Hágase Libre en 3 Pasos

Sistema Sencillo de Duplicación y Empoderamiento de Resultados Masivos

Hugo Fonseca

- Autor de Cero a Rico.
- Líder Internacional con más de una década de experiencia de resultados contundentes en expansión de mercados en Latinoamérica.

www.hugofonsecaoficial.com

Hágase Libre en 3 Pasos

Sistema Sencillo de Duplicación y Empoderamiento de Resultados Masivos

www.hugofonsecaoficial.com

TABLA DE CONTENIDOS

3 Sistema Lanzamiento de Libertad Financiera en 3 pasos

4 3 PASOS DE ÉXITO COMPROBADOS

5 HAZ TU MAPA

6

7 La Guía de Prospectos -SU USO-

10 GUÍA DE PROSPECTOS

20 GUÍA DE REUNIONES CASERAS EFECTIVAS (Información)

21 EL MANEJO DE OBJECIONES

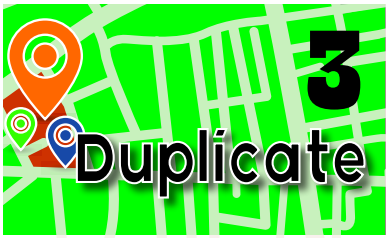
23 EL PODER DE LAS PREGUNTAS EN LAS DIFERENTES OBJECIONES

28 GUÍA DE REUNIONES CASERAS EFECTIVAS

34 SISTEMA DE COACHING

35 DUPLÍCATE GUÍA DEL COACHING

www.hugofonsecaoficial.com - Todos los derechos reservados



Si estás aquí leyendo este sistema conciso, basado en RESULTADOS COMPROBADOS, es porque el Universo de alguna manera nos ha atraído a unirnos en una visión de la búsqueda de maneras simplificadas de enfocarse en actividades y programas sencillos que te generan resultados masivos en un corto, mediano y largo plazo. Y es lo que llamo un sistema basado en la Ley del poco, o sea actividades comprobadas por más de 50 años, que tus uplines y los llamados gurús de la industria quizás te escondieron porque simplemente no querían que sus downlines supieran que después de 3 a 5 años de trabajo duro, pero enfocado, un verdadero líder emprendedor no tiene que estar trabajando para cobrar, a estas alturas, tú no tienes que estar trabajando para el dinero; el dinero es quien tendrá que estar ya trabajando para ti.

Para lograr tu libertad financiera, un principio base que debes tener en mente es que no todo lo que funciona es bueno para tu negocio. Porque si funciona para ti, pero no es duplicable, aunque esté funcionando, quizás te dará para entretenerte por algún tiempo y darte la ilusión de satisfacción y auto-importancia, pero no te llevará a la libertad financiera. Como se dice, todo el mundo quiere un día dejar de trabajar, pero nadie quiere dejar de cobrar. Y esta es la escencia de la libertad financiera que vamos a elucidar, pasos muy sencillos y efectivos en este manual práctico.

Si aplicas este sistema y todavía no logras tu libertad financiera entre 3 a 5 años y sigues trabajando para cubrir los gastos básicos, ello será por 2 razones: 1) Necesitas enfocarte sólo a las actividades realmente duplicadoras, y 2) Esta industria simplemente no es para ti y necesitas entonces identificar tus talentos, tu visión y otra ocupación.

www.hugofonsecaoficial.com - **Todos los derechos reservados**

La filosofía de la Ley básica y central que gobierna este sistema de duplicación comprobado tiene como piedra angular la premisa de que todo el mundo quiere dejar de tener que trabajar un día, pero nadie quiere dejar de cobrar.

Hace casi 14 años que me dedico profesionalmente a la construcción de negocios propios desde casa y he ayudado literalmente a cientos de líderes de manera más personalizada, en asesorías uno-a-uno, a lograr su libertad financiera. Y una de las claves es el rediseño efectivo y adaptable de un sistema funcional y sencillo.

Hemos armado sistemas de prospección, sistemas de eventos, reconocimientos productivos, sistemas de masificación en redes sociales con profesionales en Social Media Management, etc. los cuales comparto un poco más en detalle en mi libro **"Cero a Rico"**, les comparto que, en todo este tiempo, no he visto nada más trascendental en los resultados de un líder que la definición y la aplicación disciplinada de un sistema claro y preciso que se adaptara a todas las áreas del negocio. Pronto me di cuenta de que la manera cómo el negocio tenía que ser duplicado aquí en los Estados Unidos, no era la misma metodología que yo tenía que aplicar en Latinoamérica. No obstante, a pesar de que uno tiene que moldear los aspectos tecnológicos y culturales del negocio, las bases sugeridas del relacionamiento y las aspiraciones del liderazgo humano son el denominador común para que el negocio trascienda fronteras, no importa si es en USA o en Latinoamérica. Cuando descubrí, después de vivir y duplicar el negocio en Latinoamérica que, como decía Henry Ford: "*Las personas no son perfectas pero un sistema sí puede llegar a ser perfecto*", entonces me volví un adicto a la recopilación de varios sistemas de duplicación de resultados en diferentes continentes y después de haberlos refinado para Latinoamérica, llegué a tan sólo **3 pasos en común**.

Al aplicar la filosofía sistemática de Ford, mi negocio se disparó y llegamos a crear una organización de más de 15,000 personas en tan solo 3 años, y lograr ser de los líderes de mayor crecimiento en la compañía, y me considero una persona exitosa no sólo a nivel financiero, sino también en las demás áreas del éxito integral.

La razón por la cual ves este plan tan condensado es porque como se dice, si un plan no cabe en una servilleta de papel es porque el plan es muy complejo.

www.hugofonsecaoficial.com - **Todos los derechos reservados**

01 HAZ TU MAPA (Guía de prospectos)

Este libro es solo un extracto explicativo de mi libro "Cero a Rico" en el cual te explica otros detalles del liderazgo y técnicas del negocio. Pero me gustaría ofrecerte aquí y ahora, completamente gratis, una guía sobre los 3 pasos imprescindibles del negocio.

Preparación PREVIA a la aplicación de los 3 pasos del sistema. Según su significado, la terminología preparación podríamos descomponerla de la siguiente manera: Pre – Par – Acción. O sea, para que tú estés a la par o al nivel para una acción de la maratón, porque así es esta industria, necesitas organizarte y prepararte al máximo en el periodo "pre" o sea previo. Como se dice, el tiempo para la preparación debe de preceder el tiempo para la acción.

- **Prepárate para la acción**
- **El mejor upline eres tú**

La razón por la cual la gran mayoría de networkers entusiastas abandonan sus sueños es porque no inician ni con las herramientas, ni la mentalidad, ni las expectativas correctas. Recuerda que, tanto en esta industria como en cualquier otro negocio serio, el que falla en prepararse, se prepara para fallar. Es así de sencillo.

Esta industria es como el ring. Si tú entras a pelear con Floyd Mayweather por ejemplo y esperas a que en el ring te van a aparecer las habilidades, cuando te des cuenta tendrás la cara hinchada y estarás a la merced de tus instintos. Lo que usas es lo que has preparado. En el camino no te aparecerá un box lunch en tu mochila. Los milagros en esta industria no se dan muchas veces. Y con suerte pronto aprenderás cual es la importancia del talento en este negocio.

www.hugofonsecaoficial.com - Todos los derechos reservados

En tu proceso de preparación necesitas distinguir algunos elementos que podrán costarte tu negocio y tu futuro.

Distingue Rápidamente

o

Extínguete Lentamente

01	Presentaciones	versus	Capacitaciones
02	Actividad	versus	Efectividad
03	Afiliar	versus	Patrocinar
04	Duplicar	versus	Multiplicar
05	Ocupación	versus	Producción
06	Trabajar diligentemente	versus	Trabajar Inteligentemente

¿?

Y si no tienes talento, sigue a la gente que, aunque piensas que no tienen ningún talento, tienen los resultados. Y esta es la mejor definición de la suerte que puedes encontrar. La suerte es un talento y tienes que tenerla al prepararte. Mejor preparación significa más suerte y más suerte aplicada con el tiempo significa más resultados en este negocio.

Porque esta industria no recompensa a nadie por sus esfuerzos, buenas intenciones o sueños, pero si por sus resultados en VOLUMEN y punto.

Muchos piensan que con solo afiliarse con el upline correcto, en la compañía correcta, con productos de consumo masivo y con un buen plan de compensaciones ya ganaron la lotería. ¡No es cierto! ¡El mejor upline, empresa, producto, o plan que puedes tener eres tú mismo! Todo lo demás son herramientas del camino.

En mi blog en www.hugofonsecaoficial.com, y en mi libro "Cero a Rico" explico detalladamente las distinciones antes mencionadas y las implicaciones que pueden estar teniendo ahora mismo en tu propio negocio. Me gustaría por ahora simplemente advertirte sobre la importancia de la mentalidad correcta como ingrediente indispensable para el éxito en tu negocio propio.

Para trascender en tu negocio necesitas seguir 3 PASOS

www.hugofonsecaoficial.com - Todos los derechos reservados

Porque todo lo que haz hecho hasta ahora es consecuencia de todas las prácticas y estrategias que haz aplicado en tu vida con el tiempo; pero lo más importante es que todo lo que hoy estás aprendiendo y aplicando es causa de todo lo que va a suceder en tu vida y en tus negocios.

Entonces, ¿quieres cambiar tus resultados? Entonces cambia lo que estás aprendiendo y aplicando. Porque, reitero, **tu negocio es directamente proporcional al conocimiento (no la información) que tengas sobre el mismo.** Ahora, ¿por qué me refiero a la importancia de *a)el aprender y b)el aplicar* como requisitos igualmente importantes y mutuamente indispensables? Porque mucha gente anda leyendo libros y mirando vídeos en Youtube y con esto ya dicen que son profesionales en esto, sencillamente eso es mentira.

La mejor manera de profesionalizarte no es aprendiendo sobre cómo volar un avión en una silla de una clase, sino volándolo. El hábito no hace al monje. Y también hay muchos que cuando piensan en la preparación piensan automáticamente en los aspectos del recurso financiero o de herramientas digitales o impresas. Pero antes de entrarte a las herramientas del negocio, necesitas entender, que como networker profesional, la herramienta más poderosa es tu mente, y la desgracia más poderosa para tu negocio también puedes ser tú mismo.

En seguida te comparto las 4 preguntas que determinan al 100% tu caminata en el negocio. Porque "la velocidad del negocio es la velocidad del líder" y este negocio no es que sea fácil y que vas a ganar mucho dinero rápido de la noche a la mañana; simplemente es más sencillo. Tendrás que trabajar.

LA GUÍA DE PROSPECTOS

A manera de ofrecerte una visión sencilla para tu preparación en este negocio, empezamos a delinearte lo que es la definición de tu mapa del camino al éxito, el cual empieza con las 4 preguntas del éxito o las 4 preguntas de la definición del sueño.

¿Porqué? Porque uno de los "secretos" más importantes para realmente tener el éxito en grande en esto, es que tu no tengas como prioridad en tu mente el vender los productos, porque nosotros no somos vendedores de productos, ni de un plan para ganar dinero, somos vendedores de sueños y usamos los productos, planes de compensaciones, empresas, sistemas, etc. como un vehículo de respaldo para apalancarnos hacia nuestros sueños. Y si logras primero identificar esta diferencia y la sientes en tu corazón y en tu mente la respiras día y noche, entonces tú ya tienes el 50% del conocimiento necesario para lograr tus objetivos en este negocio.

Llena de manera completa y honesta los siguientes 4 puntos que son determinantes de tu éxito, reitero, siendo honesto contigo mismo, entonces estarás listo para empezar a llenar tu propio mapa de camino al éxito.

www.hugofonsecaoficial.com - **Todos los derechos reservados**

Entonces te presento las preguntas clave para entender y ayudar a los demás a realmente entender cuáles son sus sueños, los cuales te ayudarán a filtrar, conocer y generar compromisos serios con las personas. Si en realidad quieres conocer a la gente, tómate el tiempo para conocer sus motivos.

¿QUÉ QUIERES QUE EL NEGOCIO TE DÉ?

¿CUÁNTO CUESTA?

¿PARA CUÁNDO LO QUIERES?

TIEMPO DISPUESTO A DEDICARLE AL DÍA

ELABORA TU GUÍA DE PROSPECTOS

Ahora vas a elaborar tu guía de prospectos, o sea, tu propio camino. Este negocio solo se construye con personas visionarias. En todo ser humano hay un cierto liderazgo, visión y sueños, y es tu misión encontrarlos y trabajar con ellos para ayudarlos a lograr sus sueños y visiones.

Ahora vender tu proyecto o tu sueño a las personas que estén preparadas para recibirlos no se trata de que estés por allí torciendo el brazo a nadie, se trata simplemente de que tú crees y ayudes a tu equipo a crear una plataforma basada en una filosofía donde el objetivo es de encontrar a personas que por A más B ya te están buscando.

Debes recordar que, en el proceso de selección de tu equipo, si expones tu proyecto a 100 personas, 10 te dirán que sí, 1 de estas 10 llevará el negocio verdaderamente en serio y quizás hasta te pasará. Entonces, si quieres 5, y si sabes que para encontrar 1 realmente comprometida con sus sueños conlleva compartirle a 100, entonces sabes que para lograr 5, tendrás que hablarles a 500 personas.

www.hugofonsecaoficial.com - Todos los derechos reservados

Una vez que elijas a tu grupo, tienes que estar genuinamente comprometido a ayudar a estas personas a lograr sus objetivos. Como se dice, busca un amigo y encuentra un diamante.

En seguida te presento varios segmentos de mercados y te darás cuenta que en el paso 2 necesitarás tratarlos de manera responsablemente sistemática para crear los resultados que duplican.
Porque en esta industria, no todo lo que funciona duplica, y si no duplica es porque aunque te funcione, no sirve.
Entonces, abróchate el cinturón y sistematiza tu negocio desde cómo organizas tu plan de prospección, sea presencial u online (hablaremos de cómo promoverte online con base en resultados, en otro módulo).

GUÍA DE PROSPECTOS

SIGNIFICADO

- MAPA DE ARRANQUE RÁPIDO Y PROFESIONAL.

BENEFICIOS EN LA DUPLICACIÓN

- DEFINE EL COMPROMISO, DIRECCIÓN Y VELOCIDAD DE TU NEGOCIO.
- AMPLÍA EL PANORAMA DE OPCIONES.

INSTRUCCIONES DE USO

- NO CONTACTES A NADIE SIN PRIMERO TRAZAR ESTE MAPA.
- HAZLA CON TU COACH.
- ANOTA CADA NOMBRE SOLO UNA VEZ.
- ES UN PRERREQUISITO CRUCIAL DEL SISTEMA.

www.hugofonsecaoficial.com - Todos los derechos reservados

HUGO

PASO 1

GUÍA DE PROSPECTOS

CUANTAS MÁS PERSONAS AYUDAS A LOGRAR SUS METAS, LOGRARÁS LAS TUYAS MÁS RAPIDAMENTE.
TE RECOMENDAMOS NO ESCRIBIR UN MISMO NOMBRE EN MÁS DE UN GRUPO.
SI TIENES UNA LISTA DE CONTACTOS FUERTE TU NEGOCIO SERÁ FUERTE.
SI TIENES UNA LISTA DE CONTACTOS DÉBIL TU NEGOCIO SERÁ DÉBIL

4 PREGUNTAS DEL ÉXITO

¿QUÉ QUIERES QUE EL NEGOCIO TE DÉ?

¿CUÁNTO CUESTA?

¿PARA CUÁNDO LO QUIERES?

TIEMPO DISPUESTO A DEDICARLE AL DÍA

1. PERSONAS EMPRENDEDORAS

NOMBRE	FECHA TENTATIVA	TELÉFONO
	_____, ____ / ____	
	_____, ____ / ____	
	_____, ____ / ____	
	_____, ____ / ____	

2. PERSONAS JUBILADAS

NOMBRE	FECHA TENTATIVA	TELÉFONO
	_____, ____ / ____	
	_____, ____ / ____	
	_____, ____ / ____	
	_____, ____ / ____	
	_____, ____ / ____	

3. ESTUDIANTES QUE NECESITAN DE UN INGRESO EXTRA

NOMBRE	FECHA TENTATIVA	TELÉFONO
	_____, ____ / ____	
	_____, ____ / ____	
	_____, ____ / ____	
	/	

www.hugofonsecaoficial.com - Todos los derechos reservados

4. PERSONAS QUE QUIEREN SALIR DE DEUDAS

NOMBRE	FECHA TENTATIVA	TELÉFONO
	_____, ____ / ____	
	_____, ____ / ____	
	_____, ____ / ____	
	_____, ____ / ____	

5. HACEN / HICIERON REDES DE MERCADEO Y NECESITAN UNA EMPRESA SOLIDA

NOMBRE	FECHA TENTATIVA	TELÉFONO
	_____, ____ / ____	
	_____, ____ / ____	
	_____, ____ / ____	
	_____, ____ / ____	

6. PERSONAS QUE SE DEDICAN A LAS VENTAS

NOMBRE	FECHA TENTATIVA	TELÉFONO
	_____, ____ / ____	
	_____, ____ / ____	
	_____, ____ / ____	
	_____, ____ / ____	

7. PERSONAS DESEMPLEADAS

NOMBRE	FECHA TENTATIVA	TELÉFONO
	_____, ____ / ____	
	_____, ____ / ____	
	_____, ____ / ____	
	_____, ____ / ____	

8. DUEÑOS DE PEQUEÑOS NEGOCIOS: CENTROS DE NUTRICIÓN, MÉDICOS, GIMNASIOS, SPAS, ETC.

NOMBRE	FECHA TENTATIVA	TELÉFONO
	_____, ____ / ____	
	_____, ____ / ____	
	_____, ____ / ____	
	_____, ____ / ____	

9. PROFESORES, ABOGADOS Y PROFESIONALES MÉDICOS

NOMBRE	FECHA TENTATIVA	TELÉFONO
	_____, ____ / ____	
	_____, ____ / ____	
	_____, ____ / ____	
	_____, ____ / ____	

www.hugofonsecaoficial.com - **Todos los derechos reservados**

10. FAMILIAS QUE $5,000 EXTRAS MENSUALES MEJORARÍA CONSIDERABLEMENTE SU PRESUPUESTO

NOMBRE	FECHA TENTATIVA	TELÉFONO
	_____, _____ / _____	
	_____, _____ / _____	
	_____, _____ / _____	
	_____, _____ / _____	

11. TRABAJAN MUCHAS HORAS Y NO ES JUSTO LO QUE GANAN

NOMBRE	FECHA TENTATIVA	TELÉFONO
	_____, _____ / _____	
	_____, _____ / _____	
	_____, _____ / _____	
	_____, _____ / _____	

12. PERSONAS QUE QUIEREN CONTROLAR SU PESO

NOMBRE	FECHA TENTATIVA	TELÉFONO
	_____, _____ / _____	
	_____, _____ / _____	
	_____, _____ / _____	
	_____, _____ / _____	

13. HACEN EJERCICIO O TRABAJO FÍSICO Y NECESITAN DE UNA ALIMENTACIÓN NUTRITIVA

NOMBRE	FECHA TENTATIVA	TELÉFONO
	_____, _____ / _____	
	_____, _____ / _____	
	_____, _____ / _____	
	_____, _____ / _____	

14. AMAS DE CASA QUE SE INTERESAN POR PRODUCTOS DE CALIDAD

NOMBRE	FECHA TENTATIVA	TELÉFONO
	_____, _____ / _____	
	_____, _____ / _____	
	_____, _____ / _____	
	_____, _____ / _____	

15. PERSONAS QUE TIENEN SOLIDEZ ECONÓMICA Y SE PREOCUPAN POR SU SALUD

NOMBRE	FECHA TENTATIVA	TELÉFONO
	_____, _____ / _____	
	_____, _____ / _____	
	_____, _____ / _____	
	_____, _____ / _____	

www.hugofonsecaoficial.com - **Todos los derechos reservados**

16. TIENEN PROBLEMAS DE SALUD: DIABETES, GASTRITIS, DEPRESIÓN O ALCOHOLISMO

NOMBRE	FECHA TENTATIVA	TELÉFONO
	_____ , _____ / _____	
	_____ , _____ / _____	
	_____ , _____ / _____	
	_____ , _____ / _____	

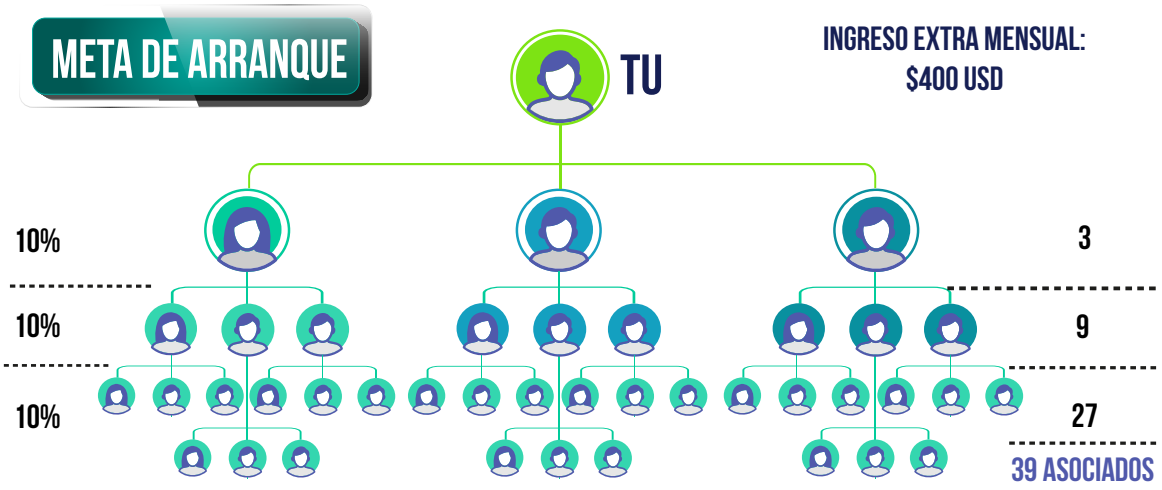
17. PERSONAS QUE DESEAN LOGRAR LA LIBERTAD FINANCIERA

NOMBRE	FECHA TENTATIVA	TELÉFONO
	_____ , _____ / _____	
	_____ , _____ / _____	
	_____ , _____ / _____	
	_____ , _____ / _____	

18.PERSONAS QUE LES GUSTA VIAJAR

NOMBRE	FECHA TENTATIVA	TELÉFONO
	_____ , _____ / _____	
	_____ , _____ / _____	
	_____ , _____ / _____	
	_____ , _____ / _____	

META DE ARRANQUE



INAUGURA OFICIALMENTE TU NEGOCIO CON 3 REUNIONES CASERAS EFECTIVAS

FIESTA 1: DÍA _____ , _____ / _____ HORA: ____:____

FIESTA 2: DÍA _____ , _____ / _____ HORA: ____:____

FIESTA 3: DÍA _____ , _____ / _____ HORA: ____:____

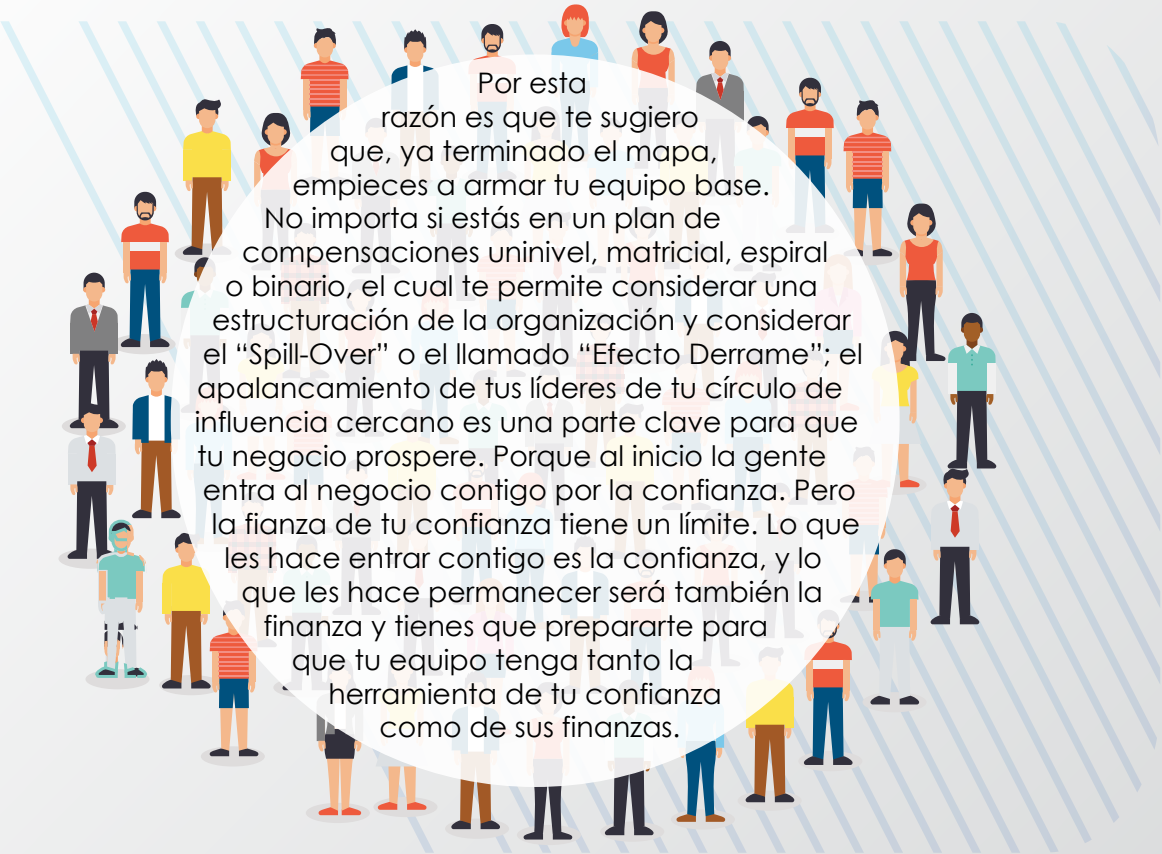
¡PARTICIPA CON TUS AMIGOS Y GANA PREMIOS!

HUGO

GUÍA DE PROSPECTOS, DERECHOS RESERVADOS
PROHIBIDA LA REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL DE LOS CONTENIDOS DE ÉSTE DOCUMENTO

www.hugofonsecaoficial.com - **Todos los derechos reservados**

Ahora, el propósito de tomarte el tiempo para preparar un mapa no es para tenerlo en la pared de tu casa; pero si para salir a una aventura. Y te garantizo que es de las aventuras de negocios que tendrá más impacto en tu bienestar futuro.



Por esta razón es que te sugiero que, ya terminado el mapa, empieces a armar tu equipo base. No importa si estás en un plan de compensaciones uninivel, matricial, espiral o binario, el cual te permite considerar una estructuración de la organización y considerar el "Spill-Over" o el llamado "Efecto Derrame"; el apalancamiento de tus líderes de tu círculo de influencia cercano es una parte clave para que tu negocio prospere. Porque al inicio la gente entra al negocio contigo por la confianza. Pero la fianza de tu confianza tiene un límite. Lo que les hace entrar contigo es la confianza, y lo que les hace permanecer será también la finanza y tienes que prepararte para que tu equipo tenga tanto la herramienta de tu confianza como de sus finanzas.

Y será este equipo base de arranque el que realmente determinará la energía y la velocidad de tu negocio y las relaciones sanas de camaradería y profesionalismo enfocado al crecimiento en tu equipo. Y éstas son las personas clave las cuales a lo largo de mi carrera he contado más con ellos y ellos saben que pueden contar conmigo. **Porque como en todo negocio, tendrás los momentos de tempestad donde necesitas de gente que está contigo porque son tus amigos verdaderos y tendrás también momentos de paz y oportunidades de sol para sembrar tus mejores amigos que estarán en las próximas estaciones contigo cuando menos te des cuenta.**

www.hugofonsecaoficial.com - **Todos los derechos reservados**

Recuerda que la base de cualquier gran negocio son las relaciones. Las relaciones sanas solo generan negocios sanos; las relaciones enfermas solo generan enfermos. Porque si vas al origen de los negocios mirarás que nuestros antepasados, lo que hoy llamamos negocios, no era más que un intercambio de cosechas o servicios entre ellos. Y hoy es parecido, a pesar de toda la evolución de los medios monetarios o de las cantidades de intercambio, pero solo que de una forma más moderna y con bienes y servicios más "modernos." **La verdadera escencia humana de los negocios sigue estando grandemente relacionada con nuestra influencia en la manera como nos relacionamos y agregamos valor a la vida de los demás, y permitimos recibir de los demás, éste es un valor agregado en una perspectiva ganar-ganar.**

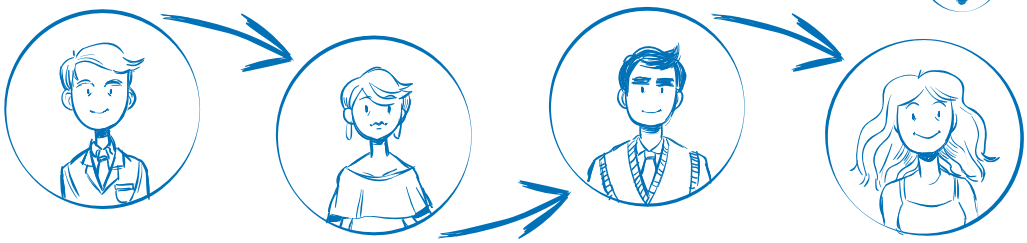
Si no cuidas de tu gente, por más que tengas mucha gente, nadie cuidara de ti. Se trata de una industria de tener a muchos, pero cuidar de quienes te responsabilizaste y enseñarles por consiguiente a hacer lo mismo que tú.

El equipo que ahora tienes es el que determinará la cultura, la velocidad y la visión de crecimiento en tu negocio. Si ellos tienen una cultura de contradicción, se mueven lentos con la enfermedad de análisis parálisis, o tienen una visión sobre lo que ustedes como equipo quieren crear, entonces, tu negocio también será un negocio de contradicciones, será un negocio lento y con una visión tal que en la primera tormenta se acaba todo y el barco pronto solo te tendrá a ti.

Con vista a preparar este equipo base de tu primer círculo de influencia, te propongo una de las maneras más sencillas de armarlo; pero si usas un plan binario, aplicarías la colocación inicial de far right y far left *(o sea colocando a las personas en las posiciones como si fuera una cadena secuencial de arriba hacia abajo en la parte externa de la derecha o la parte externa de la izquierda según como necesitas balancear tu organización)*; pero da igual, pues nadie ha construido ningun negocio serio y grande trabajando solo con 2 personas como algunos ilusionan que fuera lo bueno de un binario comparado a otros planes, porque no es tan cierto en la realidad que solo vas a tener 2 personas para convertirte en millonario.

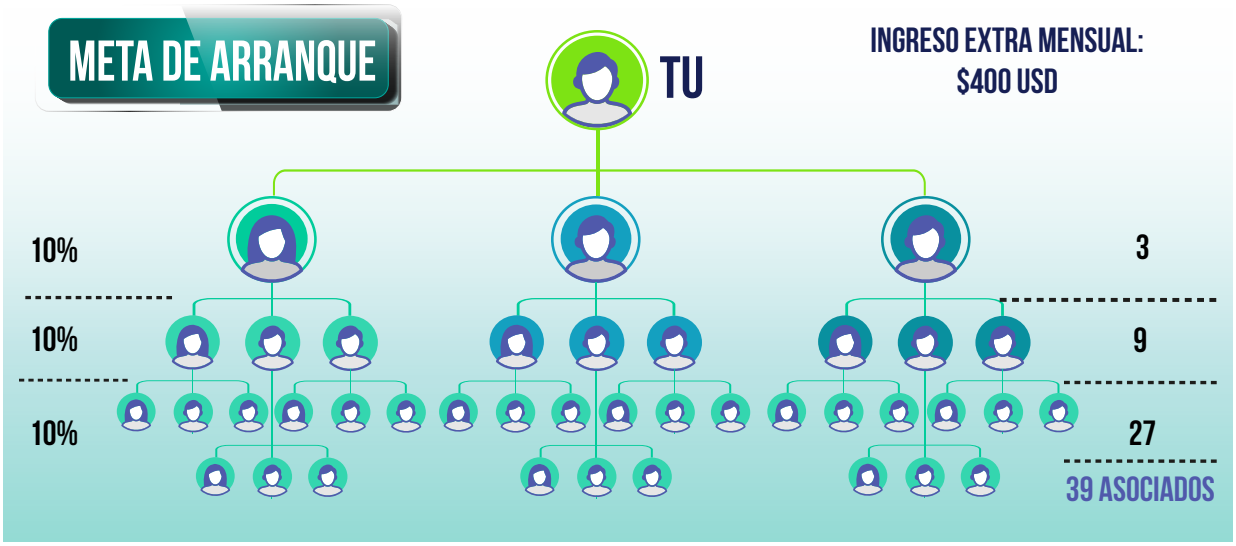
En realidad, no importa necesariamente el plan de compensaciones de la empresa, lo que realmente importa es tu plan de trabajo con tu equipo base, y cómo ellos duplicarán lo mismo hacia toda tu red. Como te das cuenta, aquí estoy haciendo una clara distinción entre lo que es éste equipo base versus tu red u organización.

Lo que realmente más importa es tu plan de trabajo con tu equipo base, y cómo ellos duplicarán lo mismo hacia toda tu red.



www.hugofonsecaoficial.com - **Todos los derechos reservados**

Por ahora nos enfocaremos a como elaborar tu mapa del trabajo y en mi libro "Cero a Rico" abordaremos este tema más a profundidad.



INAUGURA OFICIALMENTE TU NEGOCIO CON 3 REUNIONES CASERAS EFECTIVAS

FIESTA 1: DÍA _____, _____/_____ HORA: ____:____

FIESTA 2: DÍA _____, _____/_____ HORA: ____:____

FIESTA 3: DÍA _____, _____/_____ HORA: ____:____

HUGO

Lo fundamental en este plan preparatorio de inicio es lograr en tus primeros 30 días, después de preparar todo lo necesario para lanzar el barco al agua, no solamente tener una estructura básica de arranque sino tener las actividades para tus primeras 3 reuniones caseras en tu primera semana de lanzamiento del negocio.

Tienes un ingreso esperado, el cual tendrás que generarlo, porque esto es un negocio serio, y ningún carro después de mucho tiempo correrá sin combustible.

Y tu equipo base también ya tiene su estructura o equipo básico de arranque. Como se dice: "Cuantas más personas ayudes a que logren sus metas, las tuyas serán logradas más rápidamente".

www.hugofonsecaoficial.com - Todos los derechos reservados

Como lo ves, todo este fundamento está basado primero en las personas. Porque los líderes piensan primero en las personas que van a mover sus productos, y los seguidores piensan en los productos que van a mover a sus personas. De ninguna manera te estoy diciendo que la venta es mala. ¡De ninguna manera!. Porque podemos crear equipos, pero si no se vende nada, entonces no hay nada para nadie. Lo que si te estoy diciendo es que antes de iniciar tu camino al éxito, piensa que, durante el mismo, lo más importante que vas a crear será un equipo. Para tal tienes que apalancar bien a tu gente.

Y es crucial y determinante que al asociarse contigo ellos tienen que ganar plata en sus primeros 90 a 120 días. ¡Y punto! Porque el punto es el punto, y punto. Este es un negocio.

Después de que les ayudes a formar esto, entonces estarás listo para expandirte más allá y abrir más centros de negocios y países nuevos.

Ahora no mires esto como si fuera chico, porque, ¡ imagínate ! todo tu equipo estará duplicando lo que tú estés haciendo.

En 90 días ya tendrás un rango de liderazgo, tendrás más influencia y recursos para atraer a más prospectos nuevos para tu negocio. Es tu equipo quien te ayudará a crear las bases regionales para que tú personalmente puedas entonces expandirte a desarrollar más mercados a partir de la creación de estaca por estaca sólida de negocios.

Todo líder que reconoce el valor de su trabajo, se enfoca a crear equipos sólidos que nutren y florecen sus bases de liderazgo en cada ciudad, y el cheque sólido viene por añadidura.

Recuerda que estamos en un trabajo maratónico hacia una libertad financiera duradera. Si es para durar, entonces tu trabajo también tiene que reflejar esta mentalidad duradera en su formación en cada base que establezcas poniendo como piedra angular los principios y estrategias correctas.

Ahora, quizás te preguntes ¿Hugo, con quién debo de formar mi equipo base o mi primer círculo de influencia en mi negocio, o mi primera estaca, o núcleo central del negocio? Yo no me considero un mago en este negocio. Pero lo que si sé es que en mi negocio nunca me basé en lo que piensan mis parientes o esperé siquiera que ellos fueran la base o el núcleo de mi negocio. Porque este negocio es como una película de aventuras. Y mi familia me quiere tanto que tienen miedo a que yo me pierda. Y el miedo no es la atmósfera que quiero en mi negocio. Yo busco y atraigo a personas que para ellos, la vida tradicional de estudiar, tener un empleo "seguro" y conseguir un préstamo hipotecario, un préstamo para aun buen carro, y vivir toda la vida pagándolo; y después jubilarse con $250 dólares mensuales para pagar los gastos médicos creados por una vida estresada de luchar por los sueños de algo más, por un sueldo bajo y un empleo del que no estén contentos… es una vida muy triste y más vale morir en una aventura de lograr su máximo potencial que vivir en la ilusión de la seguridad.

Ahora no estoy diciendo que es malo tener un empleo. ¡De ninguna manera! Porque no hay nada más noble que el trabajo edificante. Pero para mí, el buscar la seguridad en un planeta que ni siquiera está fijo, es el cúmulo de la ignorancia como seres vivientes y terrestres que somos.

www.hugofonsecaoficial.com - Todos los derechos reservados

Por lo menos en este planeta, en este siglo, lo único seguro son los cambios. Y no solamente tenemos que recibirlos como aparecen, sino que necesitamos también ansiar buscarlos y hacer que sean el dominio natural de nuestro ser, y que nos permitan alcanzar nuevos horizontes. La familia es la parte esencial y nuclear de la sociedad, pero este negocio no es una sociedad democrática. Es simplemente una manera donde cualquiera puede ser exitoso si lo desea.

En más de 14 años en la industria sólo he visto a 2 personas que empezaron este círculo de base con sus familiares y les fue muy bien. Pero yo en lo personal, aparte de mi esposa, no tengo ningún otro familiar en mi negocio. Entonces, mientras no descartes a NADIE, expande tus horizontes más allá de tus parientes, amigos o gente que antes hizo negocios contigo.

El mundo tiene millones de personas que todavía ni siquiera escucharon que tú existes. Entonces, ¿por qué vas a estar amarrado a un número tan reducido de gente que ya conoces y hasta ahora no han podido entender tu visión?

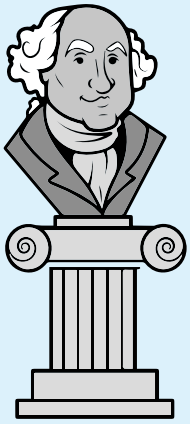
Abre tus ojos, abre tus alas y expándete; incluso usando la tecnología, o de preferencia persona a persona hasta donde tu imaginación te permita, y verás atrás de esta cortina actual un mundo mucho más grande y abundante que el que haz experimentado hasta ahora. Porque el éxito trascendental está siempre más allá de lo que uno ya ha estado habituado.

Napoleón no se despertó un día de su cama y volteó la cara y encontró las américas allí en su cuarto. ¡Ni pensar!
Napoleón que es Napoleón, nacido en Napoleone di Buonaparte, en Italia dos siglos atrás, que escribió su historia como un gran general francés en aguas lejanas de su círculo de influencia, no descubrió las américas en su cama.

¿Por qué razón tu y yo, viviendo en este maravilloso mundo de la tecnología de la información y transportes en pleno siglo XXI, nos sentiríamos amarrados a una ciudad o Estado o a la misma gente de siempre? ¡Sal de allí y ponte a trabajar de manera sistematizada y verás! Aunque tu negocio pueda empezar primero en tu ciudad, no debes después de 90 días sólo estar allí, como si estuvieras amarrado a algo o si fueras la estatua de tu ciudad.

www.hugofonsecaoficial.com - Todos los derechos reservados

Por lo general estas estatuas se hacen para gente que ya está muerta. Y no creo que tú que estas ahora leyendo mi libro estas muerto. Estás vivo y tienes que vivir la plenitud de todo lo que puedes lograr en tu vida. Porque la vida es muy corta para estar escuchando cuentos largos de la misma gente que nos rodea. Entonces salte de tu área de confort relacional y experimenta nuevos mundos.



En esta vida, lo único seguro que conozco son los cambios. Si el mismo planeta donde yo vivo está siempre en movimiento, ¿por qué razón esperaría yo que las cosas me fueran siempre constantes? Las personas de mayores resultados son resilientes y no se preguntan porqué las cosas me cambiaron, más bien se preguntan, cómo voy yo y mi equipo a ser de los más beneficiados del cambio.

La raíz del principio de la abundancia reside en tu capacidad de ser resiliente, aprovechar al máximo y ver donde te posicionas cuando las cosas te estén sucediendo. No se trata de estar llorando cada día que vez una nueva estrella. Se trata de abrir tus brazos y estar agradecido por estar donde estás con quien estás y haciendo lo que estás haciendo, y caminando hacia tus objetivos y tu resplandeciente visión propia.

"Cuando yo empecé este negocio como líder, hablé primero con un grupo de personas que pensaba que eran mis amigos tanto personales como en el negocio. Evalué el potencial y calculé todos los riesgos y beneficios. Me llené de valor y hablé con ellos. Me dijeron que toda la organización me seguía porque me tenían confianza y sabían que yo no iba a tomar una decisión sin primero pensar de manera completa y estaban seguros de mi capacidad. Bueno, escuché, hice los cálculos, cerré los ojos y me aventé.

Después, la compañía anterior se da cuenta y empiezan las llamadas telefónicas. Wow, ni pude creer. ¡Me sentí pésimo! Me sentí perdido, frustrado, agobiado y sin esperanzas de lograr sostener a mi familia. Mi primer cheque fue de $160 dólares y mi esposa casi se vuelve loca y de allí no me vino la fuente de motivación para continuar que era algo que tampoco esperaba.

www.hugofonsecaoficial.com - Todos los derechos reservados

02 GUÍA DE REUNIONES CASERAS EFCTIVAS

Siempre habrá cambios en esta vida por lo menos para la gente que está y se siente viva. Y el que sabe agarrar la ola siempre irá por adelante. Y el que anda viendo problemas en todas las olas de soluciones que le aparecen, sencillamente se desaparece. Tu misión en este periodo es implementar tu propio equipo base y enseñarles a pescar.

HUGO

Algo que he aprendido de mis mentores y de las personas de mayores resultados en esta industria es que hay muchas maneras de hacer este negocio como las personas que existen en el negocio. No obstante, uno necesita entender que hay principios y maneras correctas e incorrectas. No porque alguien hizo algo en que le fue bien, debemos todos hacer lo mismo. Porque tienes que entender que a pesar de que a alguien le haya ido bien por otros motivos, si tú no basas la escencia de tu negocio en actividades simples y duplicables, aunque crezca tu negocio como espuma, muy pronto tu negocio se empezará a colapsar y el ritmo de crecimiento se estancará. Un negocio sólido es un negocio que debe crecer en base a principios y herramientas que hagan que el mismo, un día entre en momentum y crezca con, sin y a pesar de ti mismo.

Ahora que ya te preparaste para tus primeros 90 días en el negocio, y tienes la mentalidad correcta, los prospectos correctos para formar tu equipo base, y el mapa y la brújula afinada con claridad sobre qué esperar, estás preparado para lanzar el barco al agua; entonces, me gustaría presentarte el segundo paso, el cual se trata de la Guía de Reuniones Caseras Efectivas.

www.hugofonsecaoficial.com - Todos los derechos reservados

Mientras te preparas para presentar tu negocio de la manera más duplicable reconocida en la industria, me gustaría compartir contigo algunos principios que rigen las reuniones asertivas de resultados contundentes en los negocios.

1 EL MANEJO DE LAS OBJECIONES

Reconoce que las objeciones existen, y no les tengas miedo, disfrútalas. Una de las características de los patrocinadores natos en este negocio es que ellos no tienen el miedo a las objeciones. Cada vez que recibes una objeción, no debes tomarla personal.

Recuerda que tu objetivo no es convencer a las personas de que todos tienen que hacer lo que estás haciendo o tienen que tener la misma visión que tú. Y estas buscando a personas que ya están listas para recibir tu oportunidad. Cuando yo entendí que cuando alguien me dijera que no, realmente significaba que simplemente no estaban listos para lo que yo les tenía, esto me hizo cambiar completamente mi panorama. Porque al inicio cuando me decían un "no", yo me desesperaba. ***El entender que simplemente significa "yo no estoy preparado para algo tan grande", o simplemente "la manera como me lo estas presentando, no la entiendo", entonces cada "no", realmente lo veo como una oportunidad para buscar otros prospectos y seguirme preparando mejor para servir mejor a las personas que si están listas para recibir mi mensaje y abrazar el proyecto en grande.***

Según la literatura **"Psychology Today"**, al momento en que un niño llega a la edad de 18 años, el concepto de "¡No, no puedes!" se le ha reforzado 187,000 veces; mientras que el concepto de "¡Sí, puedes!" le fue reforzado solo entre 25 y 30 veces.

Entonces debemos entender que nuestra predisposición a que el "NO" nos afecte existe y que nuestra motivación para hacer el negocio tiene que ser tan grande que cuando escuchamos un no, ésta no se disipe comparado con nuestras razones personales para hacerlo.

Alguien una vez me preguntó: ¡Hugo!, si tu tienes en un piso 11 de un edificio un billete de $5 dólares y el edificio está en llamas y hay fuego y humo saliendo por todas lasnas, ves una escalera de emergencia por fuera del edificio donde quizás si subes te daría para entrar al cuarto donde esta tu billete de $5 dólares y te sentiste impulsado a ir a recoger tus $5 dólares y un bombero te dice, no lo hagas. ¿Te sentirías impulsado todavía a subir?

Y que tal si en lugar de los $5 dólares tuvieras allí a tu esposa y a tus 5 hijos y escucharas sus voces de pánico y sufrimiento clamando por ti para que les rescataras... ¿Subirías estas escaleras a pesar del "no, no subas" del bombero para rescatar a tu familia? Estoy seguro que tú también subirías para rescatar a tu familia.

Entonces, necesitamos entender que la importancia que damos a las objeciones es solo un tema de nuestro entendimiento sobre la razón y valor que atribuimos a nuestra visión.

www.hugofonsecaoficial.com - Todos los derechos reservados

En seguida, te presento algunos consejos que he recibido de mis mentores anteriores los cuales me ayudaron a presentar la oportunidad con mayor confianza y autoridad; y mis prospectos lo sienten y los que están listos me siguen.

Así es como he podido llegar de manera directa e indirecta a tantas familias en tan corto plazo, y mis amigos personales genuinos y reales se han aumentado porque ellos nunca me ven queriendo forzarles a que entren a mi proyecto, pero si saben que tengo algo bueno que ofrecerles, cuando ellos estén listos para hacer algo diferente y lograr resultados diferentes para sus familias.

¿Porqué las OBJECIONES?

PRINCIPIOS DE FONDO

1) **Reconocer quien reamente eres, lo que tienes y lo que quieres.**

2) **Reconocer, a través del poder de las preguntas, quién es tu prospecto, lo que tiene y lo que realmente quiere.**

Las versiones más resumidas de objeciones son el tiempo y el dinero.

¿Qué son las OBJECIONES?

LAS OBJECIONES SON CUALQUIER TIPO DE RAZONES, ARGUMENTOS O EXCUSAS QUE LAS PERSONAS UTILIZAN PARA NO ACEPTAR TU PROPUESTA .

La gran mayoría de objeciones, cargadas de un gran poder atómico destructivo para alguien que esté iniciando este negocio, proviene de sus mismos parientes y amigos más cercanos. Es por esta razón que muchos asesores en este negocio aconsejamos a las personas que están empezando el negocio *que ni siquiera practiquen sus primeras presentaciones con sus amigos cercanos o parientes*, como indican algunos líderes, porque siempre que reciben un "no", como la carga emocional de la relación es más grande, esto les puede derrumbar. **A este círculo también se le denominó "mercado caliente".** Ahora por ser caliente, obviamente hay que tenerle muchísimo cuidado. Porque así como puede prenderle fuego a tu negocio, también te puede quemarte gravemente la mente, el corazón y hasta los pies.

Es tu mercado más difícil, pero si lo manejas con el apoyo de tu patrocinador y duplicas este modelo hacia toda tu organización, tendrás resultados basados en un mercado caliente. Pero que no te explote el corazón porque tu patrocinador es quien presenta la oportunidad como una tercera entidad re-confirmadora y tu solo serás como otro testigo de que lo que él está diciendo es cierto y nada más. No estas convenciendo, solo estas revalidando.

Y esta desconexión con la propiedad en la oferta de la oportunidad es lo que te dará también el poder de conectarte menos emocionalmente en buscar convencer a tus amigos y familiares más cercanos.

www.hugofonsecaoficial.com - **Todos los derechos reservados**

Se dice que para calentar un mercado frio hay que gastar más energía (dinero), pero si te enfocas en un mercado que ya está caliente, y enseñas a tu equipo a hacer lo mismo, tu negocio empezará a hervir y a brotar más rápido; esto se llama Momentum.

El objetivo de esta sección es que tú conozcas anticipadamente las características generales de las objeciones, saber de antemano que existen y estar preparado para manejarlas o hasta utilizarlas a tu favor es lo que te dará una gran ventaja competitiva sobre las personas que manejan tu mismo producto y la oportunidad.

Porque recuerda, en esta industria la oportunidad es tan buena, como la persona que la presenta. Y si la oportunidad es muy grande, también así será tu negocio, tus ingresos y tu cambio de estilo de vida.

2 ? EL PODER DE LAS PREGUNTAS EN LAS DIFERENTES OBJECCIONES

¿Cómo puedes estar preparado para manejar mejor las objeciones o hasta utilizarlas a tu favor? ¿Qué preguntas puedes usar y qué argumentos te ayudarán a convencer a tus prospectos?

1. "NO TENGO DINERO PARA PAGAR MI INSCRIPCION"

"Juan, te entiendo perfectamente. Y yo conozco a varias personas en mi negocio que les pasó lo mismo y hoy están ganando ingresos extra y residuales arriba de los $5,000.00 dólares. **¿Te gustaría también tener un ingreso extra de este tipo? ¿Te puedo compartir una manera de cómo empezar con tan solo 3 invitados que se preocupan por su salud, puedes generar este tipo de ingresos también?** Compartes cómo con 3 personas Juan puede ganar $5,000.00 dólares y le preguntas. **¿Te gustaría lograr esta meta Juan?...** Y diseñas un plan de acción con los 3 pasos del sistema para Juan y empiezas trabajarlo con Juan.

Muchas de las personas que argumentan la falta de dinero para inscribirse, en realidad lo que te están diciendo es que no tienen información sobre cómo ganar más dinero (y por esto están como están) o simplemente son personas miedosas en invertir.

Pero si tú les compartes la visión y les vendes el sueño de ser más libres financieramente, usando las preguntas y escuchándoles, tú lograras maravillas con ellos. Porque no estarás solo logrando más gente a tu negocio, estarás también enriqueciendo tu negocio de grandes testimonios de personas a quienes tú oportunidad ha cambiado su estilo de vida y el de sus familias.

www.hugofonsecaoficial.com - **Todos los derechos reservados**

2. "ANDO LLENO DE TRABAJO Y NO TENGO TIEMPO NI PARA RESPIRAR."

Si logras sentarte con personas de este grupo por lo general también te contarán toda su historia de vida y hasta de sus 3 perritos y te darán muchos ejemplos de lo ocupado que son, como si el estar ocupados es algo positivo y les diera algún sentido de valor.

"¡Genial!" A pesar de que tú sabes que las personas muy ocupadas no son efectivamente las más productivas, lo que sí necesitas entenderlos y ser paciente al respecto pues generalmente son personas que casi siempre están viendo a otras personas y para tu beneficio, si eres estratégico, ellos te presentarán a muchos más prospectos de sus círculos de influencia. ¡Aprovéchalo!

A ellos solo les dices "Juan, veo que eres una persona muy ocupada y te entiendo porque antes de juntarme a este negocio, como me conocías antes, yo también era una persona súper ocupada. **¿Pero te acuerdas cuan gordo estaba yo cuando andaba así de ocupado? ¿Y cómo me ves ahora? Juan, ¿te acuerdas como yo ni tenia para pagar un taxi para ir a trabajar? Ahora te puedo decir que el bienestar de mi familia ha cambiado totalmente. ¿Te acuerdas de cuan estresado me veías antes? ¿Cómo me ves ahora? Juan, ¿te gustaría sacrificar unos años y después respirar un aire de mayor tranquilidad en tu vida y viajar a lugares interesantes del mundo, todo pagado por la compañía? ¿Te gustaría que yo te explicara cuan sencillo es mi modelo de negocios para lograr tus metas?**

3. "¿CUÁNTO DINERO ESTÁS GANANDO AHORA?"

En esta industria los números cuentan, los resultados hablan y las historias venden. Las personas que por lo general te presentan este tipo de objeciones son personas enfocadas a puro ingreso financiero. Con ellos no te tomes tanto tiempo explicando tus productos, tu empresa, la visión de los dueños, tu gato o tu perro, … porque para ellos nada de esto realmente importa. Ellos te están preguntando "show me the money"

"¡Muy buena pregunta! **¿Si te compartiría mi oficina virtual podrías mantenerlo en confidencialidad completa?" Sí, le muestras tu oficina virtual y cuánto estas cobrando y le dices: "Juan todo esto lo he ganado en tan solo 9 meses… que ando en este negocio. ¿Y sabes qué más? Todo mi sacrificio se acumula al próximo mes y así sucesivamente. Cada vez que alguien se une a mi negocio la persona quien la invita gana $ 250 por inscripción (o lo que corresponda por inscripciones directas) y no importa a que nivel, esto sucede en la compañía donde yo cobro.**

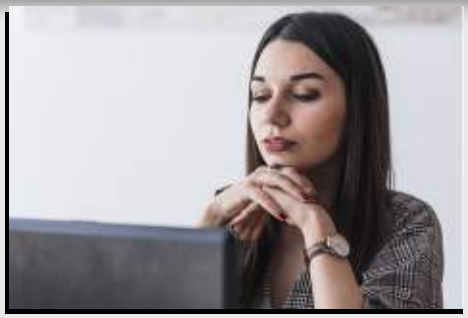
Ahora, si tu sabes que no tienes resultados financieros que te respalden, no prospectes a este tipo de personas. Pide a tu patrocinador que les apoye y les compartes sus resultados con el negocio si él está de acuerdo en hacerlo. Porque a muchos líderes no les gusta compartir cuánto ganan. Si ese fuera el caso, vende tu plan de compensaciones y no tus ingresos. No obstante, esta opción por lo general no te dará muchos resultados con las personas que usan estos tipos de objeciones. Ellos quieren ver lo que realmente se gana no lo que el plan alude que se gana.

www.hugofonsecaoficial.com - **Todos los derechos reservados**

4. "NO SOY BUEN VENDEDOR; NO SE VENDER, NO ME GUSTAN LAS VENTAS"

Se dice que a todo el mundo les gusta comprar; pero a nadie les gusta vender o que se les venda.
El detalle con este tipo de objeciones es que tú necesitas también mentalizarte claramente que la manera como tú presentas el negocio, puede hacer que una persona que tiene miedo a las ventas objete o se sienta atraído por tu oportunidad. Como se dice, tú solo tienes una primera vez para causar una buena primera impresión. A ellos necesitas por ejemplo usar las siguientes preguntas: **¿Hola Juan como estas? "¿Alguna vez miraste una película y la compartiste con otras personas porque te gustó tanto la película? ¿Esto es lo que está sucediendo conmigo ahora? La película de mi vida está cambiándose completamente… ¿si tú tuvieras una manera de ayudar a otras personas a tener una mejor salud o ingresos extras, y a la vez tu también estarías mejorando tus ingresos y estilo de vida por tan solo compartir con ellos, lo harías?**
Muchos líderes que enseñan a la gente a primero vender los productos a todo el mundo y solo después empezar a promover la oportunidad de cambio de estilo de vida simplemente no entienden el negocio. Éstas personas nunca llegan a ganar $15,000.00 dólares mensuales en el negocio. ¿Porque? Porque ellos traen una visión autolimitante y miedosa para la gran mayoría de la gente que no les gusta vender. Puedes promover a que más personas consuman y comercialicen tu producto o servicio a través de la venta de un sueño que sea a través de la venta de tu producto. Al final se logra lo mismo, se moverá el producto, pero ésta manera de hacerlo requiere que tengas mucho cuidado.
Es un proceso similar a ir a un dentista para sacarte un diente. Imagínate ¿si el anestesista primero te saca el diente y después te aplica la anestesia? Si el aplica la anestesia después, sólo unos momentos, no pasarás por largo tiempo de dolor y aflicción, pero estoy seguro que tu visita a este dentista no se repetirá.

5. "NECESITO MÁS TIEMPO PARA PENSAR."



Las personas que dicen que necesitan más tiempo para pensar realmente te están diciendo *"Los argumentos e información que me presentaste sobre tu proyecto, no me convencen lo suficiente para que yo tome una decisión ahora"*.
Lo que necesitas preguntarles es: Juan veo que no tienes la información que necesitas para tomar una decisión, **¿qué es lo que te gustaría evaluar primero, para que tú puedas tomar una decisión?**

www.hugofonsecaoficial.com - **Todos los derechos reservados**

Y cuando tú lo entiendes tu les das pacientemente lo que ellos necesitan saber.
Lo que realmente quieres es saber si la persona va o no va, o cuándo, porque no quieres perder tu tiempo.
Tómate el tiempo que sea necesario y provee a tu nuevo prospecto la información exacta y sin exageraciones. Porque hay una gran cantidad de videos y mensajes en Internet que le dará toda la información que necesita.
Esto demuestra en realidad que tú no estás desesperado por convencer a nadie, pero sí que eres un facilitador. Si no tienes todas las herramientas para hacerlo, ésta será una gran oportunidad para trabajar con tus uplines y el corporativo.
Prepárate y sé responsable. Si un prospecto te pide naranjas, tienes que darle naranjas. Si no tienes naranjas, no pierdas tu tiempo dándole manzanas como si fueran naranjas. Porque pronto se dará cuenta y perderás tu tiempo en vano, mientras miles de personas están allí afuera esperándote. Cuanto menos tiempo das a tu prospecto para darte la respuesta, mejor.

6. "NECESITO MÁS TIEMPO PARA PENSAR EN ELLO" O "TENGO QUE HACER MÁS INVESTIGACIÓN PARA DARTE MI DECISIÓN FINAL."

"¡Fabuloso! Ese tipo de actitud busco en las personas que se unen a mi negocio. Tómate el tiempo que sea necesario y encuentra la mayor información posible, porque hay una gran cantidad de videos y mensajes en Internet que te dará toda la información que necesitas. Yo paso mucho tiempo en la formación de nuevas personas que se unen a mi negocio, y yo necesito saber que estás seguro de ser dueño de este negocio y estás listo para empezar tan pronto como te unas, ya que el tiempo no se puede desperdiciar."
Esto demuestra en realidad que tú no estás desesperado por hacer que pague, y demuestra que tomas en serio a cada nueva persona que se une al negocio. Además, hace que tu prospecto sienta una garantía de que tendrá éxito al decirle que sí a tu oferta (lo cual es cierto). En esta etapa todo lo que tienes que hacer es acordar la fecha para contactarse la próxima vez:
"Déjame ver en mi agenda cuándo tengo tiempo disponible para hablar contigo. Digamos que el próximo miércoles (el mismo día de la semana y la misma hora en que estás hablando con tu prospecto.)
"Esto te dará suficiente tiempo para encontrar toda la información que necesitas y tomar una decisión".
Si tienes alguna pregunta o necesitas alguna explicación más profunda, no dudes en llamarme (dales la pauta para hablar personalmente contigo). Si no estoy disponible en ese momento me pondré en contacto contigo tan pronto como me sea posible".

www.hugofonsecaoficial.com - **Todos los derechos reservados**

7. ¿QUÉ ME OFRECES?

Estos son los 2 errores más comunes que cometen los líderes menos experimentados en la industria cuando escuchan esta pregunta:

1) Tenemos más de 60 productos.

2) El plan de compensaciones está tremendo.

No cometas estos errores. Cuando un prospecto te pregunta qué tienes para ofrecerle, el prospecto está hablando en serio y tal como lo preguntó, es el gran momento para hablarle de otros recursos que no se demuestran dentro de la presentación de Negocios Nuevo Panorama. Tu prospecto quizás quiere escuchar una pregunta de confirmación como:

- "Francisco, veo que te interesa esta oportunidad como un negocio serio y para largo plazo. Espero ser el vehículo para que *tú* puedas lograr *tus* metas. **¿Qué es lo que necesitas para poder hacer *tú* negocio en grande y explorar todas tus habilidades empezando con lo más básico y razonable?"**

Hay muchas otras preguntas de reconfirmación y re-direccionamiento de objetivo que puedes hacer. Si revisamos cautelosamente las palabras que usamos en este ejemplo, te darás cuenta que la palabra "tú" fue repetida varias veces. ¿Por qué? Porque a pesar de ser una persona muy respetuosa de la situación de tu prospecto y tener mucho tino y tacto, tú también quieres que tu prospecto entienda que el negocio, al final de cuentas es suyo, no sólo tuyo:

- "Francisco, entiendo que no tienes tiempo. **¿Si te dijera que te puedo presentar una estrategia para que tú puedas tener más tiempo para estar con tu familia dedicando sólo una hora al trabajo; con nuestro apoyo por 6 meses, estarías ganando el doble de lo que estas ganando ahora y tendrías la flexibilidad del tiempo para estar con tu familia, lo escucharías/harías?**

Está demostrado que funciona y, de hecho, no es necesario recordar todas las respuestas; simplemente conoce cada una de ellas y comprueba como dan resultados inmediatos. Cuando llego a la última etapa, la gente suele decirme: ¿Cómo me inscribo? Todos los registros se realizan en el Sistema de Registro Oficial.

Ahora ya te preparaste para tratar de forma correcta, las objeciones que tus prospectos presenten y conoces qué preguntas puedes plantear y qué argumentos te ayudarán para atraer a las personas correctas para formar tu equipo base. Usa estas herramientas que te he presentado y verás lo útiles que te resultarán en tu proyecto.

www.hugofonsecaoficial.com - **Todos los derechos reservados**

GUÍA DE REUNIONES CASERAS EFECTIVAS

Ahora que estas listo para empezar a invitar y sabes qué esperar, te presento esta Guía de Reuniones para que puedas seguirla cautelosamente en la presentación de tu oportunidad.

SIGNIFICADO

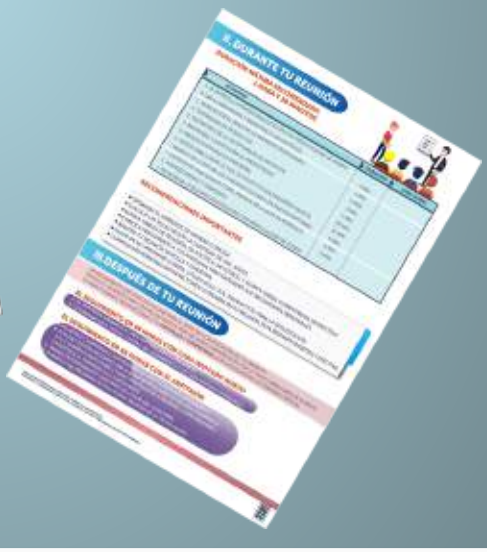
- EXPLICA PASO A PASO CÓMO LLEVAR A CABO UNA REUNIÓN DE OPORTUNIDAD DE NEGOCIOS

BENEFICIOS EN LA DUPLICACIÓN

- NEGOCIO SENCILLO, DIVERTIDO Y ECONÓMICO
- GENERA MOMENTUM

INSTRUCCIONES DE USO

- USA EN TUS PRESENTACIONES UNO A UNO, A VARIOS FAMLIARES Y AMIGOS
- EN HOGARES, CAFETERÍAS, OFICINAS, GIMNASIOS, SPA'S O EVENTOS GRANDES Y PEQUEÑOS
- SEGUIR PASO A PASO Y CON DISCIPLINA



! Uno de los consejos principales en esta sección es que para que tú puedas presentar algo contundente, tienes que ser congruente con lo que quieres presentar; y trabajar en equipo con los demás. Por mejor que seas, tus capacidades siempre son limitadas para hacerte ganar más de lo que son tus capacidades.

www.hugofonsecaoficial.com - Todos los derechos reservados

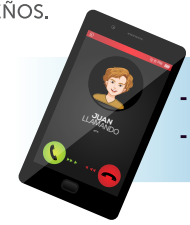
PASO 2

GUÍA DE REUNIONES CASERAS EFECTIVAS

LA GUÍA DE REUNIONES CASERAS EFECTIVAS ES UN MANUAL DE EFECTIVIDAD COMPROBADA QUE TE EXPLICA PASO A PASO CÓMO LLEVAR A CABO UNA REUNIÓN DE MANERA SENCILLA, EFECTIVA Y DUPLICABLE.

TE RECOMENDAMOS DESARROLLAR TU NEGOCIO MEDIANTE ÉSTE MODELO.
PUEDES DUPLICARLO EN PRESENTACIONES UNO A UNO O CON VARIOS FAMILIARES Y AMIGOS EN LOS HOGARES, CAFETERÍAS, OFICINAS, GIMNASIOS O EN EVENTOS MÁS GRANDES O PEQUEÑOS.

I . ANTES DE TU REUNIÓN



- HAZ UNA BREVE INVITACIÓN
- CONFIRMA DE 4 A 2 HORAS ANTES

1. LA BREVE INVITACIÓN DE 2 MINUTOS EJEMPLO (PARA OPORTUNIDAD DE NEGOCIOS)

HOLA (JUAN), ¿CÓMO ESTAS?... MI AMIGO (FRANCISCO) ME PRESENTÓ UNA GRAN OPORTUNIDAD DE NEGOCIOS Y COMO ERES UNA PERSONA EMPRENDEDORA ME ACORDÉ DE TÍ. ME GUSTARÍA SABER SI PODRÍAS APOYARME CON EL LANZAMIENTO OFICIAL DE MI NEGOCIO EL DÍA MIÉRCOLES A LAS 6 PM O EL SÁBADO A LAS 10 AM ¿CREES QUE PUEDES?

LA RAZÓN POR LA CUAL INVITAS EL NUEVO PROSPECTO ES EXACTAMENTE SEGÚN EL CAMPO DONDE LO HABIAS COLOCADO EN TU GUÍA DE PROSPECTOS (PASO 1).

EN ESTA FASE EL ÚNICO OBJETIVO ES LLAMAR LA ATENCIÓN DE JUAN E INVITARLO A LA FIESTA CASERA; CUANTO MÁS HABLAS Y MÁS DETALLES DAS EN ESTA FASE MENOS ÉXITO TENDRÁS.

2. LA CONFIRMACIÓN (4 A 2 HORAS ANTES DE LA REUNIÓN)

HOLA (JUAN), TE HABLA MARÍA, TE ESTOY MARCANDO POR MOTIVO DE LA REUNIÓN QUE TENEMOS CON (FRANCISCO) EN MI CASA HOY EN LA TARDE A LAS 6 PM; SERÁ DENTRO DE APROXIMADAMENTE 4 HORAS. ¿QUIERES QUE YO PASE POR TÍ, O NOS VEMOS EN MI CASA UNOS 15 MINUTOS ANTES DE LAS 6?

3. PREPARACIÓN DE LA REUNIÓN

LOS 30 MINUTOS ANTES DE CADA REUNIÓN ES EL MOMENTO MÁS DETERMINANTE DE TODA LA REUNIÓN. BUSCA SIEMPRE ESTAR PRESENTE CON TU AFILIADO PARA REPASAR LOS MATERIALES NECESARIOS LOS CUALES USTEDES YA HABÍAN COORDINADO DESDE EL DÍA ANTERIOR Y VERÁS QUE TU REUNIÓN SERÁ MAS EFECTIVA.
ASEGÚRATE DE CUMPLIR CON LOS SIGUIENTES ELEMENTOS DURANTE ESTOS 30 MINUTOS PREVIOS Y NOTARÁS LOS RESULTADOS:

- ☐ EJEMPLARES DE LA PRESENTACIÓN NUEVO PANORAMA SERVILLETA PARA CADA INVITADO
- ☐ EJEMPLARES DE LA **GUÍA DE PROSPECTOS** PARA CADA INVITADO
- ☐ PREPARAR LA RIFA Y RESERVAR 3 PRODUCTOS DISTINTOS Y MATERIALES PARA LOS PREMIOS. (NO DÉS MÁS DE 3)
- ☐ PREPARAR 2 DEGUSTACIONES; UNA PARA EL INICIO Y OTRA PARA EL FINAL DE LA REUNIÓN
- ☐ REVISAR EL VIDEO DE OPORTUNIDAD Y LA PRESENTACIÓN NUEVO PANORAMA
- ☐ ASIGNAR LAS INTERVENCIONES DE CADA PERSONA EN LA PRESENTACIÓN ACORDE A LA SIGUIENTE TABLA

www.hugofonsecaoficial.com - **Todos los derechos reservados**

II. DURANTE TU REUNIÓN

DURACIÓN MÁXIMA RECOMENDADA: 1 HORA Y 30 MINUTOS

ACTIVIDAD	DURACIÓN	¿POR QUIÉN?
A. SE ENTREGA LA PRIMERA DEGUSTACIÓN CON MÚSICA ALEGRE DE FONDO.	-	
B. DAR LA BIENVENIDA Y PRESENTAR A LOS INVITADOS.	2 MIN.	
C. REPRODUCIR EL VIDEO DE LA EMPRESA/OPORTUNIDAD.	5 MIN.	
D. TESTIMONIO DE PRODUCTOS.	2 MIN.	
E. TESTIMONIO DE LA OPORTUNIDAD DE NEGOCIOS	3 MIN.	
F. BIENVENIDA Y EDIFICACIÓN AL PRESENTADOR.	1 MIN.	
G. PRESENTACIÓN NUEVO PANORAMA.	20 MIN.	
H. SESIÓN PARA LLENAR LA **GUÍA DE PROSPECTOS** EN PEQUEÑOS GRUPOS.	10 MIN.	
I. MANEJO DE LA RIFA DE LOS 3 PRODUCTOS PARA LOS NUEVOS INVITADOS.	5 MIN.	
J. ENTREGA DE 3 MATERIALES COMO PREMIOS DE LA GUÍA DE REFERIDOS.	5 MIN.	
K. AGRADECIMIENTO Y DESPEDIDA.	2 MIN.	
L. SE ENTREGA LA SEGUNDA DEGUSTACIÓN CON MÚSICA ALEGRE DE FONDO.	-	

RECOMENDACIONES IMPORTANTES

- ORGANIZA EL AMBIENTE DE MANERA CÓMODA.
- COLOCA LAS SILLAS SEGÚN LA CANTIDAD DE ASISTENTES.
- NUNCA HABLES DE RELIGIÓN, DE POLÍTICA, DE FÚTBOL; Y NUNCA HAGAS COMENTARIOS DESPECTIVO .
- CONOCE PREVIAMENTE A TUS INVITADOS PARA ENTENDER SUS NECESIDADES PERSONALES.
- MANTÉN TU REUNIÓN SENCILLA Y DIVERTIDA.
- FAVOR DE NO PREPARAR COMIDA; UTILIZA SÓLO TUS PRODUCTOS PARA LA DEGUSTACIÓN .
- CUANTAS MÁS PERSONAS DISTINTAS TOMEN LA PALABRA EN TU REUNIÓN, ÉSTA SERÁ MÁS DIVERTIDA Y EFECTIVA.

III. DESPUÉS DE TU REUNIÓN

UN SEGUIMIENTO EFECTIVO ES LA CLAVE PARA EL ÉXITO EN LA DUPLICACIÓN DE TU NEGOCIO.
ÉSTE ES EL MOMENTO MÁS CRUCIAL EN TODA LA VIDA DEL NUEVO DISTRIBUIDOR; POR LO TANTO GRAN PARTE DE SU ÉXITO ES DIRECTAMENTE PROPORCIONAL A TU **DISCIPLINA Y COMPROMISO** CON LAS SIGUIENTES ACTIVIDADES CRÍTICAS.

EL SEGUIMIENTO EN 48 HORAS CON CADA INVITADO NUEVO

A. EL ANFITRIÓN AGRADECE A CADA INVITADO POR SU PRESENCIA.
B. COORDINAR LAS 3 **FIESTAS CASERAS** DE LANZAMIENTO CON CADA INVITADO INTERESADO.

EL SEGUIMIENTO EN 48 HORAS CON EL ANFITRIÓN

A. FELICÍTALE Y AGRADÉCELE POR REALIZAR SU **FIESTA CASERA** DE LANZAMIENTO.
B. SI ACASO JUZGAS NECESARIO DAR ALGUNA RETROALIMENTACIÓN APLICA SIEMPRE EL 2-1-2: SIGNIFICA MENCIONAR 2 TEMAS POSITIVOS DE LA REUNIÓN, 1 PARA MEJORAR Y 2 POSITIVOS AL TERMINAR TUS COMENTARIOS.
C. REPASA DETENIDAMENTE CADA PASO DE LA GUÍA DEL COACHING.
D. PLANIFICA LAS PRÓXIMAS **FIESTAS CASERAS** SACADAS DE LA **FIESTA CASERA**.

GUÍA DE REUNIONES CASERAS EFECTIVAS, DERECHOS RESERVADOS
PROHIBIDA LA REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL DE LOS CONTENIDOS DE ÉSTE DOCUMENTO

www.hugofonsecaoficial.com - **Todos los derechos reservados**

03 DUPLÍCATE (Guía del coaching)

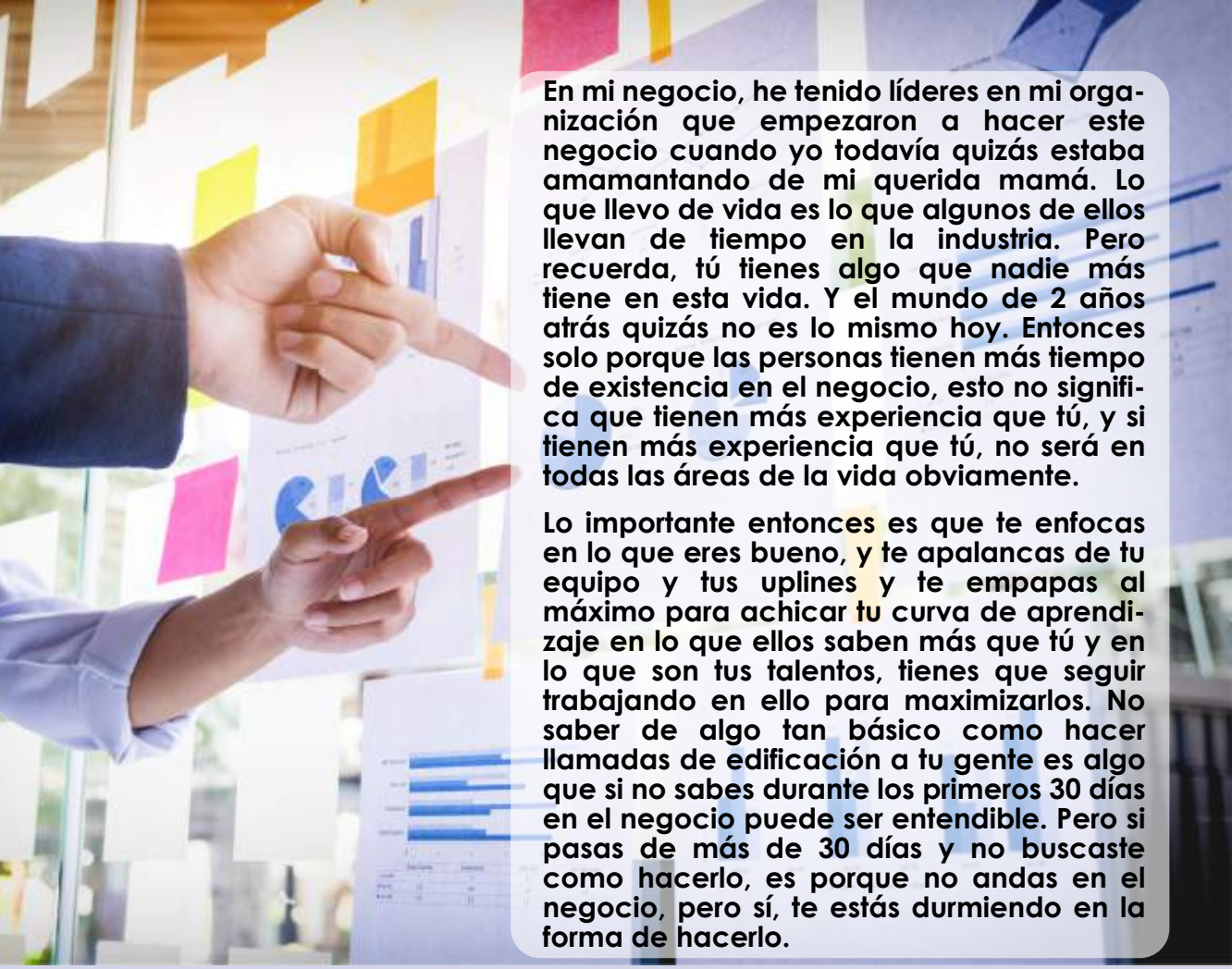
En esta industria, de todas las actividades que puedas dedicar tu tiempo y dinero, las que más recompensas te darán serán las actividades relacionadas con el desarrollo de líderes y tus relaciones con ellos.

"El mito del liderazgo más peligroso es que los líderes nacen, que hay un factor genético para el liderazgo. Este mito afirma que las personas simplemente tienen ciertas cualidades carismáticas o no. Eso es una tontería; De hecho, lo opuesto es verdad, los líderes se hacen en lugar de nacer."

Warren G. Bennis

Ahora cuando pensamos en desarrollar nuevos líderes lo primero que nos viene a la mente es ¿Qué les voy a enseñar? ¡Erróneo! Mejor piensa, ¿cómo les voy a servir para ayudarlos a lograr el potencial que traen dentro de ellos?

www.hugofonsecaoficial.com - **Todos los derechos reservados**



En mi negocio, he tenido líderes en mi organización que empezaron a hacer este negocio cuando yo todavía quizás estaba amamantando de mi querida mamá. Lo que llevo de vida es lo que algunos de ellos llevan de tiempo en la industria. Pero recuerda, tú tienes algo que nadie más tiene en esta vida. Y el mundo de 2 años atrás quizás no es lo mismo hoy. Entonces solo porque las personas tienen más tiempo de existencia en el negocio, esto no significa que tienen más experiencia que tú, y si tienen más experiencia que tú, no será en todas las áreas de la vida obviamente.

Lo importante entonces es que te enfocas en lo que eres bueno, y te apalancas de tu equipo y tus uplines y te empapas al máximo para achicar tu curva de aprendizaje en lo que ellos saben más que tú y en lo que son tus talentos, tienes que seguir trabajando en ello para maximizarlos. No saber de algo tan básico como hacer llamadas de edificación a tu gente es algo que si no sabes durante los primeros 30 días en el negocio puede ser entendible. Pero si pasas de más de 30 días y no buscaste como hacerlo, es porque no andas en el negocio, pero sí, te estás durmiendo en la forma de hacerlo.

Todo el mundo tiene algo que aportar o recibir de alguien más. Y el secreto reside en aprender el mayor número de técnicas relevantes posibles en el menor tiempo posible. Porque todos tenemos algo que ofrecer. Pero recuérdate, no estás solo. Este negocio no es para la gente llena de orgullo, pero sí para la gente llena de conocimiento sobre lo que está haciendo. Porque todo gran líder es también un gran seguidor. Y los lideres no siguen a una persona, siguen la personificación de la visión o la misión o talentos que trae la persona.

Cuando enseñas a tu equipo que el centro de tu negocio es el sistema que tú sigues fielmente, y que también estás haciendo de todo para seguirlo, ellos se darán cuenta de la importancia del sistema para ti y para el equipo y cuando la gente sigue un sistema, el sistema se convierte en el ser más importante del negocio y ni tú ni nadie fácilmente detendrás tu crecimiento a mediano y largo plazo aunque lo quieras. Conozco, incluso, a personas que a pesar de que están saboteando sus mismos negocios, no los han podido derrumbar. ¿Por que? Porque ellos habían enseñado a su gente sobre la importancia de un sistema.

www.hugofonsecaoficial.com - **Todos los derechos reservados**

Entonces la paradoja es esta. Si tú no enseñas un sistema, tu equipo nunca será más grande que tus propias capacidades y tus resultados solo serán hasta donde tu capacidad personal te permite. Y si enseñas correctamente un sistema de Prospección, Seguimiento y Desarrollo de líderes y un día te quiere destruir tu negocio, esto será casi imposible. ¿Qué prefieres; tener un gran negocio que no puedes ni tú mismo destruir, o tener un negocio chico? Tú eliges, las personas fueron enseñadas por ellos mismos, a seguir a un sistema de trabajo y no a las personas.

"Las personas no son perfectas, pero un sistema sí puede llegar a serlo."

Henry Ford

Un sistema de actividades periódicas duplicables tiene que ser tan sencillo de entender, que la misma gente 100 niveles más abajo que tú, lo estarán duplicando hasta mejor que tí mismo, quien les enseño a ellos como hacerlo con su gente.

Recuerda, si no duplica, aunque funcione, no sirve. Entonces asegúrate que tu sistema de duplicación sea algo muy sencillo. Este sistema de coaching semanal, está enfocado a que cada día lunes, te reúnes con tus cabezas de organización para planificar tu semana con métricas y actividades que realmente duplican, y permitir a que ellos también hagan lo mismo con sus frontales y así sucesivamente. A la vista, te darás cuenta que parecerá que se hará muy poco. Tuve gente que me pregunto, a ver, entonces los lunes solo tengo 3 a 5 reuniones, yo les dije !Sí! Recuérdate, no confundas la efectividad con la productividad. Lo que tu gente hace abajo en tu organización es 100 veces más productivo que detenerlos en un salón y ponerte con mucho bla bla bla, como si fueras la estrella. Guarda tu labia para un evento de reconocimiento de tu equipo, y en las reuniones de coaching, solo enfócate a acercarte con los tuyos más cercanos los cuales hiciste un compromiso de trabajo con ellos y veras que si ellos hacen lo mismo y enseñan a tu equipo, tus resultados serán multiplicables. Porque esto permitirá que ellos también desarrollen y enseñen a desarrollar relaciones más sólidas. Recuerda que la fortaleza de tu negocio es directamente proporcional a la fortaleza de las relaciones de negocios que tendrás en tu negocio. Espero que este principio puedas aplicarlo con seriedad y ayudar a los demás a hacer lo mismo.

www.hugofonsecaoficial.com - Todos los derechos reservados

SIGUE ESTE ESQUEMA DEL SISTEMA DE COACHING

GUÍA DEL COACHING

SIGNIFICADO

- UN PLAN DE TRABAJO SEMANAL ENTRE COACH / AFILIADO

BENEFICIOS EN LA DUPLICACIÓN

- MANTIENE LA PERSPECTIVA PROFESIONAL Y OBJETIVA DEL NEGOCIO
- SE HABLA MENOS DE LOS ACONTECIMIENTOS Y SE PLANIFICAN MÁS LAS ACTIVIDADES DE DUPLICACIÓN

INSTRUCCIONES DE USO

- PUEDES REALIZARLAS COMPLETA O PARCIALMENTE, CON TU COACH / PATROCINADOR DE PREFERENCIA LOS LUNES, EN PERSONA O TAMBIÉN POR TELÉFONO, FACEBOOK O SKYPE

www.hugofonsecaoficial.com - Todos los derechos reservados

PASO 3

GUÍA DEL COACHING

LA GUÍA DEL COACHING ES UN PLAN DE TRABAJO ESTRATÉGICO SEMANAL. ES UNA GUIA SIMPLE Y DUPLICABLE QUE TE AYUDA A MANTENER LA PERSPECTIVA CLARA DEL NEGOCIO EN LAS RELACIONES EFECTIVAS ENTRE AFILIADO Y PATROCINADOR DIRECTO O SU COACH ELEGIDO.
APLICANDO ÉSTA GUÍA TU EQUIPO SE ENFOCARÁ MAS EN LOS ACONTECIMIENTOS COTIDIANOS Y SE PLANEARÁN MÁS LAS ACTIVIDADES DE DUPLICACIÓN Y CRECIMIENTO MASIVO DE TU NEGOCIO. PUEDES REALIZAR ÉSTAS SESIONES CON TU COACH DE PREFERENCIA LOS LUNES EN PERSONA O TAMBIÉN POR TELÉFONO, FACEBOOK, SKYPE, ETC.

NOMBRE DE TU COACH: _____ TELÉFONO: _____

ACTIVIDADES DE DUPLICACIÓN

TUS ACCIONES DETERMINAN TUS RESULTADOS

ACTIVIDADES CRÍTICAS	TOTAL SEMANA ANTERIOR	META PARA ESTA SEMANA							
		L	M	M	J	V	S	D	TOTAL ESTA SEMANA
REUNIONES CASERAS REALIZADAS DURANTE LA SEMANA									
PROSPECTOS NUEVOS CONTACTADOS POR TÍ, PARA TU NEGOCIO									
NUEVOS AFILIADOS INSCRITOS PERSONALMENTE									
SEGUIMIENTOS DE 48 HRS. REALIZADOS									
RECONOCIMIENTOS HECHOS A TUS AFILIADOS DIRECTOS									
CAPACITACIONES DADAS SOBRE EL SISTEMA*									
MÍNIMO 20 MINUTOS DE DESARROLLO PERSONAL									

RANGOS NUEVOS EN TUS PRIMEROS 3 NIVELES ESTE MES	_____ / _____ 1.NOMBRE Y RANGO; _____ / _____ 2.NOMBRE Y RANGO; _____ / _____ 3.NOMBRE Y RANGO
¿DÓNDE NECESITAMOS AJUSTAR PARA MEJORAR TU NEGOCIO?	_____
FECHA Y HORA PARA NUESTRA PRÓXIMA REUNIÓN:	DÍA: _____, _____ / _____ HORA: _____ : _____

CAPACITACIÓN Y HERRAMIENTAS DE ARRANQUE DEL SISTEMA:

- ☐ ADQUIRIR Y REPASAR LA GUÍA DE LANZAMIENTO
- ☐ OBTENER GUÍAS DE PROSPECTOS, REUNIONES CASERAS Y DEL COACHING
- ☐ INVERTIR EN 100 PUNTOS COMO MÍNIMO EN PRODUCTOS
- ☐ NUEVO PANORAMA EN POWERPOINT
- ☐ CATÁLOGOS DE PRODUCTOS Y LISTA DE PRECIOS
- ☐ SITIOS WEB
- ☐ USO DE LA OFICINA VIRTUAL
- ☐ EVENTOS PRESENCIALES Y VIRTUALES

GUÍA DEL COACHING, DERECHOS RESERVADOS
PROHIBIDA LA REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL DE LOS CONTENIDOS DE ÉSTE DOCUMENTO

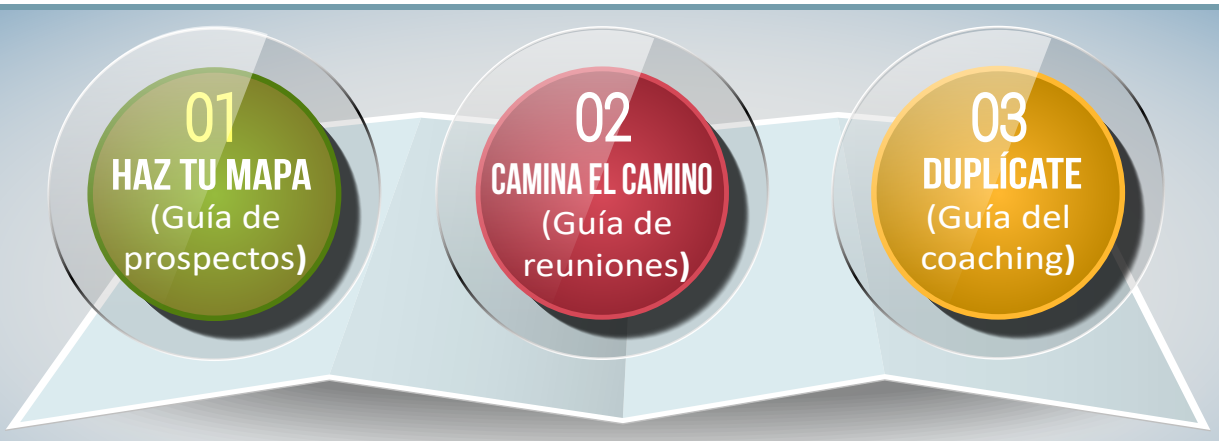
www.hugofonsecaoficial.com - Todos los derechos reservados

Espero que estas técnicas y actividades, comprimidas en estos 3 pasos te hayan ayudado a pensar mejor y revisar tu negocio de una manera distinta y estar listo para hacer los cambios de simplificación necesarios que tienes que hacer.

Ahora que viste cómo hago el negocio, este es tu momento para aterrizarte bien sobre los consejos, principios y pasos básicos que ves que podrían refinar tu negocio y lanzarte a un nivel todavía más alto y de manera profesional a una de las profesiones con el mayor impacto en el cambio del estilo de vida en el mundo en el siglo XXI.

Este grupo de actividades semanales es el fundamento básico que rige tu negocio. No importa cuantos otros, 7 o 20, o miles de pasos que los demás te indiquen, en realidad necesitas recordarte algo; *si un plan de negocios no puede ser resumido en una servilleta de papel, entonces no tendrá la capacidad como para cambiar vidas.* Si tu estrategia de negocios no cambia las vidas de los demás, es porque simplemente tienes que aceptar la realidad de que ¡no sirve!. Porque en esta industria, la única manera de ser exitoso es la de abrir un camino tan sencillo que ayude al mayor número de personas a cambiar sus vidas.

Espero que nos veamos pronto embarcados, navegando exitosamente, en las playas del mundo.



Si un plan no cabe en una servilleta de papel es porque el plan es muy complejo

www.hugofonsecaoficial.com - **Todos los derechos reservados**

Después de más de 14 años de experiencia, con resultados reales a través de la expansión en varios mercados internacionales al ayudar a cientos de miles de personas a lograr sus objetivos de libertad financiera y de desarrollo personal en países tales como Estados Unidos, Canadá, El Salvador, Guatemala, Costa Rica, Colombia, México y Perú, Hugo Fonseca ha decidido poner esta gran obra en tus manos para que puedas alcanzar tu próximo nivel.

Los 3 pasos de Duplicación es un sistema de negocios basado en herramientas simples, sencillas y duplicables que aplicadas proporcionan resultados dramáticos a corto, mediano y largo plazo.

Hugo es un profesional graduado de la Universidad de Algarve Portugal como Economista; además posee una licenciatura en Dministración de Negocios en la Universidad de Brigham Young Idaho en los Estados Unidos, con especialización en Estrategias de Negocios Internacionales. Las corporaciones y personas que han trabajado con Hugo han llegado a ser negocios internacioneales de billones de dólares e impactado las vidas de cientos de miles de personas en áreas de desarrollo personal, intelectual y económico.

Hugo fue galardonado por varias corporaciones Internacionales como líder de "Trayectoria Internacional 2015", y obtuvo reconocimiento presidencial de Corporación Top 100 en la industria MLM por su "Contribución Excepcional al Desarrollo Sostenido", entre otros.

Para Hugo cuando uno se alinea a principios correctos, con un sistema de duplicación correcto y con las personas correctas, los resultados son inevitables.

Su enfoque y pasión por los resultados es algo transformacional.

HU
GO