

¿CÓMO CONVERTIRSE EN UN NETWORKER EXITOSO?

DAVE Y GABRIELA DAUGHTREY

ÍNDICE

HERRAMIENTAS BÁSICAS PARA EL NETWORKER....	01
LOS BENEFICIOS DEL NETWORKING....	02
CONOCIENDO TU COMPAÑÍA Y PRODUCTOS....	03
DESARROLLANDO UN PLAN DE ACCIÓN...	04
SUPERANDO OBSTÁCULOS Y MANTENIENDO LA MOTIVACIÓN....	05

Capítulo 1:

Herramientas Básicas para el Networker

En este capítulo, exploraremos las herramientas esenciales que todo networker debe dominar. Una de las más importantes es el uso del código QR para facilitar la promoción y venta de productos.



PUNTOS CLAVES



OFICINA VIRTUAL: La aplicación de la compañía actúa como tu oficina virtual, permitiéndote gestionar tu negocio en más de 25 países. A través de esta herramienta, puedes realizar un seguimiento de tus ventas, pedidos y clientes en tiempo real.



CÓDIGO QR: Cada networker tiene un código QR personal para su tienda. Este código puede imprimirse y adjuntarse a muestras de productos.

Para Crear y Usar tu Código QR:

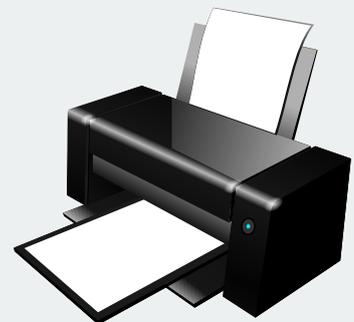
- Genera el código QR desde tu oficina virtual.
- Imprime el código y adjúntalo a muestras de productos específicos, como colágeno o reida.
- Esto permite a los clientes acceder fácilmente a tu tienda y obtener más información sobre los productos.

EJERCICIO PRÁCTICO

- Genera un código QR para tu tienda virtual utilizando la aplicación de la compañía.



- Imprime el código y colócalo en una muestra de producto que planees distribuir.



- Practica presentando el código QR a un cliente potencial, explicando su uso y los beneficios de escanearlo.



Capítulo 2:

Los Beneficios del Networking

El networking no solo es una profesión, sino un estilo de vida que ofrece grandes beneficios. En este capítulo, discutiremos las ventajas de ser un networker y cómo puedes aprovecharlas.



PUNTOS CLAVES



- **Independencia Financiera:** Como networker, puedes alcanzar la independencia financiera al desarrollar tu propio negocio y generar ingresos residuales. Esto te permite trabajar para ti mismo y construir tus propios sueños, en lugar de trabajar para los sueños de otros.



- **Flexibilidad Laboral:** Una de las mayores ventajas del networking es la capacidad de trabajar desde casa. Esto te permite crear tu propio horario y equilibrar mejor tu vida personal y profesional.



- **Construcción de Comunidad:** El networking te permite desarrollar amistades y construir un equipo. Trabajar en conjunto con otras personas puede ser muy gratificante y te ayuda a crecer tanto profesional como personalmente.

EJERCICIO PRÁCTICO

- Redacta una lista de tus principales objetivos financieros y personales.

- Define cómo el networking puede ayudarte a alcanzar estos objetivos.

- Comparte tus metas con un compañero de trabajo y discutan estrategias para lograrlas.

Capítulo 3:

Conociendo tu Compañía y Productos

Conocer a fondo la compañía para la que trabajas y sus productos es crucial para tu éxito como networker. En este capítulo, profundizaremos en la historia, misión y productos de la compañía.



PUNTOS CLAVES

- **Historia y misión de la compañía:** La compañía tiene más de 25 años de historia y una misión clara de proporcionar productos de alta calidad y oportunidades de negocio a nivel mundial. Su enfoque en la innovación y el bienestar la ha posicionado como líder en la industria.
- **Productos destacados:** El factor de transferencia es uno de los productos estrella, conocido por sus beneficios para el sistema inmunológico. Otros productos incluyen suplementos de colágeno y bienestar general. Estos productos son patentados y únicos en el mercado.
- **Plan de compensación:** La compañía ofrece un plan de compensación atractivo que permite a los networkers ganar dinero a través de ventas directas y comisiones residuales. Es importante entender cómo funciona este plan para maximizar tus ingresos.

EJERCICIO PRÁCTICO

- Investiga la historia de tu compañía y escribe un resumen de su misión y logros.

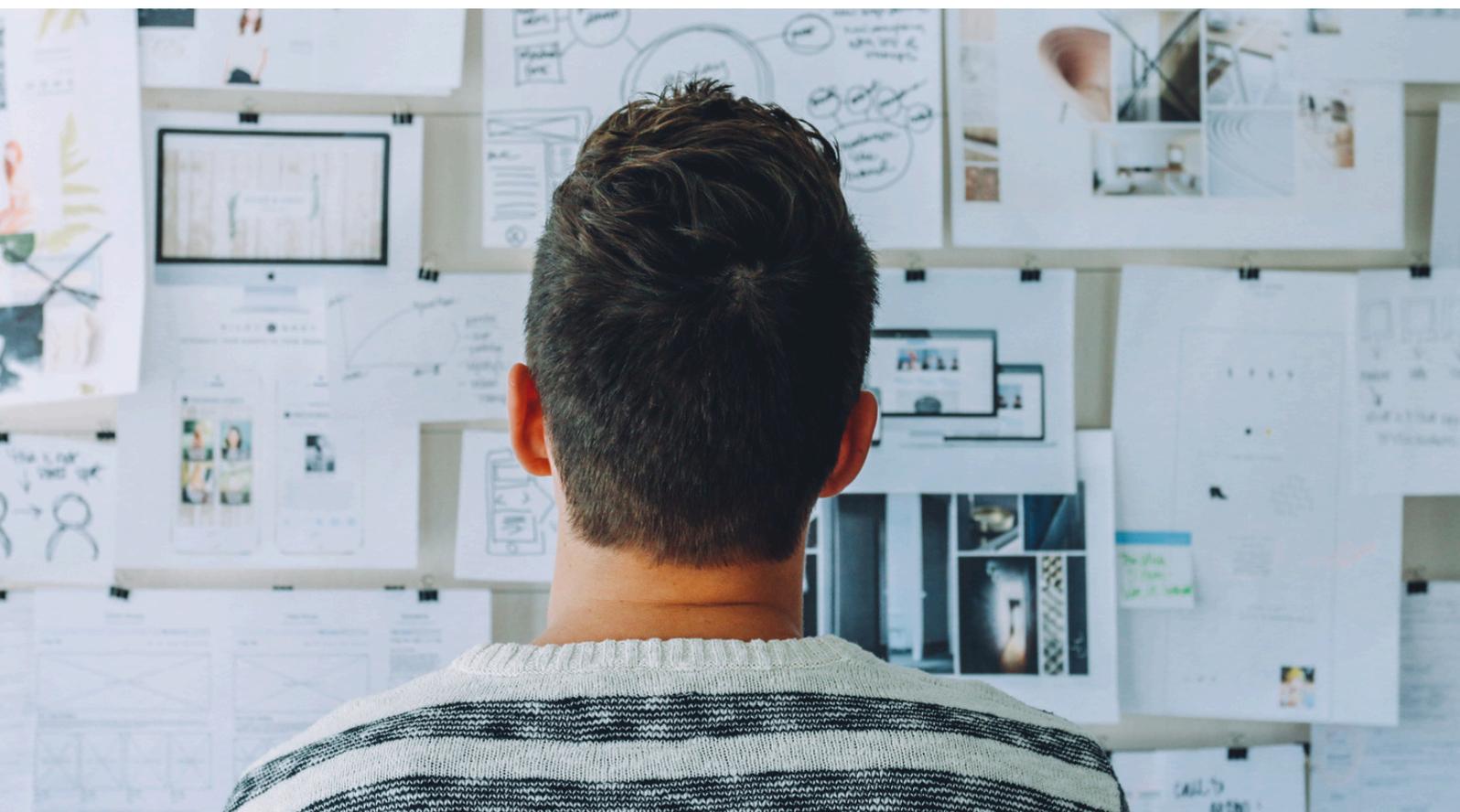
- Elige un producto clave y crea una presentación que destaque sus beneficios y usos.

- Practica presentar esta información a un compañero de trabajo o cliente potencial.

Capítulo 4:

Desarrollando un Plan de Acción

Un plan de acción sólido es esencial para cualquier networker. Este capítulo te guiará en la creación de un plan detallado que te ayude a alcanzar tus metas.



PUNTOS CLAVES



- **Establecimiento de metas:** Define objetivos claros y alcanzables. Divide tus metas en corto, mediano y largo plazo para mantenerte enfocado y motivado.



- **Planificación del tiempo:** Aprende a manejar tu tiempo de manera efectiva. Crea un horario semanal que incluya tiempo para prospectar nuevos clientes, seguir con clientes actuales y capacitación personal.



- **Estrategias de crecimiento:** Utiliza técnicas como el marketing en redes sociales, eventos de networking y referidos para expandir tu red y aumentar tus ventas. Asegúrate de medir tu progreso y ajustar tus estrategias según sea necesario.

EJERCICIO PRÁCTICO

- Establece una meta a corto plazo (1-3 meses) y una a largo plazo (1-2 años).

- Crea un calendario semanal que detalle las actividades necesarias para alcanzar estas metas.

- Revisa y ajusta tu plan mensualmente, asegurándote de estar en el camino correcto hacia tus objetivos.

Capítulo 5:

Superando Obstáculos y Manteniendo la Motivación

El camino del networker está lleno de desafíos, pero con la actitud y estrategias correctas, puedes superarlos y mantenerte motivado. Este capítulo te proporcionará herramientas para afrontar las dificultades.



PUNTOS CLAVES



- **Identificación de obstáculos:** Los desafíos comunes incluyen la falta de experiencia, el miedo al rechazo y la gestión del tiempo. Reconocer estos obstáculos es el primer paso para superarlos.



- **Mantener la motivación:** Mantente motivado estableciendo metas claras, celebrando tus logros y rodeándote de personas positivas. Participa en eventos de la compañía y busca inspiración en historias de éxito.



- **Apoyo y mentoría:** Contar con un mentor puede ser invaluable. Un mentor experimentado puede ofrecerte consejos, apoyo y motivación. También es importante apoyar a otros en su camino, creando una red de apoyo mutuo.

EJERCICIO PRÁCTICO

- Identifica los tres mayores obstáculos que enfrentas en tu carrera de networker.

- Desarrolla un plan de acción para superar cada obstáculo.

- Encuentra un mentor y discute con él tus desafíos y planes de acción, solicitando su feedback y apoyo.

Este manual práctico te guiará a través de los conceptos fundamentales y te proporcionará ejercicios prácticos para aplicar lo aprendido

¡Buena suerte en tu camino hacia el éxito como networker!

