

Como lograr ser Directora en tres meses

(logra una descendiente en 3 meses)

Te puedes convertir en Directora en tres meses o menos! Este plan enseña el PODER DE ENFOCARTE: Simplemente sigue el plan trabajando de 20-30 horas a la semana! La CLAVE es lo que haces en esas horas! Recomendación: Realiza de 2 a 3 círculos completos clase de TimeWise y de 1 a 2 entrevistas por clase, además de 1 a 2 entrevistas fuera de clase. Usar todas las horas es la clave. No deberás hacer esto por siempre pero para llegar a donde quieras llegar en tres meses lo deberás hacer así. Si estas parada en 0, de repente lo tendrás que hacer dos veces - la primera para ganar tu momento y la segunda para lograrlo, sorprenderte e inclusive romper records.

Delega

- ◇ Comida y compras/trabajo de la casa/ lavar la ropa
- ◇ Todo lo que te tome mas de una hora en hacer y no este relacionado con tiempo familiar cara a cara, busca el modo y delégalo
- ◇ Haz una rutina de las tareas relacionada a oficina de MK (re abastecerse, limpiar espejos, chequear los bancos, pagar las cuentas, etc.)

Aprender a delegar es muy importa es necesario para la consultora e indispensable para la Directora!

Planea

- ◇ Comidas con tiempo y las compras para las necesidades de casa.
- ◇ Haz todas tus entrevistas personales en un solo día (dentistas, veterinarios, doctor, unas, cabellos, etc.) Delega las que creas que alguien responsable las puede hacer por ti. Al tenerlas todas en un solo día tendrá menos cosas que recordar y un control perfecto de tu tiempo!
- ◇ Tiempo especial para ti, tu esposo, familia y amigos.
- ◇ Tu vida en un papel, usando una hoja de planes semanales. Te conferirás en un modelo a seguir - es esencial que utilices herramientas del tiempo fáciles de entender y de usar.
- ◇ TRABAJANDO UNA SEMANA A LA VEZ TE DARA UNA IDEA Y DISCIPLINA QUE TE AYUDARAN A CONTINUAR CON EL PLAN!!
- ◇ Tareas por hacer al día siguiente y las llamadas telefónicas. Usa la lista de las seis cosas as importantes por hacer todas las noches antes de dormir.
- ◇ Desarrolla y usa una parte de tu carro como oficina guarda siempre literatura, lista de teléfonos y direcciones, etc. así las podrás usar en tus tiempos de relajo especialmente si trabajas fuera de la casa en otra cosa.
- ◇ Escribe las seis cosa más importantes por hacer todas las noches antes de irte a dormir y luego revísalas en la mañana y delga las tareas rutinarias, completa primero las que tienen mas importancia , y táchalas conforme las vallas completando!!



Honor

- ◇ Dios primero, familia Segundo y carrera tercero
- ◇ Utiliza un juicio aceptado para las finanzas!! Paga las deudas de las tarjetas de crédito, no gastes por que se deduce de impuestos. Invierte en tu negocio y en ti en cosas que construirán un valor para tu negocio y libera tu tiempo para trabajar tus Actividades Productivas

Diviértete

- ◇ Disfruta la vida al tenerla disciplinada y la satisfacción personal de estar creciendo en tu negocio de Mary Kay!
- ◇ 3 a 6 o menos meses para el Directorado cuando trabajas consistentemente este plan!!

*Maravillosa información para compartir con tus miembros de unidad o con ...
Ponte a trabajar en este plan e inyéctale una nueva vida y un gran momento a tu Unidad !*



REGLAS PARA ENFOCARTE EN TU CARRERA MARY KAY

POR SNSD Rena Tarbet

1. Cuídate de la gente negativa. Deja de hablar de tu carrera de Mary Kay con la gente que siempre la menosprecia. Puede ser tu mejor amiga, pariente, otra consultora, esposos o tu jefe . Conversa sobre otros temas. Es increíble como estas personas quieren hablar de tu negocio de Mary Kay y probablemente todavía se encuentran en el 97% de personas que hacen \$25,000 al año.
2. Siempre recuerda que rápido es mejor. Trabaja los números. Esta bien que enloquezcas por un momento en tu negocio. No sentirás mucho los huecos en el camino hacia arriba!
3. Aprende a trabajar con fechas limites claras . Cuando veo a una consultora que no esta donde quiere estar, se que ella no ha aprendido a ser una persona con fechas limites. Cuidado no vendas tus sueños solo por que se esta poniendo difícil!
4. Se realista. Que tan fuertes estas dispuesta a trabajar?
5. Haz un compromiso. Elimina las otras opciones.
6. Relájate. te estas divirtiendo? pregúntate, “Si no me divierto, como puedo atraer a otras personas a hacer esto?”
7. Recuerda – si tu no lo haces, alguien mas lo hará . . Y eso es . . . Y . . .
8. Alguien necesita que tu lo hagas primero y luego te seguirán
9. Recuerda, que no solamente eres especial, tienes un don. Un regalo de Dios, y deberás compartir ese don. Regálalo. No te olvides la parábola de los talentos: Los que no usamos, nos los quitaran
10. Encuentra a una persona que sepa lo que tu deseas y que quiera ayudarte a que lo consigas. Esta persona será de gran ayuda a través de tu carrera. No son fáciles de encontrar. Pero deberás encontrarla. Esta no es la persona a la que le comentaras todos tus problemas, mas bien es alguien que cree en ti , que te quiere y te ayuda en cada paso difícil y celebra tus triunfos. Tu parte es que confíes en esta personal, cree en ella y regresa a trabajar!
11. Conoce tu propósito en la vida, recuerda debemos de tocar a las personas siempre para bien y pedir a Dios por su guía en todo lo que hagamos. No te preocupes. Déjalo en manos de Dios. Reza como si todo dependiera del El y trabaja como si todo dependiera de ti!



EXCELENCIA DE DIRECTORADO!

NSD PAM SHAW

Eres una Directora con la cual las demás directoras les gusta trabajar? Porque será así? Me gustaría que pienses sobre esto como líder. Y si no es así me gustaría que hagas una visión tuya introspectiva y contestes todas estas preguntas

• **Eres una persona 100% positiva?** Tu cara refleja entusiasmo, optimismo, esperanza, así te sientas bien o no, así las demás personas se sentirán bien a tu alrededor?

• **Llegas a tiempo?** Cuando te pones de acuerdo para organizar algún evento con otras Directoras, cuando tu organizas un evento, llegas siempre a tiempo o tarde, un dólar menos y llena de excusas? Corres hacia la puerta mientras te pones maquillaje, blusa arrugada, y unas disculpas gigantes. O eres de aquellas que llega de 30-60 minutos antes para abrir la puerta, asegurarse que la temperatura de la habitación sea la correcta, que el micrófono este funcionando, antes de que llegue todo el mundo? *Cual eres tu?*

• **Te dedicas totalmente a los eventos a los cuales te comprometes con las Directoras del Área?** O siempre andas a medias? Por ejemplo, si no tienes invitadas, no asistes. Y si es que no te toca solo asistes si sientes que puedes asistir y si no, no llegas. *Quien eres tu en realidad?*

• **eres la Directora que contribuye, o eres de las que se cuelgan de las falda de las demás?** En todos los eventos que asistes eres de las que se mueve con la corriente así no tiene que pensar, o eres de las que tomas responsabilidades y pones tu firma. *Quien eres?*

• **Eres de aquellas que caminas por la puerta y das la bienvenida a las invitadas de otras Directoras inclusive cuando tu no tienes ninguna además de apoyar a la gente de las demás?** O eres de las que siempre tiene invitadas y Consultoras así las demás personas te verán como la líder que eres? *Quien eres tu?*

• **Cuando hay playeras que ordenar para tu retiro ... Eres de las que esperas el ultimo Segundo?** Eres de las primeras en ordenar y estas entre las ultimas en mandar el cheque o esperas que alguien te llame para cobrarte? Cuando es momento de pagar por premios trimestrales o eventos del Área, eres de las que tiene el dinero listo o hay que estar llamadote para que no te olvides de llevarlo? *Quien eres tu?*

• **Eres de aquellas que están llenas de metas totalmente comprometida y dedicada, como por ejemplo tener una unidad de por lo menos 100 integrantes y ser Cadillac?** Y estas trabajando

personalmente, liderando con el ejemplo y enseñando a tu unidad como realizar clases, como trabajar circulo completo, Como llevar a sus anfitrionas a los eventos de invitadas? Eres de las personas que siempre tiene algo grandioso que hacer? Una nueva canción que quieres compartir con todas o encuentras un poema Nuevo o tuviste un evento fantástico que quieres compartir, o eres la persona que acaba de hacer un debut profesional o es que estas "fuera de todo" de nuevo?

Para ser lideres debemos de ser personas **magnéticas**. Para que nosotras podamos ser lideres debemos estar siempre **adelante**. Y si no estamos liderando, entonces que estamos haciendo. *Te puedo decir en estos momentos que vestir un traje de directoras y no estar liderando es una forma muy hipócrita y solitaria de vivir. No solo te hará sentir mal, sino que también le quitaras energías a las personas que están en tu alrededor*

• **Que podrías hacer esta semana que te ayudara a disculparte con una Directora de tu Área?**

Probablemente necesitas hacer una afirmación inspirada en una persona con niveles de vidas mas altos que los tuyos que sea una de aquellas en las que se puede confiar ... Llegar a los eventos de éxito con tu carro limpio, llegar a un evento de éxito con tiempo suficiente para preparar todo, asegurarte que te podrás quedar hasta el final para que cierres las puertas, guardar todo, ayudar a la persona con mas responsabilidades a sacar todas las cosas y llevarlas a su carro. *Donde estas en realidad?*

• **Eres de aquellas que nunca tiene acuerdos o pasa acuerdos a todas las personas de otras personas?** Déjame decirte que el nivel de responsabilidad es el mismo que el nivel de ganancias que recibirás. Te deberías de retar y observar tus propios hábitos, y no te conformes con "bueno, ya lo hice una vez" o "lo hago ocasionalmente" o "nadie es perfecto". *No busques excusas y no trates de justificar que no estas haciendo las cosas con excelencia.*

Excelencia es poner todo lo que tienes en todo lo que haces. Es cuando se te ve como la mejor cuando eres la mejor. Eliminas pensamientos negativos, eliminas tu frustración cuando asistes a un evento por que el resto de las personas están haciendo lo que se supone deben de hacer y eso exactamente lo que nuestro negocio es. No es sobre ti. Como líder es acerca de las otras personas. Cuando caminas a través de esa puerta ... Cuando llegas a tiempo ... cuando llegas temprano y te quedas hasta el final ... Es por las otras personas

Desearías cambiar los hábitos que no demuestran excelencia esta semana?

"Fortaleciendo a Otros"

By Brian Tracy, Motivational Speaker & Author

Obtén la cooperación de otros

Fortalecer a otros es la clave para construir equipos con desenvolvimientos poderosos. Una vez que fortalezcas a las personas mediante inspiración y motivación, ellas desearán trabajar contigo para realizar tus metas y en todo lo que te propongas. Tu habilidad de darles conocimiento, energía Fuentes de aprendizaje, hará que aparezca un símbolo de multiplicación, que te liberará y permitirá realizar mucho más cosa en menor tiempo que el promedio de las personas.

Determina a las personas claves para fortalecer.

Hay tres clases de personas que querrás fortalecer en las bases regulares del negocio. Estas personas son primero que nada, aquellas que están cerca tuyo, tu familia, tus amigos, tu esposo y tus hijos, en Segundo plano tenemos a las personas que trabajan contigo: tu grupo, las personas de tu oficina, las que están a tu alrededor tus colegas e inclusive tu jefe. En tercer lugar están todas las otras personas con las cuales te interrelacionas en tu día con día: tus clientes, los que te abastecen, las que están en tu banco, con las que conversas en las tiendas, restaurantes, hoteles, etc. En cada caso el instruir a todas esas personas para que te ayuden te harán cada vez más ponderosa y efectiva.

Siempre se positiva

Fortalecer significa "poner fuerza en ," y también puede significar "dar energía y entusiasmo a ... " Así es que el primer paso por hacer es re entrenarlos al hacer cosas que los fortalezcan en vez de cosas que los debiliten o reduzcan su energía y entusiasmo por lo que están haciendo.

Hay cosas que puedes hacer todos los días para fortalecer a las personas y hacerlas

sentir bien sobre ellas mismas.

Satisface sus necesidades más profundas

La necesidad más profunda que todos tenemos es nuestra auto estima, el sentido de ser importante, valorada y apreciada. Todo lo que tu hagas en tus acciones con otros afecta su auto estima en alguna forma. Tu ya tienes una figura clara de como hacerlo y de ahora en adelante solo tienes que fortalecer a todas las personas que estén a tu alrededor. Dale lo que tu quieres recibir.

Expresa afecto continuamente

Probablemente lo único que necesitas para que otras personas se sientan bien con ellas mismas es que le demuestres aprecio por cada cosa que alguien haga por ti ya sea grande o pequeña debes de decirle "muchas gracias" siempre.

Agradécele a tu esposo por cada cosa que haga por ti. Agradécele a tus hijos por su cooperación y apoyo en cada cosa que hagan por ti en la casa. Agradécele a tus amigos por pequeñas demostraciones de cariño. Mientras más agradezcas a las personas por cada cosa que hacen por ti ellas harán más cosas por ayudarte

Acciones de Ejercicio

A continuación dos acciones que puedes hacer ahora mismo para poner estas cosas en acción

Primero, encuentra todas las maneras que puedas para hacer sentir a las personas apreciadas y valoradas. Diles a otras personas cosas que te gustaría te dijeran a ti

Segundo, muestra aprecio por cada cosa que cualquier persona haga por ti grande o pequeña.. Menciona la palabra "gracias" a cada momento

ENFOCARSE NO ES UN "TALENTO" por Daniel Helou, Esposo NSD

De todas las cosas bonitas que la gente dice y habla de Kathy, una de las frases más comunes es "eres una de las personas más enfocadas que he conocido." En ese cumplido hay un aire de reverencia - piensan que la habilidad de estar enfocadas es un talento o un don. No es así, es una decisión. Enfocarse no es una capacidad innata que la tienes o no - no es algo con lo que hayas nacido. Es algo que puedes adquirir. Enfocarse es una habilidad y un hábito que puedes adquirir; como el éxito, no hay nada misterioso y complicado en eso. Puede resultar aburrido pero enfocarse es simplemente el acto de mantenerse trabajando. Es simplemente hacer lo que tienes que hacer "La habilidad de mantenerse enfocada no es un talento o un don, es una decisión"

Un antiguo proverbio dice (¿No te fastidia cada vez que alguien menciona un antiguo proverbio?) que, "En todo trabajo hay una ganancia. Pero si te mantienes hablando sólo te mantendrás deseándolo." Es una manera amable de decir que hablar es barato. Mi amigo Bruce Arthur, esposo de Wendy Arthur, siempre dice, "Cuando está todo dicho y hecho- generalmente está más dicho que hecho." He estado mencionándolo por más de 20 años. Gracias Bruce!

Ves, las ganancias y las riquezas le llegan a aquellos que trabajan callada y rápidamente. Ellos se mantienen enfocados. Ellos saben perfectamente que es lo que quieren para su futuro y hacen lo que sea necesario, diariamente, para moverse cada vez más cerca de sus metas.

Una equivocación común es pensar que las personas exitosas no luchan diariamente contra las mismas cosas que las personas con menos éxito. Se asume que las personas exitosas están siempre ansiosas y motivadas para hacer lo que sea necesario para adelantarse. En realidad, las personas exitosas y las que gozan de menos éxito, luchan contra las mismas cosas - sólo que las que logran el éxito son las que ganan más batallas.

Las Personas exitosas dicen "sí" a sus sueños - y "no" a las distracciones. Están guiadas por su enfoque, no por sus sentimientos. Recuerdan su visión para la vida e ignoran los desvíos diarios. Las personas exitosas saben que el precio del éxito es la disciplina. ...diaria. Kathy piensa todos los días..."Estoy cansada, no quiero hablar con una sola persona más" - Luego ella encuentra su espíritu, y toma el teléfono.... "No quiero escuchar otra historia triste" - y luego ella escucha.... "Yo no quiero tratar de convencer a otra persona que esto no es un esquema de pirámide" - entonces ella comparte los detalles perfectos del plan de mercadeo...."Quiero retomar ese gran libro, o mirar una película....e ignorar a esas personas que dejaron mensajes de teléfono o correos electrónicos" - entonces ella recuerda calladamente su voto de ser una Líder al servicio, a tiempo completo, todo el tiempo....y ella se enfoca, y recuerda la visión de su vida....entonces regresa las llamadas, y responde las notas.

Su brillo esta en su disciplina, su enfoque, y su deseo de ganar la batalla un día más. Eso es lo que me encanta de Kathy.



¡Vuélvete Exitosa! ¿Estás Lista?



NSD Pam Shaw enumero claves especificas para que te revises, y asegurarnos que estés “lista para ascender.” Por favor, revísalo e imprímelo y coméntame donde te encuentras y a donde quieres llegar, así podremos trabajar juntas en alcanzar tus sueños. *¡Me va a encantar que me llames!*

1. **¡Decídelo!** Una decisión viene antes de una promoción. No existen promociones “accidentales” en Mary Kay.
2. **Metas Especificas** - **¡Con fechas que cumplir!** Debes de tenerlas. Debes saber cuales son, necesitas saber exactamente que debes de lograr para el final de la primera semana del próximo mes y para el final de la segunda semana y para el final del próximo mes. Ahora debes saber que hacer exactamente y que resultados quieres obtener.
3. **¡HAZ CITAS - VENDE - RECLUTA!** Se una consultora de Círculo Completo...esta es tu ACTIVIDAD....números de contactos, números de citas, números de las que ya lograste hacer, números de nuevos clientes, productos vendidos, número de entrevistas.
4. **¡Responsabilidad!** ¿Esta hecha tu Hoja Semanal de Logros al cerrar cada día tu negocio? ¿Estás dispuesta a contestar a lo que pido por correo electrónico o llamada. ..en otras palabras, 'Cooperas conmigo, tu directora?.' Hazme saber si quieres estar en el juego, y que quieres jugarlo. Luego asiste a las prácticas, y empieza a jugar al completar los retos/actividades que te ofrecemos. Desea, y estate preparada para **CORRER CONMIGO!** Asegúrate de estar en el bolsillo de mi falda mientras te llevo al ascenso - en 90 días (o menos!)... eso es todo lo que necesitas, ¡mientras te desempeñas lo mejor que puedes!

- ¿Están claras tus metas hoy ?
- ¿Estas lista y enfocada?
- ¿Sabes las cantidad de caras a las que le pusiste el producto la semana pasada? ¿para este fin de semana?
- ¿A cuántas caras quieres/debes ponerle el producto esta semana? 20 (10 a la semana)?
- ¿Cuántas pusiste la semana pasada?
- ¿Cuántas citas para esta semana y que harás hoy día que creará los resultados que deseas?

ENTREVISTAS - ¿Hiciste alguna la semana pasada?

- ¿Número de Invitadas a la reunión de la semana pasada?
- ¿Qué tal para esta semana?
- ¿Las que ya tienes, tienen un facial al día?
- ¿Cuántas entrevistas tendrás bajo la manga para este fin de semana en orden para estar en la mira con la semana pasada?

PLANEA:

- ¿Hicimos tu Plan Semanal juntas esta semana? ¡(Si por alguna razón no lo hicimos juntas durante la semana, HAZLO INMEDIATAMENTE)!
- ¿Hiciste tu lista ayer por la noche?
- ¿Tienes en una Hoja un Plan "esqueleto" trazado para los próximos 90 días, con fechas claves de la compañía, la unidad, sabes que el negocio crece junto con las actividades familiares?
- ¿Tienes la lista de personas para contactar y las personas a las cuales escribirás una nota?
- ¿Están listos tus Paquetes para la Anfitriona? ¿Alistar Paquetes? ¿Tienes tus Elecciones de cintas de audio/CDs?
- **CONOCE** tus números, escríbelos en la carpeta de enfoque - Es claro el número de caras con las que trabajarás, el # de invitadas a las que preguntarás/traerás a los eventos de invitadas y reuniones de éxito.



10 PERFECTO!!

Para hacerte Directora en
3 o 4 meses como máximo.
Trabaja este plan con
perseverancia y disciplina.



1. **10 clases del cuidado de la piel personales al mes* = \$2,000**
2. **10 faciales personales por mes** = \$1,000**
3. **10 entrevistas personales en el mes**
4. **10 Clases del Cuidado de la Piel del grupo = \$2,000**
5. **10 Faciales por mes del grupo = \$1,000**
6. **10 Entrevistas por mes del grupo**



**PRUÉBALO Y VERÁS LOS
RESULTADOS
\$6,000 EN PRODUCCIÓN MENSUAL.**

- . *** \$200 ventas mínimas en cada clase**
- . **** \$100 venta mínima en cada facial**

"Sobreponiéndote al temor del Rechazo" *por Dr. Denis Waitley,* *Autor y Orador*

Para conquistar tu temor al rechazo, tendrás que manejar la palabra "no" de manera constructiva. Cuando alguien te baja los ánimos después de una presentación, tienes que interpretar ese "no" como "no, esto no es para mí ahora." Además podemos interpretar ese "no" como un significado, "Necesito saber más sobre esta oportunidad o los productos antes de decir que sí."

De la manera que yo veo el servicio y se lo ofrezco a los demás es como si les estuviera dando un regalo. Como un postre nutritivo. Como si un mozo en el restaurante se te acercará a la mesa preguntando: "Le gustaría probar nuestro dulce especial de fresas como postre? Es el mejor del mundo!" y le dicen que "no" un promedio de 3 de 5 veces.

Acaso irán donde su jefe, levantará las manos y renunciará, lamentándose, "no les gusto y mi postre de fresas tampoco " Por supuesto que no. Ellos continuarán con sus negocios, pensando que las personas se perdieron algo delicioso.

Es por eso que trato a los productos como regalos, mucho más beneficiosos y nutricionales que un postre de frutas. Pero lo que se rechaza es la presentación, no al presentador. Cuando puedo separar mi autoestima de los productos o de la oportunidad, puedo vivir con el rechazo y buscar la manera de encontrar respuestas positivas de la mayoría de los rechazos.

Cuando estas esperando el rechazo, es el momento justo para empezar a trabajar con líderes y modelos de personas a seguir. Es el momento perfecto para escuchar música positiva y leer artículos como estos, de asistir a las reuniones o conferencias telefónicas, y rodearte de personas optimistas y ganadoras.

Hay cuatro y sólo cuatro formas básicas en que ofrecemos nuestros productos y servicios. Usamos los productos y servicios nosotros mismos, hablamos con las personas de nuestros productos y servicios, conversamos con las personas sobre los beneficios económicos que tenemos, y las entrenamos para que nos recomienden con otras personas. Primero, nosotros podemos ser entrenados y deseamos aprender cosas nuevas todos los días. Luego, nos convertimos en entrenadores. Todo lo que necesitas para pasar el siguiente nivel es tener fe en ti mismo.

El reírte es tomarte el riesgo de parecer un tonto. Llorar es tomar el riesgo de parecer sentimental. Hay riesgo envuelto cuando tratas de alcanzar a alguien . El exponer tus sentimientos es tomar el riesgo de exponer tu yo real. El exponer tus ideas y sueños frente a la multitud, es arriesgarte al rechazo. Amar es tomar el riesgo de que no te retribuyan. El vivir es tomar el riesgo a morir. La esperanza es tomar el riesgo a desesperarte. El tratar es tomar el riesgo al fracaso. Pero tienes que tomar el riesgo porque el más grande fracaso en nuestras vidas es no tomar el riesgo. La gente que no toma el riesgo --- no hace nada, no tiene nada, y no se convierte en nada. Ellos podrán evitar sufrimientos y penas, pero ellos no aprenderán, sentirán, cambiarán, crecerán, amarán o vivirán. Ellos son esclavos de la seguridad.

Ellos entregan su libertad. Sólo las personas que se arriesgan son libres. Y una última idea para creer y vivir con ella, es que cuanto más des ----- más vas a recibir,

Como ganarse un carro con 25 horas / Semanales



A continuación un plan creado por la Directora Connie Minneman para que te ganes el uso del auto!! Puedes ponerte a TRABAJARLO sabiendo que FUNCIONARA! Sigue este plan "T" y ESTARAS MANEJANDO GRATIS!

ESTE ES "EL PLAN":

- 4 horas para 2 Clases del Cuidado de la Piel (eso significa 4 en la agenda! Siempre más citas!)
- 1 hora para un facial
- 1 hora para limpiar todo para estar lista para la siguiente cita (te tomara más tiempo si no te enfocas.)
- 4 horas para hacer llamadas telefónicas (sigue leyendo)
- 2-2 ½ horas para las Reuniones de éxito
- 3 horas para 3 Entrevistas (O hacer seguimiento de entrevistas.)
- 2 para entrenamiento y adelantar los perfiles
- 2 horas para entrega y para el correo (entregas solo si están en casa ...si no mándala por correo)
- 2 horas para trabajar en los papeles (sigue leyendo)
- 2 horas para funciones extras - .Noche Premiaciones , Reunión especial de reclutamiento, etc.

Total de Horas 23 - Eso te deja un par de horas para cualquier cosa que quieras hacer por más tiempo.

TIEMPO EN EL TELEFONO INCLUYE:

- Hace citas con todas las personas que conociste y
- Llamadas de seguimiento
- Otras citas que no sean clases (solo si lo necesitas)
- Llamadas a nuevas reclutas y miembros de equipos

TRABAJO CON PAPELES:

- 5-10 correspondencia escrita al día (no es tiempo con personas!)
- Notas de agradecimiento para invitadas en las entrevistas y clientes nuevas
- Notas a referencias · Tarjetas de Cumpleaños
- Incluye notitas delicadas (notas de aprecio y apoyo para tus consultoras)
- Tarjetas para recordarles la fiesta a las anfitrionas
- Paquetes de reclutamiento para las que están fuera del área
- Paquetes de Anfitriona · Notas para miembros del equipo

PLANEA TU TRABAJO Y TRABAJA TU PLAN:

Usa una hoja de seguimiento semanal o usa colores en tu agenda para que planees tu próxima semana.



¡Un plan para TI GANADORA!

LUNES



MARTES



MIERCOLES



JUEVES



VIERNES



SABADO



Este plan es justo lo que estabas buscando para regalarle a TI y TU familia esa libertad económica que tanto deseamos

Necesitamos hacer 5 citas para faciales por día, de Lunes a Sábado con un promedio de venta por facial de \$115, en caso de dos cancelaciones imprevistas, te quedan 3 faciales diarios con un total de \$345 por 6 días

\$2,070 a la Semana X 4 Semanas = \$8,280

\$8,280 entre 2 \$4,140

Menos \$500 por la gasolina te da un total \$3,640

\$1,800
Por las que
no te pagan
al contado

\$1,800

TODO ESTO CON SOLO 3 FACIALES AL DIA Y UN MINIMO DE 1 JUEGO MILAGROSO POR FACIAL

ADEMAS 3 faciales diarios X 6 días de la semana = 18 faciales

18 faciales X 4 Semanas = 72 personas con la que estarás en contacto y el promedio de la cia es que por cada 4 personas a la que le ofrezcas la oportunidad 1 será reclutada, y eso te da un total de 18 miembros nuevos

¿Qué ESTAS ESPERANDO?

NOTA IMPORTANTE: No te olvides de tus vitaminas diarias 3 veces por día (afirmación diaria) por 21 días: Dila en voz alta :
i"Voy por el carro, quiero el carro, el carro es mío", !
i"Voy por el directorado, quiero el Directorado, el Directorado es mío" !

