

LIDERAZGO VIERNES NOCHE

1. 6:45pm-7:00pm ~ **Collecta los webinars de grupo personal programados**
2. 7:00-7:15 ~ **Cree Valor en PGWs (Cree competencia)**
3. 7:15-7:30 ~ **Discusión del plan de compensación**
4. 7:30-7:40 ~ **Entrenamiento Testimonial (1-2 minutos máximo)**
 - a. Nombre y Ocupación
 - b. Cuánto tiempo estas en ACN
 - c. Cuántos puntos de clientes en todo el grupo (NO diga línea descendente, debajo de mí, etc.)
 - d. Por qué empezaste ACN (1 o 2 frases)
 - e. Todo mi éxito se lo debo a nuestras sesiones de estrategia
5. **Premiación y reconocimiento de nuevas posiciones**
6. 7:40-7:50 ~ **Incite el Interés ~ “las personas más competentes”- Propietarios de negocios**
 - “una industria de 10 trillones de dólares por año”
7. 7:50-8:05 ~ **Lanzamiento adecuado**
 - a. activa tu back office y tu tienda (Acreditación de Xoom si corresponde)
 - b. Define 5 servicios 10 puntos por los bonos de 30 días (\$ 200)
 - c. Coge tu propios servicios
 - d. Coge el horario PGW & “72 Hora Obtenga la Lista de Sí” para las llamadas de recordatorio
 - e. Practica una simulación de invitación
 - f. Promover el próximo seminario web de estrategia regional
8. 8:05-8:20 ~ **“72 Hora Obtenga la Lista de Sí” llamada (3 días antes de PGW)**
 1. “¿Cómo va la invitación?”
 - ¿Cuántas personas han dicho “sí”?
 - Alabado sea el progreso.
 - “Vamos por dos dígitos”
 - Seguir invitando.
 2. ¿Cuántas personas de las más competentes han sido invitados?
 3. Lista de confirmación ~ Nombre/# teléfono/Relación contigo/situación a mejorar
 - El anfitrión DEBE decirle a los invitados que esperen una llamada de recordatorio de la oficina de líderes
 4. Lista de verificación PGW (repase la lista con ellos)
 5. práctica una simulación de invitación
 6. llamada de 3 vías con el coach
9. 8:20-8:30 ~ **Técnicas de patrocinamiento / Manejar objeciones**
10. 8:30-9:00 ~ **Temas del día (elige 1 o 2 por semana)**
 - Etiqueta de equipo
 - Lenguaje de las llamadas de confirmación “Primera y segunda mirada”
 - Promoción de los eventos
 - Responsabilidades del equipo SWAT por los PGW
 - 12 o 16 puntos de luz (RD o RVP)
 - Plan de compensación más detallado (mentalidad de IBO por día)
 - Lenguaje de las cajas 1-4 (presentación)
 - “El sistema”
 - adquisición de clientes en detalle / % de cualificación
 - Lanzamiento de nuevas aéreas / nuevos eventos
 - Método diario de operación