y si esperas a que otros lo hagan por ti, no vas a ganar. Como Randy Gage dice, “necesitas convertirte en un Victorioso y no en una Víctima.” Los victoriosos son los que leen este libro y otros como éste, son los que toman acción, los que nunca se rinden, los que la mayor parte del tiempo trabajan por sí mismos, los que aman a las personas en donde quieran que estén, los que no se preocupan por los que no están haciendo lo suficiente y los que siguen avanzando.
¡Conviértete en un líder!

Capítulo 11: El Poder del Árbol Bambú

“Observar que el árbol más rígido se rompe fácilmente, mientras que el bambú o sauce sobrevive doblándose con el viento“

Bruce Lee

Tu objetivo es construir un negocio con miles de líderes independientes que sólo te llamarán para darte las gracias.

Tu objetivo es crear eventualmente un negocio donde trabajes unas cuatro o cinco horas por semana, y todo ese tiempo lo dediques a llamar a las personas para decirles lo mucho que los aprecias y amas.

Tu objetivo debe ser hacer esas llamadas desde tu casa en las playas del Mediterráneo o desde tu casa de invierno en Brasil.

Tu objetivo es crear relaciones increíbles de por vida con personas de todo el mundo y ganar dinero de sus esfuerzos. Pero las amistades serán tan fuertes que incluso si el dinero se fuera la amistad permanecería.

Estos y muchos otros más son tus objetivos, pero ¿Puede realmente suceder?

Tu éxito en redes de mercadeo va a estar directamente relacionado con tus raíces. La primera vez que escuché esa declaración, me dije a mí mismo: “No hay esperanzas. Mis raíces se remontan a un grupo de ladrones, estafadores y matones en Irlanda. ¿Qué esperanzas tengo de lograrlo? ‘Fue Orjan Saele, un increíble millonario en redes de mercadeo de Noruega y un mentor personal mío, quien una vez le dijo al público que él no estaba hablando de su árbol genealógico. Él estaba hablando acerca de la profundidad de su negocio. El secreto de la creación de un ingreso residual de por vida es construir la profundidad adecuada y fortalecerla desde las “raíces profundas”. Antes de que alguien pudiera preguntarle que eran las “raíces profundas”, él empezó a contar la historia del árbol bambú chino. Los árboles Bambú chinos crecen por toda Asia.

La forma en la que este árbol crece es la mejor analogía para comparar la construcción de tu negocio de redes de mercadeo. Los agricultores plantan miles de

semillas de bambú a lo largo de cientos de hectáreas de tierra abonada. Pocas semanas después de plantar las semillas, los agricultores ven un pequeño retoño saliendo del suelo. Los agricultores tienen cuidado de no molestar a este pequeño retoño mientras continúan trabajando el suelo, para asegurarse que el árbol de bambú tenga el mejor ambiente de crecimiento. Un año después nada ha cambiado. El agricultor ha trabajado en los campos todos los días, regando los árboles durante las épocas de sequía y protegiéndolos de la lluvia. El agricultor se mantiene alerta para garantizar que los retoños no se toquen. Dos años más tarde, el agricultor sigue trabajando en los campos pero no ve ningún cambio en absoluto. Después de cuatro años de trabajo de tiempo completo y constante en los campos, asegurándose que los retoños siempre estén en un ambiente de crecimiento óptimo aun de que el agricultor todavía no vea el cambio. ¿Cuántos agricultores podrían seguir trabajando en el mismo campo durante cuatro años sin ningún tipo de retorno de la inversión (ROI)?

¡En el quinto año, el árbol de bambú chino comienza a crecer y rápido! En el quinto año, el árbol crece más de tres pies al día hasta llegar a medir noventa pies de altura. ¿Por qué los árboles esperan cinco años para crecer? ¿Qué es lo que sucede en todo ese tiempo? En los primeros cinco años, el árbol de bambú hace una raíz muy fuerte hacia abajo, una raíz profunda. Con el fin de soportar el peso y el estrés de su gran y veloz crecimiento, el árbol debe prepararse con un núcleo fuerte, profundizando su raíz en la tierra.

Tienes que construir una raíz profunda en tu propio negocio

Profundizar las raíces es el arte de construir profundamente tu negocio. Aprender el arte de profundizar las raíces adecuadamente te asegurará crear duplicación real en tu negocio y que tengas un negocio que pueda caminar solo aunque tú te alejes. Profundizar las raíces comienza cuando eres un aprendiz aprendiendo a cómo empezar correctamente. Comprender las estrategias de El Minuto Más Importante y utilizarlas es el primer paso para aprender a profundizar las raíces. Profundizar las raíces es el arte de enseñar a otros cómo comenzar correctamente, el arte de enseñar a otros las estrategias de El Minuto Más Importante.

Como aprendiz, vas a estudiar todas las enseñanzas de este libro y muchos otros buenos libros. Mientras obtienes tu licencia, por así decirlo, comenzarás a practicar las cosas que vas aprendiendo de forma

independiente. A medida que avances, comenzarás a presentar a otros las cosas que has aprendido.

Ya hemos establecido que cuando alguien ingresa en tu negocio está en el estado emocional más alto. Necesitas “golpear mientras el hierro esté caliente” y comprometerlos a participar. La primera reunión, hacer su lista, revisar las páginas web y agendar la primera reunión en el hogar (lanzamiento del negocio) son partes importantes para ayudar a una persona empezar correctamente.

Profundizar las raíces es ir hasta el fondo

Tu objetivo es ayudar a la mayor cantidad de personas a cómo iniciar correctamente en las profundidades de tu grupo. Irás a un ritmo fantástico si personalmente ayudas a una persona a comenzar en tu grupo cada semana. No estamos hablando sólo de tus socios patrocinados directos. Me refiero a ayudar a alguien en la profundidad de tu negocio a iniciar. Irás a un ritmo sorprendente, si estas ayudando a alguien a iniciar en tu equipo todos los días. Recuerda, el liderazgo no son las instrucciones que des pero el ejemplo que enseñes. Tu meta debe ser enseñar a alguien nuevo en tu equipo las estrategias de El Minuto Más importantes lo más frecuentemente posible.

Cada vez que ayudo a iniciar correctamente a nuevo aprendiz, les digo que yo voy a ayudarles a hacer sus primeros cinco reuniones uno-a uno y en su primera reunión en el hogar. No olvides que una persona nueva es un aprendiz. Ahora se encuentran en la zona de aprendizaje y es crucial para ti enseñarles lo que deben de hacer. Mientras ayudo a la persona a iniciar, siempre les digo que les voy a ayudar personalmente a ingresar a su primer aprendiz. De hecho, voy a hacer la primera reunión, les voy a ayudar a hacer su lista, identificar y presentar el negocio a los primeros cinco, apoyarlo en su reunión en el hogar, etc. Ahora puedes preguntarte, “,Por qué haces eso? ¿No es el trabajo del aprendiz? Después de todo, es su nuevo distribuidor”. La razón por la que hago esto es para que mi nuevo aprendiz vea exactamente qué hacer.

A ellos (y a ti) les explico que voy a hacer esto una y otra vez hasta que su pierna tenga veinte personas nuevas en profundidad. Cada vez que hago una nueva reunión, animo a mi aprendiz a estar allí pero no lo presiono a participar.

Sé que piensas que esto pueda no tener sentido. ¿Cómo puede alguien ser independiente con este tipo de comportamiento? Es lo primero que pensé

cuando me enseñaron a profundizar las raíces. La idea es que a medida que profundices la raíz y ayudes a las personas a cómo iniciar, le estarás enseñando a todos la estrategia y sugiriéndoles que cuando sientan que estén listos vayan a profundizar las raíces en otra pierna. Nadie va a hacerse rico con una sola pierna que está creciendo. El aprendiz va a tener que empezar y profundizar la raíz de varias otras piernas antes de que su cheque de pago crezca pero ahora ellos han visto exactamente cómo hacer eso.

A medida que profundices las raíces de tu negocio, mantente concentrado en el objetivo. A medida que profundices las raíces, las personas que ingresos van a ver lo que estás haciendo. En el momento en que estés a diez o veinte niveles hacia abajo, vas a tener dos o tres personas que naturalmente habrán empezado a duplicarse. En el momento en que estés profundizando la raíz a veinte niveles, no tendrás que preocuparte de esa pierna nunca más. Cuando has identificado unos cuantos líderes en esa pierna, sigue adelante y empieza a profundizar otra raíz en otra de tus piernas. ¡Al igual que el árbol de bambú chino, cuando tu raíz se haga fuerte, tus ingresos se elevarán!

Capítulo 12: ¡Conviértete en un Mentor!

"Cuando el estudiante está listo el maestro aparece"
Unknown

¡Ya sabes el secreto! Al comprender lo que el minuto más importante es y cómo usarlo, tienes la mejor oportunidad de crear un negocio rentable dentro de tu equipo.

El negocio de redes de mercadeo es realmente uno de los negocios más simples del planeta. A modo de ejemplo, compáralo con franquicia de McDonald's. Para abrir un McDonald's te costará millones de dólares en efectivo y miles de horas de tiempo. Para iniciar un negocio en mercadeo en red te costará cientos de dólares en efectivo y miles de horas de tiempo.

Se necesita la misma cantidad de tiempo y esfuerzo para abrir y operar una franquicia, pero el retorno de la inversión es mucho mayor en un negocio de mercadeo en red

Para saber más sobre esta comparación y porqué el mercadeo en red es el mejor negocio en el hogar, compra mi libro, ¡Escogiendo El Mejor Negocio Desde Casa Para TI (Choosing the Ultimate Home Business for YOU!) En redes de mercadeo, todo lo que tienes que hacer es aprender dos habilidades simples: habilidades de liderazgo y de negocios y cómo hablar mejor y con mas personas. Una vez que aprendas estas dos habilidades, la última parte es enseñar estas dos simples habilidades. Ese es todo el negocio. No tienes que pagar US \$2,000 por este plan de negocios.

Antes de que tu ingreso sea de US\$10,000 por mes, ya estarás mentoreando (guiando) a otras personas. De hecho, esa etapa es por lo general cuando tus habilidades de mentoría (guía) tienes que perfeccionarlas. El mercadeo en red es probablemente la única profesión que realmente tienes que hacer antes de poder enseñarla. El modelo de negocio se basa en la experiencia. No necesitas mentorear a nadie hasta que cumplas tus 10,000 horas, aunque empezará a enseñar el negocio mucho antes que eso. Si pudiera cuantificar por ti en cuanto tiempo empezará a enseñar a otros a cómo hacer el negocio, pudiera decirte que será alrededor de la hora 1,000, pero será diferente para todos.

Entonces, ¿A quién mentoreas?

Lo último por lo que necesitas preocuparte es a quien vas a enseñar. Sé paciente. Cuando estés listo, habrá más estudiantes de los que vas a poder manejar.

Al principio de mi carrera de mercadeo en red, solía correr por dar consejos. Fue muy malo.

Terminé ofendiendo a la gente con regularidad. No me di cuenta que la mayoría de las personas que ingresan a la empresa se unen por el producto y/o por el cheque de pago, pero se quedan por la comunidad. Las personas dentro del negocio se convierten en sus amigos, en su familia, por lo que acaban encontrando más valor en el equipo. No lo entendí hasta que Art Jonak, un increíble estrella del MLM, entrenador de liderazgo y un gran amigo, me enseñó esto. Art ha invertido cientos de horas en mí y me enseñó una de las lecciones más importantes de todas: nuestro negocio se trata de aceptar a las personas en donde están y amarlos.

Sé un mentor para los que vienen a pedirte.

Vas a ser tentado a ofrecer ayuda lo largo de tu carrera para empujar a la gente, pero si ellos no te lo piden entonces no los empujes. Cuando llegue el momento, tú sabrás exactamente con quién invertir tu tiempo. Dedicar tu tiempo con las personas que toman acción dentro de tu equipo. Si te aseguras de que todo el mundo se conecta al sistema de capacitación y lee El Minuto Más Importante, entonces habrás cumplido tu obligación con ellos. Después ayudar a las personas a cómo iniciar correctamente, dales espacio para que tomen acción. Cuando la gente de tu equipo, empieza a actuar, tú los sabrás porque empezarán a avanzar de rango, ganar concursos y obtener ingresos. Es entonces cuando empiezas a ser entrenador y mentor. Pero entiende esta regla de mentoría importante:

Primero es la relación

Luego es la amistad

Entonces es la Mentoría

Las personas no van a seguir tu consejo hasta que te conozcan y confíen en ti. Ellos tienen que creer en su corazón que verdaderamente te preocupas por ellos. Tu mentoría (guía) será ineficaz en tu equipo hasta

que construyas una amistad con ellos. Así que sigue estos pasos para identificar a las personas con quien invertir tu tiempo y mentorearlas (guiarías).

Paso 1: identifica a los estudiantes potenciales a través de su desempeño.

Paso 2: Observa a tu estudiante para asegurarte que el desempeño es real.

Paso 3: Crea una amistad con la persona durante al menos treinta días.

Pasó 4: Continúa trabajando en la amistad y demuéstales que sigues construyendo el negocio y sigues patrocinando personas nuevas directas.

Pasó 5: Espera hasta que te pidan tú mentoría (guía).

En mi libro, De Aquí A Tenerlo Todo (From Here To Having It All), pasé mucho tiempo hablando de mentoría. Los líderes más grandes del mundo y las historias de éxito atribuyen gran parte de su éxito a sus mentores. En el libro, hablamos sobre cómo identificar que necesitas un mentor, cómo iniciar la relación de mentoría correctamente y cómo determinar si un mentor en particular es el correcto para ti. Te recomiendo que revises ese capítulo.

Si eres un aprendiz o un prospecto, entonces encuentra un buen mentor que te enseñe a caminar por el camino más corto para tu éxito. El mentor perfecto será alguien de tu línea ascendente o equipo de apoyo, ya que se beneficiará económicamente de asegurarse que estés en el camino correcto. ¡Toda la energía y la pasión del mundo entero no van a sustituir la experiencia de un buen mentor!

Capítulo 13: ¡Depende de ti!

“La habilidad es de lo que eres capaz de hacer. La motivación determina lo que haces. La actitud determina lo bien que lo haces.”

Raymond Chandler

¡Bueno, lo descubriste! El minuto más importante no es realmente un minuto. Las estrategias de las que hemos hablado en este libro te guiarán a través de todo tu viaje en nuestra profesión. A medida que se termina nuestro tiempo juntos aquí, es importante que nos pongamos de acuerdo que las comisiones se generan cuando los clientes y distribuidores compran los productos / servicios; si no es así es ilegal. Así que, el secreto del éxito en redes de mercadeo es nunca dejar de buscar nuevos prospectos.

Los gobiernos de todo el mundo están constantemente reportando que las cosas siguen empeorando. Las economías están planas (estancadas), en el mejor de los casos. Mientras los gobiernos siguen haciéndose de la vista gorda a la necesidad de una verdadera educación de liderazgo en los sistemas educativos, seguirá habiendo una gran necesidad de lo que ofrecemos: ¡la libertad! Las personas se están uniendo a nuestra profesión en cifras récord, ya que es vista como la última oportunidad.

Aunque a veces es posible identificar a un gran candidato a primera vista y tal vez encontrarlo después de varias conversaciones, es imposible saber definitivamente quién entrará a tu negocio y quién no. Tu mejor línea de acción es presentar tu oportunidad de negocio todos los días.

Si vas a presentar el negocio a dos personas por semana, con esto quiero decir sentarse con un prospecto con el kit de presentación y muestras de productos y revisar el plan. Entonces ten por seguro que patrocinarás un nuevo prospecto al mes (con el seguimiento adecuado, por supuesto). Eso te daría doce nuevos aprendices al año. Usando las estrategias de El Minuto Más Importante para ayudar a tu aprendiz a cómo iniciar correctamente y profundizar las raíces, seguramente podrás convertir esos doce aprendices en un equipo de cientos de personas. Me hubiera gustado que me enseñaran como iniciar correctamente el negocio años atrás. Hubiera querido que alguien me hubiese reconocido como un aprendiz y me hubiese enseñado las estrategias de El Minuto Más Importante.

No fue hasta que asistí al evento llamado MLM Mastermind en Houston, Texas en el 2005, que mis ojos se abrieron y comencé a aprender las estrategias que he expuesto en este libro. ¡Gracias, Art Jonak, por tu dedicación a nuestra profesión!

No fue hasta que empecé a leer el Networking Times Journal que realmente comencé a entender los secretos de la verdadera creación de riqueza generacional. ¡Gracias, Chris y Josephine Gross, por su dedicación!

No fue hasta que empecé a leer una hora al día, a enfocarme principalmente en el crecimiento de mí mismo, hasta que me di cuenta del poder de PHVA (planifica, haz, verifica y ajusta), hasta que empecé a escuchar grabaciones de gran contenido de audio de liderazgo por una hora al día, hasta que me di cuenta de que tenía que ser un mejor líder, no fue hasta que todo esto sucedió que Dios me reveló la verdadera abundancia de la vida. Gracias, Dios, y a los millones de profesionales de mercadeo en red que lo lograron antes que yo. Estoy firmemente convencido de que tendrás un tiempo mucho más fácil en el negocio si inicias correctamente. La práctica de redes de mercadeo es un viaje de una vida entera.

Creando hábitos de éxito

Se ha demostrado una y otra vez que te tomará veintiún días crear un hábito nuevo. Si quieres empezar a ir al gimnasio todos los días, tienes que ir todos los días por los primeros veintiún días. Si quieres conectarte a la llamada de acción (Taking Action Call) todos los días, establece la alarma del teléfono todos los días por las próximas tres semanas. Si deseas formar el hábito de decirle a un ser querido cuánto lo amas todos los días, recuérdate hacerlo por las tres primeras semanas.

Sé que esto suena muy simple y demasiado bueno para ser verdad. Pruébalo y velo por ti mismo. Yo sentí como si alguien hubiera abierto la puerta al éxito cuando escuché por primera vez esto. Empecé a aplicar la regla de veintiún días para todo lo que yo estaba tratando de establecer como hábito en mi vida y funcionó. Me puse en mejor forma física, empecé a leer más, empecé a escuchar más. Para aprovechar el impresionante poder de las estrategias de El Minuto Más Importante, toma las piezas individuales y crea hábitos.

A medida que comiences a hacer las estrategias de El Minuto Más Importante parte de tu negocio y de tu vida, te sorprenderás por el crecimiento en tu negocio. No puedes hacer crecer tu negocio hasta que empieces a crecer.

La ley de los números

El secreto es que no hay secretos. Construir un negocio de mercadeo en red con éxito es un juego de números. Si quieres de diez a veinte nuevos aprendices en un año, tienes que presentar el plan de 100 a 200 nuevos prospectos por año. Uno de los mayores problemas en nuestro negocio no es lograr que la gente ingrese, sino ayudarles a cómo iniciar cuando ingresen. Tú no puedes cambiar los números, así que cuando finalmente consigas iniciar correctamente a tu primer aprendiz, es fundamental que tomen acción de inmediato. Recuerda donde está tu nuevo aprendiz emocionalmente y la rapidez con que la emoción comenzará a caer. La ventana es muy pequeña. No la pierdas.

Si ya estás dentro y te estás dando cuenta de que no iniciaste correctamente y entiendes cómo eso ha frenado tu progreso, no te preocupes, puedes empezar de nuevo. Yo lo hice. Yo ingrese a la profesión en noviembre del 2003. Y honestamente no entendí las estrategias de El Minuto Más Importante hasta que conocí a Art Jonak y asistí a mi primer evento MLM Mastermind en el 2005. Todo lo que has leído en este libro lo he aprendido desde entonces.

Otro buen amigo mío y un gran líder de negocios del que regularmente pido consejo y sigo sus enseñanzas, Orrin Woodward, dijo una vez: *"iKen Dunn puede ser el artista PHVA más grande que he conocido!"* Orrin es uno de los gurús de liderazgo en el mundo actual y ha sido elegido como uno de los mejores bloggers de Internet de liderazgo. Es co-autor (con su mejor amigo, y socio de negocios, Chris Brady), del nuevo libro y best seller del New York Times, Lanzando una Revolución de Liderazgo (Launching a Leadership Revolution). Orrin ha dicho en diversas ocasiones que tu éxito en cualquier negocio está estrechamente relacionado con tu capacidad de hacer un plan, actuar, revisar los resultados y hacer ajustes cuando ves que no estás consiguiendo el resultado deseado. Fue un gran cumplido cuando Orrin reconoció mi enfoque intencionado de dar seguimiento de mi progreso y constantemente hacer cambios de rumbo.

En su libro Plan de vuelo (Flight Plan, Brian Tracy compara el viaje de un avión comercial con el viaje de la vida. Cuando un avión despegue, pasa el 95 por ciento del tiempo fuera de ruta mientras está en el aire. Los aviones modernos utilizan equipos muy sofisticados y un sistema de navegación por satélite para ajustar constantemente la dirección, y lo hacen de manera tan precisa que los equipos calculan el minuto exacto de aterrizaje, incluso en viajes que duran muchas horas. Tracy demuestra en el libro que a pesar de que tú no tienes un GPS en tu cabeza, puedes y debes hacer las mismas correcciones regularmente cuando te das cuenta que estás fuera de rumbo. PHVA! Cuando me di cuenta que yo no entendía las estrategias de El Minuto Más Importante, rápidamente cambié mis estrategias de construcción del negocio y empecé de cero. ¡Tú también puedes hacerlo!

¡No guardes estas estrategias solo para ti mismo!

El tamaño de tu grupo y de tu ingreso será proporcional a la cantidad de personas con las que compartas las estrategias de El Minuto Más Importante. Si colocas una copia de este libro en las manos de todos los compañeros de tu equipo, les vas a dar una gran oportunidad para entender lo que hoy ya sabes. Las estrategias de El Minuto Más Importante son inútiles a menos que las apliques en tu negocio y en tu vida y tomes acción.

Dios nos ha diseñado igual a todos. Todos tenemos un corazón, una mente y una capacidad de movimiento. Todos tenemos sueños, deseos, metas y pasiones. Toma una decisión hoy para tomar acción. Utiliza estas estrategias y sé el cambio que quieras ver.

Acerca del autor

Ken comenzó una carrera policial a la edad de 18 años. Estuvo involucrado en las disciplinas más emocionantes y desafiantes del mundo policial, incluyendo drogas y trabajo encubierto de vigilancia, trabajo en el equipo SWAT, investigo abuso infantil, asaltos, fraudes, contrabando de armas ilegales y homicidios.

El nacimiento de su primer hijo de Ken le dejó el anhelo de un cambio de carrera. En los próximos diez años Ken abrió cuatro empresas diferentes en cuatro industrias diferentes (importaciones, administración de propiedades, hipotecas y ventas directas) y ha ganado millones de dólares desde casa en cada profesión.

En las ventas directas, Ken ha ayudado en construir comunidades de más de 250,000 personas en más de cuarenta países. Ken ha ayudado a decenas de familias a crear una nueva vida e ingresos de siete cifras. Además, Ken ha brindado consultoría a varios directores de compañía de ventas directas para lanzar con éxito y expandir sus negocios en todo el mundo.

En el 2008, Ken publicó su primer libro, *De Aquí A Tenerlo Todo* (From Here to Having It All), que atrajo mucha atención y vendió miles de copias. Ken también ha publicado una serie de entrenamientos en audio y video, que ahora son utilizados como herramientas de entrenamiento en la industria de ventas directas e hipotecas. Ken es un ejemplo vivo de que un fuerte enfoque en el desarrollo de liderazgo y creación de relaciones resultará en éxito en cualquier empresa.

Hoy en día, Ken habla regularmente con grupos de ventas directa, hipotecas, seguros y banca. Él utiliza el humor y su propia experiencia para inspirar a audiencias de todo el mundo.

Ken vive en Toronto, Canadá con su esposa Julie y sus niños Matthew y Laura.

www.facebook.com/kendunnleadership

Mantente en contacto con Ken de manera regular y lee sus últimos comentarios sobre liderazgo y desarrollo personal. Ken ha desarrollado una reputación mundial por su estudio tenaz de todo lo relacionado con temas de liderazgo. Él cree que todo el éxito en la vida comienza con el desarrollo de una capacidad de liderazgo. El blog relata sus estudios, con un enfoque muy claro en líderearse uno mismo. ¡Si alguna vez ha tenido un verdadero deseo de convertirse en un mejor líder, comience aquí!

Otras publicaciones por Ken

De Aquí A Tenerlo Todo En Redes De Mercadeo

En el primer libro publicado por Ken, explica en gran detalle cómo construir un negocio de mercadeo en red internacional y ganar millones de dólares en comisiones. Esta es una historia fascinante acerca de cómo Ken tuvo que rediseñar completamente su personalidad después de dejar el mundo de la investigación policial. En este libro usted aprenderá cómo examinarse a si mismo, hacer los ajustes necesarios y crear libertad financiera. No puede hacer crecer su negocio hasta que crezca Usted.