

LIDERAZGO VIERNES NOCHE

1. 6:45pm-7:00pm ~ **Collecta los webinars de grupo personal programados/reuniones en casa**
2. 7:00-7:15 ~ **Cree Valor en PGWs/reuniones en casa (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. **Promoción 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 bonos de 30 días
 - c. Coge tu propios servicios
 - d. Coge el horario PGW/reuniones en casa & “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 ~ **“Obtenga la Lista de Sí” llamada (3 días antes de PGW/reuniones en casa)**
 1. “¿Cómo va la invitación?”
 - ¿Cuántas personas han dicho “sí”?
 - Alabado sea el progreso.
 - “Vamos por doble de 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/reuniones en casa (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/reuniones en casa
 - 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