

Sistema Comprobado de Duplicación

Módulo
2

Líderes Pro de AmarillasInternet



AmarillasInternet

Sistema Comprobado de Duplicación



Bienvenido al Módulo 2!!

Si has recibido este material de tu Up-line es porque **completaste correctamente el Primer Módulo**. En caso de que éste te haya llegado luego de haber comenzado a formar tu organización, sería muy bueno que completes el Módulo 1 para ganar experiencia y para **liderar con el ejemplo**.

El ejemplo es haber vivido el proceso, solo así podrás **enseñarle a toda tu organización** cuando ésta lo requiera.

Lo que haremos es lo siguiente:

1. Te daremos las razones por las que **las llamadas de 3 es el mejor sistema de duplicación**.
2. Te explicaremos **qué parte del sistema debes hacer y cómo lo debes hacer**.
3. Te invitaremos a **aprender de manera muy simple** lo que harás con tu organización en el futuro. Todo este proceso también es muy sencillo.

Vamos a comenzar con **la importancia de las llamadas de 3**:

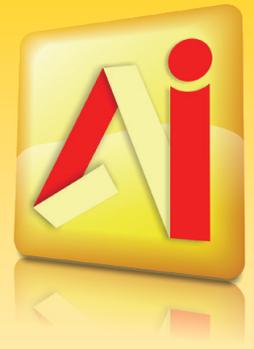
**Las llamadas de a 3 funcionan!!
Crean un espíritu de equipo,
son divertidas y 100% duplicables.**

Se hacen desde la **comodidad** del hogar. **Cualquiera** puede realizarlas. **Elimina barreras y preconceptos** y muchas ventajas más que irás descubriendo a medida que las utilices como **herramienta de duplicación**.

Nuestro sistema se aplica con las llamadas de a 3 y las llamadas grabadas. Éstas muestran y enseñan con el ejemplo **cómo seguir el sistema**. Cuando esto suceda y tu organización aprenda a hacerlo, asegúrate de estar preparado porque en ese momento **comienza la verdadera duplicación!!**

Si quieres que tu organización crezca **por sí misma y con sus propios medios**, si quieres realmente llegar al objetivo del ingreso residual, entonces has lo que hacen los profesionales exitosos de redes de mercadeo, pon en práctica el sistema de duplicación **utilizando las llamadas de a 3 y las llamadas grabadas**.

Sistema Comprobado de Duplicación



Continuemos...

2. Te explicaremos qué parte del Sistema debes hacer y cómo lo debes hacer.

Primero le debes explicar **muy claramente** a tu compañero de equipo cómo invitar a los contactos de su lista a una conversación contigo. **Que tu compañero diga lo menos posible**, hay 2 formas de hacerlo:

1. Te llama a ti y esperas en línea que él coloque a sus contactos frente a ti, sólo diciendo algo como:

“Hola (Nombre), antes de que hablemos algo personal, me gustaría presentarte a una persona. Estaba haciendo una reunión de negocios y pensé en llamarte a ti... ¿es un buen momento para que hablemos?, nos tomará solo unos minutos...”

ó

“Hola (Nombre), estoy en una llamada de negocios con la persona de la que te hablé, ¿tienes unos minutos para una pequeña conversación?”

En este punto puede suceder que el invitado no esté disponible. En ese caso agenda otro horario para la llamada, pero si acepta entonces continuamos... si has prestado atención **lo invitamos a una conversación, no a una reunión para vender nada**, y en esta conversación harás lo siguiente:

Primero **saludarás respetuosamente y agradecerás su tiempo y disposición**, exaltarás a tu compañero de equipo y le mostrarás a su invitado **lo importante que tu compañero es para nuestro equipo**. (2 min máximo). Luego le contarás **tu historia y tus logros en Amarillas** en forma natural y **siempre con toda la verdad, no exageres, las personas siempre te agradecerán si les haces una propuesta honesta para ganar dinero y si les dices la verdad**. (2 min máximo)

Recuerda: Tú sólo les abres la puerta a una oportunidad de negocios, ellos deciden por sí mismos.

Continuemos, un paso más...

Luego le consultas, para terminar: *“dime (Nombre)... ¿quieres saber más? ¿Te interesa que continúe?”* Si la respuesta es afirmativa le contarás **“El panorama grande de AI”** (Anexo). Aquí eliges si hacerlo tú (abajo tienes copia del texto) o si colocas al invitado a escuchar la Grabación de “El panorama grande de AI”. Lo que te resulte más cómodo.

Sistema Comprobado de Duplicación



Muestra el panorama grande, esta es **una oportunidad impresionante** y quieres estar seguro de que tu invitado, si decide registrarse en el negocio, **lo haga con las expectativas correctas**. Lo que le relates lo podrá comprobar cada vez que vea o escuche **el poder de la red y de la publicidad mundial**.

Luego habrás terminado tu acción, allí decides tu como seguir, puedes optar por:

“¿Me permites que te resuma algo importante?”

Si acepta, te tomarás el tiempo para ayudarlo a entender **el poder de la duplicación**, a entender la posibilidad de **comenzar a ganar dinero hoy** y le dirás que hacemos esto en **EQUIPO** y aplicando **un sistema que cualquiera puede emplear**.

La información que le has dado es **IMPORTANTISIMA**, esta misma información del poder de la duplicación **ha cambiado radicalmente cientos de miles de vidas...**

Para continuar, le preguntarás si desea **conocer más detalles** sobre nuestro negocio.

Si recibes un **SI...** entonces...

Vamos a la Presentación de negocios...

Dependiendo del día, el horario y de la **actitud** de tu invitado es que elegirás una de estas alternativas:

- A. Explicar el negocio **allí mismo con los Slides**.
- B. Invitarlo a una **conferencia en línea**.
- C. **Invitarlo a tu casa** para presentarle el negocio.
- D. Invitarlo a escuchar **una presentación ya grabada**.
- E. Invitarlo a **una reunión presencial**.

Es muy importante que **tu compañero te permita a ti** elegir una manera de hacer la presentación según el perfil de su invitado.

Aquí terminamos la etapa mas difícil. Si puedes perfeccionarte y hacer lo que aquí se te enseña, ya **tienes todo lo que necesitas** para construir una organización que te brinde una renta permanente.

La única manera de aprender a hacerlo correctamente es con la **experiencia**.

Sistema Comprobado de Duplicación



3. Te invitaremos a aprender de manera muy simple lo que harás con tu organización en el futuro.

En el futuro sólo enseñarás lo que has aprendido practicando el sistema mientras construyes tu negocio, en el próximo Modulo, el número 3, recibirás las **instrucciones para hacer una presentación de negocios exitosa.**

Resumiendo

1. Enseñas a tu compañero a invitar
2. En la llamada de a 3 te presentas, resaltas a tu compañero, y cuentas tu historia
3. Presentas el “Panorama Grande de AI” (Anexo)
4. Muestras el poder de la duplicación
5. Lo envías a una Presentación de Negocios

Participa de los Entrenamientos Exclusivos del Módulo 2, también tendrás una Sección de Preguntas y Respuestas que te ayudarán a entender el sistema al 100%.

Consulta con tu Up-line para que cuando lo considere oportuno te entregue el Módulo 3.

Tú le entregarás a tu compañero el Módulo 2 **cuando ya tenga un miembro activo en su equipo** para que comience su propio camino al éxito.

