

Índice

Índice	1
Bienvenida	3
Visión	
Misión	
Principios	
Valores	
Tips Iniciales	
Mapa de Ruta: el ABC de Agel Hispanoamérica	5
A B C	6
Primeros Pasos.....	7
1. Comprométete	7
2. Identifica tus objetivos.....	8
3. Haz Cultura de Producto	9
4. Asegúrate de tomar un NMO (Orientación del Nuevo Miembro).....	9
Habilidades	9
1. Conéctate con tus Sueños.....	Error! Bookmark not defined.
2. Tener una Lista Activa y Respirando	9
3. Invitar.....	11
4. Compartir el Mensaje	125
5. Dar Seguimiento.....	13
6. Ser un Sponsor Responsable	15
Por Último.....	15
Mensaje Final	16
Glosario.....	16

Bienvenida

Bienvenido(a) a Agel.

Estas a punto de comenzar una nueva experiencia donde explorarás uno de los métodos más efectivos y gratificantes sobre la comercialización de productos.

El Mercadeo en Red es la forma más efectiva de comercializar un producto, sin los costos de campañas de publicidad y mercadotecnia. Es un negocio en el que todos ganan, si **deciden** hacerlo en grande.

Así que ya lo sabes...el primer paso para el éxito es **DECIDIRLO**.

El MLM o Mercadeo en Red se basa en compartir el conocimiento y en el desarrollo de dos aptitudes importantes, la **ACTITUD** y el **COMPROMISO**. Su principio básico es muy sencillo: "Un gran número de personas, haciendo cosas muy simples, por un tiempo determinado".

El objetivo de este documento es precisamente enseñarte cuáles son esas cosas simples y cómo hacerlas.

Recuerda:

Todos tenemos la misma oportunidad de alcanzar el éxito, pero está en el trabajo y en el compromiso de cada uno cosechar las recompensas que nos tiene guardadas esta industria, que no sólo resulta fascinante, sino altamente gratificante.

Según Voltaire: "Suerte es lo que sucede cuando la preparación y la oportunidad se encuentran". Agel te da la oportunidad, tú encárgate de estar bien preparado.

Sigue este plan de acción al pie de la letra con mucha pasión.

¡¡BIENVENIDO AL CAMINO DEL ÉXITO!!

Visión de Agel Hispanoamérica

Enseñar y ayudar a la gente a construir un futuro y un patrimonio mejor.

Misión de Agel Hispanoamérica

Inspira y motiva a la mayor cantidad de gente a alcanzar sus sueños. Creciendo así como personas, mejorando su salud, su economía y ayudando a otros a lograr lo mismo, creando valor a través de una empresa responsable e íntegra.

Principios de Agel Hispanoamérica

- Trabajar siempre en equipo.
- Reconocer el esfuerzo de la gente.
- Enaltecer tanto a la compañía como a los productos.
- Respetar a todos los integrantes de la compañía, sin importar a la organización a la que pertenezcan, sexo, raza, etc.
- Ser un sponsor responsable.
- Estar dispuesto a aprender y a enseñar.
- Ser producto de nuestro producto.
- No criticar a la competencia ni a ningún otro esquema de mercadeo en red.

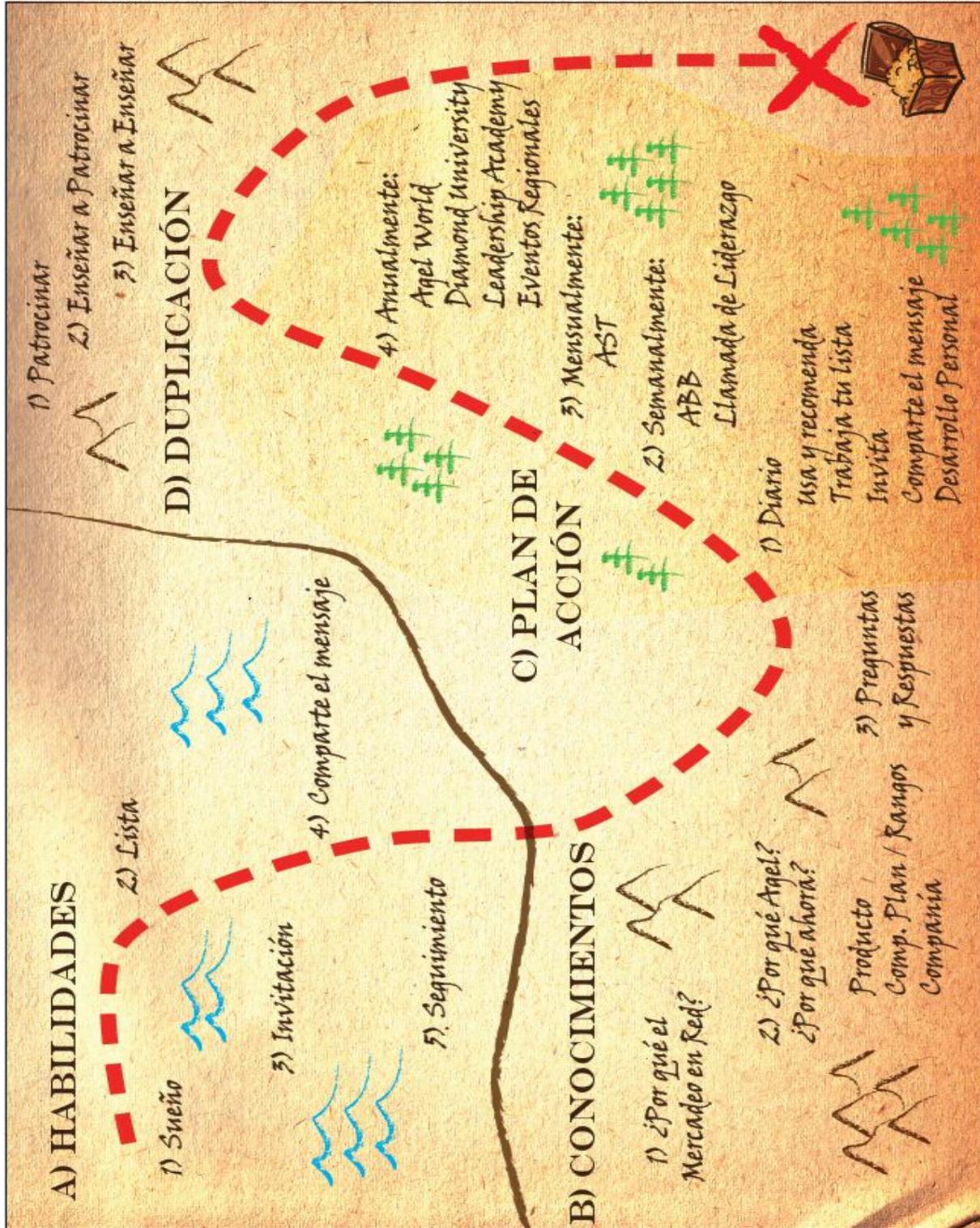
Valores de Agel Hispanoamérica

- Congruentes.
- Empáticos.
- Colaboradores.
- Leales.
- Altruistas.
- Estar dispuesto a aprender y a enseñar.
- No criticar a la competencia ni a ningún otro esquema de mercadeo en red.

Tips Iniciales

- 1) **No platiques del negocio con nadie hasta que no estés bien capacitado:**
 - a. Éste es uno de los errores más comunes, por el bien de tu negocio, no platiques lo que estás haciendo con tus amigos y/o conocidos hasta que se los presentes de forma profesional, con preparación y el apoyo de tu patrocinador.
- 2) **Déjate entrenar:**
 - a. Este negocio es como una franquicia, si invirtieras en una: ¿cambiarías el modelo de negocios probado?
A veces nuestra experiencia actúa en nuestra contra, deja tu experiencia previa al lado y escucha a las personas exitosas en el negocio.
- 3) **Trabaja con integridad:**
 - a. Lo más importante es tu imagen, tu liderazgo, así que nunca mientas ni exageres las cosas.
 - b. Trabaja siempre con ética.
- 4) **No te desesperes**
 - a. Si abrieras un negocio invirtiendo un millón de pesos, ¿lo cerrarías a los 3 meses de no ver resultados? Claro que no, porque la inversión fue muy grande. Desgraciadamente, en este negocio la inversión es tan pequeña que a veces perdemos de vista que es un NEGOCIO y que hay que darle tiempo y dedicación para que cumpla con su proceso.
 - b. La clave del éxito en esta industria es: Nunca renunciar, siempre trabajar. La ventaja es que trabajas muy fuerte 5 años y después puedes recibir frutos de ese trabajo por el resto del tiempo.

Mapa de Ruta: El ABC de Agel Hispanoamérica



El A B C de Agel Hispanoamérica

Queremos garantizar tu éxito y para eso es muy importante que tomes un tiempo para leer y completar este plan de acción. No pases al siguiente paso hasta completar el anterior.

Primeros Pasos

1. Comprométete

Toma la decisión de cumplir estos objetivos y alcanzar tú por qué.

_____ me comprometo con mi sponsor, con Agel y sobre todo conmigo mismo a tomar acción con la más plena intención de éxito. Estoy tratando a Agel como todo un negocio, y lo trabajaré como tal. Reconozco que mis seis primeros meses son una experiencia de aprendizaje y que la oportunidad Agel es un plan de 2-4 años. Por lo tanto, trabajaré al menos diez horas por semana en mi negocio durante un año para poder evaluarlo.

Por este medio me comprometo durante un año a:

1. Tratar Agel como un Negocio Serio
2. Trabajar mínimo 10 horas a la semana y ser constante.
3. Estar conectado con mi equipo y seguir el sistema.
4. Tener la gran inauguración de mi negocio exponiéndolo a 200 personas durante mi primer mes.
5. Mostrar la oportunidad de Agel constantemente.
6. Ser producto del producto, es decir, consumir delante de la gente los productos de Agel diario para confirmar sus resultados.
7. Asegurarme que mis asociados tengan toda la información, apoyo y entrenamiento que necesiten para arrancar su negocio.
8. Asistir a los ABB'S de mi equipo de forma semanal.
9. Asistir a todos los eventos corporativos, participar y llevar a mi equipo.
10. Practicar mi desarrollo personal diariamente.
11. Siempre hacer lo correcto en mi negocio.

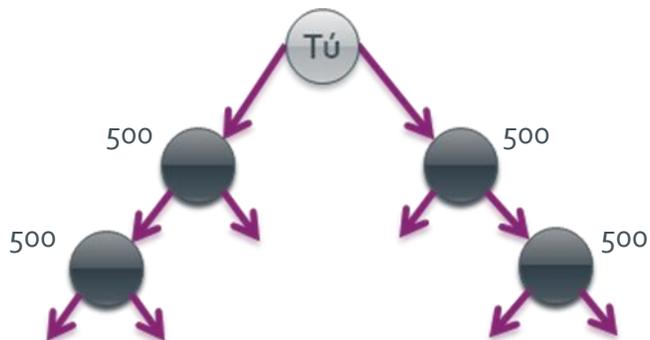
Me comprometo a vivir bajo estos principios y a estar aquí en un año a partir de ahora.

Nombre y Firma

Fecha
(Haz una copia de esta página para tu patrocinador)

2. Identifica tus objetivos

Tu primer objetivo es avanzar de rango. El primer rango en Agel es el rango de **Supervisor**, el cual se consigue teniendo **1,000 puntos en tu pierna débil**. Este rango se ve así:



El primer objetivo es que llegues a Supervisor lo más pronto posible, así haces de un equipo rápidamente, para esto necesitas **asociar cuatro personas en plan ejecutivo** en un mes. Lo puedes lograr a través de llegar a **Club Presidente**, lo que te convierte en un distribuidor de sobresaliente y se te da trato especial en los eventos y el corporativo. Para lograrlo, debes asociar **10 miembros de equipo** en un mes.

Una vez logrado esto, debes proyectar tu ruta a Diamante, programando cada uno de tus avances de rango. Recuerda que los rangos van ligados a cuánto dinero recibes y son una forma de ir midiendo tu progreso.

A continuación encontrarás los rangos que se tienen en Agel, junto con los requisitos. Es necesario que le pongas fecha a cada uno de ellos y que trabajes con esa fecha en mente para alcanzarlos.

Nivel Inglés - Español	Puntos (en la pierna débil)	# de Directores (Oros)	Fecha en la que lo voy a alcanzar
Team Member - Miembro	0	0	Primer Mes
Supervisor – Joya	1,000	0	
Manager – Bronce	2,000	0	
Senior Manager – Plata	4,000	0	
Director – Oro	10,000	0	
Regional Director – Platino	20,000	0	
Senior Director – Rubí	40,000	2	
Corporate Director – Esmeralda	80,000	4	
Diamante	150,000	6	
Doble Diamante	250,000	8	
Triple Diamante	500,000	12	
Cuádruple Diamante	1,000,000	12	

3. Haz Cultura de Producto

Conviértete en producto del producto.

Es necesario que tú los consumas y vayas formando testimonios. Siempre consúmelo en público y recomiéndalo todos los días. Recuerda que nuestro negocio se basa en la creación de una red de **autoconsumo**, la válvula del negocio es el consumo de nuestros productos.

El producto con el que me identifico es: _____

Porque _____

4. Toma un entrenamiento en vivo.

Este plan de acción simplemente te va a ayudar a tener los conceptos básicos, sin embargo, es necesario que tu patrocinador, o algún upline te dé una capacitación completa llamada NMO (Orientación del Nuevo Miembro, por sus siglas en inglés). Toma el NMO lo más pronto posible, para que puedas arrancar oficialmente tu negocio.

Habilidades

Hay seis habilidades que debes empezar a desarrollar, así tendrás lo necesario para hacer el negocio en grande.

1. Escribe tus sueños

2. Tener una Lista Activa y Respirando

Para lograr esto, necesitas cumplir dos pasos:

- 1) **Hacer una lista con todas las personas que conoces.** Utiliza todos los disparadores de memoria que puedas, escríbelos en forma de lista, como tú celular, tus contactos de emails, redes sociales de internet, fotos, anuarios... Es muy importante que **no dejes a nadie fuera**. No hay manera de saber quién se va a interesar en la oportunidad, quién va a querer consumir los productos o quién no va a estar interesado. Tu responsabilidad es que todas las personas sepan lo que estás haciendo y que ellos decidan si están interesados o no

No olvides llamarle a:

- | | |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ★ Amigos ★ Vecinos ★ Familia y parientes ★ Compañeros de escuela ★ Ex compañeros de trabajo ★ Empresarios / Emprendedores ★ Personas a las que les pagas frecuentemente u ocasionalmente ★ Personas de organizaciones a las que perteneces ★ Contactos de las tarjetas de presentación que tienes ★ Gente en tus fotografías ★ Personas que necesitan dinero extra ★ Maestros / Mentores | <ul style="list-style-type: none"> ★ Gente que te haya vendido algo ★ Personas que van al gimnasio o que cuidan su salud ★ Personas que necesitan alguno de nuestros productos ★ Profesionistas independientes ★ Políticos ★ Abogados ★ Doctores ★ Contadores ★ Dentistas ★ Arquitectos ★ ... ★ Personas a las que respetas / admiras ★ Gente en quien confías |
|---|---|

No es tiempo de pensar en cómo vas a contactar a todas estas personas. ¡SÓLO ANÓTALAS!

- 2) **Mantén esta lista actualizada:** Apunta toda la gente que sigues conociendo o de la que te sigues acordando. También es importante que sepas a quienes ya les presentaste el negocio y cuál fue su postura al respecto. Esto te va a ayudar más adelante para darles seguimiento.

Tu lista nunca se debe acabar. Para ello, poco a poco desarrollarás habilidades para conocer gente y obtener nuevos contactos. Por lo pronto, no te preocupes por ello, a medida que vayas avanzando en tu negocio tu patrocinador te enseñará técnicas para lograrlo.

Para tener siempre a la mano y mantener tu lista te recomendamos **comprar un cuaderno chico, portátil, de pasta dura** y hacerla ahí. Te recomendamos esto para que siempre la traigas contigo y puedas anotar nuevas personas de las que te acuerdes o vayas conociendo de inmediato. También puedes marcar al momento a las personas a las que les acabas de llamar.

Calendariza tu Gran Inauguración

La gran inauguración de tu negocio debe tratarse de la misma forma como inaugurarías cualquier otro negocio. Por ejemplo, si abrieras un restaurante, dedicarías un par de días a invitar a todas las personas que conoces a la gran inauguración. Tu objetivo es que todo mundo lo conozca. Aquí funciona exactamente igual.

Para hacer la gran inauguración de tu negocio debes tener una lista de 200 personas mínimo que vas a contactar en los próximos días para que conozcan Agel. Es importante que calendarices los días que estarás presentando el negocio junto con tu patrocinador para que puedas comenzar las invitaciones.

Un ejemplo ideal de calendario de gran inauguración para una semana es el siguiente:

Fecha	Hora	Qué	# Invitaciones	Upline Presente
Lunes 5 Oct	08:30 pm	PBR mi casa	20	Sara
Martes 6 Oct	08:30 pm	PBR mi casa	15	Luis
Miércoles 7 Oct	08:30 pm	PBR mi casa	17	Jaime
Jueves 8 Oct	08:30 pm	ABB		Juan Carlos
Viernes 9 Oct	08:30 pm	PBR mi casa	10	Alberto
Sábado 10 Oct	11:00 am	PBR mi casa	11	Dafne

En este ejemplo, estás invitando a 73 personas la primera semana. Puedes invitar cuantas más quieras o ajustar de acuerdo a tus invitados.

Un día a la semana debes de programar una Junta de Negocio de Agel (ABB) para llevar a todas las personas que tengan dudas después de un PBR. Más adelante tu sponsor te explicará eso, por ahora sólo es necesario que sepas que todos los _____ es el día de ABB para tu equipo y que ese día no debes agendar PBR'S.

Haz tu calendario de Inauguración:

Fecha	Hora	Qué	# Invitaciones	Upline Presente

3. Cómo Invitar

Las llamadas deben de tener 3 características:

- 1) Ser cortas (30 segundos).
- 2) Crear curiosidad y contagiar entusiasmo.
- 3) Transmitir el sentido de urgencia.

Tres cosas que hay que decir:

- 1) Que estás arrancando un negocio / proyecto / oportunidad, etc.
- 2) Por qué pensaste en la persona.
- 3) Agendar una cita.

Haz un pequeño guión antes de hacer las primeras llamadas. Esto te va a ayudar a que no te quedes en blanco cuando te pongas nervioso y puedas completar la llamada correctamente.

Dos cosas que hay que evitar decir:

- 1) Me metí / me metieron a un negocio.
- 2) Te invito a una reunión / plática.

Ejemplos de manejo de objeciones:

¿Es una pirámide?

No, esas cosas son ilegales. Jamás te invitaría a algo así.

¿De qué se trata?

Se trata de la distribución de unos productos a nivel internacional, pero necesito que vengas para mostrártelos.

¿Es un multinivel?

¡Claro! Como sabes, la única industria que crece agresivamente en tiempos como estos, de crisis.

¿Tengo que vender?

No, no se trata de vender nada, yo soy pésimo vendiendo. (Sólo di esto si efectivamente lo eres, nunca mientas)

Existen otras formas de invitar, sin embargo, es importante que sepas que la llamada es la más efectiva. Esta es probablemente la habilidad más importante que tengas que aprender para tu negocio y requiere de práctica.

También puedes invitar:

1. Por Messenger
 - a. Mismas reglas sobre qué hay que decir y qué no hay que decir que las llamadas.
 - b. El Objetivo es hacer una cita para presentarle el negocio, no platicarle el negocio por Messenger.
2. Por Email
 - a. Puedes hacer un email con las mismas reglas sobre qué decir y qué no decir, siempre y cuando sea INDIVIDUAL.
 - b. No te recomendamos mandar mails masivos.
 - c. Confirma la recepción del email con una llamada o un mensajito. "Te acabo de enviar un mail muy importante, necesito que lo revises".
3. En Persona
 - a. Inducir la plática para que te pregunte, y ahí crear curiosidad, hacer una cita para presentarle el negocio.
4. Con una Herramienta
 - a. Puede ser un CD de audio o un DVD.

Algunos ejemplos:

Acabo de arrancar un proyecto de negocios muy interesante y me acordé de ti por lo bien que trabajábamos juntos en la escuela. Estoy buscando gente clave así que me urge platicar contigo mañana mismo. Te invito a mi casa a las 8. ¿Cómo andas, cuento contigo? Por favor, no me vayas a dejar plantado porque voy a mover varias cosas para vernos. Aquí te espero.

Te llamo rápido, estoy por entrar a una junta, pero necesito que nos veamos mañana. Me cayó en las manos un proyecto muy interesante e inmediatamente pensé en la gente con la que me gustaría trabajar. ¿Puedes ir a mi casa mañana a las 8? Necesitamos platicarlo cuanto antes.

No te tomes el rechazo de forma personal.

- a. Recuerda que tus conocidos están diciéndole que no al negocio, no a ti como persona. Un mesero no se mete al baño a llorar si un cliente le rechaza el café que le ofreció. Es exactamente lo mismo.
- b. Los seres humanos estamos predispuestos a decir no como primera opción, tenemos respuestas automáticas, es fácil manejar esta objeción si crees en la oportunidad.

4. Compartir el Mensaje

Presentar el negocio es el **corazón del negocio**. Las presentaciones de negocio, las llamamos **PBR'S**. Puedes presentar el negocio de varias formas, pero la más eficiente es **en tu casa**. Es por eso que tu gran inauguración del negocio debe basarse en PBR'S en casa.

Recomendaciones para preparar tu casa ANTES de un PBR:

- ★ Prepara tu casa (café, agua, música de fondo).
- ★ No recomendamos tener botanas ni comida (distraen y le quita la simplicidad al negocio).
- ★ Bien vestido.
- ★ No mascotas / hijos (distracciones).
- ★ No alcohol / cigarro.
- ★ Puntualidad al iniciar
- ★ No poner todas las sillas / vasos. Ir agregando a manera que lleguen los invitados.
- ★ No hagas una exhibición de productos, antes de llegar a ese punto en la junta.
- ★ Sólo enfócate en la gente que llegó, nunca en los que no están.
- ★ Desconecta tu teléfono o pide a alguien que esté al pendiente en otro cuarto y lo conteste.

Es importante que la presentación se enfoque en los tres principales puntos de Agel: Momento, Producto y Plan de Compensación, al principio quizás cuentes con el apoyo de tu sponsor hasta que tú aprendas a hacerlo, de lo contrario puedes utilizar un video para mostrar la oportunidad.

Por lo pronto, lo único que debes saber e ir preparando son dos cosas:

- 1) Tú inicias con tu **Relato Personal**
 - a. Es la bienvenida a la presentación, donde le explicas a la gente por qué estás en Agel. ¿Cuál es tu sueño, tu motivación? Y por qué crees que Agel te va a ayudar a alcanzarlo más rápido.
 - b. Debe ser corto pero muy emotivo, tres minutos máximo. Debes practicarlo.
 - c. Es la parte más importante de la presentación pues hace que la gente te quiera escuchar, haz empatía con tus invitados.

Escribe tu Relato Personal:

2) Tú terminas con un Cierre

Es importante que tu gente escuche tu emoción y tu compromiso, por lo tanto te sugerimos cerrar la plática diciendo estas 4 cosas:

- a. ¿Qué es lo que más te gustó?
- b. ¿Por qué pensaste en ellos?
- c. Tu compromiso de hacerlo en grande
- d. Tu compromiso de ayudarles a ser exitosos

Es probable que haya gente interesada que no se asocian en el PBR, así que es muy importante que antes de que se vayan, los invites al siguiente paso, para seguir evaluando la oportunidad en un ABB, que más adelante explicaremos. También es importante que no dejes que la gente se vaya sin algo en la mano, algún folleto, unas copias con información o algún audio para escuchar en el coche.

Otras formas de presentar el negocio:

1) 2 a 1

- a. Tú, un upline y tú invitado en algún café, por ejemplo.
- b. No hagas este tipo de presentaciones tú sólo. Siempre busca un apoyo.
- c. Utiliza un Flip Chart o una presentación en Power Point.

2) Presentación virtual

- a. Tú, un upline y tu(s) invitado(s) a través de una herramienta virtual, por ejemplo Skype
- b. No hagas este tipo de presentaciones tú sólo. Siempre busca un apoyo.
- c. Se utilizan para presentar el negocio a gente que no vive donde tú vives.
- d. Es FUNDAMENTAL que les hagas llegar información y muestras de producto previo a la presentación para que puedan probarlo cuando les expliques en qué consiste el producto.
- e. Aunque sea virtual tienes que abrir y cerrar como lo harías en persona.

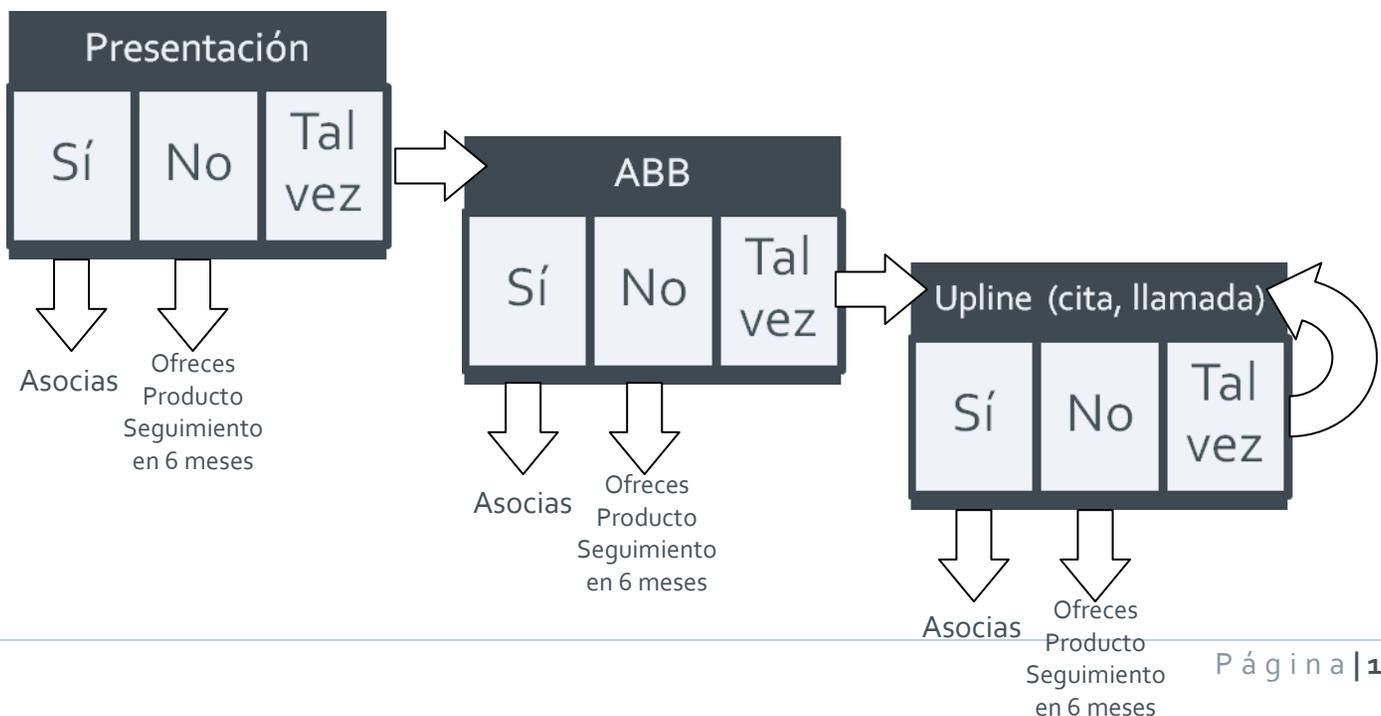
5. Dar Seguimiento

Este paso es CRUCIAL.

No sirve de NADA hacer todos los pasos anteriores y no hacer un seguimiento apropiado. En este paso, es muy común tener fallas simplemente por desidia, pena o "miedo" de ser insistentes. Así que para que no haya duda: **SE VALE SER INSISTENTE con las personas que no han dicho que NO. Acompáñalos en su proceso de toma de decisión y llévalos al siguiente paso.**

Tú responsabilidad es **ACTUAR COMO UN ASESOR** y ayudarlos a definir su postura al respecto.

El secreto del seguimiento: Agendar el siguiente paso ANTES de que termine el paso actual. De esta forma no se vuelve incómodo hacer cada acercamiento.



Todo este proceso de seguimiento puede tomar MESES. No lo sueltes. Debes encontrar el momento de cada persona y ayudarlo a pasar por todo el proceso lógico para que tome su decisión.

ABB

El siguiente paso después de una presentación es el **ABB** (Agel Business Briefing) que significa Junta de Negocio de Agel.

El ABB es un evento SEMANAL donde se realiza una presentación de negocios más formal, se reúnen todos los socios del equipo para ponerse al día y aprender más del negocio, por otro lado es la perfecta ocasión para llevar prospectos que estén evaluando seriamente la oportunidad de negocios y ayudarlos a resolver dudas con los miembros del equipo más exitosos y preparados.

Es muy importante que te comprometas a ir cada semana y preguntes a tu sponsor si puedes tener alguna responsabilidad en la organización del evento. Esto te va a ayudar a aprender mucho más rápido sobre el negocio, a conocer a más gente del equipo y por ende, hacer redes más sólidas y tener más puntos de apoyo. Pero sobre todo, te va a ayudar a marcarle un ritmo a tu negocio y a mantenerte activo.

Por todo lo anterior, aunque no tengas invitados, es muy importante que estés ahí cada semana.

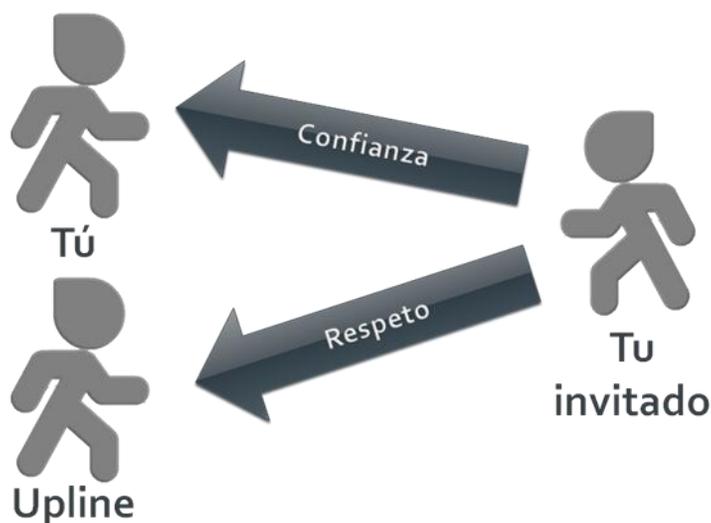
Lo más conveniente sería que **solamente** lleves a prospectos que ya hayan pasado por una primera exposición del negocio.

Llamada con un Upline

Después de un ABB, si aún tiene dudas, se agenda una cita con un upline para resolverle dudas y objeciones, o bien, una llamada telefónica con un upline. Esto puede repetirse cuantas veces sea necesario.

¿Cuál es el efecto positivo de esta llamada?

Tu prospecto confía en ti, pero no necesariamente te cree. En cambio, si tú edificas correctamente a tu upline y lo presentas como un experto en el negocio, generas una relación de respeto hacia él de parte de tu contacto. Esta relación le va a permitir preguntarle las dudas más serias y específicas, eso sumado a la confianza que te tiene a ti, genera una fórmula muy eficaz y así lo ayudas a tomar la mejor decisión y dar el próximo paso.



¿Cómo edificar a tu upline?

Edificar significa construir una imagen positiva, presentar al upline por sus virtudes, sus logros, su experiencia. Cuando edificas correctamente pones al upline en el lugar del experto por lo que los invitados estarán más atentos a su intervención, y potencializamos el resultado. Es importante que digas cosas concretas de la persona que te va a apoyar en estas llamadas o citas.

Algunas ideas para que lo hagas correctamente:

- ★ Presentarlo/a como un amigo/a y socio/a
- ★ Hablar de sus antecedentes. Cómo llegó a donde está.
- ★ Explica el nivel de éxito que ha alcanzado (puede ser en Agel o en su trabajo tradicional)
- ★ Di algo especial acerca de esa persona.
- ★ ¿Por qué te gusta trabajar con él/ella?

6. Ser un Sponsor Responsable

Una vez que comiences a asociar gente a Agel es MUY IMPORTANTE que los ayudes a arrancar su negocio, ahora es tu responsabilidad meterlo al sistema y ayudarlo a tener éxito. Sigue estos sencillos pasos:

- 1) Ve a tu nuevo socio en menos de 24 horas de haberlo asociado y ayúdalo a llenar esta guía.
- 2) Dale un NMO o encárgate de que lo tome.
 - a. Si aún no te sientes seguro, llévalo a algún NMO semanal agendado, o habla con tu sponsor para que te ayude a dárselo.
 - b. TÚ TIENES QUE ESTAR PRESENTE EN SU NMO. No lo mandes al NMO sólo. Cada nuevo socio es TÚ responsabilidad.
- 3) Ayúdalo con su gran inauguración y llévalo a **Supervisor**.
 - a. Si aún no das PBR'S es fundamental que comiences a aprender. Pídele apoyo a tu sponsor para que te ayude a hacer las primeras presentaciones de tu nuevo socio y que te apoye a practicar las tuyas.
 - b. TÚ TIENES QUE ESTAR PRESENTE EN SUS PRESENTACIONES. No dejes que sólo tu upline vaya a apoyarlo.
 - c. Ayúdalo a asociar a cuatro nuevos socios en paquete ejecutivo para llevarlo a Supervisor

Y lo más importante: **PREDICA CON EL EJEMPLO**. Las personas hacemos el 80% de lo que vemos y sólo el 20% de lo que escuchamos. Así que no puedes decirle a tu socio que vaya a los ABB'S si tú no vas, no puedes pedirle que agende PB'S si tú no lo haces... no puedes pedirle que tome en serio el negocio, si tú no lo tomas en serio.

Por Último

- 1 Conéctate al Equipo:
 - a. ABB'S
 - i. Todos los _____ a las _____ en _____
 - b. Llamada de Liderazgo:
 - i. Todos los _____ a las _____ en _____
 - c. Página Web: _____
 - d. Grupo de información: _____
- 2 Edifica a tu Grupo y a tus líderes
 - a. Te va a ayudar a poder utilizarlos como herramienta para que tus prospectos vean éxito.
- 3 Asiste a los Eventos
 - a. Siempre que haya algún evento especial, debes asistir junto con tu equipo, esto genera pertenencia e identidad
- 4 Sigue el Sistema
 - a. No le cambies, no le quites, no le agregues. Sólo sigue el camino de los exitosos, ya está comprobado ¡funciona!
- 5 Duplica
 - a. Enfócate en que tus socios sepan hacer el negocio y lo sepan enseñar, asegúrate de que tu equipo siga el sistema, tu línea descendente depende de ti.

Mensaje Final

El camino hacia la libertad, de cualquier tipo, nunca ha sido fácil, pero el resultado lo vale. Estás iniciando una cruzada por tu libertad financiera y el camino en ocasiones será difícil. Sin embargo, si tienes claro tu “por qué”, si sabes a dónde quieres llegar, si te pones metas y trabajas constantemente, el camino se volverá sencillo. Este es un juego que hay que aprender a jugar. Al principio te tomará tiempo familiarizarte con el sistema, después vendrá de manera natural.

Respetar tu proceso, no tengas miedo al fracaso, el éxito siempre viene acompañado de tropiezos, sé constante y por sobre todo, nunca, nunca, nunca renuncies. Verás que, cuando menos lo imagines, estarás disfrutando los frutos de esta maravillosa industria, difíciles de encontrar en cualquier otro lado.

Hoy tienes la oportunidad de mejorar tu vida y ayudarle a más gente a mejorarla también.

!!!Te deseamos el mayor de los éxitos!!!

BIENVENIDO(A) A LA FAMILIA AGEL HISPANOAMÉRICA

Glosario

ABC	Siglas para Agel Basic Culture – Cultura Básica de Agel
MLM	Siglas para “Multilevel Marketing” o Mercadeo en Red
PBR	Siglas para Plan B Review – Revisión de un Plan B
ABB	Siglas para Agel Business Briefing – Junta de Negocio de Agel
NMO	Siglas para New Member’s Orientation – Orientación de Nuevo Miembro
Sponsor	La persona que te asoció al negocio, también se le conoce como patrocinador
Upline	Alguien en tu línea ascendente, puede ser alguien arriba de tu sponsor
Downline	Alguien en tu línea descendiente